

INTEGRACIÓN Y GLOBALIZACIÓN

Suele plantearse, en la actualidad, si las iniciativas de integración son compatibles con la creciente globalización de la economía mundial. En otros términos: ¿Hay contradicción entre regionalización y globalización? Aunque en apariencia la regionalización se expresa introspectivamente, mientras la globalización se manifiesta como un fenómeno de extroversión de las relaciones, resulta inadecuado concluir que se trata de dos fuerzas opuestas y excluyentes.

Parece ser que el medio idóneo de expresión de la globalización es el multilateralismo. Porque a través suyo, desde la teoría neoclásica de Viner (1950), es posible esperar creación de comercio sin desviación del mismo. Se trataría así de una solución óptima. La regionalización, en cambio, contendría al tiempo probabilidades de creación y desviación de comercio. Sería, desde esta perspectiva, una solución subóptima. Sin embargo, también en la teoría, el llamado teorema de Kemp-Vanek expresa que la integración regional no necesariamente provoca efectos económicos negativos a los países que no pertenecen a ella, siempre y cuando se pongan en marcha formas jurídicas para corregir la desviación del comercio. Por lo demás, si la integración se da entre países geográficamente próximos -entre aliados naturales, como se denominan en la literatura económica- la desviación de comercio tiende a ser mucho menor.

Es por ello que los países se animan a participar en la integración regional. Pero, también, porque resulta útil para aquellos estados que han visto mermada su posición económica internacional, y requieren, para fortalecerse, concurrir y explotar nuevos mercados. Ello explica el creciente interés de Estados Unidos en el regionalismo, pese a ser históricamente un defensor del multilateralismo. El TLC (Tratado de Libre Comercio de Norteamérica), y, en el futuro, el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), constituyen instrumentos razonables para mejorar su condición en la economía mundial.

El regionalismo, por su parte, puede mostrarse como un regionalismo abierto. Con él se aprovechan, a un mismo tiempo, los efectos positivos del multilateralismo y de la propia integración regional. En otras palabras, significa que los aliados naturales mantienen una política comercial que no afectará a terceros países: una integración regional que respeta las reglas del comercio multilateral.

La mera realidad también tiene algo que decir: una tercera parte de las iniciativas de integración económica, ha tenido lugar bajo los tiempos de la globalización económica. En suma, pues, parece difícil mantener aún argumentos a favor de un supuesto antagonismo entre globalización e integración. Pero tampoco puede

desconocerse que la globalización es una variable, cada vez más influyente, en los procesos de integración regional.

ESTADIOS DE LA INTEGRACIÓN

Hasta antes de la globalización, la integración regional, básicamente inspirada por la experiencia europea, suponía unos estadios de realización. La integración, a grandes rasgos, comenzaba por el establecimiento de un área de libre comercio, a la que seguía un estadio de unión aduanera, para transitar luego hacia un mercado común, que daba lugar a una unión económica, paso previo a la unión monetaria, donde confluían las bases para la integración política. Se tenía, pues, una lectura rígida del fenómeno.

Con la globalización, el cuadro de la integración se ha visto alterado. No se concibe, ya, como un proceso estrictamente secuencial. Hasta hace un tiempo, la libre circulación del factor capital sólo era imaginable para un estadio de mercado común. En la actualidad es nervio central de la globalización. De hecho, la globalización es, también, un proceso de integración de la producción internacional por parte de las multinacionales.

TEORÍA Y PRÁCTICA DE LA INTEGRACIÓN

TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN

El modelo de Heckscher-Ohlin (1933), que se constituyó en la base teórica de la integración europea hasta la década del 80, sostiene que la integración reduce la asimetría existente entre ingresos per cápita en economías divergentes. El modelo señala, básicamente, que el capital y la mano de obra calificada se desplazan desde los países ricos hacia los más pobres, donde son escasos, mientras la menos calificada irá hacia las zonas ricas del área integrada. A su vez, argumenta que la integración produce una reasignación eficiente de la producción, que aumenta la productividad.

El modelo fue reforzado posteriormente por los trabajos de Solow (1956) y Swan (1956). Condujo en Europa al despegue del denominado Mercado Único en 1986, que, en efecto, puso en marcha la libertad de movimiento de capitales y de mano de obra.

El problema del modelo de Heckscher-Ohlin es que depende de una serie de supuestos que no se dan en la realidad. Entre otros que las funciones de producción no son iguales entre los países, los mercados no son de competencia perfecta, los costos de transporte no son cero y existen economías y deseconomías de escala.

En la práctica, como consecuencia, la situación ha sido otra. La realidad arroja una evidencia diferente: tanto el capital como la mano de obra se han desplazado de las regiones menos eficientes hacia las más eficientes. Las diferencias de productividad entre países, y la tendencia a la aglomeración por economías de escala, han provocado impactos negativos sobre la distribución del ingreso.

La nueva teoría de Solow (1986) argumenta que el crecimiento a largo plazo es el resultado aditivo de tres variables: el crecimiento de la población activa, el crecimiento del stock de capital y el progreso técnico. Esta última variable es la que permite aumentar la productividad del trabajo y el capital.

A partir de la década de los 80, comenzaron a tomar fuerza las teorías del crecimiento endógeno. Romer (1986), en síntesis, explica que el conocimiento científico es el factor que genera una productividad marginal más elevada. Por tanto, la convergencia de las economías, en el largo plazo, dependerá del desarrollo del stock de capital humano. Lucas (1988), por su parte, estima que el capital debe fluir sin restricciones, pues las barreras tienden a producir ingresos monopolistas e ineficiencias en el mercado de capitales.

Finalmente, en 1988, la plena liberalización de capitales fue adoptada por decisión en Europa. Se imponía así la tendencia global en la legislación comunitaria.

LA INTEGRACIÓN EN LA PRÁCTICA

Las asimetrías, entre países que se integran en un área, son claramente posibles. Se suele partir de posiciones diferentes, como consecuencia de disímiles niveles de desarrollo.

La integración, aún más en un entorno de globalización, supone la puesta en marcha de procesos de reestructuración de los aparatos productivos de los países miembros. Por tanto, un bajo nivel de desarrollo, de caracterización periférica, trae consigo problemas que no se les presentarán a países de industrialización avanzada.

Ese bajo nivel de desarrollo expresa que hay problemas de competitividad y de desarrollo de la producción que pueden conducir a un país a situarse del lado de los perdedores en un área integrada. Veamos.

La ausencia de grandes empresas dificulta la inserción en una economía abierta debido a que ello supone baja capacidad competitiva y limitaciones importantes para desarrollar estrategias empresariales que se proyecten en un espacio integrado. No es lo mismo suministrar bienes y servicios a un país de 40 millones de habitantes que a una zona donde residen 400 millones. La tendencia empírica señala que el tamaño empresarial es una condicionante en la integración, pues sólo las grandes empresas pueden explotar economías de escala y economías de integración vertical, al igual que adquirir otras empresas o realizar fusiones para mantenerse en el mercado. Es, entonces, de prever que, en una integración americana, las empresas estadounidenses tendrían de partida una nítida ventaja en este sentido.

La capacidad de movilización de recursos para proyectos de inversión o de reestructuración empresarial suele ser insuficiente en países de bajo desarrollo. Como consecuencia, debe esperarse que las multinacionales y los grupos empresariales nacionales, vinculados al capital extranjero, ocupen los grandes segmentos del mercado. Este tipo de concentración implicaría en América un acentuado dominio del mercado por parte de las empresas multinacionales.