

CAPÍTULO 20

La integración económica

JORDI VILASECA i REQUENA

GEMMA CAIRÓ i CÉSPEDES

20.1. EL PROCESO DE INTEGRACIÓN COMO PARTE DEL PROCESO DE MUNDIALIZACIÓN

La actual fase de mundialización capitalista está generando en la estructura sistémica una doble dinámica: por una parte, la disminución del papel de los Estado-nación en el establecimiento de las reglas generales de comportamiento del Sistema y, por otra, están emergiendo diversos procesos de integración entre países. Las *instituciones* de integración son elementos propios de la *superestructura* del Sistema, pero los efectos económicos de estos procesos afectan directamente las relaciones entre países, es decir, a la *estructura* sistémica.

Así, los procesos de integración se están configurando como un paso intermedio entre la pervivencia de los Estados-nación y la globalización en el mundo actual.

Esta dinámica hacia la integración económica no es reciente, sino que, por el contrario, empezó a desarrollarse durante la década de los cincuenta, aunque su relevancia como parte del proceso de mundialización se manifiesta con mayor claridad en la actualidad.

Existe una cierta analogía entre lo que fue el proceso de unificación de algunos de los actuales Estado-nacionales (Alemania, Italia, Estados Unidos) y los procesos de integración económica internacionales en curso. Las unificaciones nacionales permitieron la creación de los mercados interiores; ahora de lo que se trata es de la integración de esos mercados para formar uno mayor. Sin embargo, no todo es mercado, ya que tanto en los procesos de unificación como en la integración actual aparece la necesidad de coordinar aspectos que superan los propios mercados, como la fiscalidad, la moneda, las políticas económicas e, incluso, la unión política, etc.

La cesión de soberanía, sea económica o sea política, a una entidad supranacional es el problema fundamental que afronta cualquier proceso de integración internacional.

Otro elemento estratégico que distingue la integración actual de los procesos de unificación del siglo XIX es la existencia de empresas que superan tanto el marco del Estado-nación como el espacio en curso de integración. Efectivamente, *las empresas multinacionales aparecen como una importante distorsión de estos procesos.*

Por último, y según distintas experiencias en curso, cabe distinguir específicamente entre aquellos procesos que se están desarrollando en el Centro, especialmente el de la Unión Europea, y los procesos que afectan a la Periferia, que han adquirido gran relevancia en el ámbito latinoamericano.

Los procesos de integración, sean del Centro o de la Periferia, tienen un punto en común: la tendencia a la superación del carácter *nacional* del mercado y de su regulación. Ello está provocando que el ámbito Estado-nación vaya siendo sustituido paulatinamente por la tendencia hacia la

creación de formas de Estado (en el sentido de regulación económica) supranacionales.

La tendencia a la superación del ámbito Estado-nación tiene su origen en el carácter expansionista del Sistema Capitalista Mundial; sin embargo, la integración se configura como un paso intermedio a la mundialización de la economía que da lugar a la aparición de bloques económicos que actúan como subsistemas del Sistema.

Al final del capítulo se describen cuantitativamente el peso y la importancia de estos subsistemas o bloques económicos desde una perspectiva de la economía real, lo que permite vislumbrar un cierto equilibrio en sus dimensiones pero con unas diferencias de poder de mercado muy importantes, que previsiblemente pueden dar lugar a importantes guerras comerciales en el siglo XXI.

Las etapas de la integración

En términos convencionales, por integración económica internacional se entiende un proceso de *eliminación* de discriminaciones económicas entre países. Las discriminaciones pueden ser de diversos ámbitos, tanto económicos como políticos. En este sentido, se pueden distinguir cinco formas de integración:

- *Zona de Libre Comercio (ZLC)*: está encaminada a eliminar todas las restricciones de comercio entre los países que se asocian. Esta primera fase es la más pura desde el punto de vista de la creación de un mercado mundial, y por ende es la más aceptada por los ortodoxos del libre comercio global.
- *Unión Aduanera (UA)*: consiste en crear una ZLC y además establecer un Arancel Externo Común (AEC) entre los asociados. Esta forma de integración es liberalizadora y a la vez protectora. Precisamente, el AEC es el primer obstáculo serio al que se enfrenta cualquier proceso de integración que, además, requiere una mayor cesión de soberanía.
- *Mercado Común (MC)*: significa ampliar el ámbito de integración al mercado de capitales y de la fuerza de trabajo. Culmina la integración de los mercados. Aplicar esta forma de integración significa que las mercancías, los capitales y los trabajadores circulan libremente en el nuevo espacio económico.
- *Unión Económica*: arranca del MC e implica aplicar desde la simple coordinación de las políticas económicas de los países hasta su unificación. Es la culminación de la integración económica y exige la pérdida de soberanía económica de los Estado-nación, que la ceden a una entidad económica supranacional.

— *Integración Total (IT)*: surge de la unión económica y abarca los aspectos no económicos que dan entidad a un Estado supranacional. Los Estados-nacionales pierden prácticamente todas sus funciones ya que existe una autoridad más amplia que los aglutina.

Estas cinco formas de integración no son rígidas. A menudo no es posible asumirlas sin previamente asumir aspectos de formas de integración superiores (por ejemplo, la libre circulación de capitales exige la convergencia de políticas monetarias, siendo aspectos de formas de integración diferentes).

En cualquier caso, el carácter secuencial, progresivo o acumulativo de estas formas de integración las configuran como *etapas* de las relaciones internacionales en el proceso objetivo de la mundialización.

El estudio teórico de la integración económica permite entender la problemática concerniente a esta evolución secuencial de cualquier proceso en curso. Para ello, es útil dividir su análisis en dos apartados diferenciados: las integración y los efectos sobre el mercado y la integración y las políticas económicas.

20.2. BREVE TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN

La supresión de las discriminaciones en las relaciones de mercado es la condición necesaria para la libre movilidad de las mercancías, los capitales y la fuerza de trabajo. La integración adoptará una forma superior cuando los países elaboren políticas económicas comunes. En este sentido, se diferencia la integración por lo que atañe a *los aspectos microeconómicos* o de mercado y *los macroeconómicos* o de políticas económicas.

La teoría de la integración económica ha sido desarrollada básicamente por la *escuela neoclásica*, partiendo de los supuestos generales del comercio internacional. El *óptimo de Pareto* y la teoría del *second best* han sustentado una teoría que justifica la integración económica como la segunda mejor alternativa a la liberalización del comercio mundial. El análisis que sigue se basará, pues, en las aportaciones de esta escuela.

Las ventajas comparativas son el punto de partida de su teorización: se estudian los costes y beneficios, a nivel estático, del establecimiento de una unión aduanera. Los puntos de mayor interés desarrollados por los neoclásicos son los que se refieren a la localización de los recursos y a la especialización internacional; otro punto crucial es el de las economías de escala: la integración supone una salida importante a las economías de dimensiones reducidas. Además, destaca el impacto que la integración tiene sobre los términos de intercambio. Otros temas de los que se ocupa la teoría de la integración se refieren a la productividad de los factores de producción, a las tasas de crecimiento de las economías y a la distribución de los costes y beneficios sobre los Estados y sobre el conjunto derivado de la integración.

A finales de los años setenta nació la «nueva teoría» del comercio internacional. En este sentido también se habla de la *nueva teoría de la integración económica*, cuyo contenido fundamental es la incorporación de los efectos dinámicos a la teoría tradicional. Por consiguiente, es necesario diferenciar la teoría clásica de la nueva teoría de la integración económica internacional.

La integración y los mercados

La idea tradicionalmente desarrollada por el análisis teórico del comercio internacional se apoya en el supuesto según el cual la libertad de comercio exterior aumenta la eficiencia de las economías nacionales. Esta hipótesis se fundamenta en la teoría clásica de las ventajas comparativas y absolutas, que afirma que la libertad de comercio genera una especialización productiva en las economías. Especialización que, además, otorga una mayor eficiencia en la redistribución de los recursos existentes.

1. En lo que se refiere al *mercado de productos*, el estudio de la integración se centra en las zonas de libre comercio (ZLC) y las uniones aduaneras (UA).

La ZLC no necesita ninguna otra legislación entre los contratantes que la elaboración de *reglas de origen* para discriminar posibles intrusismos en el espacio común de mercancías externas no permitidas. Es la forma más pura de la integración, desde la posición de *second best*, ya que significa una verdadera liberalización comercial, mientras que las UA tienen dos efectos contrarios: uno liberalizador, originado por la eliminación de los aranceles entre los asociados, y otro proteccionista, derivado del establecimiento de un arancel común (AEC). Por tanto, desde una posición de *second best*, su efecto total puede ser más o menos proteccionista que la situación original, en función del AEC.

Tradicionalmente, los efectos de las UA y ZLC se analizan en términos de *creación y desviación de comercio* desde la perspectiva de la localización.

La *creación de comercio* es una consecuencia directa de la liberalización comercial que ocasiona un cambio del consumo nacional derivado de los altos costes de los productos domésticos en favor de los bajos costes de los productos del país socio. Este cambio en el consumo tiene dos consecuencias importantes:

- En primer lugar, la disminución de la producción nacional de mercancías, que será idéntica al aumento de la producción del país asociado, ya que con la nueva situación los productos se importan desde el país socio.

- En segundo lugar, el país socio verá aumentada su producción, pues reemplazará la producción doméstica cuyos costes eran más elevados.

Este efecto sobre el comercio está considerado como positivo tanto para cada país individualmente como para el conjunto de la comunidad, y también sobre la producción mundial, debido a que aumenta la eficiencia de las economías.

Por el contrario, la *desviación de comercio* surge como consecuencia del establecimiento del AEC que modifica el origen de las importaciones nacionales. La desviación de comercio aparece cuando las importaciones nacionales que inicialmente provienen del resto del mundo a un coste significativamente más bajo son reemplazadas, con la unión aduanera, por aquellas importaciones del país socio con un coste más alto como consecuencia del arancel exterior común.

Los criterios que permiten valorar las ventajas o inconvenientes de una unión aduanera son las circunstancias relativas a la magnitud de la creación y desviación de comercio. Si una unión tiende a la creación de comercio, genéricamente está considerada como una buena asociación porque origina incrementos en el bienestar. Por el contrario, si tiende hacia la desviación de comercio, puede convenir eliminar esta forma de integración debido a que supone una disminución del bienestar. Ahora bien, estos dos fenómenos suceden simultáneamente. Por tanto, el interés radica en saber cuál de los dos efectos es el predominante, es decir, si tiene mayor incidencia la creación de comercio o, por el contrario, existe un efecto superior de desviación.

A finales de los años setenta, la *nueva teoría* de la integración estableció una relación entre las fuentes de comercio y la especialización internacional. Por otra parte, una de las aportaciones más importantes de este nuevo enfoque ha sido la incorporación a la teoría tradicional de la competencia oligopólica y el estudio de los efectos dinámicos. De éstos, por su importancia, son de destacar los siguiente aspectos:

- a) Las *economías de escala* operan a partir de la ampliación del mercado provocada por el aumento de la demanda a las empresas que, en condiciones de mercado nacional, es insuficiente, lo que ocasiona un aumento del número de empresas en cada sector industrial. Las economías de escala aparecen como un mecanismo antimonopólico. Los efectos de las economías de escala modifican las conclusiones de la desviación y creación de comercio de forma positiva. El problema más importante al que se enfrenta una unión aduanera con referencia a las economías de escala es la cuestión crítica de la distribución de las ganancias y la ubicación de las industrias dentro de la unión. El número de unidades productivas debe «racionalizarse», ya que si se aprovecha la nueva escala del

mercado habrá una expulsión del mercado de aquellas empresas «sobrantes». También la *relocalización* de empresas será un efecto a considerar ya que el nuevo espacio brindará oportunidades de reubicación de las empresas, aunque estas decisiones pueden responder a distintas preferencias (costes salariales bajos, mercados de mayor demanda...).

- b) La posibilidad de lograr *economías externas* a través de la interdependencia de las industrias en la producción de medios de producción y de medios de consumo aparece como un argumento muy importante para la integración económica internacional. La integración puede dar origen a economías externas a través de la interdependencia de las industrias. Además, hay que destacar la importancia de la integración sobre el aumento de la interdependencia económica regional de cada país, especialmente en las regiones fronterizas. La movilidad de los capitales y la fuerza de trabajo entre países permitirá aprovechar las economías externas de las regiones fronterizas.
- c) *Efecto procompetitivo*: si los países que se integran eliminan las barreras que estaban protegiendo el mercado nacional, las empresas competirán en el nuevo espacio integrado de forma que serán las más eficientes las que irán ocupando mayores cotas en el mercado ampliado, ya que el poder que tenían en el mercado nacional se va reduciendo. Cabe destacar que esto será así siempre que no se mantengan instrumentos que limiten la libre competencia, tales como los subsidios que dan los respectivos gobiernos a «sus» empresas. En este caso, la *reconversión* o el llamado «saneamiento del tejido productivo» será la otra cara de la moneda, manifestándose en el cierre de empresas y destrucción de fuerzas productivas. El efecto procompetitivo que teóricamente beneficia principalmente a los consumidores, puede operar en sentido contrario si fruto de la integración se acelera el proceso de centralización del capital, vía fusiones por ejemplo, lo que conducirá a situaciones oligopólicas.
- d) Otra materia que aborda la nueva teoría es la modificación de los términos de intercambio derivados del cambio en los patrones del comercio (a causa de la eliminación de las discriminaciones intrarregionales). La teoría ortodoxa considera que los términos de intercambio son inalterables. La nueva teoría demuestra que las políticas arancelarias modifican los términos de intercambio.
- e) Por último, es importante citar otros aspectos dinámicos como son la *variedad de productos*, la *competencia*, la *igualación de los precios de los factores*, que amplían las ventajas y las expectativas de los procesos de integración.

Por lo que se refiere a los efectos positivos derivados de la integración comercial, éstos serán mayores cuanto más parecidos económicamente

sean los países que se integran, es decir, países con estructuras productivas semejantes —donde predomine el comercio intraindustrial— podrán explotar sus complementariedades y aprovechar la ampliación del mercado vía economías de escala, mayor competencia, economías externas... En el caso que se integren países más heterogéneos, la especialización y el aprovechamiento de las ventajas comparativas permitirá incrementar el comercio interindustrial.

Pero más allá de la intensificación de los flujos comerciales entre los países miembros, la integración puede aumentar las *disparidades regionales* existentes. Ya sea en el caso de países más o menos homogéneos —como en la UE— o más heterogéneos —como en el TLCNA—, la profundización de las desigualdades puede ser un hecho. En el primer caso, en el que la integración está en una fase avanzada, la libre circulación de capitales puede promover un patrón de inversiones «extranjeras» por parte de unos países miembros a otros allí donde mayor sea la remuneración del capital debido a diferencias en el nivel de progreso técnico o en la capacidad innovadora, entre otras. De esta forma, regiones más desarrolladas serán más atractivas a los inversores, polarizando así el crecimiento y el desarrollo económico. En el caso de países heterogéneos —y especialmente si se trata de una economía desarrollada y otra periférica— la integración puede provocar mayores desigualdades en la medida que se reproduce la dinámica de acumulación, ya sea autocentrada o extravertida.

Así, los procesos de integración, con sus beneficios y sus costes, implican la existencia de ganadores y perdedores, de forma que en cada caso deberá estudiarse el resultado neto final. Pero en la medida que determinados sectores económicos, regiones geográficas, clases sociales... salen perjudicados de los efectos derivados del proceso de integración, será necesaria la articulación de *políticas de compensación* (regionales, sociales, sectoriales) que permitan redistribuir de forma equitativa los beneficios y los costes del mismo. Pero ello requiere no sólo alcanzar un alto grado de integración en el que pueda unificarse, por ejemplo, la política fiscal, sino también la voluntad de llevarlo a cabo. Se estaría, en definitiva, ante la disyuntiva, tan discutida en el caso de la integración europea, de si la integración significa únicamente la creación de un espacio económico — como espacio de acumulación de capital— o algo más.

2. Con respecto a la movilidad de los trabajadores y el *mercado laboral*, hay que distinguir dos situaciones: la correspondiente a la integración entre países desarrollados y la correspondiente a la integración entre países subdesarrollados.

— La primera se manifiesta en las *migraciones intraindustriales*. Su origen se encuentra en la diferenciación de mercados y se manifiesta de forma ordenada y a pequeña escala. Por ejemplo, existirá intercambio si se dan diferencias en la cualificación de la fuerza de trabajo. Sin embargo, las redes internas de información que poseen

las empresas y los mercados internos de trabajo también provocan desplazamientos geográficos de las personas.

— La segunda situación se refiere a las *migraciones masivas* de fuerza de trabajo, que se producen básicamente en los países subdesarrollados. La dirección más obvia sería, en principio, aquella que es resultado de desplazamientos desde países de la Periferia hacia países del Centro. Sin embargo, la heterogeneidad económica de los países subdesarrollados implica que también se produzcan migraciones entre países de la Periferia (muy importantes, por ejemplo, en África subsahariana-norte de África, sur de Asia-Oriente Medio e incluso en América Latina).

3. Respecto al *mercado de capitales*, la integración económica beneficia a todos los países del mercado común, fundamentalmente si existen diferencias financieras entre ellos. Estas ganancias se plasman en una transferencia de recursos a largo plazo hacia aquellos países donde los recursos son más productivos y, a la vez, en un aumento de la eficiencia del conjunto de los mercados financieros.

Así, la movilidad de capitales y fuerza de trabajo en el mercado integrado evidencia un cierto paralelismo con la integración del comercio de mercancías. En el caso de la fuerza de trabajo, la migración neta de trabajadores, así como la posibilidad de intercambiar mano de obra de un país a otro, se corresponde con el comercio interindustrial de productos. En el caso de los capitales, los países se benefician de las transferencias a largo plazo desde los países menos productivos hacia los más productivos. En ambos casos, al igual que en la libre movilidad de mercancías, se consigue mejorar la eficiencia del mercado laboral y de los mercados financieros.

Ahora bien, con respecto a estos dos mercados, el de capitales se diferencia en lo que se refiere al control del mercado, tanto en la reglamentación como en el marco institucional. Cuando se liberalizan las inversiones financieras entre países, el resultado más inmediato es el aumento de la rentabilidad debido a la posibilidad de acceder a un mayor número de sectores con una productividad igual o superior. La consecuencia inmediata es una transferencia de recursos desde los países con menor productividad en sus productos financieros hacia los que poseen un grado más elevado. Las ventajas más importantes se derivan no tanto de las transferencias netas de capitales, sino del aumento de la competencia en el sector financiero y por tanto de su eficiencia.

La integración y las políticas económicas

La unificación de políticas económicas marca una fase más elaborada en la integración económica entre países. Si en las primeras fases se unifican

los diferentes mercados, la unión económica significa avanzar hacia la integración de las políticas económicas.

Hay que distinguir entre políticas microeconómicas y macroeconómicas, tanto por su contenido como por el momento en que se produce su unificación. Efectivamente, *las políticas macroeconómicas se unifican en la etapa superior de la integración; sin embargo, las políticas microeconómicas se coordinan desde las etapas iniciales de la integración.*

La libre movilidad de mercancías obliga a configurar una estrategia común en materia de competencia, de transportes, de calidades, etc. Así, este tipo de políticas microeconómicas se desarrollan paralelamente a las sucesivas integraciones de los mercados de las diferentes mercancías.

Las políticas macroeconómicas (básicamente la política fiscal y la política monetaria) son las que propiamente se unifican en la etapa de la unión económica. Precisamente *cuando se pone en funcionamiento la libre circulación en el mercado de capitales, emerge la necesidad de avanzar hacia la coordinación de políticas.* Así pues, la coordinación de políticas macroeconómicas es una necesidad derivada del mercado común; ahora bien, la *voluntad* de los diferentes Estados de unificar o armonizar sus políticas económicas marcarán esta nueva fase.

Las políticas macroeconómicas plantean dos tipos de problemas en su proceso de unificación: los derivados de la interdependencia económica y los referentes a los canales a través de los cuales se instrumenta la interdependencia entre los países. Los problemas macroeconómicos están en relación con la coordinación y armonización de las políticas macroeconómicas de los países del área y, por tanto, en relación con los procesos de ajuste de todas las economías a la estrategia comunitaria.

La relación entre integración y situación macroeconómica es compleja. Se ha argumentado que una mayor interdependencia entre las economías de los países que se integran tiende a ampliar y generalizar las inestabilidades coyunturales que afectan a cualquiera de los socios. Por otra parte, se ha planteado también que las ventajas del mercado ampliado —economías de escala y especialización— se presentan a nivel microeconómico y que la ausencia de coordinación de las políticas macroeconómicas entre los socios puede diluirlas.

Bajo ciertas circunstancias, una mayor integración puede malograr el equilibrio macroeconómico, en tanto que otras circunstancias pueden favorecerlo. La diferencia entre unas y otras circunstancias reside en la capacidad de coordinar las políticas macroeconómicas entre los socios. Sin embargo, ésta es una condición necesaria pero no suficiente. Si el mercado ampliado no es suficientemente importante para el funcionamiento de la economía de los países miembros, la voluntad para diseñar coordinadamente políticas económicas nacionales puede ser baja, lo cual representa un serio obstáculo para el proceso, pues sin una adecuada armonización de políticas económicas es imposible que el proceso de integración se fortalezca.

Los motivos por los cuales existe esta causa-efecto (positiva o negativa) entre la integración y la estabilidad macroeconómica proceden fundamentalmente de la interdependencia económica, que da lugar a que el impacto de la política económica sobre los habitantes de un país se origina por políticas económicas emprendidas en otros países. Los canales de interconexión económica entre los países son generados por los diferentes mercados que operan a nivel internacional, a saber: el de mercancías, el de la fuerza de trabajo y el de los flujos de capital. Debido a que esta mayor interdependencia económica entre los países que se integran pueda generar una transmisión más rápida en los efectos del ciclo económico, es necesario que previamente a esta armonización de las políticas se lleven a cabo *procesos de ajuste* en las distintas economías, que sin duda implican transformaciones estructurales considerables.

Sin pretender analizar los costes y beneficios de la interdependencia económica, es importante resaltar que un alto grado de interconexión económica, sin una coordinación de las políticas económicas, puede tener consecuencias muy perniciosas para todos los países. La incertidumbre que, en principio, genera la interdependencia, queda en gran medida atenuada con la integración económica.

La unión económica persigue la armonización de las políticas económicas así como de las instituciones que operan en las economías del mercado ampliado. Esta armonización de políticas económicas necesariamente desemboca en una reducción importante de la incertidumbre, por lo que permite una mayor coordinación y de este modo se aseguran, en principio, los efectos positivos de la interdependencia.

La integración monetaria

La Unión Monetaria, instrumentada a través de la *unificación de la política monetaria*, significa la superposición de un área comercial y un área monetaria. Entre las principales ventajas que se señalan derivadas de un proceso de integración monetaria destacan:

- Disponibilidad de una moneda más fuerte a nivel internacional, la nueva moneda adquiere un mayor peso en los mercados financieros internacionales.
- Reducción de los costes de transacción y de cobertura entre los países integrantes.
- Estabilidad monetaria y control de precios en el nuevo espacio económico.

Pero la misma causa que genera los beneficios potenciales mencionados —el establecimiento de un *tipo de cambio fijo* entre las monedas de los países que forman parte de la Unión Monetaria— conlleva uno de los

costes más discutidos en el proceso de integración monetaria: la pérdida del tipo de cambio como instrumento de política económica.

Con la moneda única, los países miembros renuncian automáticamente al tipo de cambio para resolver perturbaciones o desequilibrios en las respectivas economías (por ejemplo, ya no se podrá devaluar en aras de conseguir una mayor competitividad en relación a otros países). De ahí que se haya señalado el alto coste que puede suponer la estabilidad cambiaria para aquellos países menos desarrollados o que no tengan su moneda como ancla —el coste de afrontar las perturbaciones o shocks será superior.

El efecto último de todo ello dependerá de la existencia de *mecanismos alternativos* al tipo de cambio como herramientas para hacer frente a los desequilibrios, tales como la movilidad de la fuerza de trabajo (como mecanismo igualador de salarios) y una política fiscal única (para poder articular políticas regionales compensatorias). Como se verá posteriormente, y para el caso europeo, el funcionamiento de tales mecanismos es claramente insuficiente.

Quedarían de todas formas múltiples cuestiones sin abordar tales como la toma de decisiones de forma representativa en los órganos supranacionales —el llamado «déficit democrático» en la UE—, el alcance de los cambios estructurales que conlleva la integración monetaria o qué beneficios puede generar la integración entre países periféricos, tema este último menos desarrollado por la teoría de la integración y que se trata brevemente a continuación.

20.3. INTEGRACIÓN Y BLOQUES REGIONALES: LA DIMENSIÓN REAL

Tal como se mencionaba en la introducción, los procesos de integración en curso configuran un paso intermedio en el contexto actual de globalización económica, apareciendo como subsistemas dentro del sistema capitalista mundial. Este creciente «regionalismo» configura amplios mercados

RECUADRO 20.1. INTEGRACIÓN Y DESARROLLO

Normalmente el análisis de la integración en los países subdesarrollados se aborda desde el análisis ortodoxo de la teoría de la integración y pocas veces se considera la *especificidad periférica* de estos países así como su posición en el sistema capitalista mundial. Por tanto, a menudo los objetivos y beneficios que se señalan como posibles en los procesos de integración entre estos países no difieren demasiado de los resultados mencionados anteriormente.

Pero las particularidades —y las «necesidades»— de los países subdesarrollados requieren de un enfoque distinto. En esta línea se encuentran aquellas aportaciones que desde experiencias de la Periferia, especialmente de América Latina, pretenden vincular la integración al desarrollo económico, entendiendo así la integración como un proceso de *transformación estructural* de estas economías más que como una opción simplemente liberalizadora. De esta forma se plantearía la integración como una «estrategia» en respuesta a la marginación que sufren estos países y a la vulnerabilidad que a menudo les caracteriza.

La transformación productiva de estas economías, alcanzable mediante la integración, pasaría por una estrategia de autocentramiento —vía la articulación sectorial y el desarrollo del mercado interno—, lo que en último término les debe permitir una inserción dinámica en la economía mundial. Además de las ventajas de mayor competencia y aprovecha-

miento de las economías de escala que supone la integración, cabría destacar el *desarrollo tecnológico* y la dinámica de innovaciones que podría representar la gestión colectiva de los recursos existentes con miras a la transformación de las estructuras productivas.

Se han señalado los múltiples obstáculos que se presentan a la integración en los países periféricos, tales como el escaso comercio intrarregional, la difícil estabilidad macroeconómica, la heterogeneidad de estas economías —lo que dificulta las negociaciones en materia de liberalización— y el peligro de profundizar las ya existentes disparidades regionales. De todas formas, y considerando que es justamente la forma desarticulada que adopta la dinámica de acumulación de capital en estos países la causa última de todas las dificultades mencionadas, se señala que la integración puede ser uno de los instrumentos para su eliminación.

Resumiendo, podría calificarse la integración como una estrategia de desarrollo orientada a la transformación productiva que mediante un mayor poder negociador de los países integrados frente a una economía globalizada dominada por la «tríada» —los bloques regionales articulados en torno a Europa, Estados Unidos y Japón—, y por otro lado a través de una coordinación conjunta de los recursos y capacidades existentes en estos países podría significar todo ello un avance en el camino del desarrollo económico y la reducción de la pobreza en estas sociedades.

en torno a tres grandes polos: Europa, Estados Unidos y Japón, lo que se manifiesta en un mundo tripolarizado (o «tríada»).

Como puede verse en el Capítulo 28, el grado de integración alcanzado por los países pertenecientes a cada uno de los bloques regionales es diverso, desde los escasos acuerdos que caracterizan a la zona asiática — consistente en simples asociaciones— hasta la avanzada unión monetaria en Europa occidental, pasando por las múltiples formas de integración comercial en el continente americano.

Sea cual sea la forma de integración conviene observar el peso real que tiene cada uno de estos bloques en la economía mundial mediante el análisis de cuatro variables del ámbito de la economía real: población, PNB, PNB per cápita y comercio exterior. En cada uno de los bloques puede «medirse» la importancia relativa de cada uno de ellos en relación a los ámbitos mencionados.

La selección de los países que forman cada uno de los bloques se ha realizado de acuerdo con los siguientes criterios: países asociados mediante algún tipo de integración; países que negocian —o que lo harán próximamente— la entrada en algún acuerdo de integración; países con destacada interdependencia comercial entre ellos. Se definen así tres áreas económicas regionales diferenciadas¹.

Población

El bloque asiático es el que se distingue por su mayor tamaño poblacional —debido a la aportación de China—, mientras que los dos restantes presentan cifras demográficas parecidas, alcanzando casi los 800 millones de habitantes en cada caso. En el entorno europeo puede apreciarse que solamente la mitad de la población son ciudadanos de la UE, el resto lo conformaría principalmente la población de Europa oriental. En el área americana los tres países que forman el TLCNA cuentan con la mitad de la

¹ Entorno UE: Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, Reino Unido, Dinamarca, Irlanda, España, Portugal, Grecia, Suecia, Finlandia, Austria (UE-15); Eslovenia, República Checa, Eslovaquia, Polonia, Hungría, Estonia, Croacia, Lituania, Bulgaria, Rumania, Federación Rusa, Macedonia, Letonia, Albania (Europa del Este); Túnez, Argelia, Marruecos, Mauritania (norte de África); Turquía.

Entorno Japón: Japón, Hong-Kong, Corea del Sur, Malasia, Singapur, Tailandia, Filipinas, Indonesia, China.

Entorno EE.UU.: EE.UU., Canadá, México (TLCNA); Argentina, Brasil (MERCOSUR); Colombia, Venezuela, Chile; Uruguay, Paraguay (Resto MERCOSUR); El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua, Costa Rica (MCCA); Cuba, Ecuador, Perú, República Dominicana, Bolivia, Haití (Resto América).

Fuente: Informe sobre el Desarrollo Humano, 1999, e Informe sobre el Desarrollo Mundial, 1998-99.

población de la región, que añadiendo los países del MERCOSUR llegarían a representar el 75 por 100 del total.

Producción

Los datos de Producto Nacional Bruto permiten distinguir la fuerte concentración de la producción en un solo país tanto en el bloque americano como en el asiático. Mientras EE.UU. y Japón se erigen como grandes productores en sus respectivos entornos, en el caso europeo la producción está más diversificada entre los países de la UE. De todas formas, el entorno europeo también tiene su zona periférica bien representada por los países de Europa del Este, del norte de África y Turquía, que apenas alcanzan el 10 por 100 de la producción total de la región.

Renta per cápita (PNB p.c.)

La medición del nivel de riqueza relativa en cada uno de los bloques regionales muestra que son los países del entorno de la UE aquellos con mayor nivel de renta por habitante, seguidos de las regiones americana y asiática. A pesar de que las diferencias entre bloques en renta per cápita son relativamente pequeñas, interesa observar las fuertes disparidades existentes dentro de cada bloque. Mientras en el entorno de EE.UU. y Japón solamente los países más desarrollados presentan altos niveles de renta per cápita —EE.UU., Canadá, Japón, y alguno del sudeste asiático—, en el caso europeo las diferencias entre países son menores. Aunque los países del entorno europeo son más homogéneos, lo son aquellos que pertenecen a la UE, ya que el nivel de riqueza de los europeos orientales y norteafricanos es muy distante del resto. En definitiva, la capacidad de compra, de consumir, sigue residiendo en los países del Centro del Sistema, cualquiera que sea el bloque al que pertenezcan.

Volumen de comercio

Al considerar el volumen de comercio (suma de exportaciones e importaciones) de cada uno de los bloques, destaca la posición del entorno europeo, cuyo volumen es prácticamente el mismo que el de los bloques americano y asiático juntos. El fuerte grado de comercio intrarregional entre los países que forman parte del entorno de Japón contrasta con el dominio comercial de EE.UU. y la UE en sus respectivos entornos. Estos dos últimos casos muestran que a pesar de configurarse ambos como bloques regionales el peso comercial de los países periféricos es todavía extremadamente bajo.

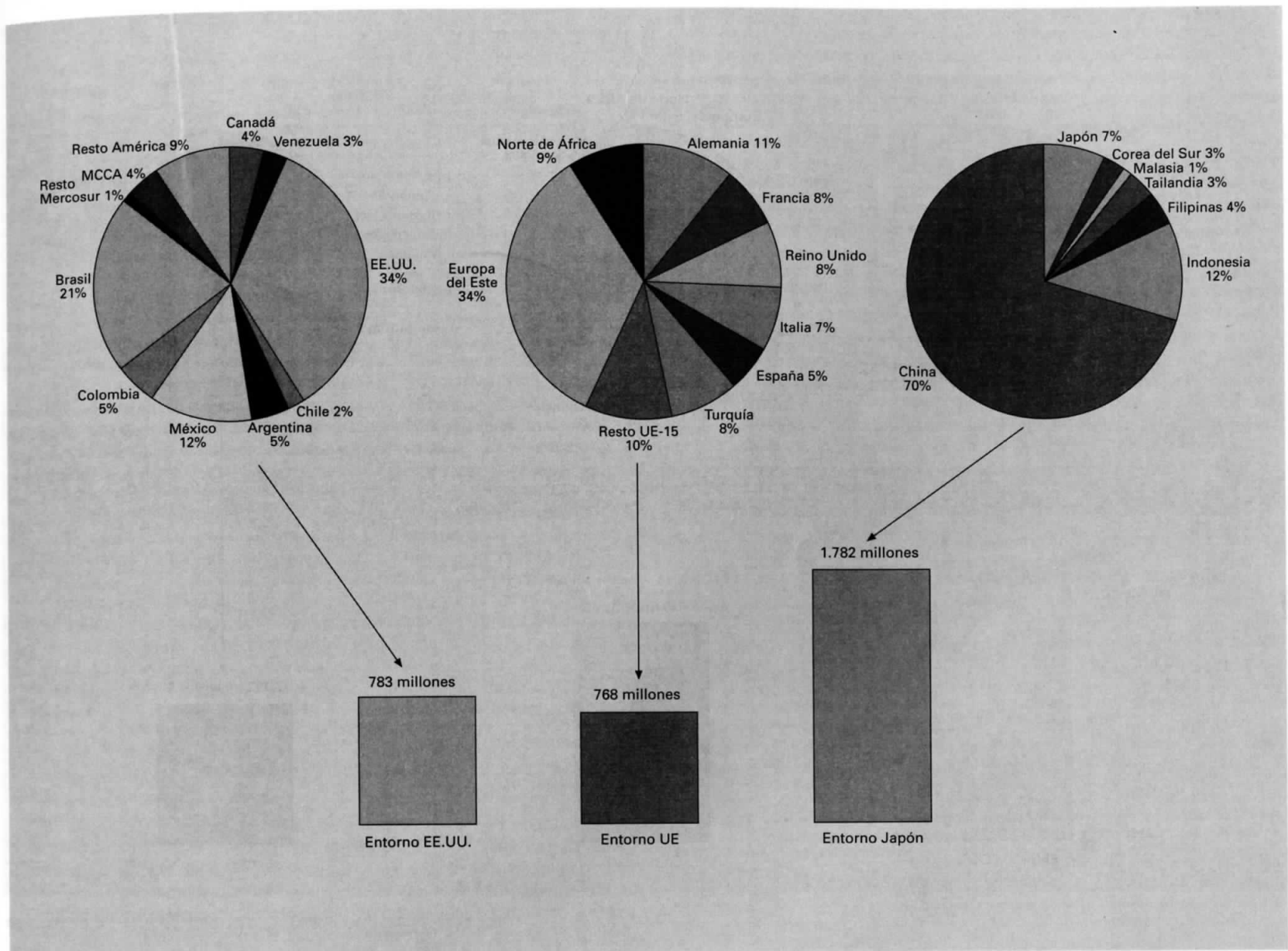


Gráfico 20.1. POBLACIÓN DE LOS BLOQUES ECONÓMICOS, 1997.

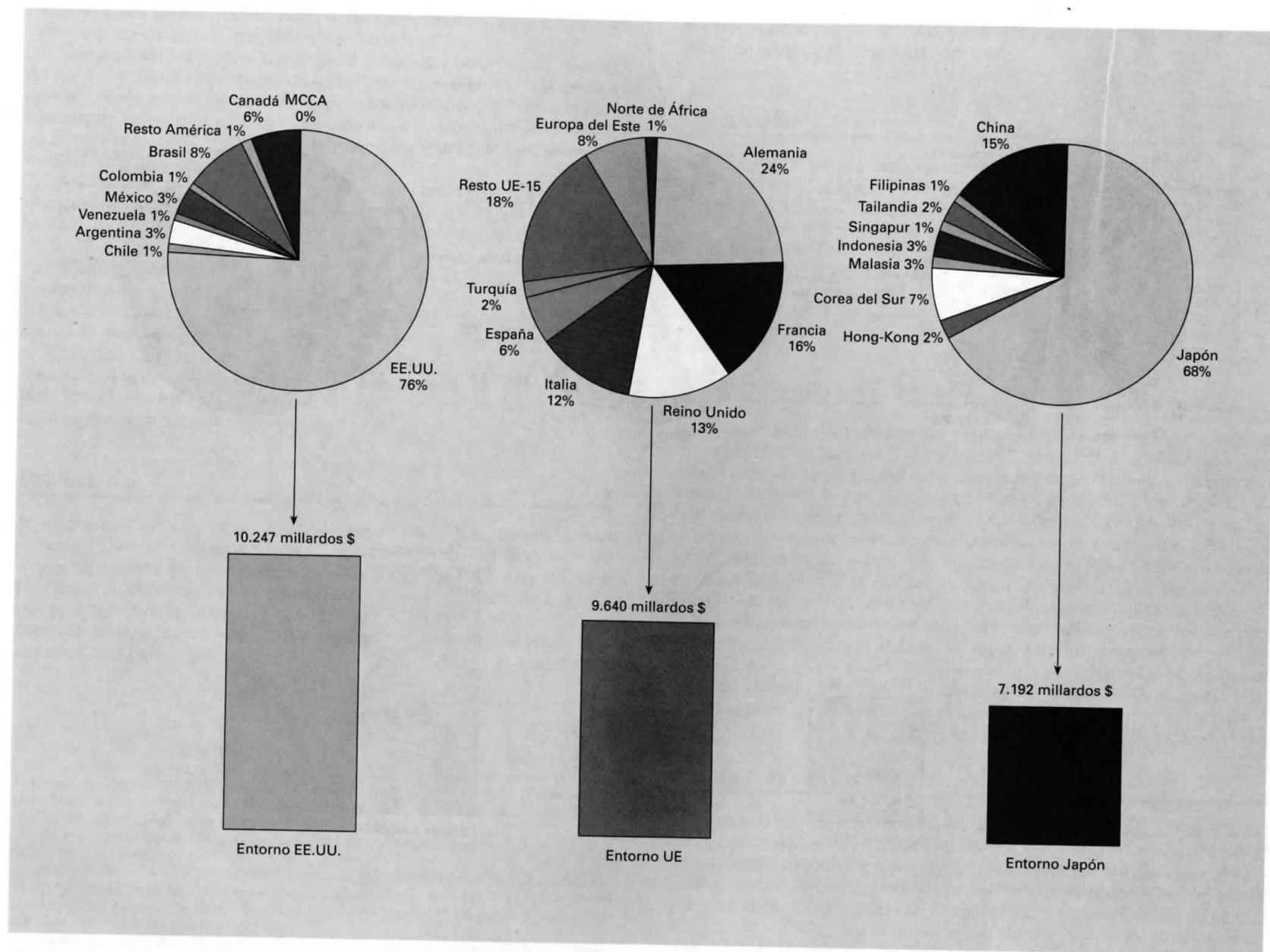


Gráfico 20.2. PRODUCCIÓN DE LOS BLOQUES ECONÓMICOS, 1997.

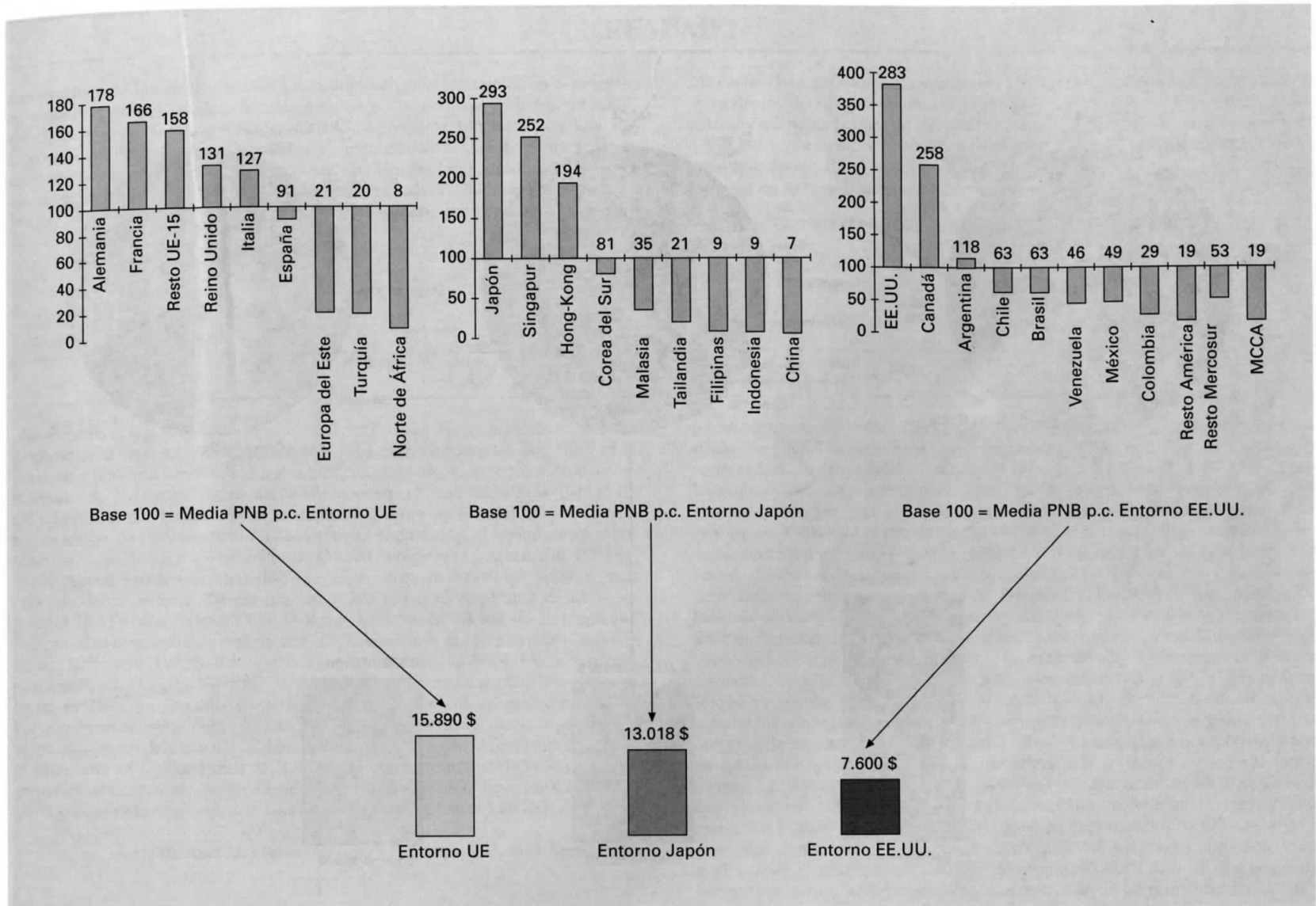


Gráfico 20.3. PNB P.C. DE LOS BLOQUES ECONÓMICOS, 1997.

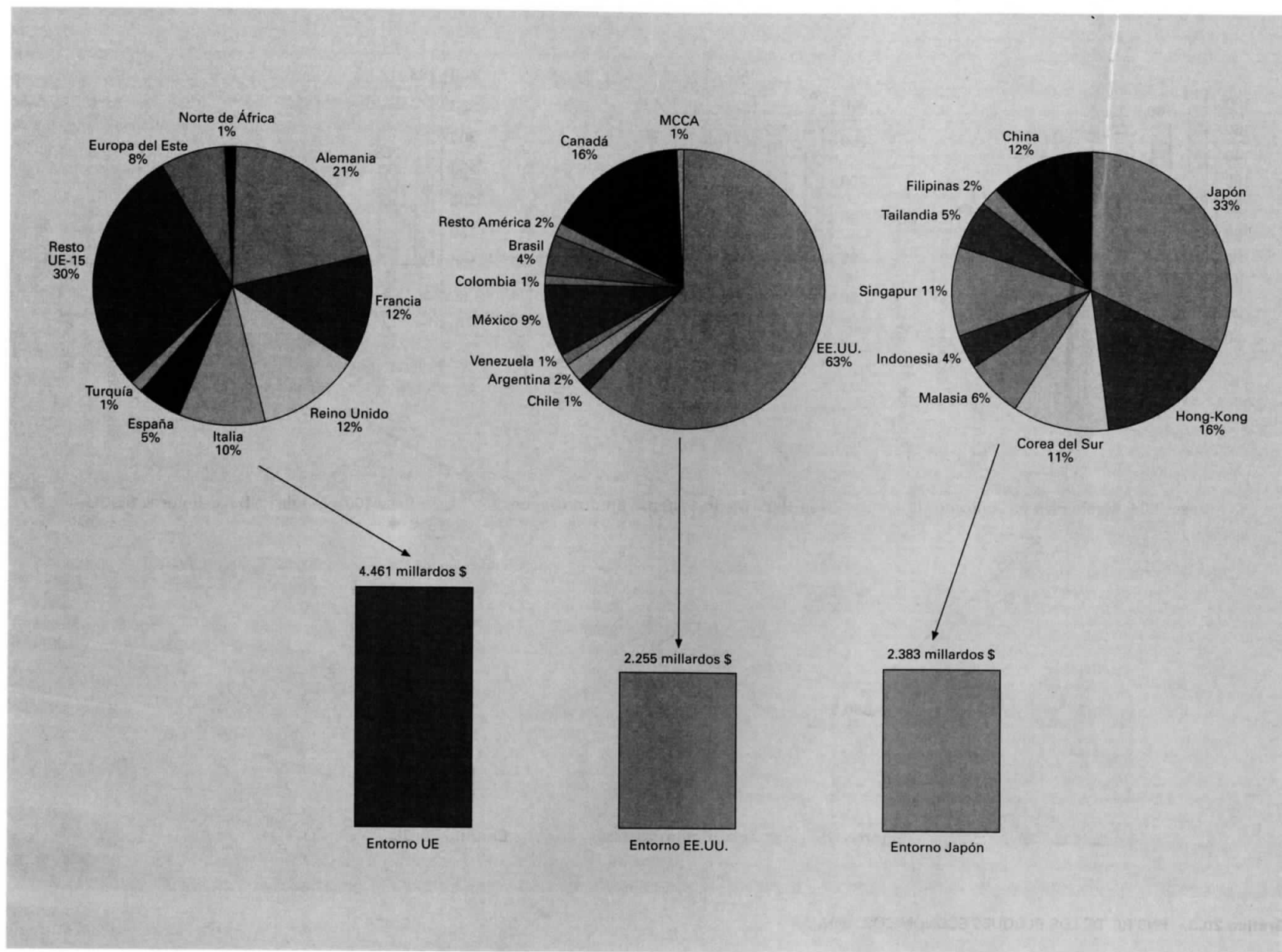


Gráfico 20.4. COMERCIO DE LOS BLOQUES ECONÓMICOS, 1996.

RESUMEN

Los procesos de integración se configuran como un paso intermedio en el proceso de globalización económica, a la búsqueda de ampliar el marco de la acumulación de capital y restando protagonismo al Estado-nación en su función reguladora. La integración entendida como la progresiva eliminación de las discriminaciones económicas entre países se sucede a través de distintas fases, desde los acuerdos comerciales hasta la coordinación de las políticas macroeconómicas e incluso la integración política. Todo proceso de integración tiene sus beneficios así como

sus costes, hay ganadores y también perdedores, lo que hace necesario articular mecanismos de compensación como las políticas regionales. En el caso de los países periféricos, la integración puede convertirse en un instrumento estratégico orientado al desarrollo económico mediante la transformación productiva de estas economías. En el sistema capitalista mundial la integración configura subsistemas en torno a tres bloques comerciales centrados en EE.UU., Europa occidental y Japón.

LECTURAS PARA LA REFLEXIÓN

«Se recuerda al siglo XIX como el siglo de Gran Bretaña. Fue la potencia económica dominante. El siglo XX será recordado como el siglo de Estados Unidos. Era y es la potencia económica dominante. En términos de calendario, el siglo XXI aún no ha comenzado, pero el futuro historiador de la economía que mire hacia atrás fijará el fin del siglo XX en una fecha un tanto temprana. Así como la caída del Muro de Berlín en noviembre de 1989 marcó el fin de la antigua disputa entre el capitalismo y el comunismo, así la integración del Mercado Común Europeo el 1.º de enero de 1993 señalará el comienzo de una nueva disputa económica en un nuevo siglo como el principio del tercer milenio. En ese momento, por primera vez en más de un siglo, Estados Unidos se transformará en la segunda economía del mundo en magnitud. Esta realidad se convertirá en el símbolo del comienzo de la competencia que determinará quién será el dueño del siglo XXI. [...] En la primavera de 1991 la primera ministra británica Margaret Thatcher perdió el empleo. No había perdido una elección. Ni era evidente que llegaría a perderla. Perdió su empleo porque insistió en jugar el viejo juego económico del siglo XX. Sencillamente, no estaba dispuesta a jugar el juego económico del siglo XXI. [...] Su caída tuvo que ver con el problema de la integración europea. [...] La década de 1990 parte de un lugar muy distinto. En términos generales, ahora hay tres contendientes relativamente iguales: Japón; la Comunidad Europea, centrada en su país más poderoso, Alemania; y Estados Unidos.»

L. Thurow: *La guerra del siglo XXI*. Vergara, Buenos Aires, 1992.

«Frente a las teorías neoclásicas del desarrollo equilibrado, existen diferentes formulaciones alternativas que intentan explicar el desarrollo desigual, según las cuales la divergencia de tasas de crecimiento regional tiende a reproducirse en el tiempo o incluso a aumentar. Una de estas formulaciones es la *teoría del desarrollo desigual*, según la que el proceso de desarrollo capitalista es en sí mismo un proceso

de concentración de la capacidad productiva, tanto desde el punto de vista de la propiedad del capital como desde el punto de vista territorial, de forma que el desarrollo de unas áreas se apoya en el subdesarrollo de otras, estableciendo entre ellas una relación jerárquica y de dependencia... En la *teoría de la causación circular acumulativa*, las diferencias en la renta tienden a aumentar más que a disminuir, como consecuencia sobre todo del efecto de los diferenciales de progreso técnico (con funciones de producción diferentes en sentido estático o capacidades innovadoras diferentes en sentido dinámico), que pueden contribuir a invertir el sentido del flujo de los factores de producción enunciados en el modelo neoclásico... Desde el punto de vista *evolucionista*, el cambio económico y el crecimiento están estrechamente conectados con los "rendimientos crecientes", con la causación acumulativa y con el carácter *path-dependent* de los procesos económicos... La existencia de rendimientos creciente en los modelos evolucionistas derivan de la toma en consideración de tres tipos de fuentes: las economías internas estáticas —ligadas al aumento de la escala de producción de las empresas—; las economías externas estáticas —ligadas al aumento del *output* de la industria...— y las economías dinámicas, ligadas a la experiencia acumulada de la empresa, que puede tener un origen interno (capacidad de I + D, etc.) o externo (*spillovers* de conocimiento, difusión, etc.). Por tanto, frente al carácter de bien público de la tecnología, lo que significa admitir que se difunde rápida y libremente, los modelos evolucionistas atribuyen gran importancia a las diferencias en la capacidad tecnológica y, en general, en la capacidad de creación y absorción de conocimientos. Son justamente este tipo de economías dinámicas las que adquieren mayor importancia en la explicación de la evolución de las disparidades regionales y las que nos dan las pistas para la orientación de las políticas que intenten reducirlas.»

X. Vence: «Riqueza desde la diversidad: disparidades regionales y cohesión en la Unión Europea», en *La Unión Europea y la crisis del Estado del Bienestar*. Síntesis, Madrid, 1998.

PALABRAS CLAVE

- Zona de libre comercio
- Unión Aduanera
- Mercado Común
- Unión Económica
- Integración total
- Creación y desviación de comercio

- Economías de escala
- Ampliación de mercados
- Movilidad de factores
- Armonización de políticas económicas
- Disparidades regionales
- Procesos de ajuste

BIBLIOGRAFÍA BREVE

- S. Andic y S. Teite: *Integración económica*. Fondo de Cultura Económica, México, 1977.
- Bela Balassa: *Teoría de la integración económica*. UTHEA, México, 1964.
- W. J. Ethier: *Modern International Economics*. Norton, Nueva York, 1988.
- P. Krugman: *La Integración Económica en Europa: Problemas conceptuales*, en Padoa-Schioppa: *Eficacia, Estabilidad y Equidad*. Alianza Editorial, Madrid, 1987.
- J. A. Sanahuja y J. A. Sotillo (Coords.): *Integración y desarrollo en Centroamérica: Más allá del libre comercio*. La Catarata, Madrid, 1998.
- J. Tugores: *Economía internacional. Globalización e integración regional*. McGraw-Hill, Madrid, 1999.
- X. Vence: «Riqueza desde la diversidad: disparidades regionales y cohesión en la Unión Europea», en *La Unión Europea y la crisis del Estado del Bienestar*. Síntesis, Madrid, 1998.
- J. Vilaseca: *Los esfuerzos de Sísifo: La integración económica en América Latina y el Caribe*. La Catarata, Madrid, 1994.