

Propuesta de un modelo para el análisis de la integración entre países

Roberto Patiño Abuela*

RESUMEN

En el presente texto se hace una semblanza de las más relevantes teorías que han analizado el fenómeno de la integración entre países, desde sus orígenes, establecidos por Viner en la década inmediata a la Segunda Guerra Mundial, hasta el más reciente esfuerzo realizado por el Banco Mundial; pasando por las aportaciones realizadas por los enfoques del neoregionalismo, el regionalismo abierto y los aspectos dinámicos de la integración; todo ello con la intención de proponer un modelo teórico que permita distinguir entre fases, niveles y etapas de integración a partir de la correlación de variables económicas y políticas.

PALABRAS CLAVE: integración, integración económica, regionalismo, globalización.

ABSTRACT

Proposal of a model for the analysis of integration among countries. The article is a review of the most important theories that have analyzed the phenomenon of integration among countries, from their origins established by Viner in the decade after World War II to the latest effort of the World Bank also the contributions made by neo-regionalism approaches, open regionalism and the dynamic aspects of integration; the objective is to propose a theoretical model that distinguishes between phases, levels and stages of integration by analyzing economic and political variables.

KEY WORDS: integration, economic integration, regionalism, globalization.

LA INTEGRACIÓN DENTRO DE UNA PERSPECTIVA TRADICIONAL

Desde sus inicios, la integración ha tenido un soporte teórico fincado en las Uniones Aduaneras (UA) y aunque es difícil establecer en términos de antecedentes quién fue el primero en ocuparse de

* Alumno de la generación 2005-2007 del Doctorado en Ciencias Sociales. Área Relaciones Internacionales.

la problemática presentada por la conformación de la UA, podemos decir que Jacob Viner representa la referencia obligada para el tratamiento del tema. Él fue quien –en un texto verdaderamente seminal (Viner, 1950)– la caracterizó como un fenómeno extraño que unifica tanto a los partidarios del libre comercio como del proteccionismo. Esto es así, dice Viner, porque cada uno ve posibilidades diferentes y parte de premisas distintas y no porque la UA pueda satisfacer a ambas posturas. Para su análisis, parte de ciertos supuestos claramente especificados y de variables bien acotadas que se traducen básicamente en una UA perfecta entre pares de países. Así, Viner establece que si la UA está enfocada al libre comercio, entonces deberá existir un movimiento hacia fuentes de suministro de menor costo monetario (creación de comercio); si es lo contrario (desviación de comercio), será una posibilidad para reivindicar la protección arancelaria. Para el partidario del libre comercio, el beneficio de una UA está en la generación de comercio nuevo; por el contrario, el proteccionista considerará como benéfica la sustitución de comercio con terceros países.

Un acierto del autor fue clarificar que –aunque se ha pensado que cualquier eliminación o reducción de barreras comerciales implica un avance hacia el libre comercio– esto no es necesariamente así; incluso la eliminación parcial de aranceles puede convertirse en un efecto protector para los miembros de la UA. Como bien lo expresó Viner, un conjunto de barreras arancelarias conectadas puede proporcionar mayor dominio de mercado a productores de alto costo que un conjunto de barreras arancelarias independientes.

El trabajo de Viner no ha estado exento de críticas y tasaciones; una de las más recurrentes es que el modelo planteado es de sentido estático y reduccionista porque, entre otras cosas, no considera posibles modificaciones en la demanda debido a cambios en el nivel de precios y se encuentra asentado exclusivamente en lo que se refiere a la producción de bienes; además, factores como el desarrollo tecnológico y la competencia se encuentran ausentes. Sin embargo, clarificó el panorama, tanto para los proteccionistas como para los defensores del libre comercio, al establecer los límites y alcances de una unión de este tipo. También es cierto que Viner no dilucida las consecuencias de una UA en países en vías de desarrollo o entre aquellos con diferentes grados relativos de desarrollo, que

puede implicar entre otras cosas y dentro un contexto proteccionista, eventual sustitución de importaciones y ahorro de divisas.

Atendiendo a un pragmatismo fundamentado en los intereses nacionales, una conclusión subyacente se encuentra en la búsqueda de un equilibrio temporal entre ambas posturas (libre comercio y proteccionismo).

Un mérito adicional del enfoque teórico de Viner, es que abre el debate sobre las posibilidades de la integración económica; recordemos que en la década de 1950 (cuando se escribe el texto) comenzaron a plantearse las posibilidades de ésta como respuesta al saliente periodo de guerras, caracterizado, sobre todo, por el exacerbado nacionalismo y el proteccionismo estatal. Además, es importante señalar que en esa década se revelaron cambios en la tendencia del comercio mundial: se le empezaron a dar mayor peso a las manufacturas, en detrimento de las materias primas.

LOS ASPECTOS DINÁMICOS DE LA INTEGRACIÓN

Aunque los modelos teóricos subsiguientes, avanzaron en planteamientos para subsanar las críticas hechas al enfoque tradicional, es hasta las aportaciones de Krugman, trazadas a principios de la década de 1990, donde se propone la utilización de modelos de equilibrio general de geografía económica para realizar una reconsideración del espacio como una dimensión económica y establecer que el comercio entre los puntos de ese espacio, es decir, los países, representa un costo adicional, que hasta ese momento se había obviado: el de transporte.

En esa misma década surgió un punto de acuerdo entre los investigadores respecto del hecho de que el cambio tecnológico es el elemento principal del crecimiento económico y el más afectado por el curso que marque la integración. Desde esta perspectiva, surge la idea de que la innovación podría seguirse generando, siempre y cuando las posibilidades de obtener dividendos sean atractivas. Basado en lo anterior, se caracterizaron los efectos dinámicos de la integración, distinguidos por sus derivaciones potenciales sobre el crecimiento: el efecto redundante, el efecto de integración o de escala y el efecto de localización (Walz, 1999).

El primero se refiere al traslape que existe en actividades de investigación y desarrollo por el hecho de que algunos bienes son desarrollados y producidos en dos o más países. En este caso es deseable que exista una clara diferenciación y especialización productiva que implica una disminución de gastos relacionados con la investigación. El segundo efecto indica que la mayor integración de los sectores de investigación y desarrollo y manufactura se da en presencia de crecientes rendimientos a escala en la función de acumulación, con lo que los beneficios para los países participantes se dan en un contexto donde los resultados van más allá de la simple suma aritmética de las partes componentes. Finalmente, el tercer efecto se define por la relocalización –tanto sectorial como internacional– de recursos, como consecuencia directa de la integración.

La implicación principal de estas consideraciones será que la integración debe ir acompañada de una necesaria difusión del conocimiento para evitar asimetrías en el ámbito regional. Esto se traduce, de hecho, en una unificación de las áreas de investigación y desarrollo, con lo cual hay un incremento de la productividad y una consecuente disminución de costos. Este aspecto es particularmente relevante para los países en vías de desarrollo, puesto que se ha comprobado que existe relación entre la tasa de crecimiento y un entorno de sólida difusión tecnológica.

EL NEOREGIONALISMO

Buscando dar coherencia a la dinámica de conformación regional a escala global que los países en desarrollo iniciaron a mediados de la década de 1980 y continuaron en la de 1990, se estableció que el desarrollo comercial y la estructura internacional de relaciones devinieron en algunos aspectos claramente identificables, mismos que podrían caracterizarse como el nuevo regionalismo (Page, 2000): el crecimiento del comercio intrarregional; crecimiento en el número de organizaciones regionales con carácter formal; incremento de formas adicionales de cooperación en paralelo a la cobertura comercial multilateral de los organismos internacionales (WTO); y la creciente flexibilidad de la estructura internacional, basada en el ejemplo de la Unión Europea (UE) que, en algunos casos, actúa de

manera conjunta y, en otros, cada país defiende sus intereses de manera individual.

Todos estos aspectos implican, por un lado, que las organizaciones internacionales incrementen su papel regulatorio y supervisor sobre las regiones y, por otro, que se busque cómo reconciliar y mantener en equilibrio al regionalismo y al multilateralismo, más que decidirse por alguno. En este planteamiento se especifica que las regiones más exitosas cuentan con objetivos más allá del relacionado simplemente con el comercio y que, incluso, este tema se vuelva secundario ante lo político y la cuestión de la seguridad. Es decir, que en la actualidad se plantea un acercamiento regional más organizado y en diferentes áreas. Incluso está el reconocimiento de que siempre han existido arreglos institucionales entre los países más allá del propio sistema internacional de naciones y de los organismos multilaterales. Esto implica tratar de identificar los límites y alcances del proceso que en mucho todavía queda atravesado indudablemente por el concepto de soberanía, lo que significa no involucrarse únicamente en el aspecto de la desviación de comercio como la planteaba Viner, sino también en aquellos elementos no comerciales y no económicos de la integración, puesto que éstos, tarde o temprano tendrán un efecto sobre ello.

Lo anterior se complementa con el hecho de que al formarse e institucionalizarse la región, habrá que establecer algunas formas de intervención y de regulación en un plano mayor que el nacional. Además, habrá que tener en cuenta que el camino que siguen las diferentes regiones en cuanto a su consolidación es de carácter particular y de acuerdo con las características de su membresía (países desarrollados o subdesarrollados o su mezcla). Naciones que no hayan experimentado aspectos de cooperación en el pasado y que busquen primordialmente insertarse en la dinámica comercial internacional tendrán que buscar un equilibrio entre ceder cierta soberanía a cambio de las posibilidades de obtener algún beneficio por intermedio de la globalización; pero si la intención es ampliar la integración, entonces las precedentes alianzas políticas y/o militares podrán representar un útil antecedente desde el cual partir.

Los países en vías de desarrollo buscan la integración regional básicamente por tres motivos: la posibilidad de obtener mayores beneficios que de manera aislada sería difícil obtener; el temor a que, en ausencia de un trato especial (como el acordado entre los

miembros de un bloque), se presenten barreras unilaterales al libre intercambio; finalmente, el reconocimiento que se obtiene en el ámbito de la comunidad internacional por la “madurez” comercial y la eventual confianza generada en los inversores privados (en todo acuerdo de este tipo existe un acto de fe en cuanto a la permanencia y estabilidad de los compromisos adquiridos). Es claro que a diferencia de los países desarrollados que ven a la integración como refuerzo de sus estructuras económicas internas, los subdesarrollados la perciben como una forma de ayuda para reestructurar sus economías.

En el regionalismo de corte tradicional, la geografía desempeñaba un papel preponderante en cuanto a la conformación de una zona; sin embargo, los ejemplos extremos de Chile, por un lado, al tratar de entrar a formar parte del área norteamericana de comercio, a pesar de su lejanía y, por otro, la renuencia de Suiza a formar parte de la Unión Europea, a pesar de su cercanía, dan cuenta de que existen intereses más fuertes que deben ser tomados en cuenta. En este momento, a diferencia de lo planteado por Walz (1999), ni la geografía ni, por supuesto, los costos de transporte asociados pueden limitar el tamaño de una región.

Asimismo, aunque de entrada las alianzas en materia de seguridad no han sido tradicionalmente consideradas como una forma de regionalismo, en la práctica no es factible separar esto, sobre todo por los argumentos que ya se planteaban –desde Kant y Adam Smith– en cuanto a que el comercio y la democracia promueven la paz entre las naciones; además, lo que antes se denominaba cooperación, acuerdos culturales, intercambio energético, ahora se engloba como acuerdos de libre comercio de manera genérica y complementaria. Un hecho significativo se refiere a que cada vez más, sobre todo en el discurso de las organizaciones internacionales, se tiende a visualizar el sistema en términos de regiones y de no-miembros de ellas, más que pensar en la tradicional división de países industrializados y naciones en desarrollo.

EL REGIONALISMO ABIERTO

En 1994 la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) buscaba ofrecer una caracterización de las posibilidades de la integración económica en los ámbitos multi y bilateral y, por lo

mismo, de las oportunidades que pudiera ofrecer un incremento de la cooperación intrarregional en América Latina (CEPAL, 1994).

El referente principal fue el macroentorno vigente en ese momento:

[...] el dificultoso y lento avance de las negociaciones multilaterales en el marco del GATT, el ejemplo que ofrecen el perfeccionamiento de la Comunidad Europea y la creación de una zona de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos –a la cual se suma ahora México–, la gradual convergencia de las políticas económicas aplicadas en América Latina y el Caribe y la creciente afinidad política entre gobiernos civiles y democráticamente electos [CEPAL, 1994:7].

Aunque aparentemente estos factores parecen tener el mismo peso específico, es necesario diferenciarlos porque en realidad no es así. Es claro que más allá de la problemática de las negociaciones multilaterales dentro de un GATT en franca decadencia y del fenómeno europeo –cuya consolidación y avance era claramente evidente–, lo verdaderamente de peso era, por un lado, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), donde México –como hermano mayor latinoamericano– mostraba el camino a seguir para los demás, complementado con el hecho de que también era el primer intento de integración entre países con diferente nivel de desarrollo (CEPAL, 1994:11). El factor adicional era la oportunidad de utilización del “bono democrático” que aparecía ya en la región y que avizoraba una creciente convergencia política y económica entre las naciones. Habría que considerar que también subyace el interés de la CEPAL en extender a los demás países latinoamericanos la experiencia de coordinación y armonización de políticas llevadas a cabo en el seno del Mercado Común del Sur (Mercosur). Para desgracia de la CEPAL, estos aspectos pronto perdieron impulso y dejaron en la orfandad teórica a esta organización, que en las décadas de 1960 y 1970 desempeñó un claro papel de independencia intelectual y de resistencia conceptual a partir de propuestas consolidadas y bien estructuradas.

La CEPAL proponía, en primer lugar, que los países llevaran a cabo una liberalización amplia y profunda de sus mercados, donde los bienes y servicios excluidos fueran la excepción y no la norma; que, en términos de los acuerdos de integración, éstos tuvieran

flexibilidad de membresía, estuvieran preferentemente amparados por la normatividad surgida en el contexto de los organismos multilaterales y que existiera la posibilidad de que a la inversión intrarregional se le diera el trato dispensado a la de carácter nacional. Incluso se aventuraba a profetizar que, en la medida en que se establezca la región, “no es utópico plantear la posibilidad de impulsar un proceso de integración que culmine... en la constitución de una zona de libre comercio de alcance regional, y acaso hemisférico” (CEPAL, 1994:14).

Existen otros planteamientos adicionales a los aquí expuestos que confluyen hacia lo mismo y que sería, de alguna manera, reiterativo mencionar; lo importante es señalar que el Regionalismo Abierto se ofrecía como una apuesta (el “eslabón perdido”) entre regionalización y globalización, basada en el incremento de la fuerza exportadora de los países, en detrimento de la industrialización basada en la sustitución de importaciones, modelo que, está de más señalar, había prevalecido en las décadas previas en América Latina; asimismo, existe un abandono de la preocupación fundamental del ámbito cepalino: el desarrollo; por el contrario, se resalta la importancia de impulsar la competitividad nacional como mecanismo de inserción internacional.

Finalmente, es necesario establecer que el documento de la CEPAL –aunque si bien reconoce que “la creciente interdependencia que acompaña a la integración también implica más necesidades de cooperación y de armonización en nuevas áreas” (CEPAL, 1994:19) y que “las instituciones encargadas de impulsar procesos de integración económica deben estar en consonancia con el grado de avance de los mismos procesos” (CEPAL, 1994: 19)– arriba tarde y mal a la definición de posibilidades de los esfuerzos de integración a escala internacional, porque ya para la fecha en que el texto aparece, estaba en plena negociación el llamado Proceso de Barcelona que, mediante la figura del Partenariado (*Partnership*), planteaba una visión mucho más amplia en cuanto a la conformación de un espacio regional entre la Unión Europea y los Países Mediterráneos No Comunitarios, atendiendo a tres objetivos políticos comunes o cestas de cooperación (Guinea, 2004):

- Un área de paz, seguridad y cooperación política a partir del fomento de la democracia, los derechos humanos, el

diálogo político y la búsqueda de un método de resolución de conflictos.

- Cooperación financiera y comercial, cuyo objetivo principal es la creación de un área de libre comercio en 2010. Acceso al mercado europeo y progresiva liberalización.
- Una asociación cultural y humana que se propone el desarrollo de los recursos humanos, la promoción del entendimiento entre culturas y el acercamiento de los pueblos del área euromediterránea, así como el desarrollo de sociedades civiles libres y florecientes.

Como podemos observar, este esfuerzo supera, de entrada y con creces, lo ambicionado en su momento por la CEPAL, tanto a nivel de interdependencia (se incluyen variables sociales y culturales) como de mecanismos institucionales (se creó la Asociación Euromediterránea, se planteó la creación de un Parlamento Euromediterráneo y se pensó en la conformación de un Banco de Desarrollo).

INTEGRACIÓN REGIONAL Y DESARROLLO

El título de este apartado es tomado del más reciente esfuerzo de indagación respecto de los bloques comerciales regionales realizado por el Banco Mundial (Schiff, 2004) y complementado por más de cien estudios de investigación a lo largo de siete años (1996-2003).

Los autores reconocen que, si bien los procesos de integración comienzan con acuerdos comerciales preferenciales, se debe tener presente que estos convenios pueden extenderse hacia otras áreas como la infraestructura, la reglamentación, la política, etcétera; cuando esto es así, los llaman acuerdos regionales de integración (ARI) y reconocen al regionalismo como el “paraguas” que los cubre.

Además de los cambios cuantitativos que ocurrieron en la década de 1990, también aparecieron cambios cualitativos importantes: de un modelo fincado en la sustitución de importaciones, se dio paso a uno donde se busca estimular el comercio internacional; es decir, del regionalismo cerrado se transitó a un regionalismo más abierto. Asimismo, con base en la integración profunda y el Programa de un solo mercado (PSM) puesto en práctica por la UE, se reconoció la

necesidad de considerar, más allá de las políticas comerciales usuales, medidas políticas más ambiciosas para lograr una integración firme. Además, empiezan a presentarse los primeros acuerdos “Norte-Sur”, donde los países industrializados y aquellos que se encuentran en vías de desarrollo tratan de relacionarse con igualdad (yo diría que más bien es una integración de tipo subordinado).

En esta época se ponen en tensión varios conceptos relacionados con la integración. En primer lugar –y a diferencia del análisis tradicional, donde la ventaja comparativa está dada por las diferencias en dotación de factores y niveles de productividad– se resalta el peso que tienen la diferenciación de productos y las economías de escala como promotores del comercio. Desde este esquema, entonces, la desviación de comercio está directamente vinculada, por un lado, con las barreras a las importaciones y, por otro, con el desplazamiento de una fuente con un inventario amplio de conocimiento a otra con un nivel menor, porque al destruir la libre competencia, disminuyen la producción y permiten que aumenten los precios. Desde esta perspectiva, es claro que la excepcionalidad del regionalismo puede convertirse en un lastre para el multilateralismo, porque existe un alto grado de discriminación contra el resto del mundo. Por el contrario, a los resultados positivos (reducción de productores de cada país y aumento de vendedores con acceso al mercado) de la consecuente fusión de mercados y empresas dentro un contexto comercial abierto, se les llama efectos “procompetitivos”.

Al final, el bienestar logrado por un ARI dependerá del balance alcanzado –como lo manifestaba en su momento Viner– entre la creación y la desviación de comercio, es decir, entre importaciones de bajos o elevados costos.

Mediante el análisis de las experiencias en la conformación de los ARI, aunque se reconoce que la integración se suele dar entre países vecinos, ésta no necesariamente se da entre aquellos que ya son fuertes socios comerciales. Esto es así, en primer lugar, porque esta clase de acuerdos disminuyen las tensiones reduciendo las posibilidades de conflicto y, en segundo, porque ayudan a establecer estrategias conjuntas para la utilización de recursos dentro de la región. Con base en lo anterior, se discrepa de la noción de “sociedad comercial natural” y se aboga por un regionalismo que vaya más allá de las limitaciones geográficas y se enfoque en la ubicación de los mejores socios, a partir del análisis, tanto de la convergencia

como de la divergencia de los ingresos en un contexto de ventaja comparativa. De esta manera, puede suceder que, cuando existe un proceso de integración Norte-Sur, el país menos desarrollado salga beneficiado, siempre y cuando su particular dotación de factores y destrezas no esté muy alejada del promedio mundial, de lo contrario se verá perjudicado, a menos que su socio sea muy rico.

En cuanto al tipo de integración más eficiente, si bien la mayoría de los ARI son zonas de libre comercio, se resaltan las ventajas de las Uniones Aduaneras que, a pesar de que implican mayores esfuerzos de coordinación y restricciones de políticas soberanas de los miembros, permiten una mejor integración de los mercados.

En lo que se refiere al aspecto del crecimiento de un país y al incremento de la productividad asociada, los autores resaltan en ello el papel que tiene la producción de conocimiento. La perspectiva tradicional del crecimiento económico, basada en la perspectiva neoclásica, reconoce que no existe ninguna variable adicional que afecte la tasa de crecimiento de largo plazo, más allá de las tasas de progreso tecnológico y crecimiento poblacional; sin embargo, los más recientes aportes del enfoque teórico sobre el crecimiento autogenerado o endógeno identifican que aquellas políticas que afecten la acumulación de los rendimientos de capital (particularmente del humano y del referido al conocimiento) pueden incrementar, de manera permanente, las tasas de crecimiento tanto del producto como del ingreso. Esto es particularmente relevante para el caso de los países en desarrollo porque se pueden generar beneficios en productividad en la conformación de un ARI Norte-Sur, dado que la convergencia en ingresos se desarrolla, más que por los incentivos de acumulación de capital físico, por el intercambio comercial y la inversión extranjera directa.

El concepto de trato nacional subyace en todo acuerdo comercial internacional y se convierte en una especie de “seguro” respecto de los compromisos contraídos, dado que previene situaciones en las que una determinada nación pueda discriminar a favor de sus productores. Esto también se conoce como integración superficial. En este sentido, la integración de políticas busca trascender este trato nacional reduciendo el efecto de segmentación de mercados, disminuyendo el costo de las transacciones e incrementando las posibilidades de acceso a los mercados de tres maneras: mediante la coordinación intergubernamental de políticas, la armonización de

estándares entre países y el reconocimiento recíproco de estándares de unos y otros. La integración puede llevarse a cabo ya sea de manera unilateral o cooperativa. En un caso extremo, por ejemplo, cuando aparece una supranacionalidad institucional es factible hablar de una integración profunda.

A pesar de que existe un reconocimiento de las bondades de la integración profunda a partir del incremento en la cooperación en políticas nacionales (convergencia), de elevar la competencia, reducir costos de transacción e incluso superar las fallas del mercado, es evidente que la gran mayoría de acuerdos se basan en una integración de tipo superficial, sobre todo porque prevalece la percepción de grandes exigencias técnicas y políticas para llevarla a cabo. Los países en desarrollo, con ánimo propositivo, pueden optar por adoptar estándares internacionales o reconociendo unilateralmente la normatividad de sus principales mercados.

Sin embargo, la integración de políticas cuenta con beneficios económicos tangibles, mediante la reducción de los costos de transacción, el aumento de la competencia, diversos efectos indirectos, compensaciones y la cooperación geográfica diferenciada.

FASES, NIVELES Y ETAPAS DE INTEGRACIÓN

Concluyendo –y tomando como referentes las mencionadas aportaciones teóricas–, la globalización puede ser caracterizada en su aspecto vinculativo por medio del multilateralismo, con base en dos principios fundamentales: no-discriminación y trato nacional; entonces podría, en contraposición, pensarse al regionalismo, en primera instancia, como una excepción a estos principios y, eventualmente, como esa búsqueda de intencionalidades de carácter fundamentalmente político buscando estrechar la cooperación entre actores estatales dentro de un contexto geográfico determinado (básico pero no limitativo), apelando, por un lado, a una cierta lógica de la acción colectiva (es más fácil ponerse de acuerdo entre pocos) y, por otro, a la naturalidad de las relaciones comerciales dadas por la vecindad (*natural trading partners*).

El regionalismo es traducido básicamente como integración económica y ésta, a su vez, se ha basado para su comprensión en la teorización de las Uniones Aduaneras, incluso hay quien señala

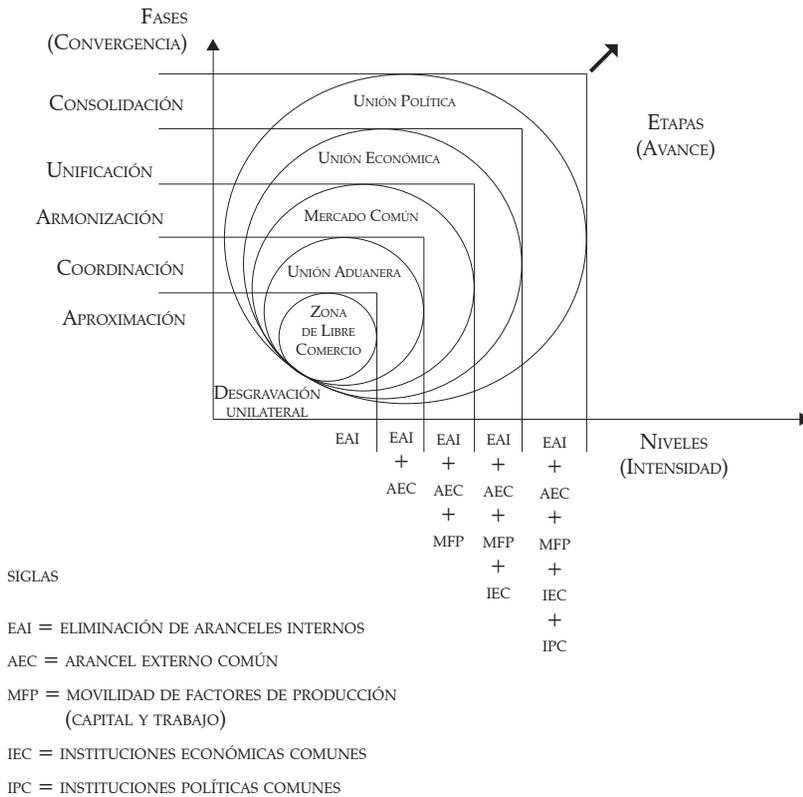
que “de hecho existe un gran vacío teórico en relación con el estudio teórico o con la sistematización del conocimiento de otras formas de integración” (Gazol, 2005:59).

Podríamos definir a la UA como un acuerdo en que los países miembros eliminan mutuamente los aranceles aduaneros y las barreras no arancelarias y establecen un arancel externo común respecto de los bienes de terceros países; es, por lo tanto, una alteración a los principios ya mencionados, pero –al igual que las zonas de libre comercio– aceptada por los organismos internacionales (v. gr. OMC y, en su momento, el GATT).

Las otras formas de integración serían, según Gazol (2005), la ya aludida zona de libre comercio, el mercado común, la unión económica y la unión política. Con base en esta clasificación, es factible pensar a la integración, y su consecuente avance, como un esquema de círculos concéntricos, donde en el centro se encuentre la zona de libre comercio, en el siguiente la UA, y así sucesivamente hasta llegar al círculo perimetral donde se encuentra la unión política. Aclaramos que, en la realidad, las etapas no necesariamente se presentan tan claramente definidas, ni tampoco en tiempos específicos, aunque se elabore una predeterminación de alcances y metas con carácter vinculante. De hecho, puede haber traslapes de características entre ellas (lo que daría lugar a formas híbridas de integración); sin embargo, en todos los casos, la profundización necesariamente se ve soportada por la voluntad política de los involucrados (Gráfica 1).

Como también se puede observar en la gráfica –y a diferencia de los planteamientos considerados por toda la literatura que trata del tema (que prácticamente los consideran equivalentes)–, en este trabajo queremos distinguir entre fases, niveles y etapas de la integración. Establecemos como etapas a todos aquellos estadios que caracterizan singularmente al proceso de integración definidos tanto por su nivel (intensidad), como por su fase (convergencia). Definimos como niveles de integración a todos aquellos aspectos primordialmente económicos matizados por su intensidad que se van acumulando en cada una de las etapas de la integración (eliminación de aranceles, arancel externo común, movilidad de factores e institucionalidad común). Finalmente, las fases de la integración estarán fincadas alrededor del grado de convergencia de las políticas públicas entre los países que conforman la esfera de

GRÁFICA 1
Fases, niveles y etapas de integración



la unión, principalmente en los ámbitos social, cultural y político, pero con su correspondiente correlato en lo económico (niveles). Dentro de éstas podemos distinguir entre aproximación (nivel básico de convergencia con bajo grado de vinculación y compromiso), coordinación (reconocimiento mutuo de especificidades nacionales), armonización (enfoque común pero respetando soberanía nacional de los miembros), unificación (convergencia directa hacia la supranacionalidad) y consolidación (fusión supranacional que se autorecrea). Es evidente que –aunque de entrada podría pensarse que la integración implica solamente una reducción de aranceles

entre los implicados– en la medida en que ésta se vaya complejizando a raíz de la intensificación y la convergencia, requerirá también de la creación y aplicación de una institucionalidad *ad hoc* y, por supuesto, de la remoción de barreras no-arancelarias al comercio.

BIBLIOGRAFÍA

- CEPAL (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, LC/G.1801(SES.25/4), Santiago de Chile, CEPAL.
- Gazol, A. (2005), *Bloques económicos*, Cátedra extraordinaria “Maestro Octaviano Campos Salas”, México, Facultad de Economía-UNAM.
- Guinea, M. (2004), “La política de desarrollo europea. Una visión general”, artículo aparecido en la página electrónica del Segundo Seminario Internacional Complutense [<http://www.ucm.es/info/fgu/cooperacion/seminariogpd/html/organizadores/index.html>].
- Ianni, O. (2004), *Teorías de la globalización*, México, Siglo XXI Editores.
- Page, S. (2000), *Regionalism among developing countries*, Londres, Macmillan Press and Overseas Development Institute.
- Schiff, Maurice y Winters, L. Alan (2004), *Integración regional y desarrollo*, Colombia, Banco Mundial y Alfaomega.
- Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, Nueva York, Carnegie Endowment for International Peace.
- Walz, U. (1999), *Dynamics of regional integration*, Alemania, Physica-Verlag Heidelberg.