

ANUARIO JURIDICO Y ECONOMICO ESCURIALENSE
EPOCA II - NUMERO XXXIV - 2001



**ELEMENTOS PARA UNA TEORIA ECONOMICA
DE LAS ZONAS DE LIBRE COMERCIO
ENTRE PAISES DESARROLLADOS Y PAISES EN DESARROLLO**

Iván MARTIN
Middlebury College in Spain (*)

- I. Un nuevo objeto de estudio para la economía del desarrollo**
- II. La teoría convencional de la integración comercial**
- III. Particularidades de las zonas de libre comercio con países en desarrollo**
 - 3.1 Elasticidades de demanda de importaciones y de oferta de exportaciones
 - 3.2 Economías de aglomeración
 - 3.3 Preferencia por la industria
 - 3.4 El riesgo país y la inversión extranjera
 - 3.5 Sustentabilidad macroeconómica y política
- IV. Conclusión**
- V. Referencias bibliográficas**

(*) Quiero agradecer al Profesor Jesús de la Iglesia su inspiración para este trabajo.

I. Un nuevo objeto de estudio para la economía del desarrollo

Las zonas de libre comercio (ZLC)¹ entre países desarrollados y países en desarrollo son uno de los fenómenos más novedosos y recurrentes en las relaciones comerciales internacionales de los años noventa. De hecho, como marco jurídico y económico entre países con distinto nivel de desarrollo, parecen estar imponiéndose tanto sobre la alternativa de una liberalización comercial multilateral indiscriminada en el seno de la Organización Mundial de Comercio como sobre las modalidades de relación características de los últimos treinta años del siglo XX, las preferencias comerciales unilaterales otorgadas por los países desarrollados a los países en desarrollo y los programas de cooperación y ayuda al desarrollo. Sin lugar a duda, han relegado también al olvido los proyectos voluntaristas de Nuevo Orden Económico Internacional que tantas esperanzas de desarrollo despertaron en la segunda mitad de los años sesenta y en la década de los setenta.

Los proyectos concretos de ZLC de este tipo han proliferado a un ritmo vertiginoso en el último lustro, desde el NAFTA² a la Asociación Euromediterránea³, pasando por el ALCA⁴, APEC⁵, las ZLC Estados Unidos-Jordania⁶ y Estados Unidos-Egipto, así como la

¹ Una Zona de Libre Comercio es un acuerdo entre dos o más países o bloques de países en virtud del cual se eliminan recíprocamente los aranceles y restricciones cuantitativas en la totalidad de sus intercambios comerciales o en una parte sustancial del mismo. Puesto que cada uno de los países que se incorpora a una ZLC mantiene sus propios aranceles frente al resto del mundo (de existir un Arancel Externo Común, se trataría de una Unión Aduanera y no de una ZLC), las ZLC van siempre acompañadas de unas normas de origen que aseguran que sólo puedan beneficiarse de la eliminación de los aranceles los productos originarios de los países miembros, para evitar así que los productos de países terceros entren en todos los países de la Zona a través del país con menores aranceles. Las Zonas de Libre Comercio son conocidas también en la teoría del comercio internacional como “Preferential Trade Areas” (Zonas Comerciales Preferenciales) o PTAs, pues los países que se integran en ellas otorgan preferencias comerciales –la eliminación de los aranceles- discriminatorias a los demás miembros de la ZLC, en lugar de abrir sus mercados al resto del mundo sin discriminación.

² North American Free Trade Agreement, o Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte, que entró en vigor el 1 de enero de 1994 entre Estados Unidos, México y Canadá, por el que los tres países se comprometían a eliminar las barreras arancelarias al comercio y a la inversión (y convertir las barreras no arancelarias en aranceles) en un período de entre diez y quince años, manteniendo algunas excepciones en sectores sensibles como los automóviles, los textiles y los productos petroquímicos.

³ Proyecto de creación de una Zona de Libre Comercio de productos manufacturados para el año 2010 entre la Unión Europea y 12 países del Sur y el Este del Mediterráneo, aprobada en la Conferencia de Barcelona de 1995. La liberalización de los intercambios agrícolas debía negociarse a partir del año 2000. A diciembre de 2000, sólo habían entrado en vigor los correspondientes Acuerdos de Asociación bmultilaterales entre la Unión Europea y cada país, que son los que regularán las modalidades de implantación de la Zona de Libre Comercio en los casos de Túnez (marzo de 1998) y Marruecos (marzo de 2000).

⁴ Área de Libre Comercio de las Américas, iniciativa lanzada en 1990 por el Presidente Bush padre para crear una zona de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá y América Latina, desde Alaska a Tierra del Fuego, aunque todavía no cuenta con un contenido ni un calendario de implantación concretos (si bien las negociaciones empezaron en abril de 1998 en la Cumbre de Santiago de Chile y existe el compromiso de concluir las antes del 2005).

⁵ Asian Pacific Economic Cooperation o Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, agrupa desde 1989 a todas las grandes economías del Este de Asia (incluidos Japón, China, Corea del Sur, Taiwán, Indonesia y Australia), a Estados Unidos y a algunos países latinoamericanos del Pacífico, como México, Chile y Perú. En principio, sus miembros se han comprometido a crear una zona de libre comercio para el 2010 en el caso de los países desarrollados y para el 2020 en el de los países en desarrollo si bien las dificultades para ponerse de

Unión Aduanera UE-Turquía⁷ y las ZLC Unión Europea-Mercosur⁸, Unión Europea-Sudáfrica y Unión Europea-México⁹). Sin embargo, frente al auge y la trascendencia de este fenómeno, que constituye un giro radical en las relaciones Norte-Sur y en las ideas sobre el desarrollo, sorprende la escasa atención que está recibiendo de la teoría económica (que se limita a extrapolar la teoría convencional de la integración comercial) y, sobre todo, la escasez y endeblez de los estudios empíricos sobre sus efectos para los países en desarrollo¹⁰. En su lugar, parece haberse instalado un consenso sobre las ventajas de esta modalidad de integración:

“Del mismo modo que antes se exageraban las ventajas de las políticas de sustitución de importaciones, hoy en día en la literatura relevante para la definición de políticas se magnifican los beneficios de la apertura de mercados” (Rodrik 1999).

En cierto modo, la economía del desarrollo ha abdicado de apropiarse de este fenómeno como objeto de estudio, mientras que la teoría del comercio internacional no ha considerado necesario adaptar sus supuestos y modelos a las particularidades del mismo.

Tal como reconocían los editores de un libro sobre “El NAFTA como modelo de desarrollo” (Belous y Lemco, 1995, p. 19), en relación con el único proyecto de ZLC entre países desarrollados y países en desarrollo sobre el que disponemos de cierta evidencia empírica, pues lleva cinco años en funcionamiento¹¹,

“el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte es un experimento en un territorio que hasta ahora está en buena parte inexplorado. Nunca hasta ahora había habido tal grado de discrepancia en los niveles de desarrollo económico entre los socios de un acuerdo de este tipo. El NAFTA [...] será un laboratorio para aquellos que se preocupan por cuáles pueden ser los efectos de este tipo de

acuerdo parecen inclinar a los países asiáticos a negociar su propia zona de libre comercio entre Japón, Corea del Sur y los países de la ASEAN (Asociación de Países del Sudeste de Asia).

⁶ Aprobada en el segundo semestre del 2000, en parte para contrarrestar la ZLC Estados Unidos-Israel que existe desde 1985.

⁷ Que entró en vigor el 1 de enero de 1996 en el marco del Acuerdo de Asociación UE-Turquía vigente desde 1964.

⁸ El Acuerdo Interregional de diciembre de 1995 preveía la creación de la ZLC entre ambos bloques comerciales para el 2005, si bien en 1998 se decidió adelantarlo un año.

⁹ Acuerdo celebrado en junio de 2000, que crea la Zona de Libre Comercio de mayor alcance de las suscritas por la UE.

¹⁰ En cierto modo, el proceso de integración europea constituye también un ejemplo de ello, pues involucra a países con muy distintos niveles de desarrollo. Es, además, un proceso exhaustivamente estudiado. Sin embargo, la Unión Europea se diferencia radicalmente de las zonas de libre comercio por el tipo de “integración profunda” que está impulsando, en la que las medidas de integración negativa consistentes en la mera eliminación de barreras al comercio se complementan con medidas de integración positiva como la armonización legislativa, la creación de un auténtico mercado interior, la cooperación monetaria y de tipos de cambio –que ahora ha desembocado en la Unión Económica y Monetaria-, las transferencias interregionales a través de los Fondos Estructurales y la incipiente política social y de empleo común. Frente a este modelo, el modelo de integración representado exclusivamente por la creación de una zona de libre comercio ha sido denominado “integración superficial” (*shallow integration*) o, en el contexto comunitario, librecambismo.

¹¹ Aunque tampoco el NAFTA ha superado aún el período transitorio, por lo que la Zona de Libre Comercio no se ha desarrollado plenamente ni, por consiguiente, ha producido todos sus efectos. En todos los demás casos, se trata de proyectos en fase de negociación o ya concretados en instrumentos de Derecho internacional jurídicamente vinculantes pero que todavía no han empezado a aplicarse en la práctica.

acuerdos en los salarios, la movilidad de la mano de obra, los sindicatos, la inversión, los niveles de vida y el desarrollo económico”.

Dado el enorme potencial de transformación social que tiene el comercio internacional, en algunos casos podría tratarse de un experimento peligroso para las perspectivas de desarrollo de los países menos avanzados, en particular en el caso de los países con un mercado interno más limitado y un menor nivel de desarrollo, si no tanto para los grandes países en desarrollo *emergentes* como el propio México. Es en los primeros en los que se centrará el análisis en el presente artículo.

A este carácter experimental viene a añadirse la penuria de enfoques teóricos *ad hoc* para estudiar los efectos de este omnipresente dispositivo de ingeniería comercial internacional que, si se considera en su conjunto, está reconfigurando la geografía económica mundial¹². En efecto, treinta y cinco años después de escrita, sigue siendo cierta la afirmación de Cooper y Massell (1965) según la cual

“durante los últimos quince años, los economistas han construido un aparato teórico impresionante para visualizar el efecto de la creación de una unión aduanera (UA) sobre un grupo de países económicamente avanzados. Pero no existe un *corpus* de análisis similar sobre las uniones aduaneras entre países menos desarrollados”

o entre países desarrollados y países en desarrollo.

Para estudiar este impacto, las variables objetivo en las que deberá centrarse el análisis serán en primer lugar el comercio exterior (importaciones y exportaciones) y la producción de los diferentes sectores económicos¹³, la inversión extranjera y, por ende, la balanza de pagos, pero a través de aquellas también al empleo, los salarios y los precios, la tasa de crecimiento económico, las condiciones de vida de la población y, en última instancia, el desarrollo socioeconómico del país. Pero no menos importante que este análisis agregado de los efectos de una zona de libre comercio en un país en desarrollo será estudiar cómo afecta a la distribución de la renta y cómo se distribuyen los costes y beneficios de la integración entre diferentes grupos sociales, ya que ello determinará la sustentabilidad política y social de todo el proceso.

Incluso en escenarios en los que la zona de libre comercio dé lugar a un “juego de suma positiva” (de modo que el proceso de integración genere unos beneficios superiores a sus

¹² Y hay quienes opinan que algo más que la geografía económica: tanto los adalides del multilateralismo – que propugnan la liberalización comercial no discriminatoria- como los críticos más feroces de la globalización coinciden en considerar que el “regionalismo” –otra de las etiquetas con la que suele hacerse referencia a la creación de bloques comerciales regionales, la mayoría de las ocasiones instrumentados mediante ZLC- no es sino “la geopolítica por otros medios”, ahora que la Guerra Fría ha terminado y que los intereses económicos estratégicos han reemplazado a la ideología y las consideraciones de seguridad en la política de bloques.

¹³ Normalmente, el sector cuya producción se ve más afectado es el sector manufacturero, que es por regla general el que de forma más inmediata experimenta una drástica intensificación de la competencia de los productos extranjeros. Una parte importante del sector servicios permanece protegido por tratarse de servicios no comercializables, mientras que la mayoría de las zonas de libre comercio negociadas hasta ahora mantienen algún tipo de protección de los mercados agrícolas de los países desarrollados, lo que impide que la producción en este sector mejore radicalmente sus perspectivas.

costes)¹⁴, es muy difícil que todos los grupos sociales salgan ganando (situación caracterizada por la teoría de los juegos como “win-win”), de modo que la distribución de “ganadores” y “perdedores” (en un típico “juego win-lose”) será uno de los resultados de la integración de mercados cruciales para hacerse una idea del impacto probable de la ZLC. Lamentablemente, aunque esta distribución puede formalizarse a un nivel relativamente simple (mediante las técnicas de la teoría de los juegos), difícilmente se presta a la cuantificación, por lo que en ningún caso será suficiente –suponiendo que sea posible– abordar el estudio de este impacto únicamente con herramientas econométricas. Ahora bien, la relevancia de la economía política a este respecto –o, por decirlo con mayor claridad, de la economía entendida como mera ciencia social– no resta importancia a los modelos elaborados por la teoría económica como instrumentos de análisis de este fenómeno, si bien –teniendo en cuenta que el marco de referencia para su elaboración ha sido las economías de libre mercado de los países desarrollados– habrá que adaptarlos a las particularidades de las economías en desarrollo.

Veamos en primer lugar qué nos dice la teoría económica convencional sobre los efectos de una zona de libre comercio.

II. La teoría convencional de la integración comercial

La teoría económica de la integración debe sus conceptos fundamentales al trabajo seminal de Viner (1950)¹⁵, y puede decirse que desde entonces lo único que se ha hecho ha sido refinar, generalizar y formalizar sus conceptos. Frente a los postulados de la teoría clásica del comercio internacional según la cual la apertura de mercados necesariamente producía efectos positivos para la eficiencia económica y el bienestar, Viner propuso un modelo que demostraba que no siempre era así.

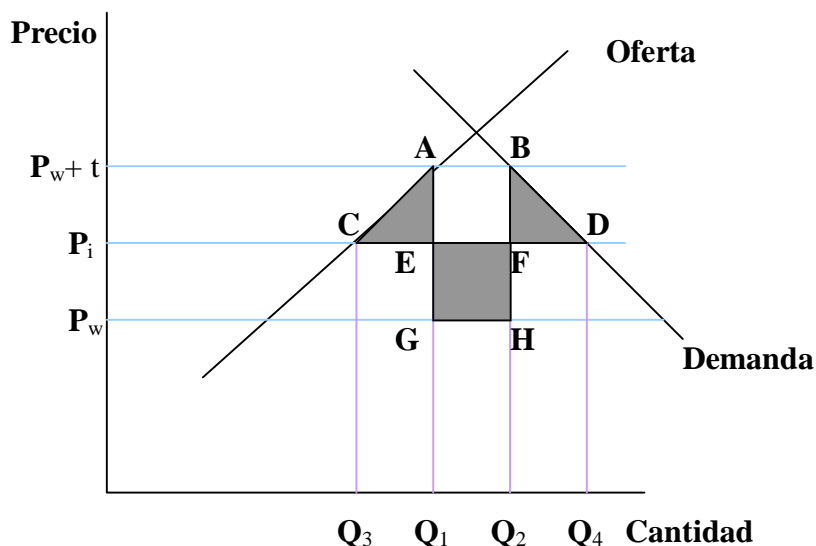
Lo que con el tiempo se ha convertido en la teoría convencional de la integración establece una diferenciación entre dos tipos de efectos. En primer lugar, están los *efectos estáticos*, que son los que se derivan directamente de las variaciones de los flujos comerciales de importación y exportación inducidos por las variaciones de los precios a que da lugar la eliminación de aranceles. Frente a estos efectos inmediatos, a más largo plazo la integración económica produce *efectos dinámicos*, que son los que se materializan a través de los eventuales cambios en el funcionamiento de los mercados –mayor competencia– y las variaciones de la inversión y de la productividad. Ante la impotencia no ya para

¹⁴ Por definición, una operación de comercio internacional efectuada en un entorno de libre mercado es un juego de suma positiva, ya que si las dos partes no salieran ganando con la transacción, ésta no tendría lugar. Aunque en teoría esto no tiene por qué extrapolarse a los efectos agregados del comercio internacional entre países (pues la existencia de externalidades y “precios sombra” pueden dar lugar a “juegos de suma cero”, donde lo que un país gana otro lo pierda, o incluso “juegos de suma negativa”, de hecho todos los enfoques teóricos del comercio internacional reconocen que se trata de un juego de suma positiva, aunque difieran sobre la distribución de dichos beneficios.

¹⁵ La teoría convencional de la integración ha sido desarrollada por referencia a las uniones aduaneras, pero a los efectos que aquí nos interesan es perfectamente trasladable, con adaptaciones mínimas para tener en cuenta la existencia de un arancel externo común, a las zonas de libre comercio. Aunque el análisis de Viner se refería a un solo sector, es perfectamente extensible a varios sectores.

cuantificar, sino siquiera para formalizar estos últimos efectos, la teoría de la integración se ha centrado en modelizar los efectos estáticos para un país de integrarse en una Unión Aduanera o una Zona de Libre Comercio, en la que por definición no hay libre circulación de factores productivos –en particular, de trabajadores- ni liberalización multilateral, sino apertura preferencial hacia los otros miembros del espacio de integración. El modelo consagrado para visualizar estos efectos de estática comparativa se reproduce en el Gráfico 2.1:

Gráfico 2.1



La utilidad de este gráfico consiste en representar de un modo muy sencillo, a partir de un modelo elemental de oferta y demanda, los efectos de la integración económica. Aplicado al caso de una zona de libre comercio, el gráfico representa los efectos de la eliminación preferencial de aranceles. Antes de la creación de la ZLC, el país aplicaba un arancel t a todos los productos extranjeros, de modo que los precios internos eran los precios mundiales de cada producto (es decir, los precios de los productos del país más competitivo del mundo para un producto y un mercado determinado, del que se importa) más ese arancel ($p_w + t$). En esas condiciones de precios, los productores locales producirán la cantidad Q_1 , correspondiente al punto A de la curva de oferta, mientras que los consumidores nacionales demandarán la cantidad Q_2 , correspondiente al punto B de la curva de demanda, de modo que las importaciones nacionales serán equivalentes a AB (o $Q_2 - Q_1$). Tras la creación de la ZLC, los precios internos se sitúan en el nivel p_i en todos los países de la ZLC (es decir, p_i es el precio del país más competitivo dentro de la ZLC), superiores a los precios mundiales (lo que presupone que los países con los que se crea la ZLC no son los más eficientes del mundo), pero naturalmente inferiores a los existentes antes de la liberalización arancelaria preferencial. La nueva situación se caracteriza por:

- una reducción de los precios internos que da lugar a un efecto de *creación de comercio*, pues ahora las importaciones aumentarán de AB a CD ($Q_4 - Q_3$). Este efecto de creación

de comercio puede desagregarse entre la sustitución de producción nacional por importaciones (CE, o $Q_1 - Q_3$), que constituye creación de comercio propiamente dicha, y un aumento del consumo interno inducido por la disminución de los precios que genera nuevas importaciones (FD, o $Q_4 - Q_2$), que constituye expansión de comercio;

- un efecto de *desviación de comercio* desde el resto del mundo hacia los nuevos socios comerciales de la ZLC, pues ahora sus precios son más competitivos que los precios de los productores de otros países que siguen sujetos al pago del arancel. EF ($Q_2 - Q_1$) es el volumen de comercio que se desvía.

En términos de bienestar (medido en términos de excedente del consumidor y del productor y de ingresos del Estado), este mismo gráfico permite visualizar con suma claridad cuáles son los efectos de una ZLC: el bienestar aumentará en la medida en que se cree comercio (exactamente, la cuantía de ese aumento será igual al área de los triángulos ACE + BDF), mientras que disminuirá en una cuantía equivalente al área del rectángulo EFHG, que representa la parte de los ingresos del Estado en concepto de derechos de aduana percibidos antes de la integración que no se redistribuye en forma de beneficios para los consumidores nacionales ni para los productores de los nuevos países socios, sino que se pierde como consecuencia de la pérdida de eficiencia que supone importar de países que no son los más eficientes del mundo (pero que disfrutaban de una ventaja gracias a la eliminación selectiva de los aranceles y las restricciones cuantitativas).

El resultado neto de estos dos efectos contrapuestos dependerá sobre todo de la diferencia entre los precios mundiales ZLC (p_w) y los precios del país más competitivo de la ZLC (p_i) (cuanto menor sea esa diferencia, es decir, cuanto más competitivos sean los nuevos socios comerciales, más positivos serán los efectos de la ZLC) y de las elasticidades de la oferta y la demanda nacionales (cuanto más elásticas sean, mayores serán los efectos positivos de la ZLC). Otra variable que afectará al efecto neto de la integración es la magnitud del arancel externo previo a la ZLC: ahora bien, en este caso el efecto neto de la ZLC dependerá de la intensidad del comercio entre los países que la integran; si los países están muy integrados comercialmente (es decir, si realizan una gran parte de su comercio exterior entre sí), cuanto mayor fuera el arancel, mayores serán las ganancias de eficiencia derivadas de la creación de comercio; en cambio, si un país tenía aranceles muy altos pero un porcentaje importante de sus importaciones procedían del resto del mundo (los países no integrados en la ZLC), el efecto desviación de comercio será muy acusado, y ese país podría experimentar una pérdida de bienestar (una situación bastante común entre los países en desarrollo). Además, los efectos positivos serán tanto mayores cuanto mayor sea el grado de solapamiento entre el tipo de bienes producidos al amparo de la protección arancelaria en los dos países, es decir, cuanto más competidores sean los países entre sí (pues la desviación de comercio será mínima).

De acuerdo con este modelo, en el caso de las ZLC entre países desarrollados y países en desarrollo los posibles efectos positivos serían tanto mayores cuanto que las diferencias de competitividad serán muy grandes. Por consiguiente, “los acuerdos entre países industrializados y países en desarrollo también implican mayores cambios de especialización (y, por ende, mayores ganancias del comercio)” que las ZLC entre países con el mismo nivel de desarrollo (especialmente si se trata de países muy integrados ya

comercialmente, como sucede, por ejemplo, entre los países del Maghreb y la Unión Europea o entre México y Estados Unidos), y ofrecen un mayor “potencial para explotar la ventaja comparativa”¹⁶.

Ahora bien, este tipo de

“modelos simétricos que analizan los efectos del regionalismo sobre el bienestar han cumplido su papel, pero probablemente tienen bastante poco que ofrecer para la investigación en el futuro. Su estructura no es plausible y sus resultados parecen sumamente frágiles en relación con los valores supuestos para sus diferentes parámetros. En el caso de que surjan planteamientos completamente novedosos sobre el regionalismo, puede ser útil contrastarlos con estos modelos simétricos con el fin de dilucidar sus propiedades, pero ello no supondrá un gran avance” (Winters, 1999).

III. Particularidades de las ZLC con países en desarrollo

Así pues, esta teoría convencional de la integración, a la que se reduce en buena parte la discusión teórica –y política– sobre los efectos de las nuevas ZLC entre países con muy distinto nivel de desarrollo, debe ser matizada en el caso de los países en desarrollo –y particularmente en el caso de los países en desarrollo más pequeños y menos desarrollados– al menos en relación con los siguientes aspectos:

- a) las particularidades de las *elasticidades de demanda de importaciones y oferta de exportaciones* en estos países, que se traducen en rigideces y sobreacciones que mediatizan el modelo convencional;
- b) el eventual funcionamiento de *economías de aglomeración*;
- c) la probable existencia de una *preferencia por la industria* en los países en desarrollo;
- d) el carácter disuasorio que el *riesgo país*, percibido o real, puede tener para los inversores extranjeros; y
- e) los riesgos para la *sustentabilidad macroeconómica e incluso política* de estos proyectos de ZLC.

El resto del artículo se dedicará a presentar algunas consideraciones tentativas sobre cada una de estas cualificaciones a la teoría convencional de la integración económica.

3.1 *Elasticidades de demanda de importaciones y de oferta de exportaciones*

Como se ha visto, los efectos positivos de una ZLC son tanto mayores cuanto mayores sean las elasticidades de oferta y de demanda. Pues bien, en el caso de los países en desarrollo existen indicios de que esas elasticidades son muy bajas, al menos para los productos nacionales. Y se trata de meros indicios en la medida en que precisamente la estimación de las elasticidades de oferta y de demanda constituye una de las barreras más difíciles de franquear para la cuantificación de los efectos estáticos de los procesos de integración en

¹⁶ La cita procede de un cuadro sobre los acuerdos de integración regional Norte-Sur de un reciente informe del Banco Mundial (Banco Mundial 2000, p. 16)

los países en desarrollo, obligando a hacer supuestos forzados o poco realistas sobre las mismas por falta de datos o por la escasa fiabilidad de los disponibles.

No obstante, esta falta de datos no debe impedir reconocer que, en el caso de los países en desarrollo, existen distorsiones en el funcionamiento de los mercados que afectan directamente a las elasticidades y que obstaculizan el funcionamiento de los mecanismos de reasignación de recursos productivos que desencadena una ZLC. La situación presenta analogías evidentes con el concepto de la *represión financiera* en los países en desarrollo acuñado para explicar por qué los mercados financieros de estos países no funcionan de acuerdo con la teoría en condiciones de control de cambios y/o control de tipos de interés activos o pasivos.

Por el lado de la oferta, en muchos países y en muchos sectores (incluidos aquellos en los cuales los países en desarrollo pueden tener ventaja comparativa, como los sectores agrícolas o de manufacturas intensivas en mano de obra) la capacidad de reacción de la oferta ante una drástica mejora de las oportunidades (como la que supone la apertura de nuevos mercados de productos industrializados) es muy limitada, como lo demuestra el hecho de que las preferencias comerciales otorgadas ya en los años setenta por la Unión Europea, por ejemplo, a los productos manufacturados de los países ACP (Africa Caribe y el Pacífico) en el marco del Convenio de Lomé y a los países terceros mediterráneos (especialmente los del Maghreb) en sus respectivos Acuerdos de Cooperación no hayan servido para incrementar las exportaciones de éstos, que en términos proporcionales han disminuido desde entonces. Ello se debe a factores relacionados con las normas técnicas y de calidad y las barreras comerciales no arancelarias, pero también a las condiciones en que operan muchas de las empresas de estos países: escasa disponibilidad de crédito, mano de obra poco cualificada, tecnología obsoleta, escasez o escasa fiabilidad en el suministro de insumos básicos, trabas burocráticas, falta de hábito de competencia, etc. Esta rigidez de la oferta limita el potencial de aumento de las exportaciones –crucial para *financiar* el seguro aumento de las importaciones- tras la creación de una ZLC aun en el caso de que ésta abra efectivamente el acceso a nuevos mercados.

Por el lado de la demanda, está demostrada la existencia en muchos de estos países, entre los consumidores, de una acusada preferencia por los productos importados de países desarrollados por razones no sólo de calidad, sino también de prestigio cultural, de modo que la demanda de productos nacionales es, de hecho, *residual*. Esto tiene graves consecuencias en el marco de la apertura de mercados a los productos de países más desarrollados, ya que puede multiplicar (a través de un aumento desmesurado de las importaciones y una relegación absoluta de la producción nacional) las consecuencias negativas para los productores nacionales de la intensificación de la competencia.

3.2 *Economías de aglomeración*

Si hay un postulado de la teoría clásica del comercio internacional cuestionado hoy en día, tanto teórica como empíricamente, es el de que el libre comercio da lugar a un proceso automático de convergencia real –aproximación de los niveles de desarrollo- entre las economías implicadas. La nueva teoría del comercio internacional en condiciones de

competencia imperfecta (con economías de escala y diferenciación de productos) pone el énfasis en factores que pueden frenar este proceso de convergencia o, lo que es aun peor, invertirlo, de modo que la apertura de mercados (pongamos por caso, mediante la creación de una ZLC) podría incluso agudizar las desigualdades entre los países que se integran en ella.

El argumento consiste fundamentalmente en señalar que la actividad económica no se distribuye homogéneamente en el territorio en función de la disponibilidad y el coste de los factores de producción, sino que éstos tienden a “acudir” a las áreas donde se concentra la actividad económica: dicho de otro modo, que en condiciones de libre mercado tienden a aparecer “polos de desarrollo” en los que se acumula el capital humano y tecnológico, así como las infraestructuras, y que estos polos suelen situarse en las regiones que ya disfrutaban de un mayor stock de capital, pues en ellas los inversores se benefician de externalidades positivas y de reducciones de los costes de transacción (acceso a proveedores y a mano de obra cualificada, disponibilidad de infraestructuras, acceso a canales de distribución, etc.)

La localización de estos polos de desarrollo viene determinada por la proximidad económica a los mercados (es decir, los costes del transporte), la disponibilidad de capital humano, infraestructura física y tejido empresarial y el entorno jurídico (derechos de propiedad, sistema judicial de ejecución de contratos, etc.). Puesto que todos estos factores parecen favorecer a las regiones más desarrolladas, en la medida en que actúen estas denominadas economías de aglomeración la creación de una ZLC tenderá a reforzar las pautas de producción ya existentes, es decir, a concentrar en mayor medida aun las inversiones y las actividades productivas en aquellos emplazamientos –seguramente en los países desarrollados- que disponen ya de una ventaja en detrimento de aquellos otros –con toda probabilidad, en los países en desarrollo- que deben crear *ex novo* su capacidad industrial¹⁷.

La propia creación de la ZLC facilita el acceso a una gran variedad de mercados desde un pequeño número de centros, facilitando la creación de un sistema de flujos comerciales centralizado o radial¹⁸ que refuerce las relaciones verticales de dependencia económica Norte-Sur en detrimento de una intensificación de las relaciones Sur-Sur. Aunque las economías de aglomeración funcionan en buena parte a nivel de sector, de modo que a priori cada sector podría concentrarse en un país o zona diferente (lo que no tendría por qué originar una concentración de la renta y una mayor divergencia agregada entre países), es muy difícil que esa concentración se produzca en ningún caso en un país en desarrollo. El resultado será un proceso de integración que, en lugar de favorecer la convergencia real, puede incrementar las desigualdades económicas que existían ya antes de la creación de la ZLC, un elemento que debe tenerse en cuenta en cualquier intento serio de formalizar sus efectos en un modelo¹⁹.

¹⁷ Cuando se trate de zonas de libre comercio que involucren a un gran número de países en desarrollo, lo lógico es pensar que van a aparecer “polos de desarrollo” de este tipo en cada una de las subregiones de la ZLC (en relación con los países del Maghreb en el seno de la Zona de Libre Comercio Euromediterránea, véase Martín 2000).

¹⁸ Kowalczyk y Wonnacott (1992) fueron los primeros en desarrollar un modelo económico de la dinámica de un sistema de “hub and spokes” (eje y radios) en relación con el NAFTA.

¹⁹ Venables (1999) aborda precisamente este tema, aunque a un nivel de abstracción muy general, partiendo de la dotación relativa de factores de los países que se integran y llegando a la conclusión de que los países en

3.3 Preferencia por la industria

Aunque la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones está hoy en día casi unánimemente desacreditada entre los economistas del desarrollo como justificación de la protección comercial, no es descabellado que los países en desarrollo tengan ciertas preferencias por algún tipo de actividad económica –en general, la industria- frente a otras. De hecho, existen razones económicas sólidas para explicar por qué la industria puede ser un elemento esencial de cualquier estrategia de desarrollo²⁰. Así parece indicarlo el hecho de que uno de los criterios utilizados para Naciones Unidas para clasificar a un país en la categoría de Países Menos Desarrollados sea el hecho de que la industria manufacturera contribuya menos de un 10% al Producto Interior Bruto, y no es casualidad que los términos “países desarrollados” y “países industrializados” se confundan a menudo. De hecho, la historia económica no conoce ningún caso de un proceso de desarrollo económico que no haya ido acompañado de un crecimiento industrial sostenido. La industria es fundamental para mantener el equilibrio de la balanza comercial, ya que todos los países necesitan una gran cantidad de bienes de equipo, bienes intermedios y bienes de consumo manufacturados que si no producen localmente deben importar: dada la desfavorable relación de intercambio para los productos agrícolas y las materias primas, no contar con una industria nacional implica condenar a la economía del país al *estrangulamiento externo* recurrente por falta de divisas. Además, la actividad industrial tiene un efecto multiplicador mucho más importante que otros sectores, generando actividades inducidas que crean empleo y riqueza. Por último, pese a la revolución de la información la industria sigue siendo el motor del desarrollo tecnológico de un país, y ningún país puede ser competitivo en la economía global sin un proceso de innovación tecnológica permanente. Es revelador que los únicos casos de éxito de una estrategia de desarrollo en los últimos cincuenta años sobre los que existe consenso entre los economistas –Corea del Sur y Taiwán- sean generalmente conocidos como “nuevos países industrializados”.

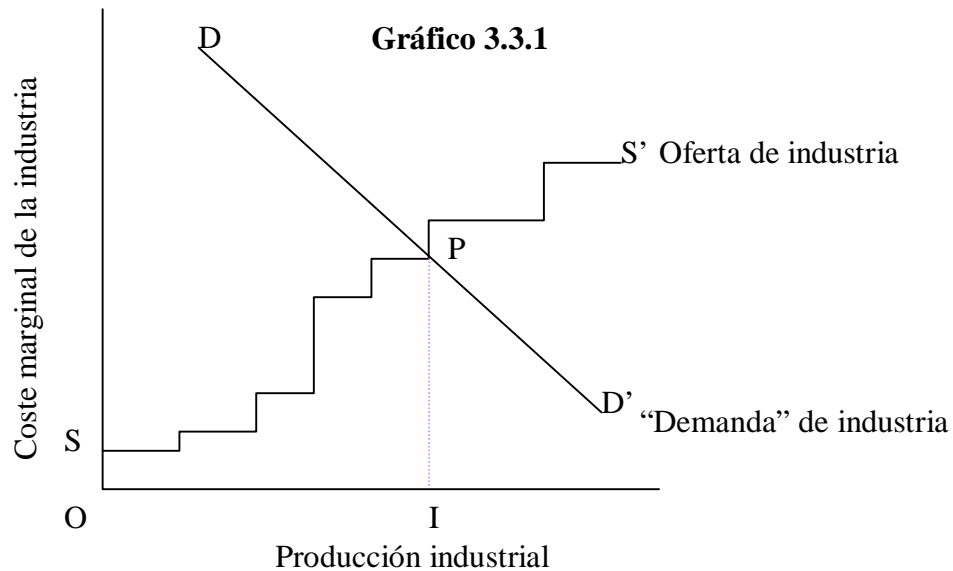
En términos económicos, esta preferencia por la industria ha de traducirse necesariamente en la disposición –de los decisores económicos del país- a aceptar una cierta reducción de la renta nacional a cambio de un aumento en la producción industrial. Dicho de otro modo, incluso si la creación de una ZLC aumenta el bienestar de un país, en el caso de que ello implique una pérdida de parte de su tejido productivo industrial y en presencia de una preferencia por la industria ese país puede encontrarse en una “curva de indiferencia social” inferior. Con las palabras de Cooper y Massell (1965):

“Supongamos que el Norte produce a menor coste que el Sur todos los productos industriales, de modo que, con la creación de una Unión Aduanera, la producción se desplaza del Sur al Norte. Aunque el Sur pagará ahora menos por sus bienes industriales, habrá perdido su sector industrial en el camino. ¿Habrá salido ganado necesariamente el Sur?”

desarrollo seguramente obtendrán más beneficios de un acuerdo de integración con un país desarrollado que con otros países en desarrollo (a no ser que sean decididamente menos desarrollados que él).

²⁰ En relación con la importancia de la industria en un país como España, véase Martín (1994).

Esta situación de preferencia por la industria puede representarse también mediante un sencillo modelo de oferta y demanda como el del Gráfico 3.3.1. La Curva DD' representa la "demanda de industria" de los decisores económicos nacionales, es decir, el "precio" en términos de renta nacional que están dispuestos a pagar por un aumento marginal de la producción industrial nacional. Si suponemos que los decisores son indiferentes entre distintos tipos de industrias (o, lo que es más plausible, que no pueden elegir entre ellas), satisfarán su demanda de industria asegurando la producción de las industrias que menor coste tengan en términos de renta nacional, es decir, con aquellas en las cuales los productores nacionales sean más competitivos y cuya protección implique una menor pérdida de eficiencia. En cuanto a la curva de oferta industrial nacional SS', si suponemos que el país en desarrollo de que se trata no tiene ningún sector industrial competitivo y, por consiguiente, no puede exportar productos industriales (sino sólo, pongamos por caso, materias primas y/o productos agrícolas, lo que es un supuesto plausible en muchos pequeños y medianos países en desarrollo), la demanda nacional para cada sector industrial supondrá una restricción a la expansión de la producción, de modo que la producción industrial nacional irá expandiéndose de sector en sector, ascendiendo por los sucesivos "escalones" de industrialización desde los sectores que tienen menor coste de eficiencia a los de mayor coste (eso se representa mediante la forma de escalera de la curva SS', de forma que cada escalón constituye un sector industrial diferente, ordenados de menor a mayor coste en términos de renta nacional, y de forma también que la anchura de cada escalón equivale a la demanda nacional de productos de ese sector; es decir, cada sector o bien satisface toda la demanda nacional de su producto, o bien no produce en absoluto). El coste de cada sector industrial nacional se define como la diferencia entre los costes medios de producción de la industria nacional y el precio de productos comparables importados (y el supuesto implícito es que el proceso de industrialización puede ser "secuencial", es decir, que no es necesario contar con una determinada industria nacional para poder producir en otra).



El nivel óptimo de producción industrial nacional será OI , determinado por la intersección entre la “demanda de industria” y la oferta nacional de industria (el punto P , que refleja una preferencia por la industria), y llevará aparejado un determinado nivel de protección comercial, es decir, una combinación de tipos arancelarios que garantice ese nivel de producción y, para maximizar el bienestar, precisamente en los sectores que aparecen en el gráfico a la izquierda de la curva DD' , algo intrínsecamente incompatible con la creación de una Zona de Libre Comercio²¹. IP constituye el coste marginal de ese nivel de protección, es decir, el coste de proteger la industria nacional menos competitiva, mientras que el coste total de la protección será $OSPI$.

La conclusión es que, si se admite un cierto grado de preferencia por la industria y el país en desarrollo de que se trate tiene una *desventaja* comparativa en todos o casi todos los sectores industriales, la eliminación indiscriminada de todos los aranceles que entraña la creación de una ZLC puede ser globalmente negativa para el desarrollo del país menos competitivo (presumiblemente el del Sur), pues corre el riesgo de perder buena parte (si no toda) su industria nacional. En términos de bienestar, evitar una situación de este tipo requeriría algún tipo de compensación (de renta) por parte del país cuya industria más se beneficia de la creación de la ZLC (normalmente, los países del Norte). La otra alternativa es crear programas de apoyo a algunos sectores industriales claves con posibilidades de ser competitivos (de hecho, Cooper y Massell llegaron a propugnar expresamente las subvenciones directas a la producción o mecanismos económicamente equivalentes). Lógicamente, este tipo de programas deberían estar financiados por los países que más se benefician de la ZLC, es decir, los países desarrollados, lo que racionaliza la preferencia

²¹ Evidentemente, aunque este argumento justifique el mantenimiento de ciertos niveles de protección, al menos en determinados sectores industriales, plantea, en primer lugar, problemas prácticos nada sencillos de identificación de los sectores más competitivos y de técnica arancelaria, pero además otro problema difícilmente superable de economía política, ya que la definición de la tarifa arancelaria está sujeta normalmente a la influencia de los grupos de presión, por lo que es muy difícil que, una vez decidida la fijación de aranceles en algunos sectores, la combinación efectivamente adoptada sea la óptima.

por esquemas de integración más “profunda” que acompañen la simple apertura de mercado con instrumentos complementarios como programas de cooperación a través de los cuales se transfieran recursos para el desarrollo.

3.4 *El riesgo país y la inversión extranjera*

Si hay una variable que resulta crucial para que la apertura de los mercados de los países en desarrollo induzca efectos positivos sobre su actividad es la inversión extranjera. La inversión extranjera será un elemento fundamental para contrarrestar el previsible deterioro de la balanza de pagos de los países en desarrollo que una ZLC provocará, además de ampliar la base fiscal, algo también muy importante para compensar la pérdida de ingresos del Estado que se deriva de la propia eliminación de los aranceles (en muchos países en desarrollo, esta es una rúbrica significativa de los presupuestos públicos). Además, la inversión extranjera actúa como “lubricante” de la reestructuración industrial que la creación de una ZLC desencadena en un país en desarrollo, pues se centra en los sectores más competitivos y amortigua la pérdida de empleo y de actividad ocasionada en los sectores industriales nacionales no competitivos. Por último, la inversión extranjera es un vector de modernización de la industria, induciendo aumentos de la competencia y productividad, y difundiendo nuevas tecnologías y formas de organización más modernas.

De hecho, una de las explicaciones más recurrentes sobre las motivaciones de los países en desarrollo para asumir los compromisos que supone la creación de una ZLC con países desarrollados es precisamente la de atraer inversiones extranjeras. Desde un punto de vista teórico, esto puede explicarse del siguiente modo: los países en desarrollo empiezan en una situación de autarquía, pero a medida que la globalización se difunde se plantean abrir sus propios mercados. La lógica radica en que si implantan reformas con éxito y atraen un flujo creciente de inversión extranjera directa, conseguirán aumentos sustanciales de productividad. El problema es que si varios de ellos aplican reformas similares de manera simultánea, ninguno podrá estar seguro de que recibirá la inversión, pues ésta puede desviarse hacia otros países competidores. El regionalismo, en virtud del cual un país o bloque de países industrializados ofrece a un país o bloque de países ciertas preferencias para sus exportaciones²², supera este problema asegurando que los países industrializados invertirán en los países en desarrollo con los que han creado esquemas de integración y no en otros. Claro que este razonamiento queda desvirtuado cuando se avanza hacia un “regionalismo multilateral” en el que un mismo país o bloque de países desarrollados acuerda diferentes ZLC con un gran número de países en desarrollo.

Por otro lado, la inversión extranjera no se rige exclusivamente por consideraciones de rentabilidad de la inversión (es decir, por las *ventajas de localización absolutas* asociadas con la disponibilidad de recursos naturales, el tamaño y el crecimiento del mercado, la disponibilidad y el coste de los factores de producción y la localización geográfica con

²² Suponiendo que sea así. La Asociación Euromediterránea, por ejemplo, no ofrece a los países del Sur y el Este del Mediterráneo ninguna nueva concesión de acceso a los mercados europeos (aunque los productos industriales pueden exportarse ya libres de aranceles a los mercados europeos desde la segunda mitad de los años setenta).

respecto a los mercados de consumo, factores que conjuntamente determinan la tasa de rentabilidad de la inversión), sino también por consideraciones de *riesgo* de la inversión (o *entorno de la inversión*, que incluye elementos más o menos objetivos u objetivables como el entorno empresarial y jurídico, la estabilidad política, y las políticas económicas (especialmente las que afectan a las variables macroeconómicas), sino también elementos de *riesgo percibido* y por las *alternativas* de inversión existentes en cada momento (es decir, por las ventajas *relativas* con respecto a otros posibles destinos de la inversión)²³. Y la realidad es que en los últimos diez años, con el fin de la Guerra Fría y la rápida transición al capitalismo de los países de Europa Central y Oriental, con la consiguiente apertura de sus mercados, la mayoría de los países en desarrollo han visto deteriorarse su posición relativa ante los inversores internacionales como consecuencia de la formidable competencia de esos países, que cuentan con una mano de obra bien cualificada y muy barata²⁴ y un entorno para la inversión muy favorable, reforzado por las perspectivas de su plena integración en los mercados europeos en un futuro próximo.

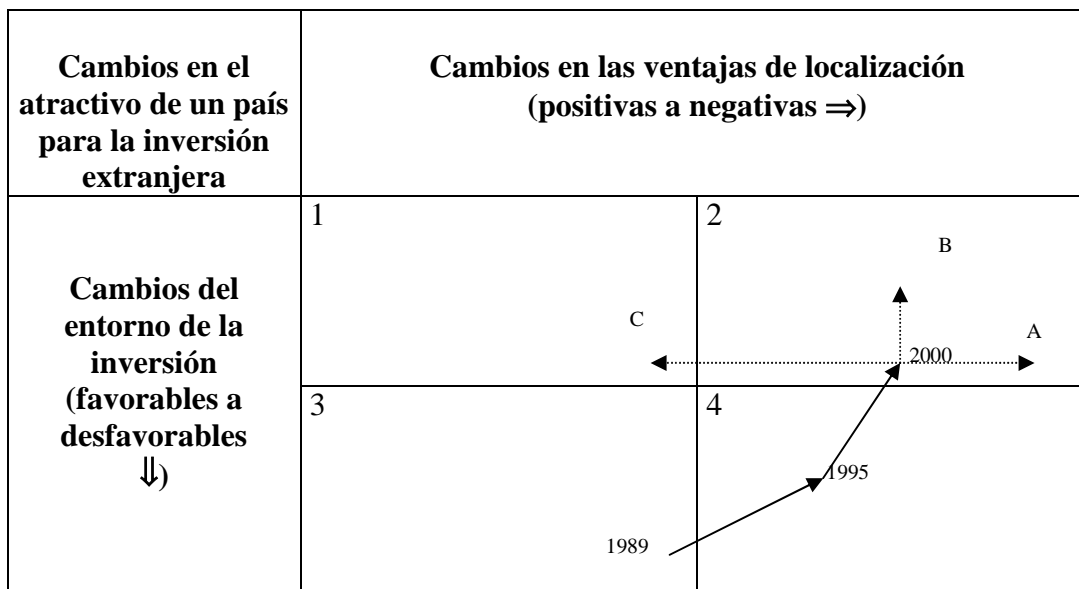
Esta situación puede representarse en el Gráfico 3.4.1²⁵, que representa el deterioro registrado por el grado de atracción de los países en desarrollo para los inversores extranjeros en la primera mitad de los noventa (indicado por el paso del cuadrante 3 al cuadrante 4 de la matriz), compensado en parte en la segunda mitad de los años noventa por la mejora del entorno para la inversión que se ha registrado en muchos de esos mismos países en desarrollo al empezar a cosechar los resultados de las políticas de ajuste estructural (en términos de las variables macroeconómicas) y como consecuencia directa de la simplificación y apertura del marco jurídico y la liberalización de mercados (mejora que se representa por el paso del cuadrante 4 al cuadrante 2). Nótese que los efectos sobre la inversión extranjera de pasar del cuadrante 3 al cuadrante 2 son indeterminados, dependiendo del peso relativo de cada una de las variables (en todo caso, es evidente que el marco analítico del gráfico 3.4.1. en ningún caso puede servir para explicar los *niveles* de inversión extranjera, sino los factores que influyen en los flujos de inversión extranjera, de modo que cabría esperar que cualquier movimiento hacia arriba y hacia la izquierda en la matriz diera lugar a un aumento de los flujos, y viceversa).

²³ Para una formalización de la incidencia de estos factores en los efectos de la creación de una zona de libre comercio entre países desarrollados y países en desarrollo, véase Martín (2000), donde se analiza el caso concreto del impacto de la Asociación Euromediterránea en la inversión extranjera en los países del Maghreb.

²⁴ Según datos del Banco Mundial, en 1993 los costes por hora de un trabajador cualificado de la industria manufacturera de Polonia eran aproximadamente la mitad que los de Marruecos y una tercera parte que los de Túnez, por ejemplo.

²⁵ Tomado de Martín (2000), adaptado de Blomström y Kokko (1997).

Gráfico 3.4.1 **Matriz de atracción para la inversión extranjera**



Los puntos A, B y C representan distintas hipótesis/posibilidades sobre la incidencia en el atractivo para la inversión extranjera de cada país en desarrollo de la creación de zonas de libre comercio con países desarrollados (la dirección en que evolucione dicho atractivo depende en parte del contenido objetivo de cada zona de libre comercio –por ejemplo, las nuevas oportunidades de acceso a los mercados de los países desarrollados que ofrezca-, unido a las características económicas de cada país, como el tamaño de su mercado o la existencia de determinados sectores industriales internacionalmente competitivos).

En estas circunstancias, sólo un pequeño número de países en desarrollo –los de mayor tamaño- están consiguiendo atraer ingentes flujos de inversión extranjera, mientras que todos los demás se ven penalizados por los riesgos percibidos de inestabilidad política o social (por ejemplo, en el caso de los países islámicos del Norte de Africa u Oriente Medio), su relativa lejanía a los mercados de los países desarrollados (especialmente si se compara con los países de Europa Central u Oriental en el caso de Europa y con México en el de Estados Unidos) o la limitación de su mercado interno. Así lo pone de manifiesto la distribución de la inversión extranjera directa (IED) en el mundo, que se ha multiplicado prácticamente por diez en los últimos diez años (alcanzando los 595.000 millones de dólares en 1998): el 80% de la IED mundial se concentra en sólo diez países, y los países en desarrollo sólo consiguen atraer algo más del 35% de esa cantidad (aunque el porcentaje ha crecido espectacularmente en la última década, pues en 1990 no llegaba ni con mucho al 10%)²⁶. Pero también dentro de los países en desarrollo se produce una concentración similar: sólo cinco países reciben cerca del 50% de los flujos mundiales de IDE a los países en desarrollo.

²⁶ Datos de UNCTAD (2000) y Banco Mundial (2000)

Este comportamiento de la inversión extranjera pone en entredicho –en particular, por lo que respecta a los países menos competitivos o con un mercado más limitado- uno de los supuestos efectos positivos de la creación de ZLC entre países desarrollados y países en desarrollo, privándolas de uno de sus principales elementos de legitimación para afrontar los costes de sociales ajuste que sin lugar a duda entraña un proceso de integración de este tipo.

3.5 *Sustentabilidad macroeconómica y política*

Y es que, aun en el caso de que, en última instancia, los beneficios de la ZLC superen a sus costes para un país en desarrollo, quedan dos aspectos en modo alguno baladíes en el contexto de economías muchas veces desarticuladas (duales) y con una situación macroeconómica muy frágil. Ambos pueden afectar a la propia viabilidad de la ZLC, tanto económica como política.

Mientras que la teoría convencional de la integración considera la creación de comercio como un efecto positivo para el bienestar, no tiene en cuenta los efectos macroeconómicos del aumento de las importaciones esa creación de comercio presupone: el deterioro de la balanza de pagos puede someter a fuertes presiones devaluatorias a la moneda nacional y provocar estrangulamientos causados por la escasez de divisas que paralicen de hecho la economía. En este sentido, al igual que debe incorporarse al modelo la eventual preferencia por la industria, también el incremento de las importaciones tendría que tener una ponderación negativa (esto es lo que hacen las técnicas de cálculo de los *precios sombra* de importaciones y exportaciones, que pretenden reflejar este tipo de externalidades), estableciendo una restricción o salvaguardia en cuanto al volumen máximo de déficit comercial económicamente sostenible. Por otro lado, la pérdida de ingresos del Estado que se deriva de la eliminación de los aranceles con los nuevos socios puede no sólo reducir la capacidad de gasto del Estado, sino dar lugar a aumentos del déficit público que comprometan las políticas de ajuste que la mayoría de los países en desarrollo llevan años aplicando u obligar al Estado a buscar fuentes de recaudación alternativas que identifiquen la ZLC con un aumento de los impuestos.

Pero tal vez más amenazador aun que el riesgo macroeconómico sea el riesgo político de la creación de una ZLC. Como se ha indicado, ésta generará numerosos “perdedores”: desde los empresarios que hasta entonces se beneficiaban de “rentas monopólicas” gracias a la protección y verán reducirse sus tasas de beneficio hasta los trabajadores y artesanos que pierdan sus puestos de trabajo, los contribuyentes que vean aumentar sus impuestos o los beneficiarios de la asistencia social que sufran nuevos recortes de sus prestaciones. Además, los efectos negativos de la ZLC se concentrarán en el corto plazo (lo que tardan las primeras importaciones libres de aranceles en llegar al mercado), mientras que los efectos positivos se harán esperar, pues dependen de procesos que tienen un ciclo de maduración más prolongado, como la inversión extranjera, la intensificación de la competencia y la mejora de la productividad, la difusión tecnológica o el propio aumento de las exportaciones. En estas circunstancias, habrá muchos grupos sociales interesados en frustrar la ZLC antes de que llegue a culminarse o simplemente descontentos, lo que puede dar lugar a situaciones de inestabilidad política e incluso social que den al traste con el

proceso de transición económica que se pretende desencadenar con la apertura de mercados. A esto se añade el hecho de que los largos procesos de transición (típicamente, en torno a diez años) previstos en la mayoría de los acuerdos de libre comercio, aunque insuficientes para asegurar una transición *sin fricciones*, contribuyen a dejar su implantación al albur de la evolución política interna de los países que los suscriben. Por último, hay que tener en cuenta que la apertura incrementará la vulnerabilidad de los países en desarrollo a los shocks externos (aumento del coste de las materias primas, aumento de los tipos de interés en los mercados internacionales, crisis financieras con retiradas masivas de fondos, perturbaciones cambiarias), lo que puede desatar las presiones a favor de un restablecimiento de la protección, amplificando, en la práctica, el impacto de dichos shocks.

Para formalizar este comportamiento de los actores sociales y económicos se ha recurrido a la teoría de los juegos y a la teoría del votante medio (basado en el marco analítico de la teoría de la elección pública), si bien en este último caso se incurre en una contradicción fundamental, como es ignorar que

“una de las características más notables de la tendencia hacia el regionalismo es el desfase existente entre la postura de los gobiernos y la postura de sus electorados (reflejada en las encuestas de opinión). Tanto en Europa como en Estados Unidos [y uno diría que también y sobre todo en los países en desarrollo] los gobiernos tienden a abrazar las opiniones de los líderes empresariales prointegracionistas [...] mientras que la población tiende a ser más reticentes. En estas condiciones, parecería ilógico adoptar un modelo del proceso político en el que el gobierno actúe simplemente como portavoz del pueblo” (Baldwin, 1999).

Ese desfase del que habla Baldwin podría deslegitimar todo el proceso de apertura de mercados y alentar una oposición más o menos organizada contra la ZLC y sus consecuencias que cuestionara sus propios fundamentos.

IV. Conclusión

Todos estos elementos, sin llegar necesariamente a invalidar la teoría convencional de la integración (que sigue ofreciendo un instrumento extraordinariamente potente para una primera evaluación de los efectos de la creación de uniones aduaneras o zonas de libre comercio), sin duda ponen en evidencia la inanidad de extrapolarla sin más al caso de las Zonas de Libre Comercio entre países desarrollados y países en desarrollo que tanto están proliferando. Es más, cuestionan los beneficios para los países menos desarrollados de su propia creación, al menos si no va acompañada de otras medidas que garanticen que se minimizan sus costes y se maximizan sus beneficios. Con carácter preliminar, la naturaleza de la mayoría de las particularidades de las ZLC con países en desarrollo que se han señalado parece indicar que estas medidas deberían ir en el sentido de promover no una mera “integración negativa” o “superficial” consistente en remover barreras al libre comercio y dejar que actúen las fuerzas del mercado –algo que podría revelarse peligroso para los países en desarrollo más vulnerables-, sino formas de integración más “profunda” mediante medidas positivas como la armonización legislativa, la estabilización monetaria o la transferencia de un volumen sustancial de recursos desde los países desarrollados a los países en desarrollo para hacer frente a los costes del ajuste y la transición y financiar programas de industrialización y construcción de infraestructuras (siguiendo el mismo

principio que se impuso en la Unión Europea cuando la creación del mercado único y, muy particularmente, el proceso de convergencia de las políticas económicas que precedió a la creación de la Unión Económica y Monetaria se complementó con una triplicación de los Fondos Estructurales y la creación del Fondo de Cohesión).

El reto que ahora se plantea es cómo construir –o, más bien, si es posible construir- una “teoría general” de las zonas de libre comercio alternativa que tenga en cuenta los elementos específicos de la integración Norte-Sur a los que se ha aludido. La cuestión está en si la consideración de todos esos factores complejos será conciliable con la simplicidad que requiere todo modelo económico para ser inteligible como tal. De no serlo, la reacción del investigador no podrá ser refugiarse en el terreno firme de los modelos y teorías recibidos –aun intuyendo su irrelevancia- ni renunciar a anticipar y explicar los efectos previsibles de un instrumento de ingeniería comercial tan extendido en nuestros días en las relaciones Norte-Sur como son las Zonas de Libre Comercio, sino explorar enfoques alternativos. Es posible que tales enfoques hayan de ser parciales y modestos, en el sentido de renunciar a incorporar todos los aspectos relevantes en un modelo general, pero habrá que darlos por buenos en la medida en que contribuyan a avanzar en la comprensión de este fenómeno, de sus efectos y de cómo pueden variar éstos en función de las políticas y medidas de acompañamiento que se apliquen.

V. Referencias bibliográficas

BANCO MUNDIAL (2000), *Global Economic Prospects and the Developing Countries*.

BANCO MUNDIAL (1999), *Regionalism and Development*.

BALDWIN (1996), "A Domino Theory of Regionalism", en Baldwin, R., Haaparanta, H. y Kiander, J., *Expanding Membership of the EU*, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido, pp. 25-48.

BELOUS, R.S. y LEMCO (1995), *NAFTA as a Model of Development. The Benefits and Costs of Merging High- and Low-Wage Areas*, State University of New York, Albany (Estados Unidos)

BLOMSTRÖM, M. y KOKKO A. (1997) *Regional Integration and Foreign Direct Investment*, Working Paper No. 6019, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.

COOPER, C.A. y MASSELL, B.F. (1965), "Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries", *Journal of Political Economy*, 73, N° 5, pp. 461-476.

KOWALCZYK, C. and WONNACOTT, R. (1992), *Hub and Spokes, and Free Trade in the Americas*. Working Paper No. 4198. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts

MARTIN, Iván (1994), "¿Importa aun la industria?. España abandona un sector clave para el desarrollo", *EL SIGLO de Europa*, Madrid, 1 de agosto de 1994, pp. 57-60.

MARTIN, Iván (2000), *The Impact of Euro-Mediterranean Partnership on Inward FDI in Maghreb Countries*, Instituto Universitario Europeo de Florencia.

RODRIK, Dani (1999), *The New Global Economy and Developing Countries. Making Openness Work*, Policy Essay n° 24, Overseas Development Council, Washington.

UNCTAD (2000), *World Investment Report 1999*. Ginebra.

VENABLES, A. (1999), *Regional Integration Agreements, a Force for Convergence or Divergence?*, Documento preparado para el Banco Mundial.

VINER J. (1950), *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York.

WINTERS, Alan (1999), "Regionalism vs. Multilateralism", en Baldwin, R, Cohen, D., Sapir, A. y Venables, A., *Market Integration, Regionalism and the Global Economy*", Centre for Economic Policy Research, Londres.