

**Monografía 2007**

**Título: Análisis teórico conceptual de la integración económica**

**Autora: Lic. Mercedes Rodríguez Travieso.**

## INTRODUCCIÓN

La palabra integración en el sentido de combinar, de manera voluntaria, economías separadas fue frecuentemente utilizada en la bibliografía económica a partir de 1948 a través de discursos y documentos de líderes estadounidenses y europeos, como reflejo de la necesidad de algunos países de fortalecer y ampliar su posición hegemónica en la economía mundial. Dando comienzo a uno de los procesos más debatidos y controvertidos del pensamiento económico.

Dicho proceso ha sido analizado por diversos autores representantes de diferentes escuelas de pensamiento y sobre la base de variados enfoques y perspectivas, lo cual ha influido en las diferentes connotaciones que pueden adjudicársele a la integración.

Estas interpretaciones se han ido moviendo desde los enfoques de la teoría clásica hasta las teorías más recientes. En muchos de ellos predominan aspectos económicos, sobre todo el comercial, y poco tienen en consideración sus efectos sociales, jurídicos y políticos. La falta del análisis sistémico e integral que, por lo general, los caracteriza ha limitado su capacidad para explicar el proceso de integración económica regional en su totalidad.

Hoy día son numerosos los conceptos y definiciones sobre integración económica plasmados en artículos, ensayos y libros de texto o resultados de investigaciones que han incursionado en la búsqueda para establecer una definición de integración. Hasta el momento no existe consenso sobre la definición de integración.

Entre los múltiples estudios realizados, vale destacar, por un lado, el estudio realizado por Aline FRANBES-BUXEDA, recogido en su artículo "Teorías sobre la integración aplicables a la unificación de los países latinoamericanos". En el cual podemos encontrar un amplio abanico de enfoques y teorías sobre la integración económica aplicados en disímiles condiciones que permite establecer la evolución histórica del pensamiento económico acerca de la integración. Por otro lado, el libro "Integración Multinacional Teorías y Sistemas" de Gustavo MAGARIÑOS en el que se expone una excelente compilación de las múltiples definiciones alrededor de los conceptos de integración, regionalización y sus distintas modalidades.

Se encuentran, asimismo, interpretaciones que van desde aquellas que no diferencian situaciones específicas y dan como posibles los procesos de integración del tipo de la Unión Europea (*institucional*<sup>1</sup>) en cualquier grupo de países y regiones, hasta aquellas que niegan no sólo este tipo de integración, sino cualquier proceso de esta naturaleza en los marcos de los países subdesarrollados. Entre estos dos extremos aparecen diversas teorías y puntos de vista intermedios que reflejan, en dependencia de la corriente de pensamiento económico que le sirve de base para el análisis, un marco teórico conceptual y metodológico diferente (FRAMBES-BUXEDA, 1990).

Una característica importante a destacar es que en su gran mayoría estas definiciones describen las manifestaciones externas y/o intermedias de dicho proceso, tomando como referentes a los esquemas de integración implementados, sobretudo al proceso de integración europeo, por lo que independientemente de la base metodológica subyacente, no existen grandes

---

<sup>1</sup> Término con el cual queremos establecer una diferencia entre la integración promovida con el objetivo de fortalecer determinadas posiciones, propia entre países desarrollados, y la integración como factor de desarrollo.

diferencias entre unas y otras definiciones, aun y cuando se aparten del debate sobre la integración de los marcos tradicionales, generalmente referidos al intercambio comercial y relaciones monetario financieras, e incorporen las múltiples aristas que hoy tipifican las relaciones económicas internacionales y el modelo de inserción internacional de los países.

Otro elemento importante presente en el debate actual es el referido a la evaluación de los resultados alcanzados por los diferentes esquemas de integración implementados, existe cierto consenso en admitir que con sus avances y retrocesos la integración europea se ha comportado de manera ascendente, tanto en amplitud, como en profundidad. Sin embargo, los procesos de integración emprendidos por los países subdesarrollados, modelados e inducidos sobre la base de la fundamentación teórica aportada por la teoría neoliberal e inspirada en la experiencia europea, a diferencia de esta última, no han tenido los resultados esperados, de acuerdo al marco teórico sustentador.

Pero habría que ver si realmente estos resultados son tan diferentes a los que dada la estrategia implementada debían alcanzarse. Es evidente la incoherencia entre el discurso político y el curso de la integración, sobre todo si se analiza que la tendencia que siguen estos procesos es aquella que está determinada por la globalización neoliberal.

La integración por sí misma no es una alternativa para alcanzar el desarrollo, los procesos de integración son funcionales al patrón de acumulación que se establece por lo que necesariamente asume las características del modelo económico, lo complementa. Se percibe un consenso en admitir que la integración es un proceso necesario para alcanzar el desarrollo, sin embargo, no se ha precisado cual es la relación entre la integración económica y el desarrollo. Consideramos que el avance de la integración regional está significativamente condicionado a esta precisión.

Estamos de acuerdo con aquellos que plantean que la integración implementada en América Latina y el Caribe ha provocado una consolidación efectiva de la subordinación económica social y política históricamente establecida entre estos países con sus antiguas metrópolis, especialmente con los Estados Unidos, que ha estado y está relacionada con el patrón de acumulación establecido en los principales centros de la economía mundial, impulsada por el capital transnacional que establece relaciones por encima de las fronteras nacionales, con o sin acuerdos formales de los Estados (*de facto*).

La reforma exportadora aplicada a partir de los programas de ajuste estructural lo que hizo fue beneficiar la penetración del capital transnacional que necesitaba estructurar en el plano internacional los procesos productivos para extraer las mayores tasas de ganancias, donde obtienen de las localizaciones en los países subdesarrollados los mayores beneficios.

La integración económica actualmente se desarrolla bajo la influencia del proceso de globalización neoliberal, que entre otras cosas supone procesos de concentración del poder económico, comercial, financiero y tecnológico en un reducido grupo de naciones industrializadas, organismos internacionales, corporaciones transnacionales y entidades transnacionales dirigidos a imponer políticas macroeconómicas, criterios de organización política de la sociedad y establecer instituciones funcionales a sus intereses, cuyas tendencias se mueven en distintas direcciones y a distintas velocidades, de ahí que la integración se manifiesta fundamentalmente en tres vertientes:

1. Entre países capitalistas desarrollados, proyectos impulsados desde los principales círculos de poder mundial. En su desarrollo contribuyen a la formación del sistema internacional, entran al concierto internacional como contrapeso y competidores de los grandes poderes. Este tipo de integración tiene carácter ofensivo y es un componente básico de su consolidación como centro de la economía mundial.

2. Entre países subdesarrollados, agrupaciones cuyos objetivos son promover la creación de mercados ampliados, estrategias conjuntas de desarrollo y lograr una mejor representación de los intereses de los asociados frente a los centros de poder capitalista, fortaleciendo su capacidad de negociación, tiene carácter defensivo, su impacto en el sistema de relaciones internacionales es de bajo perfil.

3. Entre países desarrollados y subdesarrollados, bloques regionales liderados por los centros económicos y políticos fundamentales, que tratan de involucrar a los países periféricos ubicados dentro de una misma región. No responde a la concepción tradicional, enfatizan en las conexiones globales y en la integración *de facto*. Evita compromisos y metas que impliquen obligaciones institucionales, no tienen una configuración estructurada, impulsada por el capital y las inversiones, no por el Estado.

Estas vertientes son legitimadas en diferentes espacios de negociación, tales como: global, extra hemisférico, hemisférico, subregional y bilateral. Cuyos principales agentes son: Estados del Centro: Estados Unidos y G-8; Instituciones económicas internacionales: OMC, FMI y BM; acuerdos económicos y empresas transnacionales.

A nivel regional estos espacios de negociación se materializan en la OMC, ALCA, Acuerdos de integración regional, TLCs y acuerdos extrarregionales.

Es en este contexto que aparecen las diferentes definiciones de integración, las cuales, en nuestra opinión, reflejan los aspectos más importantes del debate, no podemos olvidar que “todo conocimiento es acumulativo y va incorporando la interpretación de la evolución de los procesos sociales y económicos que refracta, por ello cada noción de integración económica ha ido reflejando lo que las relaciones de producción y propiedad han ido produciendo” (GARCÍA, 2005). Y en adición, también indican los elementos que van faltando a la explicación del fenómeno en cuestión.

## **DESARROLLO**

### **Enfoques teóricos sobre la Integración Económica**

Entre los enfoques teóricos sobre la integración económica, teniendo en cuenta las diferentes escuelas del pensamiento económico universal podemos señalar los siguientes:

❖ Neoclásico o convencional (tradicional, no tradicional y los nuevos desarrollos).

❖ No convencionales (estruturalista y marxista)

### **La aportación neoclásica al concepto de integración**

La principal justificación para el análisis del enfoque neoclásico radica en que es, la teoría neoclásica la que más ha influido en las diferentes estrategias de integración conocidas hasta la fecha.

Por lo que se puede afirmar que constituye la matriz teórica de gran parte de las actuales estrategias de integración. Se pretende, por tanto, ilustrar los principales presupuestos conceptuales por los que frecuentemente se rigen

estos procesos, sobre todo, aquellos que han tenido mayor incidencia en América Latina y el Caribe.

Al interior del enfoque neoclásico existen diferentes definiciones, que dan diferente matiz a las cuestiones relacionadas con el libre comercio.

### **El enfoque tradicional**

Este enfoque se inscribe en el espacio de la teoría clásica del comercio internacional y sus desarrollos posteriores, y tiene como característica distintiva la extrapolación de conceptos pertenecientes a otras condiciones, no siempre adecuados a los espacios económicos y geográficos objetos de aplicación. Básicamente parten de los principales conceptos de la llamada “Vieja Teoría del Comercio Internacional”, que tiene como principales representantes a Adam SMITH en el siglo XVIII y David RICARDO y John Stuart MILL en el siglo XIX.

La ventaja comparativa establece que cada país se especializará en la producción y la exportación de los bienes que puede producir con un costo relativamente más bajo (en los cuales es relativamente más eficiente que los demás) e importará los bienes que produzca con un costo relativamente más elevado (en los cuales este país es relativamente menos eficiente que los demás). Por ello, en cada caso, el comercio facilita productos a un precio más barato comparativamente que si cada país tratara de producir y autoabastecerse en todos los artículos que necesita.

En realidad, el comercio internacional es uno de los factores que ayudan a contrarrestar la tendencia decreciente de la tasa media de ganancia, por tanto, influye en el crecimiento económico, pero el crecimiento económico dependerá, en primer lugar, del ritmo de la acumulación del capital y del progreso tecnológico, así como de las productividades de *los factores* capital, trabajo y tecnología.

Asimismo, para los neoclásicos, el comercio internacional se define como un proceso fundamentalmente similar al comercio “interregional” que ocurre dentro de un solo país. Se afirma que los obstáculos, para que el comercio actúe en consecuencia, son políticos y legales, por ejemplo, fronteras, aduanas, aranceles, divisas, monedas, sistemas fiscales y diferentes códigos legales, los cuales provocan ineficiencias en la utilización y distribución de los factores de producción e impiden el libre movimiento de bienes.

Según este enfoque, el problema radica en que el mundo está dividido en Estados soberanos (SAMUELSON, 1962, pág. 301-333), pero no considera las condiciones de partida, que pueden ser muy diferentes entre los países. En este caso, la integración pasa a ser una **herramienta útil para combatir el proteccionismo estatal**.

La integración económica se convierte, de esta manera, en un mecanismo para propiciar el comercio entre naciones. La lógica que subyace en este planteamiento se expresa en lo siguiente: Si el libre comercio y la especialización económica implican “riqueza” y beneficio para todas las naciones; y se eliminan con la integración algunas de las trabas que impiden el libre comercio, entonces cada país podrá producir aquel producto donde tiene una ventaja absoluta o comparativa.

Ha sido comprobado en la práctica que estos efectos del comercio no son igualmente favorables para todos, más adelante, se retoma esta idea y se amplía.

Igualmente, en este sentido, podemos agregar que los problemas con la contrastación empírica que tuvo la explicación de los determinantes del

comercio, basada en las dotaciones de factores, sirvieron de inspiración a posteriores desarrollos teóricos que, sin apartarse de los presupuestos fundamentales del enfoque tradicional, señalaban que dicha teoría se basaba en factores exógenos estáticos (si no inmutables), resaltando la importancia de las ventajas comparativas dinámicas adquiridas o endógenas.

La transferencia de tecnología –que es de lo que de hecho se habla, sólo se realiza acorde con los intereses del capital y de las naciones más desarrolladas, por lo que la difusión de las tecnologías y las producciones vinculadas a éstas se realizan sólo respondiendo al criterio de rentabilidad del capital o con el objetivo de evadir restricciones.

Una gran limitación de estos enfoques es que a partir del comercio pretenden explicar las pautas cambiantes de especialización, que se deriva del análisis que sitúa las relaciones comerciales como la base más importante sobre la cual se origina y desarrolla este proceso y de la cual dependen, por lo tanto, las demás cuestiones como la movilidad de factores, la unión monetaria, etc. Esto explica que, con posterioridad, los esquemas de integración de los países en desarrollo, en gran parte tributarios de la producción teórica del mundo industrial, hayan concedido la importancia principal a los aspectos comerciales. Ello se observa tanto en el plano de los instrumentos, en que se privilegian los vinculados a la política comercial, como en el plano de los resultados, valorados fundamentalmente en función de las nuevas corrientes de comercio propiciadas por la integración entre los países que se proponen integrarse (ARAGAO, 1986, pág. 82).

Derivado de estos desarrollos teóricos, aparecieron una serie de **definiciones de integración**, las cuales dirigían la atención hacia aquellas cuestiones que podían abarcar dicho proceso, que iban desde un mínimo de cooperación económica entre Estados con el GATT y el Fondo Monetario Internacional, hasta la integración óptima de los factores económicos, sociales y políticos.

En este sentido, se destacan las definiciones de Bela BALASSA y Sidney DILL. El primero señala la diferencia entre el proceso de la integración identificado por las “medidas diseñadas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes Estados nacionales y como estado de cosas, significa el grado de ausencia de distintas formas de discriminación entre economías nacionales. (BALASSA, 1964a, pág. 7). Y el segundo define la integración de la siguiente manera: “la eliminación de aranceles y otras barreras comerciales entre un grupo de Estados” (DILL, 1963, pág. 44).

Estas definiciones son un reflejo de la interpretación unilateral y parcial que sobre la integración expone la teoría neoclásica inspirada en el esquema europeo, De este enfoque se desprendió la difundida clasificación de las formas o etapas de la integración (BALASSA, 1964 b), las cuales son, de la inferior a la superior:

- La integración comercial, en la que se libera de restricciones el movimiento de mercancías.
- La integración de factores, en la cual se libera el movimiento de éstos.
- La integración de políticas, en la cual se logra la armonización de las políticas económicas nacionales.
- La integración total, que implica la unificación completa de tales políticas.

Esta clasificación representa grados variables de integración, según su criterio. El primer grado corresponde a la *integración comercial*: tanto la *zona de libre comercio*, en que se eliminan los aranceles y las restricciones cuantitativas al

intercambio de mercancías entre los países participantes, como la *unión aduanera*, en la que además se levanta una barrera arancelaria común frente a terceros países. Un grado más alto de integración es el *mercado común*, cuyo nuevo elemento es la libre movilidad de factores de producción, que corresponde a la llamada integración de factores. La *unión económica*, tal como la define BALASSA, corresponde al tercer nivel, el de la integración de políticas, pues, a su juicio, cuando se alcanza este grado de avance los países contratantes armonizan sus políticas económicas (monetarias y fiscales, etc.). Finalmente, en la *integración económica total*, no sólo se unifican las políticas económicas, sino que se considera necesaria la existencia de una autoridad supranacional cuyas decisiones tengan poder vinculante.

Según el enfoque tradicional, en la medida que se reduzcan las trabas al comercio entre los países miembros de un área de libre comercio o una unión aduanera, cabe esperar que se incrementen los flujos comerciales entre ellos, y con ello las ganancias típicamente asociadas al comercio internacional, aspecto que ya se había señalado más arriba y que ahora se amplía.

Sin embargo, en la práctica estos efectos no producen de manera automática ni dicho comercio, ni dichas ganancias para todos los que participan. Si, por ejemplo, la disponibilidad de factores es precaria, como es en el caso de los países subdesarrollados, donde además existen enormes diferencias en el nivel de desarrollo, entonces no podrá pensarse en una liberalización total al interior del esquema de integración, pues, de lo contrario, lo más seguro es que se reproduzcan entre ellos las relaciones del tipo centro-periferia, donde los más avanzados monopolizarían las principales industrias y se aprovecharían del mercado ampliado resultante. En muchas ocasiones, ni siquiera es posible aprovechar completamente el mercado resultante, porque no aumenta suficientemente la producción.

En el caso de la CARICOM, es perfectamente apreciable esta consecuencia, existe un altísimo nivel de concentración del comercio intrarregional en un número muy reducido de países. En los últimos 10 años ha sido aún mayor. El 73 % de las importaciones intrarregionales está concentrado en tres países. En el caso de las exportaciones intrarregionales la concentración es aún mayor pues el 92.7% corresponde a sólo tres países y el 79.2% a Trinidad y Tobago (CHAITOO, 2003).

La base teórica principal para medir los efectos de la integración comercial evidentemente es tomada de la teoría de Jacob VINER (VINER, 1950) y se refiere a los conceptos de *creación y desviación de comercio*, que relacionan las ganancias o pérdidas del bienestar con la localización de la producción, cuyo razonamiento se basa en lo siguiente: el establecimiento del libre comercio entre países miembros de la unión aduanera y la aplicación de aranceles discriminatorios a los países no miembros hace posible prescindir de las fuentes externas de abastecimiento, lo cual implica ganancias de bienestar si uno de los miembros de la unión es la fuente de menor costo y pérdidas de bienestar en caso contrario.

Por tanto, el modelo de VINER considera solamente los efectos de la producción de las uniones aduaneras como la única fuente de variación del beneficio, no mencionando los efectos que la misma puede tener sobre otros elementos determinantes del bienestar en un sentido amplio y dinámico.

Se comprende que en las condiciones de competencia perfecta las decisiones de los vendedores y los compradores tendrán completa certeza y tanto la oferta

como la demanda se ajustarán rápidamente a los cambios en las condiciones de mercado. Pero, como sabemos, las condiciones que hoy imperan no son de competencia perfecta, sino de competencia oligopolista (*monopolista*) donde hay, por consiguiente, pocos oferentes, los cuales tienen la posibilidad de influir en la producción y en el precio. Además, las mercancías están diferenciadas (competencia imperfecta), o sea, no son idénticas, pero compiten entre sí, por lo que no es indiferente a los compradores adquirir las de una u otra firma, sea o no igual al precio en que las venden, a lo que puede agregarse que, en muchas ocasiones cuando se trata de países subdesarrollados, la oferta no es del dominio de los propios productores.

De tal manera, en dichos mercados el precio es siempre mayor que el costo medio y su nivel de equilibrio lo determinan la oferta y la demanda de acuerdo con las estimaciones de las empresas oferentes y las preferencias de los consumidores (que pueden estar influidas por determinados patrones impuestos por quienes dominan los medios de difusión masiva). El precio así formado no traduce necesariamente la combinación óptima de recursos ni la localización más racional de las empresas. En consecuencia, no hay certeza de que el libre comercio optimice el bienestar, por lo que no en todos los casos la pérdida de bienestar se deriva de la imposición de un arancel.

Con relación a la importancia y alcance de estos efectos, Magariños señala que “habrá creación importante de comercio si los intercambios con el exterior de los países miembros son escasos en proporción a sus producciones internas y si una parte considerable de los mismos se lleva a cabo con sus posibles asociados.” Y continuaba: “Una de las dificultades que han enfrentado los procesos de integración entre países en desarrollo ha consistido en que los intercambios intrazonales históricos constituyen una proporción muy menor de los mantenidos con todo el mundo. Tal es el caso del comercio intralatinoamericano tradicional. Aún hoy, cuando ha crecido exponencialmente impulsado por los acuerdos subregionales de integración, por constituir todavía un porcentaje menor del comercio global de los países del área, no gravita suficientemente sobre las decisiones de los gobiernos.” (MAGARIÑOS, 2000, pág. 67)

Las voluntades políticas para promover y propiciar la integración económica hoy no están orientadas solamente por dinámicas comerciales sino por una visión política más amplia, originada por la diversidad de segmentos y factores que determinan las relaciones económicas, políticas y de seguridad internacionales. En el caso de la Cuenca del Caribe y de los países que componen la Comunidad del Caribe esto cobra particular incidencia por la presencia de cuatro potencias mundiales como actores decisivos en el área.

La identificación y evaluación de los posibles ejes articuladores de los esquemas de integración, constituye un factor relevante en el diseño, modelo, forma de relacionamiento y distribución de los beneficios de la integración. A diferencia de los esquemas integracionistas que le sirven de paradigma, en donde existe un regionalismo poli céntrico, el hemisferio tiene un regionalismo uní céntrico en términos de economía real. EE.UU. es el socio natural de la inmensa mayoría de los países del área objeto de estudio, tanto para las relaciones comerciales como inversionistas.

En el Caribe entre el 60 % y el 80% de los vínculos externos se desarrollan con las mayores potencias del mundo, en una relación de dependencia determinada no sólo por estar incorporados a programas de preferencialidad



sino porque sus equilibrios fundamentales dependen de sus vínculos comerciales, tanto en bienes como en servicios y financieros tanto en flujos de IED como crediticios, con EEUU en la mayoría de los casos y con la UE en otros. Esto lo obliga a armonizar sus políticas económicas con las que aplican estos países, incluido su sistema de precios relativos.

Pero además, no resultan comparables las conclusiones cuando el análisis de las relaciones internacionales y los esquemas se realiza a partir de las relaciones comerciales e incluso financieras entre países que cuando se trata de relaciones entre capitales que operan desde los países y donde tienen diferentes comportamientos.

En el caso del continente latinoamericano y en el hemisferio occidental esto tiene una particular incidencia por el papel que juega la inversión extranjera directa, así como la privatización y desnacionalización que ha tenido lugar en el continente con los procesos de fusiones y adquisiciones. La integración vertical sectorial resultado de esos procesos ha puesto de manifiesto una de las tendencias fundamentales del comercio y la inversión internacional que es el crecimiento del intercambio comercial y financiero intra firma e intra industrial.

El patrón de inserción continental es eficiente para la cadena productiva internacional pero contractiva para el crecimiento de las economías nacionales. En la práctica se produce una integración vertical parcial con las cadenas productivas en las cuales se inserta o con la economía a la que vende sus mercancías y servicios. Este modelo de inserción internacional provoca comportamientos de enclave consagrando la heterogeneidad estructural de la economía, identificando con ello el concepto de Anibal Pinto de una situación en la que la productividad en sectores líderes no se traduce en un incremento de la productividad de toda la economía.

No es la misma integración donde se cede soberanamente componentes de la soberanía nacional que cuando se produce una cesión incondicional y de facto de la soberanía sobre los factores productivos e instrumentos con los cuales se debe conducir la economía. En las condiciones actuales la inserción internacional se va produciendo de forma compulsada. No hay una cesión de soberanía voluntaria, hay una cesión de soberanía obligada por la inevitabilidad y ese proceso se detiene y acelera en el momento en que, y llega hasta donde, convenga a los intereses de la parte que determina los procesos. No se trata de una relación entre actores que tienen similares condiciones y grados de libertad sino de procesos donde unos marcan la pauta y otros van aceptando (GARCÍA, 2005).

### **El enfoque no tradicional**

Aunque menos conocidas resultan interesantes algunas de las ideas que desarrolla este enfoque, sobretodo porque reflejan las inconsistencias del enfoque tradicional. Diversos autores han afirmado que la teoría tradicional no es aplicable a los países en desarrollo, afirmación que compartimos.

Dentro del enfoque no tradicional nos parece necesario apuntar la idea que incorpora los bienes públicos en la función de bienestar, que G. H. JOHNSON operó en su análisis del por qué de las políticas comerciales de los gobiernos (JOHNSON, 1977, pág. 331), y COOPER y MASSELL en su aplicación de la teoría a los países subdesarrollados, explicación que por sí sola constituyó una novedad adicional en la teoría neoclásica (MASSELL, 1968).

G. H. JOHNSON rechazó la distinción entre objetivos económicos y no económicos por considerar que tal distinción daba pie a la hipótesis de la teoría

tradicional de que es el consumo privado de bienes y servicios la única medida de bienestar. Sobre esa base dicho autor desarrolla una teoría del proteccionismo y de la negociación arancelarias y sus conclusiones las utiliza para discutir una teoría sobre la formación de las uniones aduaneras. A la luz de sus argumentos, las uniones aduaneras se forman con propósitos de protección, en vez de constituir movimientos en dirección al libre comercio.

Lo que se busca proteger, en el supuesto empleado por G. H. JOHNSON, es la preferencia por la producción industrial (para el desarrollo). En consecuencia, la cuestión verdaderamente relevante es “la capacidad de una unión aduanera para aumentar la producción industrial (para alcanzar el desarrollo), más que su capacidad para satisfacer la demanda privada de consumo a costo menor mediante el incremento de las importaciones (GUERRA-BORGES, 1991).

El análisis en este caso es diferente al que plantea que cualquier cuestión que implique avance hacia una economía mundial integrada es positiva o viceversa. Sin negar que la tendencia general sea hacia una economía mundial integrada, se reconoce que es necesaria la protección para poder crear condiciones económicas, políticas y sociales que puedan reforzar el desarrollo, sobretodo en el caso de los países subdesarrollados.

Por su parte otros autores, como por ejemplo COOPER y MASSELL, consideran que la industrialización de los países en desarrollo constituye un objetivo legítimo de la política económica (en otras palabras constituye un bien público, una preferencia social por cierto tipo de actividad). Para estos autores uno de los objetivos principales de la integración económica regional entre países subdesarrollados es el fomento del desarrollo industrial y la orientación de tal desarrollo con menor costo. Por tanto, en vez de argumentar en forma disfrazada a favor del libre cambio, como lo hace la teoría tradicional, proponen el análisis de políticas alternativas de protección, concretamente: ¿cómo la participación en una unión aduanera puede permitir que un país menos desarrollado alcance con menor costo los fines atendidos por la protección para su desarrollo económico y social? (MASSELL, 1968).

Examinan como caso particular, pero muy a tono con las características de cualquier integración entre países con diferentes niveles de desarrollo, el tratamiento dado a los países de menor desarrollo relativo. Se refieren a lo que sería una unión aduanera parcial, en la cual todos sus miembros tendrían un arancel externo común. Pero el libre comercio estaría restringido: unos países miembros tendrían acceso irrestricto al mercado de otros, en tanto que otros aceptarían algún tipo de restricción para sus exportaciones (con carácter temporal).

Consideramos como importantes aportaciones teóricas el análisis que hacen estos autores sobre la inclusión en la función del bienestar de otras cuestiones porque rompen con un dogma teórico que ha provocado muchas limitaciones en la práctica integracionista de los países subdesarrollados. Estas aportaciones sirven de base para desarrollar teorías más acordes con las realidades de los países subdesarrollados. Entre las cuestiones más importantes que introducen se pueden señalar las siguientes:

- No toda integración económica estratégica, basada en un regionalismo cerrado, se puede considerar un retroceso ni para los países en concreto que se integran ni para la economía mundial en su conjunto.
- Todo lo que contribuya al desarrollo económico y social de los países que se integran es lo que realmente debe evaluarse como positivo, aunque ello

pueda representar temporalmente un paso hacia atrás en la tendencia a una economía mundial integrada.

Por tanto, los efectos de la integración basada en el enfoque no tradicional son dinámicos. Se parte del supuesto de que los agentes económicos van a reaccionar ante la nueva situación, lo que introducirá cambios importantes en las economías de los países que se integran, debido a que estos efectos actúan sobre los aspectos siguientes.

1. La competencia. Aumenta el grado de competencia, ya que obliga a mejorar la eficiencia porque, entre otras cosas, reduce el poder de monopolio, lo cual significará mayor producción, menores costos y mejora de calidades.

Realmente, en el caso de los países subdesarrollados este efecto no es automático, pues hay que garantizar las condiciones que reduzcan el poder de monopolio, que, generalmente, es asumido por capitales extranjeros, los cuales casi nunca inciden en el proceso interno de acumulación de estos países.

2. Economías de escala. Producirá economías de escala tanto internas como externas. En cuanto a las internas, la ampliación de los mercados permitirá aumentar las series de producción y reducir los costos; este efecto será mayor cuanto mayor sean las ineficiencias de partida. Las economías de escala externas se derivan de las ventajas obtenidas por cada empresa, que se transmitirán a las demás –partiendo del efecto anterior– en forma de menores costos y mejores calidades.

3. Niveles de inversión. Aumentarán los niveles de inversión tanto nacional como internacional. En el primer caso, los empresarios nacionales, presionados por el aumento de la competencia, se verán obligados a mejorar el equipo capital. En el segundo caso, las empresas extranjeras aumentarán también su inversión con el objetivo de redimensionar sus empresas y aumentar su tamaño para no quedar fuera del mercado ampliado.

4. Innovación. En muchos casos es la primera fuente de competitividad, que no se ha de limitar a los productos, sino también a los procesos. La innovación también requiere la introducción de determinadas políticas que la propicien y la garanticen.

Naturalmente, tampoco es automático el comportamiento ni fácil la medición de los efectos dinámicos porque cualquier modificación de las variables sobre las que inciden puede deberse a múltiples causas de complicada singularización. De todas maneras, para la mayoría de los autores los efectos dinámicos son los más importantes y los que en realidad justifican, en el terreno del desarrollo económico, la decisión de integrar los mercados.

En **desarrollos teóricos más recientes**<sup>2</sup> se señalan, además, otros problemas que pueden enfrentar los países que se deciden por la integración (TUGORES, 1995, pág. 164-168), lo cual se corresponde con la Nueva Teoría del Comercio Internacional. Por ejemplo, se plantea que las fuentes de las ganancias pueden derivarse de economías de escala, variedad de productos y efecto procompetitivo, cada uno de los cuales por separado es deseable, pero entre ellos pueden entrar en conflicto.

Veamos algunos ejemplos.

➤ Las economías de escala y el efecto procompetitivo.

---

<sup>2</sup> Estos desarrollos están inspirados fundamentalmente en la experiencia más reciente del proceso de integración europeo, enfrentado a los nuevos dilemas que surgen al arribar a una mayor amplitud y profundidad en el esquema de integración.

Los países integrados pueden aprovechar economías de escala y aumentar la competencia. En este caso se recomienda que las empresas deban producir en un determinado nivel, ya que a partir de él logran disminuir costos y precios, aumentar los beneficios o una combinación de ambos. Pero a la vez aquellas empresas que lo logren serán rivales más fuertes y aprovecharán mejor el mercado más amplio.

Otra cuestión conflictiva es la del número de empresas que permitirían una configuración *racional* de un mercado único. Haría falta un proceso de lo que a veces se denomina *racionalización de la estructura industrial*. Naturalmente, las pugnas económicas y políticas para conseguir que si ha de cerrar una no sea la *nuestra* pueden ser enormes. No hay que descartar que, diga lo que diga la racionalidad, acaben funcionando todas (con subvenciones encubiertas en el peor de los casos), con lo que las ventajas derivadas del aprovechamiento de las economías de escala no se obtendrían.

➤ Si se introduce la cuestión de la diferenciación de productos, la cuestión del número de empresas adquiere una nueva dimensión.

Los consumidores valoran la variedad, bien sea porque sus gustos son heterogéneos y si hay muchos productos diferenciados es más probable encontrar uno más cercano a las preferencias específicas de cada consumidor o bien porque valoran la variedad en sí misma. En este caso, el número de empresas que producen cada una un artículo diferenciado tiene un valor intrínseco que limita la tendencia a concentrar la producción hasta aprovechar las economías de escala. Naturalmente, es evidente la posibilidad de que una misma empresa produzca múltiples variedades (economía de gama), pero, a menudo, entre varias empresas se produce una diferenciación más sustancial.

Por tanto, los criterios de escala mínima eficiente son insuficientes, ya que su estricta aplicación llevaría a perder variedad. Como posible solución a este conflicto se señala la necesidad de un compromiso, que el mercado alcanza ponderando la relativa importancia de las economías de escala y la relativa intensidad de la preferencia por la variedad o la mayor o menor heterogeneidad de preferencias de los consumidores.

En cualquier caso, en la medida en que la existencia de diferenciación de productos nos aparta de la consecución de la escala mínima eficiente (EME), ello impone un precio para los consumidores al no aprovecharse íntegramente las economías de escala, por ejemplo, si el costo unitario aumenta y ello se traduce en un precio más elevado, o si las empresas producen por debajo de la EME (*exceso de capacidad*.)

Al margen de la importancia que tienen estos efectos, consideramos que, más que una ampliación o cambio en los presupuestos iniciales de la teoría neoclásica, constituyen manifestaciones de relaciones objetivas que chocan con esa base teórica irreal incapaz de explicar en toda su magnitud el funcionamiento de la economía mundial, en general, y de los diferentes países o grupo de países, en particular. Esto ha provocado la necesidad de reconocer determinadas limitaciones de su teoría, a la cual han tenido que adaptar determinados instrumentos metodológicos propios de otras escuelas.

Lo más importante de estos nuevos enfoques es que relacionan a la integración con procesos pertenecientes a la microeconomía. Tales como la concentración de la producción, la especialización, la cooperación y la combinación.

De esta forma, se evidencia que no es suficiente la liberalización a ultranza del comercio en un proceso de integración, la redefinición de la división del trabajo que surge como resultado de la ampliación del tejido productivo genera inevitablemente conflictos, lo que dista de la afirmación simplista de que la liberalización comercial tiene un efecto universalmente positivo (para todos y cada uno de los países), pues sería ingenuo pensarlo en procesos tan complejos como los expuestos. Es necesario, por tanto, invertir el orden de los factores y prioridades: no es suficiente reconocer la necesidad de implementar políticas de acompañamiento, como las políticas macroeconómicas, industriales, tecnológicas, educativas, etc., sino que también hay que dirigir la atención sobre todo hacia las transformaciones en el propio tejido productivo, es decir, hacia los elementos estructurales (microeconómicos).

### **Enfoques no convencionales sobre la integración**

En sentido general estos enfoques amplían las dimensiones del proceso de integración, no sólo se refieren a la dimensión comercial y monetario financiera, sino que incluyen otras dimensiones, como por ejemplo, la dimensión productiva, apartándose de esta manera del enfoque neoclásico convencional. Según *Isaac Cohen* la definición económica de integración alude al proceso mediante el cual dos o más países proceden a la abolición, gradual o inmediata, de las barreras discriminatorias existentes entre ellos con el propósito de establecer un solo espacio económico. Este espacio debe servir de base al establecimiento de una nueva división del trabajo entre ellos, para satisfacer las necesidades de dicho espacio y dentro del cual los productos y los factores, o ambos a la vez gocen de libre movilidad. Necesitará abolir las barreras discriminatorias existentes que obstaculicen la libre circulación de los productos y de los factores dentro de dicho espacio. Esta definición apunta a una dimensión económica y política y de corte estructural y no sólo comercial de la integración, centrado en el ámbito del mercado común.

Según Alfredo GUERRA-BORGES el término hace referencia a diferentes elementos que pasan a formar parte de un todo y en economía esos elementos son países, mercados, producción, etcétera, los cuales persiguen un determinado objetivo al formar parte de un sistema más amplio (GUERRA-BORGES, 1991). Por su parte, Fritz MACHLUP, considera que la integración se refiere a la división del trabajo; implica libre movilidad de mercancías o de factores o de ambos; que la integración económica discrimina a más países al mismo tiempo que elimina las discriminaciones entre otros en el tratamiento que reciben las mercancías y los factores (MACHLUP, 1977).

La Dra. Hilda PUERTAS en su tesis de doctorado señala que es un “proceso escalonado de ínter vinculación de las economías nacionales, que se logra a partir de la reducción o eliminación de los obstáculos que impiden el desarrollo de los vínculos mutuos, con el propósito de obtener beneficios en función de los intereses de los agentes económicos dominantes. Refleja las particularidades de la base económica de los miembros y posee características multifacéticas, sobre todo en los estadios superiores, con implicaciones también políticas y sociales”.

Este es un concepto más abarcador y la reflexión a partir de él, permite apartar el debate sobre la integración de los marcos tradicionales en los cuales se ha encontrado, generalmente referidos al intercambio comercial, incorporando otras aristas que hoy tipifican las relaciones económicas internacionales y el modelo de inserción internacional de los países. También permite incluir en el

debate dimensiones que no se incorporan usualmente cuando se utiliza como patrón analítico los tradicionales estadios reconocidos por la teoría tradicional de la integración. Tal sería el caso de la cooperación funcional, los aspectos científicos tecnológicos e incluso la concertación política como áreas involucradas en el proceso. Tal y como se puede interpretar de la definición que ofrece la Dra. Puerta, el avance hacia una integración supone generar niveles de interdependencia y cesión parcial o total soberana de soberanía, aún y cuando no exista una eliminación de los límites territoriales o gobierno supranacional. Esa definición evidencia la posibilidad de que se establezcan estos procesos entre economías que no tienen formalizados acuerdos institucionales porque se desarrollan en el plano de la economía real, no siempre reconocidos institucionalmente.

Sin embargo, aun es impreciso el nexo de la integración con el desarrollo, se presenta el posible resultado que puede tener el proceso, pero no cómo se llega al mismo, lo que constituye, en nuestra opinión un elemento esencial que permitirá en definitiva, definir el tipo de integración adecuado para cada caso.

En resumen, la mayoría de estos enfoques dejan a un lado la cuestión referida a la relación que existe entre la integración económica y el desarrollo económico. Lo que consideramos esencial para poder comprender el significado primario y fundamental de la integración que se mantiene más o menos escondido en la multiplicidad de sus aspectos aparentes, lo que permitiría aprovechar los mecanismos y procesos que genera la integración como proceso objetivo inherente al desarrollo de la producción.

### **El vínculo dialéctico entre la integración económica y el desarrollo económico y social.**

En oposición a una economía subdesarrollada, desintegrada con carácter abierto y estructura deformada de las ramas, algunos autores plantean que el **desarrollo económico se presenta como un proceso de crecimiento articulado entre las diferentes partes, lo que presupone que todos los agentes interactúen de forma integrada, continua, sin ruptura.**

De esta manera, los sectores y ramas deben estar interrelacionados, al menos, por redes desarrolladas de transporte y comunicaciones que favorezcan la circulación de bienes y servicios de las personas y de las informaciones. Los circuitos de propagación de los encadenamientos son desarrollados tanto sectorial como espacialmente.

En la práctica, principalmente en los países subdesarrollados, no existe integración perfecta entre sectores y regiones; segmentos importantes de la agricultura son de subsistencia y no pasan por el mercado; algunos sectores se relacionan directamente con el exterior y no con la economía local, por la ausencia de ciertas actividades.

La integración de los dos subconjuntos, sectores y regiones, consiste en la ampliación del número de relaciones económicas entre ambos, en términos de factores, productos y de informaciones, a fin de tornarlos un todo más homogéneo. Con la integración, los diferentes subconjuntos se vuelven más homogéneos y susceptibles de desarrollarse, cada vez más, en dirección al óptimo global (ERBES, 1966, pág. 7).

La integración intersectorial ocurre verticalmente y horizontalmente. Dos sectores se presentan integrados verticalmente, cuando sus relaciones ocurren

para atrás en el proceso productivo, y se muestran integrados horizontalmente, cuando las relaciones se proyectan hacia el frente en el referido proceso.

El aumento de la producción de una actividad integrada expandirá directa o indirectamente las actividades relacionadas. Cuanto mayor es la integración del parque productivo local, menores serán los efectos de encadenamientos en dirección a otras economías. Sin embargo, con el crecimiento económico de las economías, la integración aumenta el volumen del comercio, porque las importaciones en cada una de ellas es función de su renta y porque las empresas tecnológicamente vinculadas compran insumos donde sea más barato y de mejor calidad.

La expansión de la red interindustrial local ocurre con la diversificación del parque productivo, a través de las actividades que se relacionan tecnológicamente y por la vía de la demanda final con otras actividades del área. Esa diversificación y aumento del grado de integración intersectorial se desarrolla de tres maneras principales: por la implantación de puntos de articulación; por la reducción del grado de vulnerabilidad de los complejos; y por la simple extensión de las redes de actividades.

Un sector constituye un punto de articulación cuando mezcla dos conjuntos de actividades antes aisladas una de otra; lo que da lugar a efectos de encadenamiento, provenientes de cualquiera de las actividades de cada subconjunto. La reducción de la vulnerabilidad de un complejo significa la implantación o el desarrollo de nuevas ramas capaces de funcionar como puntos de articulación adicionales. Cuando el complejo posee sólo un punto de articulación, será vulnerable, porque la reducción de la producción o la desaparición del punto de articulación existente podrán colocar en crisis a todo el complejo.

Las crisis en el interior del complejo pueden ser ocasionadas, principalmente, si el punto de articulación fuera muy sensible a las fluctuaciones coyunturales externas, transmitiéndolas de esa forma hacia su interior.

La extensión de las redes comprende la implantación de puntos de articulación adicionales y la introducción de cualquier actividad que amplíe la dimensión de los complejos, sin ser necesariamente una actividad de "puente" o de integración.

Esos nuevos vínculos permiten retener los efectos de encadenamiento de las actividades en la propia región, promoviendo el crecimiento de actividades satélites, vinculadas a las actividades claves, como los sectores más tradicionales, la agricultura y los servicios. Las unidades productivas, que antes estaban aisladas, pueden vincularse con el conjunto de la economía, ampliar su escala de producción y reducir sus costos medios. El aumento de las interdependencias de una economía eleva la dimensión del mercado interno, factor que favorece el desarrollo.

Este análisis, en principio, es aplicable a cualquier marco, ya sea nacional, regional e incluso internacional. La amplitud del marco sólo hace más complejas las relaciones que se establecen. Lo que faltaría para poder implementar políticas que tiendan a desarrollar este proceso es determinar cuáles son los mecanismos y procesos que permiten el establecimiento de estos vínculos profundos y estables entre las diferentes partes del sistema económico y social.

## CONCLUSIONES

De esta manera, la integración económica no es una alternativa para los países subdesarrollados es una necesidad objetiva, sin integración no podrán estos países alcanzar su desarrollo. Pero no podrá ser una integración asimétrica y funcional para el capital transnacional de los países desarrollados. Se reconoce, por tanto, diferentes formas de integración.

La integración económica regional tendrá que lograrse a través de la ***aproximación, adaptación mutua y optimización de las estructuras económicas nacionales en el conjunto económico regional de diferentes países, de la formación de vínculos de cooperación, profundos y estables en las ramas de la producción sobre la base de la división regional del trabajo, mediante la creación de las correspondientes condiciones políticas, económicas, tecnológicas e institucionales. Este proceso estará vinculado al Progreso Científico-Técnico, a la innovación tecnológica y a la tarea de aumentar la eficiencia de la producción social con el fin de alcanzar el desarrollo económico y social, sostenible.***

De donde podemos inferir dos rasgos esenciales:

1. En el plano de las relaciones económicas regionales, la integración significa agrupación y compatibilización armónica de las economías de estos países mediante el acercamiento, la complementación y la imbricación de éstas en un complejo económico regional.
2. Es un proceso tendiente a eliminar paulatinamente las fronteras estatales y económicas que delimitan a los diferentes sistemas nacionales de producción y distribución del producto, pasando así del marco nacional al marco regional, lo que implica la presencia de un alto componente político, así como de un marco institucional adecuado para el avance de la integración económica.

La cuestión radica, entonces, en determinar cuáles son los mecanismos y procesos que efectivamente permiten que los diferentes países se aproximen, adaptando y optimizando sus estructuras económicas nacionales, en el conjunto económico regional; capaces de formar vínculos de cooperación, profundos y estables en las ramas de la producción. Lo cual, a su vez, podrá ofrecer un fundamento teórico a las acciones que deberán emprenderse para su alcance, a través, de la definición de indicadores que midan el grado de su desarrollo, los efectos, las formas etc.

De lo anterior se desprende que el proceso de integración económica regional incluye aspectos **económicos**, políticos y sociales.

Del mismo modo que la integración regional europea constituye una vía para propiciar la manifestación de la tendencia objetiva de las leyes que rigen el desarrollo de la producción, y por tanto su desarrollo, la integración regional entre los países subdesarrollados se erige como la vía para superar los obstáculos que se anteponen al establecimiento de los vínculos estables y duraderos entre los diferentes eslabones de la estructura económica. La diferencia esencial entre ambos caminos es que el punto de partida es diferente en ambos casos, aunque el proceso subyacente es el mismo.

De esta manera, consideramos que la integración es un proceso objetivo intrínseco al desarrollo de la producción, su pleno conocimiento permitirá utilizarla como vía para la aplicación consciente de una estrategia que posibilite su manifestación y desarrollo. No son, por tanto, indiferentes las condiciones de partida, tanto de las fuerzas productivas, como de las relaciones sociales de



producción, éstas determinan las formas concretas de su manifestación reflejadas en los objetivos y vías para su consecución.

Cada región deberá, sobre esta base, delinear su estrategia, sin embargo, ésta tiene que propiciar la acción de los mecanismos y procesos que conducen al establecimiento de los vínculos orgánicos y estables entre los diferentes eslabones del sistema productivo, cuya tendencia será la conformación de un proceso reproductivo único que abarque al conjunto de países involucrados.

La integración económica como proceso gradual que va de lo simple a lo complejo, de lo inferior a lo superior y en espiral, se presenta en toda la historia económica mundial, aunque llevado a cabo por diversos métodos, pero alcanzan una mayor amplitud con el desarrollo del modo de producción capitalista. Etapa que para los países subdesarrollados constituye el punto de partida para comprender el comportamiento económico anómalo y distorsionado en relación con el comportamiento económico de los países desarrollados, pero al final es un comportamiento lógico derivado de la naturaleza del sistema capitalista.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGUILAR, M: A. (1979). *Problemas estructurales del subdesarrollo*. UNAM. México.
- ARAGAO, J. M. (1986). *La teoría económica y el proceso de integración en América Latina*. *Revista de la Integración*. Buenos Aires.
- BALASSA, B. (1964a). *Hacia una teoría de la integración económica*. México: Editora Miguel Wionczek.
- BALASSA, B. (1964b). *Types of Economic Integration*. Proceedings of the Fourth Congress of the International Economic Association. Budapest: Economic Integration Worldwide,
- CHAITOO RAMESH (2003). *Smaller economies in the free trade area of the Americas negotiations; the interests of CARICOM states*. Preparado por la Caribbean Regional Negotiating Machinery (CRNM). Presentado en el evento La dimensión social de la integración de las Américas. 5 al 7 de Noviembre.
- COHEN O I. (1981) *El concepto de la integración*. En *Revista de la CEPAL* Santiago de Chile, No.15.
- DILL, S. (1963). *Trade Blocs & Common Markets*. Citado en: FRAMBES-BUXEDA, A. (1990). *Teorías sobre la integración aplicables a la unificación de los países latinoamericanos*. *Revista Homines*. San Juan de Puerto Rico.
- ERBES, R. (1966). *L'Intégration économique internationale*. Paris, PUF.
- FRAMBES-BUXEDA, A. (1990). *Teorías sobre la integración aplicables a la unificación de los países latinoamericanos*. *Revista Homines*. San Juan de Puerto Rico.
- GARCÍA, T. (2005). *La Economía y la Integración de la Comunidad del Caribe: Encuentros y desencuentros*. Tesis de Doctorado en la Universidad de La Habana, 29 de diciembre.
- GUERRA-BORGES, A. (1991). *La integración de América Latina y el Caribe: La práctica de la teoría*. UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas. México.
- MACHLUP, F. A (1977). *History of Thought of Economic integration*. London: The Macmillan Press.

- MAGARIÑOS, GUSTAVO. (2000). *Integración Multinacional. Teorías y Sistemas*. ALADI y Universidad ORT, Uruguay.
- MARX, K. (1966). *La ideología alemana*. La Habana. Edición Revolucionaria.
- MARX, K. (1970). *Contribución a la crítica de la Economía Política*. La Habana: Edición Revolucionaria.
- MARX, K. (1973). *El Capital*. La Habana: Editorial Ciencias Sociales.
- MASSELL, B. (1968). *Reply and further Thoughts on Customs Unions*. Economic Journal, No. 78. New York.
- RODRÍGUEZ. C. R. (1983). *Letra con filo*. Tomo 2. Editorial Ciencias Sociales. La Habana.
- REGUEIRO B. L. (2007). *Conferencias del Curso: Los procesos de integración en América Latina*. CEA. La Habana.
- SZENTES, T. (1984). *La economía política del subdesarrollo*. La Habana: Editorial Ciencias Sociales.
- TUGORES, J. (1995). *Economía Internacional e Integración Económica*. Madrid: McGraw-Hill.
- VINER, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York: The Carnegie Endowment for International Peace.