



FORMAS Y VENTAJAS DE LA INTEGRACIÓN

Rogelio Pérez Bustamante
Universidad Rey Juan Carlos

Resumen

La sociedad humana camina hacia una integración planetaria, acelerada por los impulsos de una tecnología cada vez más poderosa. De modo que la mayoría de los países del mundo se encuentran dentro de alguno de los diferentes sistemas de integración económica; en cualquier de sus principales formas operativas: preferencias aduaneras, las zonas del libre comercio, las uniones aduaneras y uniones económicas y monetarias. En ese contexto, la integración regional y la globalización –libre comercio *erga omnes*– se desarrollan simultáneamente, por sus indudables ventajas en cuanto a economías de escala, mayor poder negociador, capacidad para generar grandes proyectos, etc. Claro es que los distintos procesos de integración presentan avances mayores o menores según el método elegido, la disciplina institucional, y la previa cooperación preparatoria. En ese sentido, la UE es el paradigma, y los intentos latinoamericanos el antiparadigma.

Abstract

The human society advances towards a global integration, that is being accelerated by the pulse of a technology more and more powerful. As a consequence of it, most of the countries in the world are already inside some system of economic integration. In any of the best known forms of integration: tariff preferences, free trade areas, common markets, and economic and monetary unions. In that context, regional integration and globalization appear to develop simultaneously, because of the great benefits that provide: scale economies, bigger bargaining power, broader capacity for special projects, etc. But all that, does not mean a general and homogeneous process, since the performing of the different schemes depend on methodology, discipline of the contracting parts, and the previous levels of cooperation. In that sense, the EU is the paradigm, and the Latin-American projects, the antiparadigm.

1. Significado y formas de integración económica

Sin necesidad de recurrir a las tesis de Teilhard de Chardin o McLuhan, es evidente que la sociedad humana camina hacia una integración planetaria en un proceso que se ha visto acelerado a impulsos de la tecnología. Descendiendo al terreno económico, la importancia del tema de la integración quedará suficientemente sustentada con la siguiente proposición: salvo Rusia, China y Japón, prácticamente todos los demás países del mundo se encuentran dentro de algún sistema de integración económica, al margen de cuál sea el grado de perfeccionamiento del mismo.

La integración económica es un proceso que describe los diversos modos a través de los cuales los países pretenden beneficiarse mutuamente a través de

la eliminación progresiva de barreras al comercio. De modo que dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias, estimadas poco adecuadas, se unen para formar un solo espacio económico (mercado común) de dimensión más idónea.

Para alcanzar ese propósito, es preciso realizar una serie de actuaciones de acoplamiento de las estructuras nacionales, a fin de abarcar con el mínimo coste social el ámbito que se pretende integrar, lo que normalmente exige un período transitorio más o menos largo, a fin de evitar planteamientos demasiado bruscos o drásticos y a lo largo del cual, por lo menos a partir de un cierto estadio, se hace prácticamente indispensable la transferencia de una parte de las soberanías nacionales a instituciones comunes que adquieren con ello un carácter supranacional. De modo que la integración impone una coordinación más estrecha, que a la postre puede

desembocar en una unión política. De ahí el error de muchos economistas al pensar que pueden existir procesos de pura integración económica sin implicaciones políticas, y también el error de algunos políticos que exigen la unión política a priori, sin percatarse que en buena parte la unión va forjándose día a día, cada vez que es preciso tomar decisiones comunes sobre cuestiones económicas importantes. Éste fue precisamente el fallo de los intentos europeos de unión política del período de entreguerras 1918-1939¹.

Por otra parte, como puso de relieve Gunnar Myrdal, los proyectos de integración entre países en vías de desarrollo (PVD) fracasan a causa de la limitación por su extrema pobreza, que impide que haya suficientes recursos financieros para sostener infraestructuras físicas, económicas y sociales avanzadas. Observación muy válida para los proyectos de integración en África y en parte también en toda Iberoamérica.

En cuanto a formas de integración, suelen enumerarse las siguientes: sistema de preferencias aduaneras, zonas de libre comercio, uniones aduaneras, y uniones económicas; formas que en realidad no son sino distintas gradaciones o estadios de integración económica. Podríamos referirnos asimismo a otros esquemas de integración, partiendo de otros criterios. Por ejemplo, con órganos supranacionales o sin ellos; integración global o sectorial, etc. En cualquier caso, la clasificación que aquí presentamos se hace sobre la base de papel y la función de arancel de aduanas y del régimen de comercio, por ser, ambos, mecanismos de defensa más importante de las economías de mercado, por el cual diferenciaremos las siguientes: preferencias aduaneras, zonas de libre comercio, y uniones aduaneras.

2. Preferencias aduaneras

Es una forma de integración parcial, basada en el acuerdo de un conjunto de territorios aduaneros para concederse entre sí una serie de ventajas aduaneras,

no extensibles a terceros, debido a la suspensión, internacionalmente aceptada, de la cláusula de nación más favorecida.

El origen histórico de esta categoría de integración data de cuando en el marco de la conferencia de La Habana de 1947 el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se acordó que el principio de la cláusula de nación más favorecida «no implicaría la supresión de las preferencias» entonces existentes, que pasaron a figurar en los anexos A a F del Acuerdo General, y que, por tanto, seguirían vigentes. Y cabe decir que a pesar del tiempo transcurrido esas preferencias siguen teniendo hoy un interés histórico, pues, como veremos, las preferencias evolucionaron a otras formas de conexión económica. Concretando ya, esas áreas preferenciales eran las siguientes:

2.1. La Commonwealth Británica

Nacida del vocablo inglés *common* y *wealth* –‘riqueza común’–, como una asociación voluntaria de Estados, refiere desde su origen un sistema de gobierno dedicado a aumentar el bienestar social o la riqueza común. Formalmente creada en la Conferencia de Ottawa de 1932, se configuró por una serie de preferencias bilaterales entre el Reino Unido, los Dominios (Canadá, Australia, Nueva Zelanda), la India y los demás territorios que antiguamente estaban dentro del Imperio Británico.

La *Commonwealth*, como área preferencial, tuvo una gran importancia en las décadas 1930-1950, pero con las transformaciones del comercio mundial (intercambio cada vez mayor Reino Unido-EFTA, Reino Unido-CEE, Canadá-EEUU, Australia-Japón, etc.) fue perdiendo buena parte de su anterior trascendencia. Sobre todo, desde el momento en que en 1969, el Reino Unido solicitó formalmente pasar a ser miembro de pleno derecho de la CEE, con un período transitorio para liquidar paulatinamente sus relaciones preferenciales con el resto de la *Commonwealth*, que dejaron de existir con la plena incorporación británica a la CEE en 1972.

¹ Ramón Tamames y Begonia González Huerta, «Estructural Económica Internacional», 22ª ed., Alianza Editorial, Madrid, 2010

Los demás miembros del área preferencial buscaron sus propios caminos. Canadá, Australia y Nueva Zelanda están cada vez más interesados en sus relaciones económicas con EEUU y Japón, y los PVD de la Commonwealth se interesan fundamentalmente por la UNCTAD y la OMC, por sus Sistemas de Preferencias Generalizadas; o bien se ocupan de desarrollar procesos de integración económica propios, como el de África Oriental, Caribe, Sudeste asiático, etcétera.

2.2. Territorios de la Unión Francesa

La Unión Francesa nace al terminar la II Guerra Mundial como respuesta a la Carta de Naciones Unidas de 1945 y al modelo británico de la Mancomunidad de Naciones de 1946 con la finalidad de procurar el desarrollo de la civilización y cultura comunes así como preservar la defensa. La Unión estaba constituida por la Francia metropolitana y su Imperio colonial, englobando:

- *África Occidental Francesa* (AOF), una federación de ocho territorios franceses en África: Mauritania, Senegal, Sudán Francés, ahora Malí, Guinea, Costa de Marfil, Níger, Alto Volta, ahora Burkina Faso, y Dahomey, ahora Benín.
- *África Ecuatorial Francesa* (AEF), federación de posesiones coloniales francesas en África central, que se extendía desde el río Congo hasta el desierto del Sahara creada en 1910 con cuatro territorios: Gabón, Congo Medio (actual República del Congo), Ubangui-Chari (actual República Centroafricana) y Chad.
- *Otras posesiones* (Madagascar, etc.), territorios de ultramar y departamentos ultramarinos.

El área preferencial de la Unión Francesa experimentó nuevas transformaciones a partir de 1957, con motivo de la creación de la CEE, de la cual las antiguas posesiones francesas pasaron a ser países asociados (los

Estados Africanos y Malgache Asociados, EAMA) con el carácter de elementos de una Zona de Libre Comercio CEE-EAMA, que se consagró oficialmente en la Convención de Yaundé de 1963; acuerdo de intercambio comercial y cooperación entre la CEE y 18 ex colonias europeas, que recibirían a través del Fondo Europeo de Desarrollo, ayuda técnica y económica. De este modo, la vieja zona de preferencias de Francia se convirtió primero en una Zona de Libre Comercio, en la que de una parte estaban la CEE como conjunto y de la otra, bilateralmente, 17 países (independientes políticamente) de África y Madagascar.

Posteriormente, las Convenciones de Yaundé I (1963-1969) y Yaundé II (1969-1975) integrarían respectivamente a 18 y 21 países y serían remplazadas desde 1975 por la Convención de Lomé I (1975-1979) que integraría a 45 países, Lomé II (1979-1985) con 57 países, Lomé III (1985-1990) con 66 países, Lomé IV (1990-1995) con 68 países, y Lomé IV revisada (1995-2000) con 71 países, que contienen sistemas de compensación, protocolos de intercambios para productos específicos, programas de seguridad alimenticia y desarrollo de infraestructura y agricultura sostenible. Finalmente estas convenciones darían paso al Acuerdo de Cotonú (2000) de intercambio comercial y de asistencia pacífica, integrado actualmente por 78 Estados de África, del Caribe y del Pacífico, que con modificaciones periódicas estará vigente hasta 2020.

2.3. Benelux y sus posesiones

Fundado el Benelux –acrónimo de los nombres de los tres países, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo– el 1 de enero de 1948, como una unión aduanera y económica, Bélgica y Holanda consiguieron en relación con sus antiguas colonias un trato análogo en el GATT al ya expresado para la Unión Francesa; integrándose como países ACP el Congo exbelga, Ruanda, Burundi, Surinam y las Antillas Holandesas. Con un régimen que actualmente se rige por el Convenio de Cotonú (2000) con validez hasta 2020.

2.4. Preferencias de los EEUU con Filipinas y otros territorios dependientes de EEUU

Las condiciones económicas de Filipinas tras la independencia en 1945 fueron especificadas a través de la Ley del Comercio Bell (*Benabé Act*) de 1946, también conocida como Ley de Comercio de Filipinas, aprobada por el Congreso de EEUU que estableció un sistema de preferencias arancelarias que perduraron hasta 1975.

Por su parte, Puerto Rico, convertido en Estado Libre Asociado de los Estados Unidos desde 1952 y las islas Vírgenes (compradas por Estados Unidos en 1917, con la concesión de la ciudadanía americana a todos sus habitantes en 1927), se encuentran dentro del territorio aduanero de EEUU.

2.5. Preferencias latinoamericanas

Podemos considerar en este ámbito de preferencias aduaneras los viejos Tratados preferenciales entre Chile, Argentina, Bolivia y Perú, reconocidos en el GATT, en 1947, que perderían toda relevancia al subsumirse dentro del proyecto de la ALALC, organismo regional latinoamericano creado el 18 de febrero de 1960 por el Tratado de Montevideo y reemplazado posteriormente por la ALADI, Tratado de Montevideo de 1980.

2.6. Preferencias sirio-libanesas

En el momento de suscribir el Acuerdo General (GATT) se reconoció, asimismo, el sistema de preferencias entre la Unión Aduanera Sirio-libanesa de 30 de noviembre de 1938, disuelta en 1945, y de Palestina y Transjordania. Este sistema preferencial perdería toda su vigencia por razones políticas a partir de la creación del Estado de Israel en 1947.

2.7. Acuerdos preferenciales

Además, por razones muy concretas, y por períodos en principio transitorios, puede suceder que se intente negociar Acuerdos preferenciales. Este supuesto se dio en el caso de las relaciones de la CEE con Israel y España (1970, Acuerdo Ullastres). Y aunque fuese para largo tiempo (1970-1986 en el caso de España), sólo tuvieron carácter transitorio hasta llegar a una verdadera asociación o adhesión, respectivamente.

3. Zonas de libre comercio

Las zonas de libre comercio están constituidas como un área de un país donde algunas de las barreras comerciales, como aranceles y cuotas, se eliminan y se reducen los trámites burocráticos pero manteniendo cada uno frente a terceros su propio arancel de aduanas y su particular régimen de comercio frente a terceros.

Constituyen, por tanto, un término medio entre las preferencias y la unión aduanera y en ese sentido, si los sistemas preferenciales de doble vía pertenecen al pasado, las zonas de libre comercio son, en general, formaciones poco estables; que se crean con carácter transitorio y que por la fuerza de los hechos tienden a convertirse en uniones aduaneras o a desaparecer.

Su constitución está regulada en el artículo XXIV del GATT, en el que se establecen las condiciones básicas para ellas: que se liberen las barreras para lo sustancial del comercio entre los países miembros (para diferenciarlas claramente de las áreas preferenciales) y que esa liberación se haga conforme a un plan y en un plazo de tiempo «razonable», es decir, no demasiado largo.

Son zonas de libre comercio en sentido estricto en la actualidad la EFTA (*European Free Trade Association* o Asociación Europea de Libre Comercio), la Zona Australia-Nueva Zelanda CER, y la zona de América del Norte (NAFTA o TLCAN). Se considera asimismo zona de libre comercio el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

4. Uniones aduaneras

Una unión aduanera es como un área de libre comercio que además establece una tarifa exterior común. Las uniones aduaneras son la forma de máxima integración de dos o más economías nacionales previamente separadas.

Una unión aduanera supone, en primer lugar, la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre los Estados que constituyen la unión. Este primer aspecto –en el que coinciden con las zonas de libre comercio– es lo que en el lenguaje económico coloquial se conoce con la expresión «desarme arancelario y comercial».

Pero la unión aduanera significa, además, la construcción de un arancel aduanero común frente a terceros países. Este último elemento –que también se denomina Tarifa Exterior Común o, simplemente, TEC– es lo que diferencia claramente a las uniones aduaneras de las zonas de libre comercio. En las uniones aduaneras, con una tarifa común entre los Estados miembros, se eliminan todas las revisiones fronterizas entre estos, dado que un producto importado de un Estado no miembro es sujeto a la misma tarifa sin importar el puerto de entrada.

En el artículo XXIV del GATT se establece que la formación de la TEC no podrá suponer derechos más elevados, como promedio, que los existentes en los previos aranceles de los países miembros de la unión aduanera. Igualmente, el desarme arancelario ha de afectar a lo sustancial del comercio, y debe realizarse –al igual que la construcción de la TEC– conforme a un plan y en un plazo «razonable».

Por lo demás, en la dinámica de la integración, la unión aduanera sin más, es difícil que pueda darse en la realidad, lo cual es enteramente lógico, pues, una vez establecida la libertad de comercio sin barreras arancelarias ni restricciones cuantitativas, resulta inevitable la aparición de una larga serie de problemas derivados de la existencia de los diferentes sistemas monetarios, fiscales, de transporte, etcétera, de los diversos Estados

participes. Así pues, paralelamente a la creación de una unión aduanera, acaba por hacerse necesario armonizar esos elementos, que en su conjunto componen el marco institucional de la economía.

Esa es la razón de que la unión aduanera, cuando se consolida efectivamente, se transforme, por pura necesidad, en unión económica. Esa fue la experiencia europea del siglo XIX; Unión Aduanera Alemana y Unión Aduanera Italiana, sobre todo, y esa resultó de la vivencia de las uniones económicas del siglo XX –UEBL, Benelux y CE/UE– que fueron planteadas globalmente, y desde un principio, como verdaderas uniones económicas; en las cuales, el establecimiento de la unión aduanera aparecía como una de las fases de la Unión, desde luego con carácter básico, pero no como el objetivo de más difícil consecución. Entre las uniones aduaneras del mundo se significan la Unión Europea, la Unión Aduanera de África Austral, y Mercosur.

5. Ventajas generales de la integración económica

Una vez estudiadas las distintas formas de integración, estamos en mejores condiciones de apreciar los argumentos empleados por los teóricos en su apoyo, que constituyen un amplio repertorio de razonamientos; destacando primeramente los planteamientos de Jacob Viner, cuando se refiere a la *desviación de comercio* de un país no miembro de bajo coste (que sigue enfrentándose a los aranceles externos del grupo) a un país miembro (que ya no se enfrenta a ningún arancel). En tanto que existe *creación de comercio*, cuando la integración económica genera un cambio en el origen del producto: de un productor nacional con mayor coste, al productor miembro con recursos de menor coste. Ese cambio, representa un movimiento en la dirección de la asignación de recursos de libre comercio y, por tanto, se supone que es benéfico para el bienestar².

² Viner J. (1950): *The customs union issue*. Nueva York, Carnegie Endowment for International Peace; Myrdal, G. (1957): *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Gerald Duckworth; Robson, P. (1980): *The Economics of International Integration*, Londres, George Akkeeb & Unwin Ltd

Además de los efectos estáticos de la integración económica, es probable que la estructura y el desempeño de los países participantes evolucionen de manera distinta que sin la integración económica. Los factores que causan esto se conocen como los efectos dinámicos de la integración económica; sobre todo cuando la competencia que surge del nuevo mercado común compensa los efectos negativos que podrían surgir del efecto desviación.

Desde otra perspectiva ciertamente importante Constantine V. Vaitsos³ manifiesta que el proceso de integración económica es un fenómeno social, que se produce en situaciones concretas y que inevitablemente beneficia o perjudica ciertos intereses económicos y políticos siendo lo importante el balance global de resultados. Además, la integración no surge espontáneamente de cualquier ambiente o contexto económico sino que es promovida por circunstancias económicas específicas y estructurada por actores tanto políticos como socio-económicos, para lograr objetivos o proteger ciertos intereses, como sucedió en Europa con sus padres fundadores: el ya lejano Condenhoven Kalergi, y los más políticos Bidault, Monnet, Spaak, De Gaulle, Adenauer, De Gasperi; con necesaria cita también de Salvador de Madariaga. Por ello, a los resultados económicos de la integración y la cooperación se deben agregar los beneficios que se obtendrían en otras áreas que preocupan a las sociedades en términos políticos, culturales, etc.

Parece claro, pues, que la integración no puede considerarse como una panacea, como el camino de superación de todos los males de las economías, y consecuentemente para alcanzar la meta del desarrollo integral; la integración económica debe ser completada con toda una serie de medidas de transformación. En ese sentido, Ramón Tamames, ha realizado una síntesis de las ventajas derivadas de la integración económica en los siguientes términos:

- *Economías de escala.* Desde una óptica industrial, las economías de escala hacen posible una mayor eficiencia, por la dimensión

adecuada de la planta, que permite costes medios unitarios mínimos y que posibilita la competencia en el mercado internacional. Podría decirse (contraargumento) que las economías de escala en las áreas de integración sólo están en condiciones de aprovecharlas, por lo menos en su fase inicial, las grandes multinacionales. En el caso de la CE, por ejemplo, muchas de estas empresas, muchas veces norteamericanas o japonesas, cuentan con plantas industriales para aprovechar de modo racional el mercado integrado. Esta favorable situación del capital extranjero, no puede tomarse, sin embargo, como argumento para concluir que la integración sólo favorece a las grandes corporaciones multinacionales, pues contribuyen a crear empleo y aportan nuevas tecnologías al área en integración.

- *Intensificación de la competencia.* La ampliación del mercado resultante de la integración puede conducir a una mayor pugna entre competidores. De modo que si en un mercado nacional estrecho determinadas producciones para ser rentables sólo se realizan por una sola firma (monopolio), por el contrario, en un vasto mercado común pueden ser varias las que trabajen, compitiendo entre sí, y con una serie de efectos favorables para el consumidor: precios más bajos, mejor calidad, aceleración del proceso tecnológico, etc. Claro es (contraargumento) que la eventual intensificación de la competencia subsiguiente a la creación de un área de integración puede ir sucedida a su vez de un estadio de cartelización al amparo de una alta tarifa externa común. Pero esa cartelización puede ser combatida, si ello se juzga necesario, recurriendo (como sucede en la UE) a disposiciones de defensa de la competencia a aplicar por tribunales de justicia de carácter supranacional.

³ Vaitsos, C. V. (1978): «Crisis in Regional Economic Cooperation (Integration) among Developing Countries: A Survey», World Development, Vol. 6, Núm. 6, págs. 719-769.

- *Atenuación de los problemas de pagos internacionales.* En general, en las economías nacionales, los problemas de balanza de pagos comienzan a considerarse graves cuando conducen a la contracción de las reservas de divisas convertibles, planteando la necesidad de devaluar la moneda. Por ello, todo lo que suponga un mejor aprovechamiento de esas divisas (merced al empleo de mecanismos de compensación de pagos) puede ser de gran utilidad en la fase inicial de las uniones económicas, en línea con el esfuerzo por mantener un nivel de reservas adecuado, sobre todo, para agilizar el comercio interzonal. Lo cual constituye un prerrequisito para acelerar la integración. El objetivo final puede ser la unión monetaria, como sucedió con la UE a partir de 1998.
- *Posibilidad de desarrollar nuevas actividades difíciles de emprender aisladamente.* La cooperación y la integración económica viabilizan el desarrollo de nuevas actividades en el campo tecnológico e industrial, que podrían resultar impensables a escala nacional. Las grandes obras hidroeléctricas, las industrias de punta (electrónica, informática, satélites, etc.), el desarrollo de la petroquímica hasta sus últimas ramificaciones, la energía atómica de fusión, la exploración espacial, son, todos ellos, emprendimientos que normalmente los países más pequeños no pueden desarrollar por sí mismos de forma individual. En el caso de la UE los efectos en ese sentido son muy positivos: ESO, Iter, etc.
- *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. En ese sentido, el poder de negociación crece más que proporcionalmente por medio de la integración. Por lo pronto, la unión de esfuerzos –o la adhesión de esfuerzos en marcha– es algo que de por sí ya inspira un movimiento de interés, de admiración⁴.
- *La formulación más coherente de la política económica nacional.* Es éste un elemento que con frecuencia se olvida al valorar las ventajas de la integración económica, siendo, no obstante, uno de los de más relevancia a corto o medio plazo. En ese sentido, cabe reflexionar que un país, mientras se desenvuelve al margen de toda clase de cooperación e integración, puede llevar a cabo la política que mejor parezca convenirle, en tanto que sea compatible con sus aspiraciones unilaterales. Pero con integración, por los mayores compromisos que entraña y por los mayores riesgos que implica, generalmente es obligado el mejoramiento de la política económica, así como a la realización de transformaciones importantes de la estructura económica. Es lo que sucede en la UE sobre todo desde 2012, con el Pacto para la Unión Fiscal previsto el 9 de diciembre de 2011 por el Consejo Europeo.
- *La integración económica y las transformaciones estructurales.* Respecto de la incidencia de la integración sobre las transformaciones estructurales, las perspectivas, no son tan claras como en el caso de la influencia sobre la política económica. ¿Determina el proceso de integración una aceleración de las reestructuraciones agrarias, del cambio del sistema tributario, de la redistribución del ingreso nacional? En ese sentido, parece claro que en un área en curso de integración tiende a imponerse el patrón más evolucionado de

⁴ A este respecto pueden verse las consideraciones realizadas por Ramón Tamames en Tamames, R (1966): *Aspectos económicos de la vinculación de Panamá al Mercado Común Centroamericano*, Panamá, Ministerio de Relaciones Exteriores, págs. 122 y sigs.

los vigentes en cada materia: el sistema fiscal más progresivo, el educacional más completo, el de seguridad social más avanzado; algo enteramente lógico, pues nadie se une para retroceder, sino para avanzar.

6. La difusión del proceso de integración

Como principales experiencias de integración a considerar presentamos las siguientes, agrupadas por grandes áreas geográficas:

- Europa: UE, EFTA, EEE, CEE/ Mediterráneo, Cotonú (ACP).
- América del Norte: Tratado de Libre Comercio EEUU/Canadá/México, TLCAN.
- América Latina en su conjunto: ALALC, ALADI, ALCA.
- América Central y el Caribe: MCCA, CARICOM.
- América del Sur: Comunidad Andina, Mercosur.
- África: CEAOR, SAARC, PTA, CEAO, ECOWAS/CEDAO, CEEAC, Unión del Magreb Árabe, SACU.
- Asia: Consejo de Cooperación del Golfo, ANAM, ASEAN, CER, CEP, SPARTECA, APEC.

En la Tabla 1 puede verse una referencia estadística para los principales esquemas integratorios, con el porcentaje de comercio intra y extra zonal. Como cabe comprobar, la UE es el caso de máxima integración.

Tabla 1. Integración internacional (2008).
En billones de dólares

Acuerdos*	Exportaciones			Importaciones		
	Total	Intra %	Extra %	Total	Intra %	Extra %
UE (27)	5,32	3,62	1,96	5,57	3,62	1,95
TLCAN (3)	1,85	0,95	0,90	2,68	0,90	1,77
ASEAN (10)	0,86	0,21	0,64	0,77	0,19	0,58
MERCOSUR (4)	0,22	0,03	0,19	0,19	0,03	0,15
Comunidad Andina (5)	0,07	0,01	0,06	0,08	0,01	0,07

* El número entre paréntesis es de los Estados miembros de cada acuerdo.

Fuente: Estadísticas del comercio internacional 2007. OMC (2008). www.wto.org.

7. Cooperación versus integración: el escenario global

Las sucesivas oleadas liberalizadoras en la economía mundial OECE/OCDE, GATT/OMC y las consecuencias de la integración (CEE, EFTA, NAFTA, ASEAN, etc.) han ido abriendo e intercomunicando los mercados nacionales; hasta el día de hoy en que nos encontramos en medio de la competencia internacional más implacable.

Los procesos de integración se enmarcan actualmente en el proceso de la globalización o mundialización, que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo, unificando sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas; proceso que alcanza muy directamente a la economía y que se caracteriza por la integración de las economías nacionales en nuevo marco de modos de producción y movimientos de capital de configuración planetaria.

Ciertamente los dos procesos –integración regional y globalización– aparecen y se desarrollan simultáneamente, planteando tensiones, por cuanto las agrupaciones regionales limitan los efectos de la globalización de la economía mundial; conflicto que afecta a los mecanismos de implantación de un sistema

internacional de comercio eficiente, abierto, equitativo y multilateral, actualmente representado por la Organización Mundial del Comercio.

Pero no hay una oposición total entre ambas posiciones, pues en el caso de la integración, como sucede en el caso de la Unión Europea, se facilitan las importaciones masivas de prácticamente todo el mundo. En ese sentido, los convenios de cooperación con el Magreb y el Mashrek suponen, virtualmente, la franquicia para las manufacturas y los productos agrarios de las riberas Sur y Oriental del Mediterráneo. Por otro lado, el sistema de preferencias generalizadas para los países menos avanzados, y los tratos a favor a los socios comunitarios de África, Caribe y Pacífico (las antiguas colonias, los ACP), son una gran ventana al Tercer Mundo.

En el Sudeste asiático ha ido produciéndose una verdadera revolución económica: los NIC (*newly industrialized countries*) de la ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste de Asia: Indonesia, Tailandia, Filipinas, Malasia, Brunei, Singapur, Vietnam, Laos, Camboya, y Birmania), que tras la experiencia de los cuatro dragones asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur), entraron en la liza internacional con una fuerza singular y la República Popular China completamente incorporada, sobre todo después de su ingreso en la OMC en el 2001.

En definitiva, nos encontramos en un escenario global de despiadada competencia. En otras palabras, en toda Europa y en EEUU, la actividad económica está muy desprotegida frente al exterior en lo que respecta a la entrada de manufacturas de casi todas clases, a precios irresistibles. Todo lo cual se ha potenciado, en gran medida por los sistemas de cooperación e integración a escala mundial; o simplemente por la generalizada liberalización, vía GATT/OMC, o por decisiones unilaterales, que ha generado una auténtica *aldea global* de lo económico, de tal manera que el tan traído y llevado mundo económico sin fronteras es una realidad pura, dura, y cotidiana.

El mercado mundial está siendo especialmente aprovechado por nuevos protagonistas (los ya aludidos NIC del pasado, los emergentes actuales, y sobre todo

los BRICS: China, India, Brasil, Sudáfrica, Rusia); desde el punto y hora en que la rápida circulación de las tecnologías les hace posible producir barato y con calidad y de ahí la ruptura de dos grandes teorías aún en vigor a mediados del siglo XX: los *costes comparativos* como explicación de la especialización económica y de la división del trabajo a escala mundial que deja paso a una fábrica del mundo como es China; y las *etapas del crecimiento* como inevitable senda a seguir por cualquier comunidad en un progreso que hoy se ve acelerado en grado sumo.

En los últimos tiempos, ambas teorías se han derrumbado estrepitosamente. Hoy la especialización es muy difícil; casi todos los países tienden a producir de casi todo, siempre que tengan la fuerza de trabajo adecuada al precio conveniente y la necesaria gestión empresarial de calidad. La energía, los *inputs* materiales y los recursos de financiación, se dan por añadidura; en tanto que el marketing y la distribución los proporciona la ubicua organización multinacional y un país, puede hacer que países industrialmente jóvenes puedan subir los escalones del crecimiento, no en dos siglos, sino en poco más de una generación.

En la primera reunión ministerial de la OMC, celebrada en Singapur en diciembre de 1996, se planteó la posible contradicción entre globalidad y bloques regionales a la hora de buscar cómo expandir al máximo el comercio internacional. Finalmente se llegó a un punto de vista, no unánime: no se está ante ningún dilema, pues la experiencia histórica demuestra que los empeños integratorios nunca generan verdaderos reductos autárquicos.

Con referencia al proyecto más avanzado de integración que ha servido de pauta para todos los demás, la Unión Europea, ¿quién se atrevería hoy a denunciar, lo que era hartamente frecuente en la década de 1980, la pretendida *Fortaleza Europea*, como baluarte de proteccionismo integral? La realidad es muy distinta: en 2012, la protección media del TARIC, el Arancel Aduanero Común de la Unión, es menor del 3 por 100 *ad valorem*. Es como vivir, salvo para los productos agrícolas, en un mundo sin fronteras.