

Acerca de los Requisitos, Beneficios y Costos de la Integración Económica
Marco de Referencia en América Latina, el Caribe y Europa

It Approaches of the Requirements, Benefits and Costs of Economic Integration
Marco of Reference in Latin America, the Caribbean and Europe

Romer A. Pastrán Suárez

Universidad Pedagógica Experimental Libertador
Instituto Pedagógico Rural “Gervasio Rubio”- Departamento de Ciencias Sociales
Núcleo Interdisciplinario de Estudios Regionales y de Frontera -NIERF
Táchira-Venezuela
E-mail: ropastransuarez@yahoo.es

Resumen

En términos económicos la integración es entendida como una negociación generalizada dirigida a la apertura recíproca de mercados entre los países interesados en participar. Siendo así, la constitución de un mercado ampliado subregional consiste en el establecimiento de un trato preferencial para la producción regional frente a la de terceros países, de este modo, puede llegar a ofrecer oportunidades para los países asociados, lo que no en todos los casos ocurre de manera equitativa y equilibrada. Asimismo, la concesión mutua de privilegios especiales generalmente no se extiende a terceros países o naciones no asociadas al proceso. El resultado que se pueda lograr producto de la integración dependerá de distintos factores y/o requerimientos. Sobre la base de una revisión documental, el presente trabajo se propone identificar y caracterizar los requisitos, beneficios y costos asociados a la integración comercial; tomando en consideración algunas de las experiencias más emblemáticas en Latinoamérica. Se plantea además señalar algunos ejemplos para ilustrar acerca de lo particular de las exigencias del proceso a objeto de sustentar los argumentos a discutir. Al final, se cierra con unas breves conclusiones respecto a los alcances de la integración económica.

Palabras Clave: Integración Económica, Requisitos, Beneficios, Costos, Latinoamérica.

Summary

In economic terms, integration is understood as a generalized negotiation directed to the reciprocal opening of markets between the countries interested in participating. Thus, the constitution of an extended subregional market consists in the establishment of a preferential treatment for the regional production front the thirds countries, just in this way, it's possible offering opportunities for the associated countries, which in all the cases don't happen in equitable and balanced way. The mutual concession of special privileges generally doesn't extend to third countries or nations not associated to the process. The result obtained product of integration will depend of different factors and/or requirements. On the base of a documentary revision, the present work sets out to identify and to

characterize the requirements, benefits and costs associated to commercial integration; taking in consideration some of the most emblematic experiences in Latin America. In addition the paper indicate some illustrative examples about the individual of the exigencies of the process with the object of sustain the arguments in discuss. At the end, it's closed with brief conclusions respect to the economic integration in Latin America

Key Words: Economic Integration, Requirements, Benefits, Costs, Latin America.

1. Introducción

Haciendo énfasis en términos económicos, la integración es definida como una negociación generalizada dirigida a la apertura recíproca de mercados entre los países interesados o que necesitan participar de ella; siendo así, la constitución de un mercado ampliado subregional consiste en el establecimiento de un trato preferencial para la producción regional frente a la de terceros países. De este modo, puede llegar a ofrecer oportunidades para todos los países asociados, lo que no siempre se expresa u ocurre de manera equitativa y equilibrada ya que algunos participantes pueden aprovecharlas mal o tener dificultades para hacer uso de ellas. Asimismo, la concesión mutua de privilegios especiales generalmente no se extiende a terceros países o naciones no asociadas al proceso. Al final, el resultado que se pueda lograr producto de la integración dependerá de distintos factores y/o requerimientos.

Tomando en consideración la división doctrinaria originada por el debate que ha existido en torno a la integración, es posible distinguir dos grandes tendencias al intentar definirla; la primera, respaldada por la teoría clásica del comercio internacional, concibe la integración como “una experiencia local de desvalorización de las fronteras, justificable en tanto que etapa transitoria que serviría para ir eliminado, escalonadamente, las tarifas arancelarias y otras restricciones a los intercambios comerciales” (Vacchino, 1982, citado por Briceño, 2003: 31), en consecuencia, la integración representaría un segundo óptimo en materia de política comercial.

Contraria a esta posición, el denominado modelo dirigista – planificador esgrime que la mera fuerza de los mercados no es suficiente para promover la integración, por lo que debe ir más allá de la eliminación de las típicas barreras al comercio entre países; la integración debe propiciar entonces un espacio de solidaridad entre los asociados. A juicio de Perroux (1969, citado por Briceño, 2003: 32) la integración se define como “la

combinación de operaciones de mercado y de operaciones fuera de mercado, por procedimientos privados y procedimientos públicos, a fin de procurar cierto número de conjuntos o espacios sociales, los medios de una mejor atribución de sus recursos en vista de un desarrollo autónomo en beneficio de sus propias producciones”

Enmarcada a partir de las actuales condiciones del mundo global, existe una clara disposición para aceptar que la integración económica se puede definir como el proceso mediante el cual dos o más economías de mercado eliminan entre ellas uno o varios de los elementos que las diferenciaban y que les permitían proteger sus respectivos sistemas de producción.

Siendo así, si se considera que la integración económica incluye medidas que tienden a orientar la posible eliminación de todo tipo de restricción o discriminación entre países asociados, es posible reconocer que se han planteado una serie de etapas o grados de profundidad debidamente interconectados y que se manifiestan de manera secuencial durante el proceso, a saber (Balassa, 1964; Vacchino, 1981):

1. *Área de Intercambio Preferencial (AEP)*: también conocida como Zona de Preferencias Aduaneras – ZPA – y se traduce en el acuerdo establecido para ofrecer un trato preferencial hacia las producciones de los países asociados con respecto a las provenientes de terceros países.
2. *Zona de Libre Comercio (ZLC)*: consiste en la eliminación de los aranceles y restricciones cuantitativas entre los países participantes, pero cada país mantiene sus propias tarifas frente a terceros.
3. *Unión Aduanera (UA)*: implica la eliminación de los aranceles y restricciones cuantitativas, aunado a la eliminación de la discriminación en el movimiento de bienes dentro de la unión y la igualación de las barreras en el comercio con los países no miembros (Arancel Externo Común).
4. *Mercado Común (MC)*: constituye la eliminación de las restricciones al comercio pero también incluye el libre movimiento de los factores de producción.
5. *Unión Económica (UE)*: se erige como la etapa superior en la que además se combina la desaparición de las restricciones en los bienes junto con las políticas hacia los factores productivos (financieros, hacienda, población, fiscal, monetarios,

entre otros), con el propósito de eliminar la discriminación debida a las disparidades en dichas políticas –armonización de políticas nacionales–.

6.- *Integración Económica Total (IET)*: representa la unificación plena de políticas monetarias, fiscales, sociales y anti-cíclicas, requiriendo además del establecimiento de una autoridad supranacional cuyas decisiones son de carácter vinculante para los Estados asociados.

Hay que advertir, según Vacchino (1981), que como el fenómeno de la integración económica generalmente afecta distintos órdenes, el cumplimiento de las etapas antes señaladas demanda medios y fines económicos previstos, además se complementan con acciones correlativas en aspectos jurídico – institucionales, políticos y sociales. En efecto, se generaran una serie de “efectos encadenados” característicos del proceso. Además, existen críticas bien fundamentadas respecto a las etapas planteadas, destacando las siguientes: (a) el encadenamiento de las etapas; (b) la coexistencia de políticas pasivas y activas; (c) la universalidad de la clasificación (ídem, p.98)

2. ¿Requisitos para promover la Integración?

Por requisito se entiende al conjunto de condiciones o circunstancias necesarias para cumplir o lograr cierta meta u objetivo; en este caso se refiere a las condiciones que necesariamente deben reunir y cumplir aquellos países interesados en promover un proyecto de integración, las cuales con toda seguridad redundaran en las posibilidades de alcanzar éxito y viabilidad durante el despliegue del proceso. En principio, Ffrench-Davis (1978:85) opina que la integración económica estriba en función a tres aspectos fundamentales: (a) la habilidad con que cada país maneje sus políticas económicas; (b) el instrumental que se utilice en el proceso de integración; (c) las características económicas de cada uno de los participantes. En conjunto, estos influirán sobre el nivel global de beneficios y costos que genera la integración así como su distribución.

En cambio para Frambes Buxeda (s.f.) cuando un conjunto de naciones desea integrarse es necesario que cumplan con ciertos requisitos mínimos imprescindibles por lo que dichos países tienden a exhibir características muy particulares, entre ellas resaltan: (a) niveles similares de desarrollo económico entre los asociados; (b) implica la participación

del Estado como ente regulador y/o mediador en un proceso político y legal; (c) se expresa como un proceso de carácter regional, es decir, en una misma región geográfica; (d) requiere sistemas económicos y sociales análogos entre las naciones socias – modos de producción – ; (e) cuando es efectiva aumenta la productividad social y genera cambios duraderos en la estructura económica de los países.

Según Vacchino (1981), las distintas corrientes doctrinarias se han encargado de postular desde su perspectiva, algunas de las condiciones requeridas para garantizar el provecho de la integración entre países. En efecto, de acuerdo la “escuela liberal o clásica” no es necesario cumplir con requisitos o condiciones previas ya que la misma acción de los mecanismos del mercado tiene la fuerza suficiente para transferir el crecimiento desde los polos a la periferia; en consecuencia, sólo sería necesario acordar el establecimiento de la liberalización de los mercados así como la libre circulación de factores productivos (personas, bienes, servicios, capitales). No obstante, es importante advertir que esto prospera y está implícito bajo la lógica del capitalismo, es decir, en una sociedad donde exista el derecho a la propiedad, la libertad económica, la participación activa del sector privado, el libre mercado y sus mecanismos, todo ello resguardado por un ordenamiento jurídico institucional incluso en condiciones donde el Estado tenga una muy moderada o nula participación.

Por otra parte, a la luz del “enfoque comunista o socialista”, partiendo de la aceptación de la internacionalización de la vida económica, la respuesta frente a los requisitos de la integración debe plantearse en dos escenarios: el de las relaciones recíprocas de los países comunistas y el de sus relaciones con los países del resto del mundo. Por tanto, para el empleo de mecanismos de especialización y cooperación económica internacional es indispensable considerar principios generales como la igualdad de derechos, el provecho mutuo y el respeto a la soberanía; además, el proceso debe obedecer a un mecanismo regulado y planificado donde el Estado juega un rol fundamental (ibídem).

Mientras tanto, para la perspectiva estructuralista sí existen una serie de “requisitos particulares” que los países interesados en promover un proyecto de integración deben cumplir y considerar oportunamente, con lo que se desestima tanto la viabilidad de una integración supeditada a la acción de las fuerzas del mercado como la fuerte intervención

del Estado. En consecuencia, Vacchino (1981:103) explica que “para que la unión sea contractual y no imperial” – riesgo que se corre en una propuesta donde sean exageradas las libertades de los intercambios así como con las diferencias entre las naciones – “neutralizando las asimetrías y los desequilibrios, se necesita que se verifiquen ciertos requisitos”.

Al respecto, Pelkmans (1993), plantea que existen 5 prerrequisitos fundamentales: (a) El contexto político; (b) el nivel de desarrollo; (c) el orden económico; (d) la selectividad; (e) la relación entre integración económica regional e integracional-mundo. En cambio, de acuerdo a Vacchino (1981), los requerimientos básicos para lograr la integración son: (a) la ubicación y/o contigüidad geográfica; (b) la homogeneidad estructural y/o el nivel de desarrollo de los participantes; (c) el número de países asociados; (d) la magnitud o dimensión de los países; (f) la comunidad de intereses. Sin duda, en ausencia de algunos de estos componentes, difícilmente se puede encarar la integración; sin embargo es preciso advertir que no hay una formula única que a manera de receta establezca los requisitos *sine qua non* para emprender un proyecto integracionista. Siendo así, a continuación se discuten brevemente algunos de dichas precondiciones, tomando en consideración lo planteado por Vacchino (1981) y Pelkmans (1993).

1.- *La ubicación y/o contigüidad geográfica:* constituye una de las condiciones básicas en los alcances de un proyecto de integración; el principio geográfico de la localización es un elemento clave ya que determina la intensidad, fluidez y facilidad de la circulación de los factores productivos así como de las mercancías y/o productos terminados. El acercamiento y cohesión físico-territorial, traducida en redes de comunicación, obviamente obra en beneficio de la alianza comercial que aspiran promover los países socios. Esto no significa que entre naciones o bloques interregionales no pueda existir una relación comercial exitosa; no obstante, ejemplos como el del Foro Económico Asia – Pacífico (APEC, a partir de 1989) demuestran que el hecho de compartir una salida al mismo océano o área marítima (Cuenca del Pacífico), en este caso bastante amplía, no es requisito suficiente ya que la contigüidad no se traduce, necesariamente, en efectos alentadores y provechosos; caso contrario la iniciativa pasó a ser más bien un esfuerzo hegemónico por controlar condiciones más allá de la mera circunstancia o potencial comercial; al respecto Vacchino (1981) señala que “la discontinuidad geográfica y la

distancia conspiran contra el éxito o la subsistencia de las uniones proyectadas”. En contraste, el fuerte nexo territorial (contigüidad) que existe entre los países que pertenecen a la Comunidad del Caribe (CARICOM, creada en 1973, con el Tratado de Chaguaramas) inicialmente se erigió como una de sus mayores fortalezas; sin embargo, existen factores estructurales más complejos que han restringido el alcance de la iniciativa. Por tanto, la simple proximidad geográfica entre los países constituye un requisito básico pero no el único para promover, participar y fortalecer un proyecto integracionista.

2.- *La homogeneidad estructural y/o el nivel de desarrollo de los participantes*: las particularidades asociadas al nivel de desarrollo y condiciones estructurales de los países determinan enormemente el éxito de cualquier iniciativa de integración subregional; la lógica derivada de la cooperación entre iguales como alternativa para lograr el desarrollo frente a la tesis de la cooperación de los grandes con los pequeños (Primer orden con Segundo orden; Norte – Sur; Desarrollados con Subdesarrollados) ha logrado tener mayor eco en las iniciativas de integración que se han venido promoviendo en América Latina. Sin embargo, la heterogeneidad no termina allí, pues entre los mismos países con menor o relativo desarrollo, como en el caso latinoamericano, existen igual o hasta mayor número de asimetrías, es decir, disparidades internas de desarrollo; el mejor ejemplo se encuentra en la experiencia del Mercado Común del Sur – MERCOSUR, donde Brasil y Argentina se exhiben como colosos frente a las aspiraciones de Uruguay y Paraguay, naciones territorial, demográfica y comercialmente más débiles dentro de la Unión Aduanera imperfecta que se ha conformado desde 1991 (Tratado de Asunción); inclusive, recientemente algunos sectores de estos dos últimos se han inclinado por la posibilidad de suscribir un Tratado de Libre Comercio – TLC – con los Estados Unidos, el cual ofrezca mejores condiciones comparativas para el comercio; al final, la naturaleza del MERCOSUR, por ahora, les impide efectuar negociaciones fuera del bloque al que pertenecen.

Siendo así, Vacchino (1981) indica que este principio implica “una preferencia por la integración entre economías estructuralmente similares (competitivas), con respecto a la integración entre economías estructuralmente diferentes (complementarias)”; esta última opción de integración se contrasta con los postulados que esgrime la Teoría de la Dependencia, específicamente el desarrollo de un centro de poder que concentra y dirige, complementado o en interacción con una periferia en la que se encuentran dispersos

algunos factores de producción que finalmente son de provecho para el centro; contra esto vinieron los postulados y promovidos por el estructuralismo latinoamericano durante mediados del siglo XX.

Inicialmente, la alianza entre pequeñas naciones con aquellas más grandes pareciera ser la alternativa más viable sobre todo si se considera el principio de la especialización internacional y la ley de las ventajas comparativas; no obstante, la historia económica de las naciones latinoamericanas no lo registra así (dominación y dependencia). En apariencia, la unión entre economías similares sería la posibilidad más expedita, sin desestimar los costes que ello significa; esto ocurre porque “sí los países son estructuralmente homogéneos y con los mismos niveles de desarrollo se puede llegar a una unidad económica más coherente y perfecta” (ídem: 105). Más recientemente, el estancamiento de las negociaciones del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA) – promocionada por Estados Unidos desde el año 1994, en ocasión de la Cumbre de las Américas –, se muestra como un buen ejemplo acerca del impacto que tienen las asimetrías entre países a la hora de enrumbar un proceso de apertura comercial; sin embargo, eso no ha restringido la posibilidad de que los mismos norteamericanos se hallan dedicado a suscribir la llamada “ALCA Light” a través de los Tratados de Libre Comercio – TLC – de manera bilateral con países de Centroamérica y América del Sur, entre ellos recientemente Perú (ratificado por el Congreso de Estados Unidos en Diciembre de 2007) y aún pendiente por suscribir con Colombia.

Los TLC constituyen acuerdos comerciales de carácter vinculante cuyo propósito es eliminar cualquier tipo de obstáculo al intercambio comercial, además de consolidar el acceso de bienes y servicios así como favorecer la captación de inversión privada. Obviamente, las asimetrías entre las economías y el nivel de desarrollo que existen entre el coloso del Norte y países del sur como Perú no pueden llegar a ser superadas como lo ha planteado el polémico presidente de ese país, Dr. Alan García, con simples compensaciones o subvenciones para reducir el impacto que podría provocar al momento de entrar en funcionamiento, especialmente en el sector agrícola. En efecto, el modelo propuesto por el ALCA, aunque se encuentre en una fase de posible letargo, aún permanece latente en los intereses de algunas naciones, en especial de los estadounidenses, por lo que nada les ha impedido negociar con naciones menos desarrolladas en búsqueda de ventajas y beneficios

a partir de una relación comercial bilateral condicionada por sus propias aspiraciones e intereses.

Frente a estas pretensiones del llamado imperio norteamericano y en vista de las inevitables diferencias entre los países Latinoamericanos, se ha venido perfilando la iniciativa formulada por el presidente de Venezuela, Hugo Chávez, de apoyar la Alternativa Bolivariana para las Américas – ALBA – (2001), además de enrumbar esfuerzos para crear la Comunidad Sudamericana de Naciones o CSN (constituida en diciembre de 2004, durante la III Cumbre Sudamericana, Cuzco - Perú, aunque recientemente reorientada hacia la constitución de la Unión de Naciones Suramericanas – UNASUR – (acordada en la I Cumbre Energética Suramericana, en la Isla de Margarita, abril de 2007); en ambos casos, la doctrina se fundamenta en los valores del proyecto fundacional americano concebido por Bolívar, Martí, entre otros pensadores latinoamericanos.

3.- *El número de países asociados*: la cifra de socios dependerá de la “dimensión relativa” de cada una de las naciones así como de de “dimensión óptima de la unión” (Vacchino: 107); aparentemente, si se considera la teoría de las uniones aduaneras (planteada por Jacob Viner), un mayor número de países asociados generaría mayor tamaño o amplitud de la unión, lo que se traduciría en mejores condiciones y posibilidades en el mercado; no obstante, el superior número de naciones involucradas en un proceso de integración demanda gran esfuerzo de concertación, coordinación y armonización de políticas comunitarias para satisfacer no sólo las particularidades nacionales sino además los intereses del bloque. Caso emblemático sería reconocer el funcionamiento de la Unión Europea después del año 2005, con 25 naciones integrando la unión; sin embargo, no se debe obviar el complejo e histórico proceso de adhesión – aceptación por el cual debieron pasar sobre todo los últimos 10 socios a fin de incorporarse progresivamente al escenario comunitario; excepcionalmente ha dado muestras de éxito.

El panorama en las naciones Latinoamericanas contrasta con dichos logros; por ejemplo, los motivos que tuvieron Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, con la posterior adhesión de Venezuela y Chile, para conformar el Grupo Andino (1969) demuestra que los alcances de alianzas comerciales como la de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio – ALALC – (suscrita con el Tratado de Montevideo en 1960), en su momento, no fueron convincentes por lo que optaron por un menor número de participantes con el

propósito de “remodelar sus estructuras, aumentar su poder de negociación y acortar los niveles de desarrollo”; también es cierto que hoy día, en víspera de los 40 años de creación, los resultados de la ahora conocida como Comunidad Andina – CAN – son severamente cuestionados si se comparan con los objetivos iniciales.

4.- *El Contexto Político*: aunque son excepcionales los casos donde las limitaciones políticas se erigen como barreras para el intercambio económico, los asuntos políticos deben ser manejados adecuadamente por los países que se asocian, sobre todo para efectos de la credibilidad entre los asociados. En particular, los sistemas democráticos son escenarios adecuados para que germine la integración; caso contrario, la presencia de regímenes autoritarios atentan en contra de los principios y propósitos de un proyecto que apuesta por la integración económica. El caso de la desincorporación de Chile al Grupo Andino durante la dictadura militar del General Augusto Pinochet (1973), alegando incompatibilidades entre las políticas económicas de su país y las políticas de integración enmarcadas en el Acuerdo de Cartagena, es uno de los mejores ejemplos acerca del significado del contexto político. En el caso del Mercado Común Centroamericano – MCC – conformado en 1960, a través del Tratado de Managua, sufrió un grave estancamiento durante finales de los ´70 y la década de los ´80, debido tanto a la inestabilidad política como al conflicto armado que se suscitó entre algunos de los países asociados. Más recientemente, algunos analistas se inclinan a pensar que la ruptura de la CAN (2006) obedece al clima de inestabilidad política y confrontación ideológica promovida desde Venezuela por el presidente Hugo Chávez.

5.- *La magnitud o dimensión de los países*: en este caso permite definir el tamaño económico de la unión que se aspira promover. Marchal (citado por Vacchino, 1981) señala que “son los países medianos, con producción diversificada, los que pueden beneficiarse con la unión”. En teoría, las naciones que se muestran con un relativo nivel de desarrollo pueden llegar a conformar un proceso de integración que les permita en el mercado subregional coincidir y/o negociar las condiciones básicas de industrialización: diversificar los sectores productivos así como propiciar economías de escala (producción en masa a bajos costos por unidad) dentro de un mercado común y preferencial. Ahora bien, el principal escollo a sortear es justamente la definición de estándares que permitan precisar la dimensión de los mismos; bien sea el territorio, la población, el volumen de la producción,

el ingreso per cápita, el producto interno bruto, costos de transporte, perfil de la demanda, tamaño de los mercados, costos de los productos, etc., no existe aún un modelo único y aceptado para medir la dimensión económica que exhibe un país (Vacchino, 1981).

En la práctica, los países se preocupan más por lograr beneficios de manera unilateral o compartida, es decir, del fin más que de los medios; en el caso de la Unión Europea, superar la indiscutible diferencia que existe en la dimensión económica de sus asociados ha sido parte de un proceso de crecimiento y aprendizaje que a lo largo de la historia de su existencia les ha permitido generar condiciones propicias para la unidad en la diversidad; la presencia de potencias mundiales como Francia, Alemania y el Reino Unido frente a naciones menos aventajadas ha podido ser equilibrada, entre otros aspectos, a través de la toma de decisiones dentro de los organismos comunitarios (supranacionales) creados para deliberar y tomar acciones concretas en pro de la unión. Siendo así, el sistema de votación ponderado reconoce las diferencias de dimensión de los asociados, confiriéndole un grado de participación que allana el poder de decisión de los grandes sobre los pequeños.

Algo particular y distinto ha ocurrido en la Comunidad Andina (antiguo Pacto Andino), en donde se ha venido dando un trato preferencial a Bolivia y Ecuador justamente por las asimetrías que exhibe frente al resto de naciones; por ejemplo, los plazos establecidos así como el nivel de Arancel Externo Común (AEC) se concibió con claras preferencias y flexibilidad para el caso boliviano y ecuatoriano en vista de las desventajas o limitaciones comerciales que tenían frente a Colombia, Perú y Venezuela.

6.- *La comunidad de intereses:* todas las naciones que aspiren asociarse a partir de un proyecto integracionista deben estar conscientes de la necesaria homogeneidad que conviene suscitar en aspectos tales como: ideología política; organización, estructura y funcionamiento del Estado; objetivos y metas de carácter político, económico y social, entre otros. La complementariedad estará supeditada en gran medida a la capacidad de los asociados para armonizar y coordinar políticas comunes así como la creación de un andamiaje jurídico e institucional que respalde las decisiones o acuerdos suscritos entre ellos. Además, es imprescindible el compromiso político, la voluntad sincera de los jefes y líderes de gobierno, la aceptación y cumplimiento de acuerdos y/o medidas de espectro

comunitario, junto con la convicción de acatar y cumplir con las correctivos o sanciones establecidas.

La construcción de un común interés al principio parece constituir la intención de los procesos de integración hasta ahora planteados; sin embargo, en todos los casos esa simple disposición no ha garantizado por completo el éxito. Particularmente la Unión Europea ha transitado por un singular proceso de integración en el cual, aunque con escollos y dificultades, siempre ha prevalecido el interés común a favor de todas las naciones sin distinción; esto ha promovido la continua revisión de la estructura y funcionamiento del modelo. En particular, por ejemplo, el Tratado de la Unión Europea, también conocido como el "Tratado de Maastricht", firmado en Holanda durante el año 1992, constituyó una piedra angular en el proceso de integración europeo, ya que se modificó y complementó el Tratado de Paris de 1951 (CECA), a los Tratados de Roma de 1957 (CEE y EURATOM), y al Acta Única Europea de 1986, con la intención de sobrepasar el objetivo económico inicial de la Comunidad, es decir, construir un mercado común, y se le dio una vocación de unidad política.

En el caso Latinoamericano y del Caribe las serias diferencias respecto a la convicción ideológica y política del actual mandatario de Venezuela, Coronel Hugo Chávez, ha generado un continuo malestar que ha llevado a la ruptura de esos intereses comunes que con antelación se han acordado en instancias de integración como la Comunidad Andina de Naciones (CAN - 1996) y el Grupo de los Tres (G3 - 1994); en contradicción, es bien conocido el fuerte nexo comercial que existe con los Estados Unidos y la República de Colombia, con los que por encima de los antagonismos representan en la actualidad el primer y segundo socio comercial de los venezolanos, respectivamente, en ambos casos tanto para las exportaciones como las importaciones (Gutiérrez, 2008). Entonces, el llamado imperio norteamericano y uno de sus principales lacayos – en opinión del mismo presidente Chávez – debemos aceptarlos por un lado, como la principal amenaza para toda América Latina, pero si duda por otra parte, son los principales proveedores y socios en la economía nacional. Esto último es fácil de comprender bajo la lógica o principios capitalistas; lo primero se abraza a la causa bolivariana y revolucionaria que promueve el actual gobierno venezolano: el Socialismo del Siglo XXI; al final, sólo el

sector oficial es quien termina por aceptar esta confusa y un tanto ilógica contradicción ideológica; el resto de venezolanos aún siguen sin comprenderla.

Adicional a lo que ha venido siendo la práctica común en los procesos de integración, se ha propuesto por el mismo gobierno venezolano la variante denominada Alternativa Bolivariana para las Américas – ALBA – planteada por el presidente Chávez, específicamente en ocasión de la III Cumbre de Jefes de Estados y gobiernos de la Asociación de Estados del Caribe – AEC –, en la Isla de Margarita (Venezuela) en diciembre de 2001. A diferencia de lo que se ha venido tejiendo, el ALBA parte de que los fundamentos históricos de la integración regional deben sustentarse en “la solidaridad más amplia entre los pueblos de América Latina y el Caribe” a partir de las ideas de pensadores como Bolívar, Martí, Sucre, O’Higgins, San Martín, Hidalgo, Petion, Morazan, Sandino, entre otros, “sin nacionalismos egoístas ni políticas nacionales restrictivas que nieguen el objetivo de construir una Patria Grande en América Latina” (ALBA, 2007). En apariencia, se está frente a una nueva y autentica comunidad de intereses distinta a la convencionalmente conocida y desplegada en nuestra subregión; aunque no es una opción claramente precisa sino más bien se encuentra en una especie de fase de construcción, las expectativas cifradas son variadas así como las opiniones de los expertos; desde una iniciativa utópica que apela una vez más a la retórica de un presidente en plena bonanza petrolera, pasando por un proyecto hegemónico y geopolítico dentro de Latinoamérica y el Caribe, hasta una alternativa de integración del tipo horizontal que puede enrumbar un desarrollo alternativo en el continente. Habrá que esperar y reconocer que depara la volátil situación de América Latina para esta propuesta bolivariana.

3. Acerca de los Efectos de la Integración

Los resultados de la integración económica pueden ser clasificados de distintas formas; tiene que ver en ello desde aspectos objetivos y/o cuantificables, hasta aspectos subjetivos y/o cualitativos; French-Davis (1978), distingue entre efectos relacionados a los cambios que se producen en la estructura productiva y el intercambio así como aquellos efectos sobre un nuevo marco para las políticas públicas y económicas de cada país con el exterior. Por otra parte, Vacchino (1981) explica que la clasificación de los efectos de la integración se puede circunscribir a los efectos económicos, específicamente a los que se

vinculan con la estructura de la producción y el funcionamiento. Pues bien, esto no tiene un carácter excluyente ya que existen y es posible acudir a otros criterios para dividir y agrupar tales resultados de la integración; siendo así, entre las categorizaciones más difundidas se encuentra la siguiente (Vacchino, 1981:112):

1.- *Efectos espontáneos estáticos o directos, originados en la teoría clásica o tradicional:* resultan de las variaciones en los niveles de producción y consumo que surgen como consecuencia de los cambios registrados en los flujos comerciales debido al establecimiento de una unión aduanera. Incluyen: (a) efectos en la producción: pueden ser positivos y negativos y dependen de las modificaciones en los flujos comerciales, es decir, de la creación y desviación de comercio; (b) efectos en el consumo: relacionados con los cambios en los precios relativos de los bienes lo que determina el llamado “bienestar del consumidor”; (c) efectos en la relación de intercambio: se manifiestan a través de las relaciones de precios entre las importaciones y las exportaciones, influyendo en la redistribución del ingreso real entre los países asociados y los terceros países; (d) efectos sobre los servicios de administración: tiene que ver con la reducción de las formalidades aduaneras y administrativas ya que su simplificación o eliminación contribuye con la eficiencia económica; (e) distorsiones asociadas a la desviación de comercio: específicamente con la determinación del origen de las mercancías debido a la posible reexportación de productos originarios de terceros países, sólo que desde naciones con bajos aranceles aduaneros hacia los otros países de la misma zona con altas tarifas aduaneras. Esto tiene un impacto significativo en las condiciones competitivas de las entidades asociadas en una zona de libre comercio.

2.- *Efectos dinámicos o estructurales, de corto o largo plazo y de carácter espontáneo o deliberado:* tienen que ver con las diversas maneras como la integración influye en el nivel y ritmo del crecimiento económico de los países socios en el transcurso del tiempo. Generalmente son positivos, no obstante, dependen de los desequilibrios sectoriales, regionales o sociales relacionados con cambios estructurales que se implementen, lo que inevitablemente determina su justa distribución entre los participantes.

Ello, agrupa los siguientes resultados: (a) ampliación del mercado: permite la profundización en el proceso de división del trabajo y por defecto en aumentos adicionales en la productividad; (b) economías de escala: definida como economías en las cuales se

logra una mayor eficiencia y un menor costo por unidad ya que la producción total es grande. Se puede expresar a través de economías asociadas con un aumento en la dimensión de las unidades de producción, con la especialización horizontal y con la especialización vertical; (c) economías externas: relacionadas con las reducciones en los costos de producción y los aumentos en los beneficios incluidos que algunas empresas o industrias pueden alcanzar como resultado de cambios en las formas de producir o en las circunstancias en que se distribuyen los productos en el mercado; (d) cambios tecnológicos: asociados con la innovación y generación de nuevas técnicas y/o conocimiento científico a partir de procesos de investigación. Existe una clara relación entre crecimiento económico y la cantidad y calidad de innovaciones tecnológicas bien sea introducidas o transferidas; (e) cambios en la estructura del mercado: puede expresarse de dos maneras distintas, aumento de la competencia o aumento en el grado de monopolio y concentración, donde alguno puede predominar más que el otro en función a las particularidades presentes en el contexto; (f) cambios en el empleo y el ingreso de la mano de obra: los cuales pueden ser favorables o perjudiciales ya que depende de la concentración espacial de las actividades en expansión, de la contracción de ciertos sectores, actividades o regiones en declive, por cambios en los tipos de especialización entre los países socios – costos y ventajas comparativas – entre otros; (g) efectos de aglomeración y difusión en el espacio: puede expresarse en dos direcciones, en una mejora acumulativa de la posición económica de ciertas regiones o áreas ya desarrolladas y/o en un empeoramiento progresivo de la posición económica de las regiones o áreas con menor desarrollo. Siendo así, depende de la adopción y efectividad de una contundente política de transformación de las estructuras regionales.

3- Efectos programados, siempre de carácter deliberado y de naturaleza estática o dinámica y de corto o largo plazo: están asociados con las tensiones y riesgos inherentes al proceso, así como la articulación de los efectos programados. Según Vacchino (1981) estos resultados constituyen un conjunto de acciones deliberadas que emprenden las instituciones comunitarias o incluso los mismos Estados miembros con el propósito de lograr determinados objetivos, neutralizar cualquier tipo de desviaciones o efectos negativos así como mediar entre los grupos que participan en el proceso tomando siempre en consideración el interés común. Además, las estrategias incluyen coordinar las políticas

nacionales y promover el cumplimiento de las metas del programa de integración a través de las políticas comunes.

Respecto a los efectos de la integración, Riveiro (2005) explica brevemente que la mejora en términos de intercambio, es decir, el aumento del tamaño del mercado que lleva consigo cambios en los flujos comerciales además de la capacidad de negociar en bloque, se asume como un efecto positivo que junto a la creación de comercio se conoce ampliamente como *efectos estáticos* de la integración comercial. En cambio, el mayor aprovechamiento de las economías de escala compatible con una mayor diversidad de productos y el incremento en la competencia, además de la inversión, la innovación y el progreso tecnológico, forman parte de los denominados *efectos dinámicos* de la integración.

Finalmente, cuando un país decide participar en un acuerdo preferencial es porque espera que los múltiples efectos, sean estáticos o dinámicos, en el corto o largo plazo, inherentes al proceso iniciado con otras naciones, termine por proporcionarle beneficios que se traduzcan en un mayor nivel de bienestar para el colectivo nacional. No obstante, Riveiro (2005) destaca que dicho proceso de complementariedad entre socios para la búsqueda de beneficios no se encuentra del todo libre de costos para los mismos países e incluso no es neutral para el resto de países fuera del bloque formado. Habría que añadir que los efectos podrían también llegar a ser perjudiciales o negativos. Siendo así, desde el mismo momento en que un país decide exponer su propia economía a la libre competencia del resto de las economías que conforman un área integrada, allí es posible reconocer tanto efectos positivos y negativos con un evidente coste para la nación.

4. Algunos de los Beneficios de la Integración

Ya es bien claro que el intercambio comercial constituye naturalmente un componente indispensable de un proceso de integración; ahora bien, la distribución de los beneficios y los costos del proceso constituyen factor determinante para la viabilidad política de cualquier acuerdo económico entre países que aspiren asociarse. Según Ffrench-Davis (1978), inicialmente los beneficios de la integración se encuentran vinculados con los cambios que se pueden registrar en las corrientes del comercio recíproco; por tanto, distingue entre beneficios a *corto plazo*, que incluyen; (a) el aprovechamiento de las capacidades instaladas para sustituir producciones importadas desde terceros países; (b) la

generación de empleo; así como beneficios a *largo plazo*, relacionados con la asignación de nuevos recursos productivos y la reubicación de los ya existentes.

Estos últimos beneficios a largo plazo se expresan a través de la posibilidad que tiene las naciones de: (a) cumplir con una racionalización de procesos que favorece mayor especialización de las empresas; (b) generar variaciones en la demanda efectiva, lo que propicia un mayor uso de recursos existentes en el país, en algunos casos no empleados o subutilizados; (c) permite aprovechar las economías de escala, facilitando la ampliación de los mercados, aumentos en la producción e incluso la promoción de exportaciones fuera de la región; (d) propicia mayor competencia intrarregional entre empresas debido a la liberalización comercial; (e) facilita el desarrollo de familias de productos o complejos industriales lo que permite al mismo tiempo la generación de economías externas capaces de sustentar una posible expansión industrial más eficiente respaldada en un proceso de sustitución regional de importaciones (ídem: 87).

Otro beneficio a largo plazo de la integración puede llegar a ser la posibilidad de que su ámbito de acción trascienda y vaya más allá de la producción de bienes manufacturados para pasar a incluir la producción de servicios, por ejemplo, el desarrollo y aplicación de tecnologías. Al final, cualquiera de los beneficios puede ser activado bien sea mediante esquemas globales de integración o a través de mecanismos de cooperación aislados.

Por otra parte, para el mismo Ffrench-Davis (1978), los beneficios de la integración pueden estar ligados también al marco de políticas públicas y relaciones económicas de cada país con el resto del mundo. En efecto, la integración proporcionará beneficios en función a dos dimensiones particulares: (a) afecta la capacidad de negociación frente a terceros países ya que se fortalece la acción conjunta entre asociados. Además, posibilita la transferencia de tecnología y la inversión extranjera a través de las relaciones con empresas multinacionales. (b) Demanda la activación de un proceso de armonización de políticas económicas, es decir, de reformulación, para lograr crear un verdadero mercado ampliado. Dicha “armonización comunitaria” tendrá un efecto en el poder de negociación frente a terceros países o bloques económicos determinando el éxito de las relaciones económicas con el exterior. Por ejemplo, el arancel externo común promovido por la Comunidad Andina – CAN – aunque no ha sido bien aprovechado, ofrece la oportunidad de

racionalizar la estructura de los derechos aduaneros que al final aspira facilitar el libre comercio entre los socios andinos.

Con base a las opciones que pueden adoptarse a través de la integración comercial, Pelkmans (1993:8) explica acerca de los beneficios que se pueden alcanzar en función a dos de ellas: bajo esquemas preferenciales modestos y/o esquemas de integración completa de mercados. En el primer caso, las bondades se asocian a la capacidad que tendrán los países de conservar la autonomía nacional en materia de política comercial ante terceros países además de la conformación de instancias o instituciones comunitarias muy simples, lo que en conjunto no irá más allá del establecimiento de reglas básicamente para la liberalización selectiva del comercio. En segundo momento, la integración completa de los mercados podrá generar beneficios tales como el acceso recíproco totalmente libre a otros mercados dentro del bloque así como un alto grado de homogeneidad respecto a los niveles de intervención estatal en las condiciones de competitividad.

En cambio, para Riveiro (2005) lo referente a los beneficios o efectos positivos derivados de la integración comercial pueden resumirse de la siguiente forma: (a) posibilidad de una mayor especialización productiva; (b) mejora en los términos de intercambio que se producen por el incremento en el tamaño del mercado; (c) afecta la tasa de crecimiento económico de los países que se integran; (d) propicia la conformación de economías de escala sin que se renuncie a la diferenciación de productos; (e) incremento de la competencia; (f) estímulo a la inversión en capital físico, humano y de conocimiento; (g) promueve el progreso tecnológico así como la innovación.

No hay duda de que en los casos donde la integración es estrictamente comercial – bien sea asociada a un área de libre comercio o una unión aduanera – la eliminación de las clásicas barreras impuestas al comercio podrá generar un incremento en los flujos comerciales acompañado seguramente de ganancias inherentes al comercio internacional. Sin embargo, como advierte Riveiro (2005), para evaluar el efecto neto de la integración y en especial los beneficios que produce para los países asociados es necesario tener en cuenta la distinción entre *creación* y *desviación de comercio*, ya que la primera puede llegar a ser positiva y favorable mientras que la segunda negativa y perjudicial. Obviamente, se trata de aspectos que escapan de los postulados de la teoría tradicional del comercio internacional, los cuales fueron trabajadas por Jacob Viner a mediados del siglo

XX; al estudiar los efectos de una unión aduanera para los flujos comerciales, Viner identificó la creación y desviación del comercio como dos tipos de efectos con consecuencias adversas sobre el bienestar de las naciones dispuestas a participar de la integración.

Por un lado, la *creación de comercio* contribuye a un mayor bienestar ya que mejora la asignación internacional de los recursos al sustituir la producción interna por importaciones del resto de la unión aduanera producidas a un menor costo, es decir, importaciones que antes del acuerdo no existían debido a una barrera arancelaria. En contraste, la *desviación de comercio* implica un menor bienestar además de una reducción en la renta mundial, ya que las importaciones de los países no miembros, a los que se les sigue aplicando el arancel, son reemplazadas por importaciones de un socio de la unión las cuales produce a un mayor costo pero libre de arancel alguno (Briceño, 2003; Riveiro, 2005).

En un escenario de libre comercio donde la competencia sea *perfecta*, las ganancias son producto de la mayor especialización, debido, entre otros aspectos, al ajuste de las estructuras productivas a los principios de la ventaja comparativa y la complementariedad industrial; siendo así, el comercio que se intensifica es de tipo *interindustrial*, es decir, intercambio de bienes que pertenecen a industrias distintas, las cuales requieren para su producción una intensidad factorial o una técnica distinta y que al final son producidos e intercambiados en contextos de competencia perfecta.

En contraste, bajo condiciones de un mercado con competencia *imperfecta*, los flujos comerciales que se intensifican son de tipo *intraindustrial*, es decir, intercambios de bienes diferenciados horizontalmente, pertenecientes a una misma industria, cuya producción depende de economías de escala en un contexto de competencia imperfecta. Por tanto, los beneficios se derivan del incremento en la competencia y del mayor aprovechamiento de las economías de escala, traduciéndose en reducción de costos para productores y precios para los consumidores (Riveiro, 2005).

Además del incremento del comercio, las naciones que apuesten a la integración pueden obtener otras ganancias; por ejemplo, si el bloque comercial aprovecha el aumento de su poder de negociación, adopta políticas comerciales más ambiciosas y termina por mejorar sus términos de intercambio, con toda seguridad podrá participar del comercio

internacional, tanto con otros bloques económicos como con terceros países, de manera más expedita y provechosa. En todo caso, lo anterior demanda además el análisis de los prejuicios y efectos negativos así como las posibles respuestas que puedan generar dichas incursiones en el complejo tejido de las relaciones económicas internacionales. Al respecto Riveiro (2005) señala que el incremento en el tamaño del mercado no solo provoca cambios en los flujos comerciales, además puede llegar a mejorar la posición negociadora del grupo integrado frente a la que poseía cada miembro de manera individual.

Finalmente, otros beneficios que no pueden subestimarse ni dejarse de mencionar son los siguientes:

- a. La integración económica contribuye a la transferencia y transmisión del conocimiento tecnológico, debido a que propicia el contacto entre los productores nacionales y los nuevos productos y/o procesos originarios de los socios comerciales.
- b. Una ganancia adicional de la integración puede verse reflejada en la reducción de problemas asociados a la balanza de pagos debido al ahorro de divisas convertibles, específicamente al utilizar mecanismos de compensación de pagos; asimismo, esto depende de la formulación de políticas económicas coherentes y el compromiso de efectuar reformas estructurales necesarias que seguramente en el contexto nacional serían aplazadas por los países.
- c. Los procesos de integración tienen la capacidad de acelerar el desarrollo económico de las naciones asociadas; una idea generalmente aceptada es que la liberación comercial y el incremento de los volúmenes de comercio – además de otros factores políticos, sociales y culturales – guardan íntima relación con el crecimiento económico. Tomando en consideración las nuevas teorías del crecimiento económico – formulada por autores como Barro, Lucas y Romer – la integración económica favorece el crecimiento de los asociados ya que es “más rentable y más fácil de financiar” y además se despliega en los países más eficientes en la producción de innovaciones (Riveiro, 2005:19).

5. Posibles Costos de la Integración

Aunque existe la posibilidad de que un país salga favorecido en todos los aspectos funcionales de su economía como consecuencia de la participación en un bloque comercial, Riveiro (2005:13) explica que necesariamente eso no significa que todos los sectores económicos, subsectores industriales, además del resto del colectivo nacional, sea sociedad civil o el mismo Estado, se vean plenamente favorecidos.

En apariencia, la integración pone en marcha “fuerzas centrípetas” y “fuerzas centrífugas” que en la mayoría de los casos se traducen en riesgos inevitables para los países menos desarrollados o en vías de lograrlo. Por ejemplo, la liberalización del comercio puede desencadenar un proceso de “causación circular acumulativa” que llega a caracterizarse por la creciente concentración de la producción en el centro, atraída por las economías de escala y de aglomeración generando además un progresivo empobrecimiento de la periferia (Teoría Centro – Periferia; Teoría de la Dependencia). En consecuencia, la integración en sus primeras fases es dominada por fuerzas centrípetas de manera que las desigualdades territoriales generalmente se acentúan (Riveiro, 2005); es obvio que este patrón se ajusta a la lógica del sistema capitalista hoy en día reconocido.

En el marco de la integración comercial, la eliminación de barreras y por ende la creación de comercio propicia una de las condiciones más exigentes del mercado: el incremento de la competencia proveniente de otros países socios. Además, puede venir acompañado de dos situaciones perjudiciales para el sector nacional: (a) el cierre de industrias y/o deterioro de ciertos sectores debido a la sensibilidad de sus capacidades productivas (Ffrench-Davis, 1978:86); (b) reducir el poder de mercado de las empresas nacionales (Scitovsky, 1958, citado por Riveiro, 2005).

Adicionalmente, los procesos de integración generan costos derivados del ineludible ajuste en la producción a causa de la “especialización productiva” además de su impacto sobre sectores y grupos; siendo así, los llamados “costos de ajuste” serán mayores en la misma proporción en que la especialización interindustrial aumente entre los países asociados ya que las industrias que deben reconvertirse pueden llegar a tener problemas en términos de empleo, concentración geográfica, entre otros. En cambio, si la especialización es intraindustrial, generalmente los costos son menores y están asociados con procesos propios de la fusión, cierre y absorción de empresas o sectores, situación necesaria para obtener una estructura industrial eficiente y competitiva (Riveiro, 2005:13).

Del mismo modo, la integración comercial supone eliminar barreras entre países que así lo acuerdan pero también implica mantener restricciones con los países no asociados, con otros bloques comerciales regionales y/o con el resto del mundo. Por tanto, existe la necesidad de analizar el efecto global que el proceso de integración suscrito habrá de tener, en especial la armonización de políticas comerciales, las cuales inevitablemente tendrán efecto en los no miembros quienes seguramente tendrán reacciones o respuestas particulares frente a la propuesta. Por ejemplo, cuando la integración es regional es muy probable que surjan efectos contrapuestos sobre la liberalización del comercio, es decir, un avance hacia el libre comercio dentro del bloque que se integra, pero también ocurre una relativa discriminación frente a los no miembros; el Mercado Común del Sur – MERCOSUR – exhibe estas características que incluso se hacen más compleja en vista de la naturaleza imperfecta de la unión.

Una vez que se participa en un proyecto integracionista los países asociados pueden estar expuestos a que en los niveles o estadios más avanzados del proceso exista la necesidad de que el Estado ceda autonomía respecto al manejo de las políticas económicas; el espíritu comunitario, pero más aún el compromiso que se asume con la armonización para lograr avances en la integración puede llegar a exigir ciertas cesiones de soberanía y/o derechos frente a otros países, lo que para los sectores o facciones nacionalista constituye la mayor amenaza contra el interés y estrategias de desarrollo nacional; por tanto, existe un costo que no todos están dispuestos a asumir (Ffrench-Davis, 1978:86; Riveiro, 2005:27).

En vista de los patrones de comercio actualmente identificados en América Latina, Pelkmans (1993) explica que los acuerdos de integración en los países de la región pueden llegar a ser económicamente irrelevantes o de hecho totalmente perjudiciales en términos de eficiencia. Esto puede ser resultado de la combinación de factores tales como la estructura geográfica y la estructura productiva en el comercio; en consecuencia, tiende a prevalecer la desviación significativa del comercio frente a grados incipientes de creación de comercio.

Finalmente, la posible transferencia de tecnología así como la inversión extranjera a través de las relaciones con las empresas multinacionales puede en algunos casos acrecentar la autonomía de los países miembros y contribuir con su desarrollo con perfil propio; sin embargo, también puede conducir a la desnacionalización de las economías participantes.

6. Conclusión

Es indudable que el transitar por un sendero que incluya la integración como medio para lograr crecimiento económico, estabilidad política y bienestar social, entre otros, demanda de los países interesados una serie de condiciones mínimas en aras de garantizar resultados óptimos. No siempre se cumplen todos los prerrequisitos que teóricamente se han planteado; pero tampoco el cumplimiento fiel e irrestricto de dichas condiciones puede llegar a garantizar el éxito integracionista. En consecuencia, los países de Latinoamérica apenas han tomado en cuenta algunos de estos referentes ya que las demandas que históricamente han tenido sus sociedades les obligó a forzar intentos para superar obstáculos propios de la región; frente a esto la integración fue tomada como opción.

En principio, es posible reconocer que los resultados netos de un proceso de integración pueden inclinarse hacia el incremento de la tasa de crecimiento económica de los países asociados. En efecto, pueden surgir efectos positivos que se traducen en beneficios pero al mismo tiempo podrán aparecer efectos negativos o perjudiciales; en ambos casos, las fuentes de los mismos es diversa aunque teóricamente es posible deducir que tanto beneficios como costes generalmente aumentan a medida que se profundiza o avanza en el proceso. Por tanto, la integración debe ser asumida no como un objetivo o meta por sí misma sino más bien como un medio para acelerar el desarrollo de los países participantes. French-Davis (1978:95) considera que en un proceso de integración, más que una liberalización indiscriminada del comercio recíproco, es imprescindible permitir una reducción gradual y selectiva de las restricciones comerciales acompañada por acuerdos de especialización intraindustriales los cuales orientaran la selección de variedades de productos en los que cada país debería concentrar sus esfuerzos de expansión y aquellos en los que debería ceder terreno a otros países asociados.

Para los países en vías del desarrollo como los de Latinoamérica, Pelkmans (1993) considera que no hay duda de que la mejor forma de adoptar la integración es a través de mecanismos que susciten por una parte un conjunto de estrategias y reformas diseñadas para promover un cambio estructural, acompañado de un paquete de medidas de ajuste interno con un aumento gradual de la exposición a los mercados mundiales con lo que se estará estimulando tanto la competencia como la iniciativa empresarial. Siendo así, los

esquemas regionales deberían transformarse en bloques constructivos para el establecimiento de un sistema de intercambio más libre y más abierto, bien sea dentro del mismo bloque (desde adentro) o con el resto del mundo (hacia fuera).

Por otro lado, existe un amplio y profundo debate académico acerca del éxito de los procesos de integración, en especial en nuestro continente; sin embargo, es posible encontrar coincidencias que asumen que los beneficios o impactos positivos del proceso dependen en gran medida de los efectos dinámicos en el mediano o largo plazo más que de los efectos estáticos o a corto plazo. Un ejemplo para reconocer este argumento se encuentra al contrastar las metas y alcances de la Unión Europea (1951) respecto a la Asociación Latinoamericana de Integración (1960 ALALC – 1980 ALADI), la Comunidad Andina (1969) o el Mercado Común Centroamericano (1960). En todo caso, la participación acertada de los países en un proceso de integración independientemente de los resultados, sean bueno o sean malos, depende de la capacidad que logren para cumplir con una distribución equitativa tanto de las ventajas del proceso como de los costes involucrados; de esto depende la permanencia y sostenibilidad de la iniciativa integracionista.

Por tanto, en el mejor de los escenarios, para mantener la participación activa y solidaria de todos los asociados es importante lograr no sólo la distribución justa de ventajas y costos, sino además que cada país miembro logre tener la percepción de que los beneficios que se obtienen son superiores a los costos que implica y puede soportar debido a la integración (Ffrench-Davis, 1978:100); es evidente que esta condición no ha sido plenamente considerada en los esfuerzos de integración promovidos en América Latina.

Un peldaño clave durante el ascenso hacia un proceso de integración viene representado por los actores y/o negociadores participantes; al respecto Ffrench-Davis (1978:90) considera fundamental que los actores posean una visión lo más integral posible tanto de los beneficios como de los costos que se encuentran en juego; siendo así, es necesaria la conjunción de tres factores, a saber: (a) agentes públicos con visión clara acerca de los efectos de la integración; (b) etapas de negociación que incluyan paquetes de acciones relativamente amplias capaces de proporcionar beneficios a cada país socio; (c) establecimiento de mecanismos permanentes de redistribución de los beneficios que incluso permitan corregir los desequilibrios inherentes a la integración.

Además, Mellado (1999:78), enfatiza que es importante contar con organismos e instituciones no dependientes de los funcionarios de turno, sino “que den un marco de transparencia, permanencia y seguridad a sus actores”; en particular, Bustamante (1999:70) llegó a concluir que en el caso de la Comunidad Andina “los empresarios y los sindicatos como actores políticos de la integración andina han tenido poca participación en el escenario subregional o supranacional”, aunque reconoce que sí se han incorporado al proceso andino a través de los gobiernos nacionales. No obstante, en este último caso el tipo de relación es de tipo corporativa y menos pluralista.

Actualmente las naciones de América Latina se encuentra transitando una tercera etapa respecto a los intentos por promover la integración en el continente, proceso al que se le apuesta desde los años 50; los efectos más recientes de la nueva integración para el comercio – aproximadamente desde finales de la década de los ´90 – muestran una leve tendencia hacia la expansión de los flujos intrarregionales; sin embargo, los mismos apenas constituyen un cuarto del comercio total de América Latina (Riveiro, 2005; Gutiérrez, 2008). A pesar de que el comercio entre las economías latinoamericanas ha experimentado un incremento importante durante los ´90, en realidad los intercambios dentro de cada bloque regional continúan exhibiendo niveles muy bajos y/o poco significativos.

Al final, en esta parte de América se ha usado el vocablo “Integración” para referirse a procesos que no son otra cosa que simples acuerdos comerciales, cuyos efectos sobre los países que participan son limitados y que en buena medida no han resultado suficientemente positivos porque no han creado interdependencia entre ellos, es decir, no generan, en relación con el comercio, suficiente grado de apertura recíproca. Tampoco han estimulado el desarrollo industrial ni nexos de naturaleza científica, cultural y social (Castellanos, 2001). El fortalecimiento de la integración regional y la inserción en la globalización implican grandes desafíos a los dirigentes políticos nacionales y a las sociedades latinoamericanas y caribeñas, ya que de la forma como se asuman dependerá, en gran medida, del nivel de desarrollo que alcance la región y su lugar en el mundo.

La coyuntura política en Venezuela y su impacto en el resto del planeta pareciera desempolvar ideas de antaño, que cual vino añejo habría que tomar con mucha cautela a fin de complacer los intereses, preferencias y apetencias particulares o subregionales de las naciones latinoamericanas, de alguna manera posmodernas e insertas dentro de la red

global. El estancamiento de la instalación del ALCA en la región, la debilidad de instancias como la CAN, la reformulación de los objetivos del MERCOSUR, la aparición de la propuesta del ALBA junto con el interés de cristalizar la Comunidad o Unión Suramericana de Naciones, obligan a cuestionar la vigencia o necesidad de revitalizar esos patrones originarios de la “América Unida”.

Referencias

- Alternativa Bolivariana para las Américas, (2007). *¿Qué es el ALBA?* Documento disponible en línea: www.alternativabolivariana.org. Consulta: diciembre de 2007.
- Balassa, B. (1964). “Hacia una Teoría de la Integración Económica”. en: Wionczek, Miguel. *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*. Ediciones Ariel. Barcelona- España.
- Briceño Ruiz, J., (2003). *Las Teorías de la Integración Regional*. Universidad de Los Andes, Ediciones del Vicerrectorado Académico. 356 p. Mérida- Venezuela
- Bustamante, A.M. (1999). “Relaciones sociedad civil – Estado – integración en la Comunidad Andina de Naciones como tentativa de análisis: caso de los empresarios y sindicatos”, en: *Revista Aldea Mundo*. Año 2, Nro. 6, pp. 61-70.
- Castellanos, D. (2001). *Integración: ¿Qué, por qué y para qué?*. Sistema Económico Latinoamericano. Documento disponible en Línea: <http://www.sela.org>; <http://lanic.utexas.edu/~sela>
- Ffrench-Davis, R. (1978). “Marco General para el análisis de los procesos de integración y cooperación”, en: *Revista Derecho de la Integración*. Nro. 26. Documento disponible en línea.
- Gutiérrez, A. (2008). *Venezuela y sus patrones de comercio: la importancia de la CAN – Colombia y el MERCOSUR*. Ponencia presentada en clases de Maestría de Fronteras e Integración. ULA – Táchira.
- Mellado, N. (1999). “Una asignatura pendiente del MERCOSUR: la participación social”, en: *Revista Aldea Mundo*. Año 2, Nro. 6, pp. 71-78.
- Pelkmans, J. (1993). “Comparando las integraciones Económicas: prerrequisitos, opciones e implicaciones”, en: *La Integración Regional de América Latina y Europa: objetivos estratégicos y refuerzo de las capacidades de respuesta*. Centro de Formación para la Integración Regional – CEFIR. Documento disponible en línea.
- Riveiro García, D. (2005). “Efectos potenciales de un proceso de integración económica. La experiencia de América Latina”, en: *Revista Gallega de Economía*. Vol. 14, nro. 1-2, pp. 1-34. Documento disponible en línea.
- Vacchino, J.M. (1981). *Integración Económica Regional*. Universidad Central de Venezuela. Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas. Caracas – Venezuela.