



Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura

ISSN: 1315-3617

coyuntura@cantv.net

Universidad Central de Venezuela

Venezuela

Petit Primera, José Gregorio
LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA INTEGRACIÓN Y SUS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES
Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, vol. XX, núm. 1, enero-junio, 2014, pp. 137-162
Universidad Central de Venezuela
Caracas, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36433515007>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

LA TEORÍA ECONÓMICA DE LA INTEGRACIÓN Y SUS PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

José Gregorio Petit Primera¹
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

Resumen:

Este trabajo tiene como objetivo fundamental explicar los principios que fundan una integración económica, sus objetivos, etapas, costos y beneficios para los países que se integran. En ese sentido, la integración consiste en eliminar, de manera progresiva, las fronteras económicas entre países. Se presentan además teóricamente los efectos tanto estáticos como dinámicos que estos tipos de procesos conllevan a las economías modernas, y finalmente, para verificar la teoría de la integración económica con la evidencia empírica se hace referencia al caso del Mercado Común del Sur (Mercosur). Para la elaboración de este trabajo se utilizó una metodología descriptiva.

Palabras claves: integración económica, tipos de integración, economías de escala, creación de comercio, desviación de comercio.

I. INTRODUCCIÓN

La integración económica inicialmente considerada como una segunda rama del estudio de las economías internacionales, la teoría de la integración económica experimentó un interés creciente durante las últimas décadas: investigadores y expertos hicieron progresos consistentes en campos como la macroeconomía internacional, el monetarismo internacional, el comercio internacional, la teoría del comercio regional e intra-industrial² desde los primeros trabajos de Viner (1950) sobre el impacto de la formación de una unión de consumidores sobre la producción; tal progreso la convirtió en lo que hoy es considerado un área completa de investigación. Al mismo tiempo, el interés de los políticos se incrementó desde que comenzaron a preguntarse cómo estos procesos podían ser conducidos o influenciados para alcanzar mayores niveles de riqueza, bienestar y crecimiento.

¹ josepetit@usb.ve

² Comercio internacional en el que se intercambian productos de la misma industria, es decir, de la misma naturaleza, por lo que no se actúa según las teorías de la ventaja comparativa y de la dotación factorial, a diferencia de lo que ocurre en el comercio inter-industrial. En el estudio de las relaciones internacionales, aquel comercio que se desarrolla mediante el intercambio de productos de industrias de la misma naturaleza.

Aunque la actual Unión Europea represente el ejemplo actualmente más avanzado de integración, los últimos 50 años de historia europea no son el único ejemplo de procesos de integración económica que merecen la atención de políticos e investigadores, casos de avances en sus etapas iniciales pueden encontrarse en otras partes del mundo. Todos estos casos son una muestra de cómo la integración económica necesita de la creación de mercados integrados. En ese sentido, este trabajo tiene como propósito estudiar el fenómeno de la integración tomando como referencia la literatura económica, focalizando la atención en particular sobre sus objetivos, etapas, costes y beneficios para los países que se integran, y finalmente describir desde el punto de vista teórico los efectos tanto estáticos como dinámicos que estos tipos de procesos supuestamente conllevan en las economías modernas.

II. EL CONCEPTO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN PERSPECTIVA HISTÓRICA

La integración económica no es un fenómeno moderno: varios países europeos se construyeron a partir de un proceso integrador que eliminó las barreras que separaban distintos mercados regionales. En concreto, Gran Bretaña se constituyó, como unidad económica, en el siglo XVIII, y Francia lo haría después que la Revolución Francesa suprimiera las barreras internas que impedían el libre movimiento de mercancías y mano de obra. La moderna Alemania nace a través de una unión aduanera de Zollverein³ (Marx citado en Tamanes, 1990: 202) en 1834, que aglutinó siete estados germánicos. Italia es también el resultado de un esfuerzo de unificación económica llevado a cabo en 1861. Lo que sí nos diferencia de épocas pasadas, lo que hace de nuestro tiempo la “era de la integración” (Haberler, 1964), es la proliferación de ensayos integradores y de propuestas de integración.

En efecto, la palabra integración proviene del latín “integratio”. En esta lengua, sin embargo; quiere decir renovación; según Machlup (1977) el término “integratio” usado en el sentido de combinar las partes en un todo data del año 1600.

El término integración económica tiene una historia bastante corta. Aparentemente, Wilhelm Röpke fue el primero en utilizarlo en un artículo que publicó en 1939 titulado “Problemas decisivos de la desintegración de la economía mundial”, luego Röpke (1942) publicó un libro titulado “International economic disintegration”, en donde explica que en el período que va desde 1700 a 1914, las naciones integraron positivamente sus economías con la economía mundial. En el período mencionado, dominado por el mercantilismo se integraron los mercados nacionales al disminuir los derechos de paso y otras trabas feuda-

³ “La unión aduanera alemana de Zollverein es como una locomotora, imposible de detener, que lo arrolla todo”.

les al comercio internacional. Desde Röpke, no se detectó un uso del término hasta 1949.

Después de la Segunda Guerra Mundial Estados Unidos creó una organización gubernamental llamada "Economic Cooperation Administration"⁴. Estaba dirigida por Paul Hoffman, quien fue sumamente activo en incitar a los europeos a una unión económica para favorecer el crecimiento de estos países y, por esta vía desbaratar los propósitos expansionistas de la Unión Soviética. En un discurso pronunciado en 1949, Hoffman (citado por Machlup, 1977: 11) utilizó quince veces la palabra integración. El término tuvo quizás su más preclara consagración en ese famoso discurso.

En el decenio de 1950, el término de integración económica se consagra totalmente, su uso se difundió y el concepto es definitivamente establecido. En el año 1954, el economista Premio Nobel Jan Tinbergen (1954: 2) publicó un libro donde relaciona a la integración económica internacional con el libre comercio mundial, en productos tanto industriales como agropecuarios. Este autor dice que la integración económica es la creación de la estructura de la economía más deseable a través de la cual se eliminan las barreras artificiales para la operación óptima e introduce deliberadamente todos los elementos deseables para la coordinación y unificación, también distingue entre integración negativa e integración positiva: las medidas negativas suponen eliminar los obstáculos que separan las economías y son, generalmente, las más fáciles de definir y adoptar (por ejemplo, suprimir los aranceles entre países miembros); las medidas positivas entrañan mecanismos de cooperación (por ejemplo, armonizar políticas macroeconómicas) que se van ampliando conforme la integración avanza y que resultan, normalmente, más complicadas de poner en práctica.

Quizás la definición más conocida es la del economista húngaro Bela Balassa (1964: 2)⁵ para quien es "*el proceso o estado de cosas por las cuales diferentes naciones deciden formar un grupo regional*". Es decir que la define de dos maneras, como un "proceso" y como un "estado de cosas". En ese sentido, la noción de proceso es una noción dinámica, que expresa un concepto de movimiento hacia un estado distinto; un estado de cosas, en cambio, significa un concepto más estático, por cuanto se refiere a la situación en que están determinados países cuando intentan formar un grupo regional en un punto determinado del tiempo. Ramón Tamañes (1990: 170), por su parte, considera que la

⁴ La Administración de Cooperación Económica (ACE) fue una agencia del gobierno de Estados Unidos creada en 1948 para administrar el Plan Marshall.

⁵ En 1980 se publicó una edición con nuevo copyright, pero en realidad es una reimpresión de la edición de 1964.

integración económica “es un proceso a través del cual dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias estimadas poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión idónea”.

Desde la óptica de Martínez Peinado (1997: 11-12) existen dos dialécticas referentes a la integración económica, una nacional y otra mundial. La primera es contradictoria con la globalización, y expresa fundamentalmente las estrategias de los Estados para, agrupándose, competir contra todos. Todo proceso de integración, desde este punto de vista, es a la vez un proceso de exclusión (de los competidores). La segunda postura no sólo contradice el proceso de globalización, sino que es un paso necesario en la imposición de la mundialización, porque es la mayor estrategia de los capitales más fuertes para aprovechar al máximo el desarrollo desigual que imponen la expansión internacional del capitalismo y la progresiva debilidad del Estado nacional. En definitiva: fuera de un proceso integrador una economía nacional individual no tiene ningún futuro.

II.1. Etapas de los procesos de integración

La mayoría de los tratadistas de la integración están de acuerdo que la misma no es un suceso, sino un proceso constituido por cinco etapas⁶: la zona o área de libre comercio, la unión aduanera, el mercado común, la unión económica y la comunidad económica o integración económica total. Estas etapas consideran que la economía internacional es un fenómeno de tipo comercial, en la cual están contenido los siguientes aspectos: comercio de bienes y servicios, pagos internacionales, problemas monetarios, transporte y comunicaciones, finanzas y seguros, movilización de personas, etc. Siguiendo esta clasificación clásica aportada por Balassa (1964: 3-5), describiremos a continuación de menor a mayor, estas cinco tipologías o fórmulas de integración:

⁶ Algunos autores señalan un Acuerdo Preferencial como la primera etapa de la integración económica, que consiste en que los países miembros se conceden entre sí una serie de preferencias, como la reducción de aranceles o de otras formas de protección, generalmente en el sector industrial. Un Acuerdo Preferencial tenía el inconveniente de chocar contra las normas del extinto GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio), que no consideraban tales acuerdos incluidos en las excepciones al principio de no discriminación. Sin embargo, para Balassa (1964) y Moavro (1992) un acuerdo preferencial constituye una forma inicial de integración sin mayor importancia dado su corto alcance.

II.1.1. Zona o área de libre comercio

Comprende la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones e importaciones de bienes que son originarios de los Estados miembros del área, al tiempo que cada uno de ellos mantiene sus propios aranceles frente a terceros. Un ejemplo de este esquema de integración es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, siglas en inglés) firmado por Canadá, Estados Unidos y México, cuyo tratado está vigente desde el 1 de enero de 1994.

El problema que se deriva de una zona de libre comercio es la necesidad de mantener controles fronterizos para los productos que procedan de países pertenecientes al área de libre comercio pero que hayan sido producidos total o parcialmente en el exterior; para tratar de evitar el problema se establecen “reglas de origen”⁷ de los bienes que se importan, de manera de diferenciar la procedencia de un producto y permitir a las autoridades portuarias saber qué producto amerita recibir las ventajas arancelarias. Por ejemplo, una regla es considerar bienes originarios de un área de libre comercio a aquellos que incorporan materiales procedentes del exterior pero sin exceder 50% del total del producto.

II.1.2. Unión aduanera

En este modelo los Estados que conforman el área de libre comercio establecen un arancel externo común frente a terceros países. La unión aduanera requiere de mayores esfuerzos de negociación y acuerdo, ya que cada miembro puede ver modificada su estructura productiva, en mayor o menor grado, como

⁷ Las normas de origen son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados. Las prácticas de los gobiernos en materia de normas de origen pueden variar considerablemente. Si bien se reconoce universalmente el criterio de la transformación sustancial, existen otros criterios que algunos gobiernos aplican que es el de la clasificación arancelaria, otros, el criterio del porcentaje ad valorem, incluso otros, de la operación de fabricación o elaboración. En un mundo en proceso de globalización es más importante aún lograr un cierto grado de armonización entre las prácticas adoptadas por los miembros para aplicar tal prescripción. Las normas de origen se utilizan en los siguientes casos: al aplicar medidas e instrumentos de política comercial tales como los derechos antidumping y las medidas de salvaguardia; al determinar si se dispensará a los productos importados el trato de la nación más favorecida (NMF) o un trato preferencial; a efectos de la elaboración de estadísticas sobre el comercio; al aplicar las prescripciones en materia de etiquetado y marcado; por último en la contratación pública.

consecuencia de decisiones comunes, bajo este esquema permanecen las barreras que impiden la libre circulación de los factores de la producción.

II.1.3. Mercado Común

Un mercado común supone, la existencia de una unión aduanera, pero además requiere de la liberalización de los factores productivos, pues no se limita únicamente a las mercancías, como es el caso de los dos estadios anteriores. En este sentido, el mercado común implica la liberalización efectiva de mercancías, personas, servicios y capitales, por lo que no existen obstáculos a la entrada y salida de personas que se desplacen con una finalidad económica (empresarios y trabajadores) en ninguno de los Estados miembros.

II.1.4. Unión económica

La unión económica supone un grado más avanzado en el proceso de integración económica regional. En efecto, la realización de ésta implica la existencia previa de un mercado común, pero además que haya armonización de las políticas económicas de los Estados miembros. La unión económica incluye la unión monetaria o de las paridades de las monedas, cuya fase más avanzada puede conducir a la circulación de una moneda única y a la instauración de una autoridad monetaria central, como es el caso, por ejemplo, de la Eurozona.

II.1.5. Comunidad económica o integración económica total

La integración económica, finalmente, implica la aparición de una autoridad supranacional que adoptará las decisiones de política fiscal, monetaria y cambiaria. Cualquier decisión particular dirigida al fomento de una rama productiva o a la corrección de un desequilibrio regional deberá ser autorizada por dicha autoridad.

Requeijo (2002) sostiene que conviene hacer tres precisiones sobre las etapas de la integración: 1) las etapas no presentan perfiles nítidos. Por razones taxonómicas se efectúa esta clasificación que se enumera, pero la realidad demuestra que existen fórmulas intermedias con mezcla de características, 2) Existe un código de la integración en virtud del cual o bien el proceso se interrumpe, porque algunos miembros son incapaces de soportar los costes que entraña, o bien el proceso continúa en busca de una fase superior y 3) A pesar de la dinámica integradora, el paso de un estadio a otro es una decisión política que entraña costes y dificultades y que, consecuentemente no puede ser adoptada en

solitario por los dirigentes políticos, sino que ha de ser entendida y refrendada por una mayoría de los ciudadanos.

II.2. Objetivos de la integración económica

Las razones para la integración son de tipo económico y político. Las económicas tienen que ver con las ganancias asociadas al libre juego del mercado y a una ampliación de los mercados⁸, lo que permite una mayor división del trabajo en el seno del espacio integrado y, consecuentemente, una mejor asignación de recursos reales y financieros: será más fácil para las empresas obtener economías de escala y alcance, lo que debe permitir un mayor ritmo de crecimiento de las economías además de una mejora del bienestar general.

La integración busca también aumentar la competencia en el conjunto de los países miembros. A través de una mayor competencia, la inversión debe acelerarse y provocar una revitalización de las economías de bloque; también, de esa forma, debe acelerarse el ritmo de crecimiento y potenciarse el bienestar social. Las políticas se refieren esencialmente al aumento de cohesión que proporcionan mayores vínculos económicos o a la conveniencia de formar unidades políticas amplias capaces de hacerse oír en el concierto internacional, pero en ocasiones pueden presentarse más bien reticencias políticas a la integración, que sólo los beneficios económicos pueden disipar. Los objetivos de la integración económica pueden resumirse de la siguiente manera:

- Preservar la paz y la seguridad (Tratado de la CECA⁹).
- Poder suficiente para determinar los términos de intercambio-precios internacionales-OPEP.

⁸ Adam Smith (2001) en 1776 publicó su obra clásica "*Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las Naciones*" (o simplemente *la riqueza de las Naciones*), tras resaltar el papel central de la especialización y la división del trabajo como base del crecimiento de la productividad y la eficiencia, señalaba como la principal limitación a tales mecanismos es el tamaño limitado del mercado.

⁹ La CECA fue una entidad supranacional del ámbito europeo que regulaba los sectores del carbón y del acero de los estados miembros. Fue promovida y alentada desde 1950 por los franceses Robert Schuman, entonces ministro de Relaciones Exteriores de Francia, y Jean Monnet, negociador designado por el gobierno francés y más tarde primer presidente de la Alta Autoridad (organismo rector) del CECA, a quien se le atribuyó, por su perseverancia y sentido diplomático, finalmente la paternidad de la Comunidad ya que fue el antecedente directo de la Europa de los Seis: Francia, Alemania Occidental, Italia, Bélgica, Luxemburgo y los Países Bajos cuya unión se pactó en 1957 mediante el Tratado de Roma.

- Ganar poder de negociación en los foros políticos internacionales y económicos (Mercosur).
- Seguro contra eventos futuros como las guerras comerciales o la discriminación comercial (Grecia, España y Portugal ganaron credibilidad política cuando se unieron a la CE por los compromisos adoptados).
- Motivos puramente económicos: aumentar el bienestar social a través de diferentes mecanismos económicos: economías de especialización, economías de escala, mayor competencia, mejor y más rápido acceso e implementación de los avances tecnológicos y mejoras de calidad.

Los objetivos de la integración económica están relacionados directamente con los beneficios que trae a los países que se asocian en un esquema de integración, sin embargo, también hay que evaluar los costes que tienen que asumir dichos países.

II.3. Costos-beneficios de la integración económica

Todo proceso de integración entraña costos, que deben ser valorados y afrontados, en cuanto sea posible, de lo contrario, y a medida que el proceso avance, las resistencias de los sectores afectados se irán intensificando y se correrá el peligro de desvirtuar, de alguna forma, el empeño. Requeijo (2002) sostiene que al iniciar un proceso de integración es preciso recordar a la sociedad que hay unos costes que deberán asumirse y que, normalmente, aparecerán antes que los beneficios del mercado ampliado, y recordarlo con insistencia para que ningún reducto productivo o social pueda alegar ignorancia¹⁰. Siguiendo a este autor, los costos que puede generar un proceso de integración son los siguientes:

- a) Al eliminar las fronteras económicas y aumentar la competencia, aparecen continuamente ganadores y perdedores. Los ganadores serán, generalmente, los sectores o empresas más competitivos del espacio integrado, su superior competitividad se apoyará, unas veces, en los menores costos laborales, otras, en la diferenciación productiva basada en los niveles tecnológicos más elevados. Ciertamente es que, como se indicará al analizar los efectos de la integración, la misma competencia acrecentada puede modificar, al impulsar la inversión, la situación relativa de sectores o empresas, pero esta transformación requerirá tiempo y, consecuentemente, no evitará la desapa-

¹⁰ Requeijo (2002: 47) puntualiza que “al decidirse la incorporación de España a la CEE, la opinión pública española mostraba una rara unanimidad que se ha ido quebrando conforme el acrecentamiento de la competencia ha creado graves problemas para toda una serie de sectores y empresas españolas”.

rición de las empresas más débiles. Es muy posible, por tanto, que los reclamos protectores se sucedan, conforme la competencia golpee las partes más blandas del tejido productivo.

- b) En un espacio integrado, la transmisión del ciclo es más rápida y acentúa las crestas y valles de la actividad productiva, situación que, en ambos casos, pero sobre todo en la segunda, planteará dificultades adicionales a las políticas económicas de los países miembros.
- c) Conforme avance el proceso integrador, las políticas económicas nacionales tropezarán con más restricciones porque se exigirá una mayor armonización de las mismas en el seno del bloque. Es más, el país más fuerte terminará por imponer sus criterios en determinadas políticas y los demás deberán acomodar las suyas. En el fondo, el país guía de la Comunidad Económica Europea (CEE), Alemania ha condicionado, en buena medida, las políticas económicas de sus socios comunitarios.
- d) Dado que el crecimiento tiende a polarizarse, por acumulación de economías externas, la integración acentuará, probablemente, los desequilibrios regionales y las disparidades sociales, y lo hará aunque existan mecanismos de compensación, los cuales, generalmente financieros, pueden paliar las situaciones extremas pero no corregir la tendencia acumulativa del crecimiento.
- e) Finalmente, en los estadios superiores de la integración, habrá cesiones importantes de soberanía, lo que muy probablemente despertará las reacciones nacionalistas y complicará el proceso. A partir de la fase del mercado común no es posible acentuar la integración sin armonizar determinadas políticas e imponer otras: se tenderá a armonizar las políticas monetarias y fiscales, y a imponer, por ejemplo, las comerciales o medioambientales.

En cuanto a los argumentos empleados por los teóricos en apoyo a los beneficios de la integración, existe un amplio repertorio de razonamientos. Tamares (1990) y Tugores (2002) señalan lo siguiente: las economías derivadas de la producción en gran escala (o abreviadamente, economías de escala)¹¹; la inten-

¹¹ La hipótesis básica de la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTC) es que este puede originarse no sólo por la presencia de ventajas comparativas, sino también por la existencia de economías de escala en la producción; en términos teóricos, este enfoque supone una estructura de mercado de competencia imperfecta compatible con la presencia de economías a escala (o retornos crecientes de escala), a diferencia del enfoque tradicional del comercio internacional, en el cual se presupone que la estructura de mercado es de competencia perfecta y que la tecnología es de retornos constantes de escala. La presencia de economías de escala en la producción incentiva a los países a que se especialicen en la producción de un número menor de bienes, pero a mayor escala; así, venderán el excedente de producción y comprarán los bienes que no producen (que provienen del excedente de producción de los demás países). Entonces, de acuerdo con la

sificación de la competencia dentro del nuevo mercado ampliado; la atenuación de los problemas de pagos por el ahorro de divisas convertibles; la posibilidad de desarrollar actividades difícilmente abordables por parte de determinados países individualmente, debido a la insuficiencia de sus mercados respectivos; el aumento de poder de negociación frente a países terceros o frente a agrupaciones regionales; una formulación más coherente de la política económica; así como la ineludible necesidad a mediano o largo plazo de introducir reformas estructurales que en el contexto de un status quo nacional podrían aplazarse sine die; y finalmente, la posibilidad de conseguir sobre la base de un rápido proceso de integración una aceleración del desarrollo económico (no simplemente del crecimiento)¹².

- a) Economías de escala: estas son el resultado de una mayor eficiencia, basada en una dimensión adecuada de la planta, que permite costes medios unitarios mínimos y que posibilita la competencia en el mercado internacional. Las economías de escala sólo son posibles cuando la producción se lleva a cabo masivamente, esto es, en plantas de gran dimensión y en series, todo ello apoyado en un fuerte avance tecnológico. Para que estas economías se den en la realidad, son necesarias grandes empresas, que únicamente pueden surgir con vistas a mercados muy amplios (nacionales o internacionales), o como consecuencia de la concentración de empresas preexistentes dentro de un área en proceso de integración.
- b) Intensificación de la competencia: la ampliación del mercado resultante de la integración puede conducir a una cierta intensificación de la competencia. En un mercado nacional estrecho, determinadas producciones para ser rentables han de ser realizadas por una sola firma; por el contrario, en un vasto mercado común, pueden ser varias las empresas que trabajen en una dimensión próxima a la óptima, compitiendo entre sí, y con una serie de efectos favorables para el consumidor: precios más bajos, mejor calidad, aceleración del proceso tecnológico, etcétera.
- c) Atenuación de los problemas de pagos internacionales: En general, los problemas de balanza de pagos comienzan a considerarse graves cuando conducen a la contracción de las reservas de divisas convertibles. Por ello, todo lo que suponga un mejor aprovechamiento de esas divisas (merced al

NTC, la presencia de economías de escala también puede generar comercio internacional y ganancias derivadas de este, incluso si no existen ventajas comparativas. Véase Krugman (1980: 950-959).

¹² A los efectos semánticos, la palabra crecimiento significa que el PIB está aumentando, independientemente de que falten transformaciones estructurales y de que los desequilibrios vayan en aumento dentro de ese crecimiento.

empleo de mecanismos de compensación de pagos) puede ser de gran utilidad para mantener un nivel de reservas adecuado, y sobre todo, para agilizar el comercio intrazonal, lo cual constituye un pre-requisito para acelerar la integración.

- d) Posibilidad de desarrollar nuevas actividades difíciles de emprender aisladamente: La cooperación y la integración económica ofrecen numerosos ejemplos de que existe la posibilidad de desarrollar nuevas actividades en el campo tecnológico e industrial, prácticamente impensables a escala nacional. Las grandes obras hidroeléctricas, las nuevas industrias (electrónica, informática, satélites, etc.), el desarrollo de la petroquímica hasta sus últimas ramificaciones, la energía atómica de fusión, son todas ellas, empresas que normalmente los países más pequeños no pueden desarrollar por sí mismos de forma individual; pero en las que sí pueden participar efectivamente, en mayor o menor medida, sí se agrupan regionalmente.
- e) Aumento del poder de negociación: En un intento de medir el poder de negociación de un país, haciendo abstracción de su fuerza militar, pueden tomarse algunos índices formados a base del PIB, el volumen de comercio, o la capacidad de financiación exterior. Normalmente, un país tiene mayor poder de negociación en sus relaciones económicas internacionales cuando mayores son las tres magnitudes citadas. En ese sentido, el poder de negociación crece más que proporcionalmente por medio de la integración. Por otra parte, en los organismos y conferencias internacionales, que hoy se celebran tan frecuentemente, un grupo de países en curso de integración -cada país con un voto-, con una actitud común pensada y resuelta frente a los problemas debatidos, tiene sin duda; una mayor fuerza que la de un país cualquiera cuya potencia económica sea equivalente a lo que suma en conjunto el grupo de países en curso de integración. Además, a la inversión extranjera, al contar con nuevos alicientes (el acceso a un mercado mucho mayor), se le podrían imponer determinadas condiciones mínimas (dimensión de la planta, valor añadido, compromisos de exportación, etc.), prácticamente inaceptables en las condiciones poco atractivas de un estrecho mercado interno y de aislamiento del país de cualquier clase de bloque económico.
- f) La formulación más coherente de la política económica nacional: Este es un elemento que con frecuencia se olvida al estimar las ventajas de la integración económica, siendo no obstante; uno de los que tienen mayor relevancia a corto y a mediano plazo. Un país, mientras se desenvuelve al margen de toda clase de cooperación e integración, puede llevar a cabo la política que mejor le parezca en tanto que sea compatible con sus aspiraciones unilate-

rales. La participación en determinados organismos internacionales o la adhesión a acuerdos del mismo tipo (OMC, FMI, BM, etc.) supone ya la aceptación de una cierta disciplina monetaria, arancelaria y comercial. Es un paso adelante, la integración económica, por los mayores compromisos que entraña, y por los mayores riesgos que implica, generalmente obliga al mejoramiento de la propia política económica, implica la realización de transformaciones importantes de la estructura económica nacional.

- g) La integración económica y las transformaciones estructurales: La integración externa no puede considerarse como una panacea, no puede pensarse per sé que la integración vaya a suponer la demolición de los atavismos estructurales de las economías en integración. La integración supone una gran movilidad de políticos, economistas, intelectuales y líderes sindicales. El mantenimiento de masas importantes de población marginadas del circuito monetario social y cultural, se hace cada vez más difícil, al acentuarse el contraste entre los países más y menos evolucionados. Los grandes cambios tienden a producirse precisamente cuando las diferencias se hacen más visibles, por ello más insoportables, cuando el pueblo y sus dirigentes verdaderos toman conciencia de ellas. No existe contradicción entre integración externa e interna. Carece de sentido atribuir a los grupos industriales y urbanos el liderazgo de la integración (evidentemente, son los primeros en apoyarla) para, sobre esa base, atacar los proyectos en curso, infravalorando las posibilidades que ofrecen para la integración interna¹³. La promoción de transformaciones estructurales es algo que a la larga necesariamente habrán de apoyar los grupos integracionistas. La integración se hace fundamentalmente para fomentar una industrialización competitiva, a su vez, la industrialización no es posible sin un sector agrario que garantice el abastecimiento de alimentos a bajo coste, esto último sólo es factible con una política que canalice hacia el campo los recursos necesarios para introducir la necesaria revolución tecnológica y la reestructuración de las explotaciones. En otras palabras, en un área en curso de integración tiende a imponerse el patrón más evolucionado de los vigentes en cada materia: el sistema fiscal más progresivo, el educacional más completo, el de seguridad social más avanzado.
- h) La aceleración del ritmo de desarrollo y el logro de un alto nivel de empleo: la mejor prueba de eficacia de la integración –se puede afirmar, incurriendo tal vez en el clásico tópico del crecimiento– estriba en si acelera o no el desarrollo económico si contribuye o no a mantener altos niveles de empleo. Sobre este punto, la discusión podría ser inacabable; así ha sucedido entre

¹³ Tamanes (1990: 202) señala al respecto que los partidos políticos de izquierda han sido en general bastante miopes, aunque no cabe duda de que en Europa han cambiado su actitud inicial.

los críticos de la integración económica europea que durante los años 1960 sustentaron dos tesis abiertamente contrapuestas¹⁴: “la integración económica en Europa –decían unos– ha sido posible gracias a que en su comienzo coincidió con una excelente fase de la coyuntura”. La tesis contraria: “la integración económica ha contribuido a acelerar el desarrollo de la economía europea”. Las pruebas que pueden aducirse en defensa de cada una de esas dos tesis tienen fuerzas considerables, pero en fin de cuentas, es evidente que la Europa de los años 1960 y de nuestros días no habría sido ni sería la misma sin la EFTA y CEE. También está claro que esa Europa de hoy asombra por su desarrollo a un conocedor cualquiera de la Europa de 1948 o, incluso de la década de 1960.

II.4. Efectos estáticos y dinámicos de la integración

La teoría de la integración económica trata de conocer y comprender los cambios que se producen como consecuencia de la unificación de los mercados de diversos países en sus distintas fases o grados. Normalmente se suele estudiar la simple “unión aduanera” por lo que también se la llama “Teoría de las Uniones Aduaneras”. El libro que se considera que abrió este campo de estudio es “The Customs Unions Issue”, de Jacob Viner, publicado en 1950 en el que se analizaban los efectos sobre los sistemas de producción, la estructura del consumo, la balanza de pago y el desarrollo económico.

Hasta ese momento había un consenso general de que las uniones aduaneras permitirían una mejora del bienestar mundial y que serían un paso hacia el libre comercio. Viner (1950) demostró, en cambio, que las uniones aduaneras producían tanto efectos positivos como negativos. Todo proceso de integración económica implica un sistema de discriminación aduanera entre naciones ya que las importaciones de un mismo producto están sujetas a distintos aranceles y barreras dependiendo de que el país de origen pertenezca o no al grupo que se integra.

¹⁴ La polémica sobre la relación causa-efecto en el crecimiento europeo a partir de 1957, se suscitó en 1961 por un artículo del economista belga Alexander Lamfalussy titulado “Europe’s Growth is due to Common Market?”, aparecido en la *Lloyds Bank Review*, octubre 1961. Con la crisis que se desencadenó en 1973, nadie ha sostenido el fracaso de la CEE por no haberla compensado; a pesar de las no pocas frustraciones cabe afirmar que existe un consenso implícito de que, sin las Comunidades Europeas, los efectos de la recesión habrían sido aún peores.

Esto implica que alguien se beneficia y alguien se perjudica. Los economistas utilizan el concepto de óptimo de Pareto¹⁵ que se define como una situación en la que nadie puede mejorar si no es a costa de que otro sea perjudicado. No es posible hacer comparaciones objetivas entre dos situaciones diferentes si el paso de una a otra implica beneficio para uno y perjuicio para otro. No hay ningún juez en esta tierra con capacidad para sentenciar que el perjuicio que recibe uno queda compensado por el beneficio que obtenga otro. Por tanto, al analizar los efectos de una integración económica, hay que partir de la base de que inevitablemente unos se beneficiarán y otros serán perjudicados y de que no podemos justificar éticamente ese perjuicio de ninguna forma.

La integración económica produce cambios en la eficiencia global, es decir, en la capacidad total de producir bienes y servicios que satisfagan necesidades humanas, y en la forma de distribución de lo producido, pero, como no es posible comparar los beneficios de unos con los perjuicios de otros, la teoría de la integración económica se centró inicialmente en estudiar los efectos sobre el sistema productivo, dejando de lado los efectos redistributivos. Lógicamente esto ha dado origen a estudios críticos alternativos que lo que tratan es de medir los efectos de la integración sobre el bienestar social, es decir, analizando conjuntamente todos los efectos.

La teoría establece también la distinción entre efectos estáticos y dinámicos de las uniones aduaneras. Los efectos estáticos son principalmente los de la reasignación de recursos en el sistema productivo, los de los cambios en la estructura y pautas de consumo. Los efectos dinámicos son las consecuencias a

¹⁵ La Teoría del Segundo Mejor, Teoría del Segundo óptimo, Teorema de la segunda opción (Theory of the Second best) es uno de los teoremas económicos más importantes avanzados en la segunda mitad del siglo XX. El teorema fue introducido formalmente por Lipsey y Lancaster (1956: 1132) *“El teorema establece que si una de las condiciones necesarias para lograr un Óptimo de Pareto no es obtenible, las otras, a pesar de ser teóricamente posibles, dejan de ser deseables. En otras palabras, si una de las condiciones para lograr el óptimo de Pareto no es loggable, sólo es posible conseguir un óptimo abandonando las otras condiciones. El óptimo así logrado puede ser llamado el Segundo Mejor porque se logra sujeto a un constreñimiento que, por definición, previene el logro de un óptimo de Pareto”*. Alternativamente, se ha sugerido que “En breve, esta teoría establece, sobre las bases de un argumento matemático, que en una situación concreta caracterizada por cualquier desviación del óptimo perfecto, medidas parciales que eliminan solo algunas de esas desviaciones del arreglo óptimo pueden resultar en una disminución neta del bienestar social” nótese que esto no implica que la aproximación a las reformas no deba ser por parte o paulatina. “Propondría, en su lugar, que uno debe evitar aproximaciones poco a poco a mejoras que no han sido avaladas por un análisis cuidadoso y el uso extensivo del sentido común. Se podría esperar plausiblemente que muchas políticas produzcan una mejora a pesar que las cosas en otras partes no estén organizadas óptimamente”.

largo plazo sobre la tasa de inversión, el cambio tecnológico y el crecimiento. Es posible que ambos efectos vayan en sentido opuesto, en otras palabras, es posible que los resultados sean perjudiciales a corto plazo y beneficiosos a largo plazo o viceversa.

II.4.1. Creación y desviación de comercio

En su análisis, Viner acuñó los conceptos de “creación de comercio” y “desviación de comercio” que se han convertido en instrumentos imprescindibles para analizar y comprender los fenómenos y efectos de una integración económica.

La creación de comercio es el aumento del volumen del comercio entre países cuando se acuerda la unión aduanera entre ellos.

La desviación de comercio consiste en que parte de los flujos de importación y exportación que existían antes de un acuerdo de unión aduanera entre cada uno de los países firmantes del acuerdo con terceros países, serán sustituidos por importaciones y exportaciones de y hacia países miembros de la unión, desviándose así las rutas comerciales internacionales preexistentes.

La desviación de comercio es intrínsecamente un efecto negativo o perjudicial ya que implica sustituir el producto más eficiente por el menos eficiente.

Ejemplo. Antes de que hubiese unión aduanera, el país A importaba camisas de algodón del país B porque era el que las producía con mejor calidad-precio. Cuando el país A establece un acuerdo de unión aduanera con el país C, las camisas procedentes de este país resultan más baratas que las de B ya que las de este último tendrán que pagar un arancel aduanero superior. La desviación de comercio que se ha producido ha perjudicado al país que producía camisas de forma más eficiente. Por tanto, considerando la economía global, la eficiencia ha disminuido y los recursos (el algodón, en este ejemplo) irán al país que es menos eficiente en su uso.

En cualquier caso, para poder considerar la desviación de comercio como perjudicial para la eficacia hay que partir del supuesto de que la situación anterior era la más eficaz, lo cual no necesariamente es cierto. El mercado mundial siempre ha estado distorsionado y las razones por las que el país A importaba camisas del país B podrían ser muy diversas y no necesariamente implicar que B era el más eficiente. En última instancia, simplemente la existencia de aduanas y de un mercado interior protegido por las fronteras de A implica también la existencia de ineficiencias de partida.

La formación de cualquier unión aduanera siempre da lugar tanto a fenómenos de creación como de desviación de comercio y la eficiencia global mejorará, según Viner, siempre que la creación de comercio supere a la desviación de comercio, sin embargo, esta comparación es muy difícil de realizar.

Los análisis posteriores a Viner demostraron que cuando se produce una unión aduanera los cambios en los aranceles producen una modificación en los precios relativos entre los productos y modifican la estructura del consumo. Meade (1957) llamó "expansión comercial" al aumento en las importaciones que sobrepase la desviación de comercio. Si el coste de producción en el país C es menor que en el país importador A, el aumento en las importaciones siempre dará lugar a un beneficio económico. Toda unión aduanera, al variar los precios relativos y la estructura del consumo siempre tendrá un efecto sobre el bienestar. Aquí se está valorando la eficiencia en el consumo o el intercambio más que la eficiencia productiva. Con la misma forma de razonamiento que hizo Viner con respecto a la eficiencia productiva se puede considerar que la formación de una unión aduanera tenga efectos positivos y negativos sobre el consumo.

Se pueden establecer las siguientes consideraciones respecto a la magnitud de los efectos de una unión aduanera:

- cuanto más elevadas sean la elasticidades de la demanda y de la oferta en un país que va a integrarse en una unión aduanera, mayor será la creación de comercio;
- cuanto mayor importancia tenga el comercio del país con respecto a los países que formarán parte de la unión aduanera, mayor será la probabilidad de que la unión proporcione bienestar;
- cuanto mayor sea la extensión de la unión (en términos económicos) mayores serán las ganancias obtenidas mediante reasignación de producciones y menor la posibilidad de desviación de comercio;
- los efectos beneficiosos serán mayores cuanto mayores hayan sido los aranceles previos entre los países que se unen ya que la creación de comercio será mayor;
- la desviación de comercio será menor cuanto menor sea el arancel exterior común puesto por la unión aduanera a países terceros;
- cuando los países que se unen tienen economías que rivalizan entre sí, la creación de comercio y el beneficio común será mayor.

Lipsey (1960: 496-513) demostró que la desviación de comercio disminuye el bienestar (como decía Viner) cuando los bienes se consumen en una proporción fija, pero que ese efecto puede ser positivo si los consumidores pueden

alterar la estructura de su consumo como reacción a las variaciones relativas entre los precios.

Los principales efectos dinámicos (a largo plazo) de la integración son las economías de escala, los efectos sobre la competencia y, en suma, sobre el crecimiento económico.

Economías de escala significa que las empresas de los países que se integran podrán atender ahora a un mercado mayor y aumentar su producción, consiguiendo así unos costes medios más bajos. Aunque hay algunas reticencias, la mayoría de los economistas están de acuerdo en que la unión aduanera permitirá sustanciales beneficios, es decir, permitirá el aumento de la producción con costes medios más bajos en un gran número de sectores productivos.

Los efectos sobre la competencia son dudosos. Algunos economistas consideran que la unión aduanera fomenta la competencia entre empresas, forzando así a mejoras en la eficacia productiva, otros, por el contrario, creen que las uniones aduaneras facilitan la creación de cárteles y monopolios.

Las uniones aduaneras estimulan las innovaciones, los avances tecnológicos y aceleran el crecimiento económico ya que permiten el crecimiento del tamaño de las empresas y estas a su vez destinan proporcionalmente más recursos a la investigación.

Ejemplos gráficos de creación y desviación de comercio:

Caso de Creación de Comercio

	<i>País 1</i>	<i>País 2</i>	<i>País 3</i>
Costo	12	10	11
Costo + t (t=30%)	12	13	13.3
Costo luego de APC con país 2	12	10	13.3

Caso de Desviación de Comercio

El país 1, luego de imponer un arancel generalizado, compraba al país 2, que es el más eficiente de los tres países. Pero, luego de establecer el acuerdo comercial entre el país 1 y el país 3, empieza a comprar al país 3, que es menos eficiente que el país 2.

	<i>País 1</i>	<i>País 2</i>	<i>País 3</i>
Costo	14	10	11
Costo + t (t=30%)	14	13	13.3
Costo luego de APC con país 2	14	13	11

En estos ejemplos, el país 1 comprará todo del país con el que tiene un APC. Esta situación corresponde a una situación caracterizada por: a) la producción es lineal, por lo que el producto marginal es constante, lo que hace que el costo marginal también lo sea, b) no hay sustitución en el consumo.

III. VENEZUELA: MÁS POLÍTICA, MENOS ECONOMÍA: MERCOSUR UNA EVIDENCIA EMPÍRICA

Objetivos del Mercosur

- Libre circulación, a través de la eliminación de derechos aduaneros.
- Establecimiento de arancel externo común.
- Coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales.
- Compromiso de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes
- Es un tratado de libre comercio internacional, desarrollado a través de un ambicioso proyecto de integración económica, que surge en respuesta a un mundo globalizado.

Antecedentes

- En los años 1970 Uruguay profundizó su relacionamiento comercial con Brasil a través del Protocolo de Expansión Comercial (PEC) y con Argentina a través del Convenio Argentino-Uruguayo de Cooperación Económica (CAUCE).
- 1984 y 1989 Argentina y Brasil suscribieron veinticuatro protocolos bilaterales, en los que se regulaban diversas áreas.
- Los antecedentes más inmediatos, datan del año 1985 con la Declaración de Foz de Iguazú.
- En 1990, Argentina y Brasil suscribieron y se registraron en ALADI.
- El 26-3-1991 se firma el Tratado de Asunción entre los cuatro países.

Principales Hitos

- 1991 Tratado de Asunción: Constitución del Mercosur
- 1994 Protocolo de Ouro Preto: Define la estructura institucional del Mercosur
- 1998 Protocolo de Ushuaia: Sobre compromiso democrático en el Mercosur, la República de Bolivia y la República de Chile
- 2002 Protocolo de Olivos: Solución de controversias en el Mercosur
- 2004 Fondo para La convergencia estructural del Mercosur: Creación del fondo para la convergencia estructural del Mercosur
- 2005 Protocolo constitutivo del parlamento del Mercosur: Creación del parlamento del Mercosur
- 2006 Protocolo de adhesión de Venezuela: Adhesión de la República Bolivariana de Venezuela al Mercosur
- 2011 Protocolo de Montevideo: Sobre compromiso con la democracia en el Mercosur (Ushuaia II)
- 2012 Protocolo de adhesión de Bolivia: Adhesión del Estado Plurinacional de Bolivia al Mercosur
- 2001 ALBA vs ALCA
- Diciembre 2005: Mercosur aprueba ingreso de Venezuela
- Abril 2006: Venezuela denuncia la CAN y el G3 (concebidos bajo esquemas neoliberales para beneficiar élites y empresas transnacionales)
- 2009: restricciones de flujos comerciales con Colombia
- Tortuoso camino al sur: Mercosur
- A mediados de 1990s Caldera inicia acercamiento con Brasil
- 1999: Venezuela, Colombia, Ecuador y Perú firman ACE39 para desgravar comercio con Brasil

Juntos

- 1998: firma de acuerdo marco para negociación CAN-Mercosur
- 2004: Venezuela, Colombia y Ecuador firman ACE59 con Mercosur

Solos

- 2005: Mercosur acepta petición de Venezuela para ser miembro pleno
- 2006: se firma protocolo de adhesión ratificado por parlamentos de Argentina y Uruguay
- 2009: parlamento de Brasil ratifica protocolo
- 2012: suspenden a Paraguay y aceptan a Venezuela
- 2013: Paraguay aprueba ingreso de Venezuela

Efectos económicos de entrada a Mercosur

- Se acelera cronograma de desgravación previsto en ACE59 (desgravación total 2018)
- Desgravación total enero 2014
- Excepciones: Con Brasil 777 códigos y Argentina 610 (de 10.029) siguen ACE59
- Tratamiento especial para industria automotriz y azúcar
- AEC más elevado (desviación de comercio).

Tabla 1. Venezuela: comercio con Mercosur (\$ MM)

	1998	2004	2010	2012
<i>Importaciones desde:</i>				
Argentina	325	315	1016	2006
Brasil	620	1227	3239	4368
Paraguay	102	138	549	75
Uruguay	32	31	351	525
<i>Exportaciones no petroleras a:</i>				
Argentina	20	17	8	3
Brasil	146	167	169	176
Paraguay	5	2	1	1
Uruguay	4	2	2	8

Fuente: INE.

Tabla 2. Venezuela: origen de importaciones no petroleras (\$ MM)

	1998	%	2012	%
Argentina	325	2,28	2.006	4,24
Brasil	620	4,35	4.368	9,23
Paraguay	102	0,72	75	0,16
Uruguay	32	0,22	525	1,11
Total MERCOSUR	1.079	7,57	6.974	14,74
Colombia	794	5,57	2.353	4,97
China	27	0,19	7.793	16,47
Ecuador	53	0,37	1.112	2,35
México	611	4,29	1.949	4,12
Estados Unidos	6.179	43,36	12.123	25,62
Perú	108	0,76	1.170	2,47
Otros	5.507	38,65	15.006	31,72
Total	14.250	100,00	47.310	100,00

Fuente: INE.

Tabla 3. Índice de Competitividad Global 2013-2014

Chile	34
México	55
Brasil	56
Perú	61
Colombia	69
Ecuador	71
Uruguay	85
Argentina	104
Paraguay	119
Venezuela	134

Fuente: INE

Venezuela: otros problemas

- Sobrevaluación del tipo de cambio
- -33% entre 1998 y 2012 a pesar de cuatro devaluaciones (2003, 2004, 2005, 2010)
- Enfrentamiento Estado-empresarios
- Deterioro de las instituciones

Tabla 4. Indicadores de Calidad Institucional 2013

	<i>Doing Business</i>	<i>Libertad económica</i>
Argentina	124	160
Brasil	130	100
Paraguay	103	80
Uruguay	89	36
Venezuela	180	174

Fuente: World Bank (2013) y The Heritage Foundation.

Nota: para Doing Business la muestra es de 185 países y para Libertad Económica de 176.

- Exportaciones no petroleras caen más de 50%
- % de productos manufacturados cae de 19% a 4%
- 1998: 15 capítulos aduaneros con más de \$100 MM
- 2012: 5 capítulos aduaneros con más de \$100 MM

Tabla 5. Venezuela: destino de exportaciones no petroleras

	1998	%	2012	%
Argentina	20	0,38	3	0,12
Brasil	146	2,80	176	6,86
Paraguay	5	0,10	1	0,04
Uruguay	4	0,08	8	0,31
Total Mercosur	175	3,36	188	7,33
China	5	0,10	422	16,45
Colombia	1337	25,64	315	12,28
Estados Unidos	1216	23,32	620	24,16
México	224	4,30	74	2,88
Otros	2257	43,29	947	36,91
Total	5214	100,00	2566	100,00

Fuente: INE.

MERCOSUR: Objetivos:

- Libre circulación de bienes, servicios y factores
- Adopción de AEC y política comercial común
- Coordinación de políticas macroeconómicas
- Armonización de legislaciones

Tabla 6. MERCOSUR: exportaciones intrarregionales (\$ MM)

	1991	1998	2002	2008	2010	2011
Argentina	1.977	9.415	5.718	16.145	17.025	21.172
Brasil	2.309	8.877	3.311	21.737	22.602	27.853
Uruguay	259	531	553	2.104	2.194	2.817
Paraguay	558	1.532	607	1.601	2.154	2.305
Total	5.103	20.355	10.189	41.587	43.975	54.147
Como porcentaje de exportaciones totales	11,1	25	11,5	14,9	15,6	15,3

Fuente: INE

- Brasil mayor exportador
- Estancamiento comercio intrarregional

Problemas del Mercosur

- Falta de coordinación de políticas macroeconómicas
- Restricciones no arancelarias
- Incumplimiento del AEC
- Falta de organismos supranacionales
- Lenta incorporación de normativa de Mercosur por parte de países miembros
- Venezuela no está preparada para Mercosur
- Entorno macroeconómico, competitividad, instituciones, conflicto Estado-empresarios
- Estrategia de integración: más política, menos economía
- Mercosur estancado. Política, mercantilismo
- Integración latinoamericana: dos bloques

CONCLUSIONES

La teoría de la integración económica encuentra sus raíces en los primeros años de la década de los cincuenta, cuando algunos modelos de comercio internacional fueron adaptados para incluir los casos de Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP). Como estos modelos podían apreciar sólo cambios en

las tasas aduaneras y el número de restricciones a las importaciones y a las exportaciones, los así llamados efectos directos, sólo se consideraban los resultados microeconómicos de los acuerdos. No se daba importancia a los efectos indirectos como el comercio derivado y la creación de economías de escala, la especialización industrial interna, la redistribución del bienestar, los resultados pro-competitivos y, más especialmente, al crecimiento inducido. Estas consecuencias del proceso de integración serán llamadas en adelante efectos dinámicos, en contraste con los efectos estáticos, aquellos apreciados por los primeros modelos propuestos por los estudiosos Viner (1950), Lancaster (1956) y Lipsey (1960).

Algunos de los efectos dinámicos como el efecto de producción, que deriva de la mayor demanda de productos en la que el país adjunta ventajas competitivas, o el efecto sobre el consumo, como consecuencia de la creación de comercio, y el desvío comercial, mecanismo que afecta la asignación de recursos, son las principales conclusiones a las que la teoría ha sido conducida por los trabajos del periodo que lleva desde la década de los cincuenta hasta la de los setenta. El efecto de desvío comercial fue objeto de particular atención.

La creación comercial es beneficiosa para un país desde el punto de vista económico básicamente porque lleva a la contracción de la localización ineficiente de recursos que pueden ser utilizados más efectivamente en otra parte de la economía. Sin embargo, sí se observa el fenómeno desde otra perspectiva; se puede claramente intuir como los grupos comerciales podrían incluso llevar a distorsiones con el resultado de inhibiciones del bienestar para los países participantes. Los ACP pueden generar ventajas comparativas intra-regionales, pero también desventajas comparativas si son considerados a nivel global. Gracias a los ACP los operadores de un país pueden encontrar conveniente importar un bien o un servicio desde otra nación que hace parte del acuerdo aunque haya, fuera del acuerdo comercial, otras economías que producen con costes más bajos pero desfavorecidos por las tasas de importación; las magnitudes de estos efectos pueden compensar, en algunos casos, las consecuencias positivas esgrimidas de los efectos sobre la producción y el consumo. Bajo el nombre de efectos dinámicos se incluyen un buen número de resultados. Las economías de escala y los efectos del learning by doing, consecuencia de mercados más grandes y del efecto sobre el consumo, el impacto de la inversión directa extranjera sobre el crecimiento, así como la intensificación en la competitividad realizada por el mayor número de empresas actuando en un mismo mercado son todos efectos que necesitaban un nuevo marco teórico para ser estudiados. El primer intento de tomar en consideración estos aspectos ha sido a través de los modelos de competencia imperfecta y economías de escala. Los primeros autores a escribir en este sentido han sido Krugman (1979) y Helpman y Krugman (1985). La progresiva apertura de la teoría con la intención de incluir efectos dinámicos y

barreras indirectas al retraimiento del comercio fue acompañada en los siguientes años por estudios empíricos que evaluaban, especialmente desde la perspectiva comercial, de bienestar y competencia, las consecuencias de los ACP.

Entre otros, merecen ser mencionados los trabajos de Smith y Venables (1988) sobre los beneficios de llevar a término el mercado interno europeo de bienes.

Cabe destacar que la literatura de la integración económica distingue cinco niveles diferentes de integración caracterizados por el número e importancia de las barreras al comercio entre países, y por otras acciones tomadas con el fin de armonizar los mercados envueltos. Estas fases son: el Área de Libre Comercio, donde los países involucrados eliminan las tasas aduaneras y el número de restricciones; la Unión Aduanera, donde existe un grupo integrado de países con la misma política comercial internacional y aduanera; Mercado Común, donde la libertad de movimiento se extiende tanto a factores como a productos; la Unión Económica que incluye la unión monetaria o de las paridades de las monedas, cuya fase más avanzada puede conducir a la circulación de una moneda única y a la instauración de una autoridad monetaria central, como es el caso, por ejemplo, de la Eurozona y por último, una Comunidad Económica (o integración total), que implica la aparición de una autoridad supranacional que adoptará las decisiones de política fiscal, monetaria y cambiaria. Cualquier decisión particular dirigida al fomento de una rama productiva o a la corrección de un desequilibrio regional deberá ser autorizada por dicha autoridad. Finalmente, pasando revista al Mercosur a través de la teoría de la integración económica, la evidencia empírica nos demuestra que los beneficios para Venezuela luego de la inserción a este bloque todavía están por verse.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Balassa, Bela (1964), *Teoría de la integración económica*, Uteha, México.

Haberler, Gottfried (1964), "Integration and growth in the World economy in historical perspective", *American economic review*, Vol., LIV, Un resumen histórico de los grandes movimientos de integración.

Krugman, Paul (1980), "Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade", *American-Economic-Review*, 70(5), december.

— (1979), "Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade", *Journal of International Economics*, Vol. 9.

- Helpman, E. (1985), *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, Cambridge, Mass., MIT Pres.
- Lipsey, R.G (1960), "The theory of customs unions: a general survey", *Economic Journal*, Vol.70, No. 279, septiembre, traducido con el título "Examen general de la teoría de las unions aduaneras", Caves, R.F y Jhonson, H.G., (1973) "Ensayos de Economía Internacional", Amorrortu, Buenos Aires.
- Kelvin Lancaster (1956), "The general theory of second best", *The Review of Economic Studies* Vol.24, No.1, Oxford University Press.
- Machlup, Fritz (1977), *A history of thought on economic integration*, Columbia University Press, New York.
- Martínez Peinado, Javier (1997), *Globalización: Elementos para el debate*, Ponencia presentada en el seminario internacional "La economía mundial contemporánea. Balance y perspectiva", UAP, Puebla, agosto.
- Meade, James E (1957), *Problemas de la unión económica*, Aguilar, Madrid.
- Moavro, Horacio Roberto (1992), *La decisión. Aportes para la integración latinoamericana*, Instituto de Altos Estudios de América Latina-Centro Internacional de Formación Aristides Calvani, Caracas.
- Requeijo, Jaime (2002), *Economía mundial. Un análisis entre dos siglos*, McGraw-Hill, Madrid.
- Röpke, Wilhelm (1942), *Internacional economic desintegration*, Hodge, Edinburgh.
- Smith, Adam (2001), *La riqueza de las naciones*, Alianza Editorial S.A, Madrid.
- Smith, David A y Venables, A. (1988), "Completing the Internal Market in the EC: Some Industry Simulations", *European Economic Review*, Vol. 32.
- Tamanes, Ramón (1990), *Estructura económica internacional*, Alianza Editorial, Madrid.
- Tinbergen, Jan (1954), *Internacional economic integration*, Elsevier, Amsterdam.
- Tugores Ques, Juan (2002), *Economía internacional, globalización e integración regional*, McGrawhill, Madrid.
- Viner, Jacob (1950), *The customs union issue*, *Carnegie Endowment for International Peace*, New York.