

Modelos de integración económica y regional. Un análisis comparado a partir del funcionalismo de la Unión Europea

Models of economic and regional integration. A comparative analysis based on the functionalism of the European Union

José Manuel Muñoz Puigcerver

Doctor en Economía, especialidad en Economía Internacional. Investigador en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad CEU-San Pablo de Madrid. Docente de los Grados de Creación, Administración y Dirección de Empresas, Relaciones Internacionales y Turismo y del MBA Jóvenes Talentos en la Universidad Antonio de Nebrija de Madrid.

jmmunozpuigcerver@gmail.com

Parte de este artículo puede encontrarse en la Tesis Doctoral titulada *El papel de la liberalización comercial en la formación de la Unión Europea*, defendida en la Universidad CEU-San Pablo de Madrid el 25 de noviembre de 2015.

RESUMEN

Como consecuencia del proceso de globalización que se está experimentando en las últimas décadas, en el que –por ende– las economías son cada vez más interdependientes entre sí (y, también, debido al colapso del multilateralismo), han proliferado acuerdos de integración económica y regional de todo tipo. Sin embargo, no todos los procesos de integración han alcanzado el mismo nivel de desarrollo y –de hecho– ni siquiera todos ellos son de la misma naturaleza. Por este motivo, en este artículo se procede a examinar los diferentes modelos existentes de integración, primero desde una perspectiva teórica para posteriormente diseccionar el modelo implantado por la Unión Europea (UE), es decir, el modelo funcionalista y llevar a cabo –finalmente– un análisis comparado entre el proceso seguido por la propia UE y el de algunas de las uniones aduaneras más relevantes a día de hoy como MERCOSUR, NAFTA y ASEAN.

Palabras clave: Teorías de integración. Teorías de relaciones internacionales. Integración económica. Unión Europea. NAFTA. MERCOSUR. ASEAN.

ABSTRACT

Because of the process of globalization that has been experienced in recent decades and in

which, therefore, economies are increasingly interdependent with each other –and, also, due to the collapse of multilateralism– economic and regional integration agreements of all kinds have proliferated. However, not all integration processes have reached the same level of development and, in fact, not even all of them are of the same nature. For this reason, this article proceeds to examine the different existing models of integration from a theoretical perspective first, then to dissect the model implemented by the EU, that is, the functionalist model and, finally, carry out a comparative analysis between the process followed by the EU itself and that of some of the most relevant customs unions to date, such as MERCOSUR, NAFTA, and ASEAN.

Keywords: Integration Theories. International relations theories. Economic integration. European Union. NAFTA. MERCOSUR. ASEAN.

INTRODUCCIÓN

El estudio de las cuestiones comerciales en el ámbito internacional requiere de una constante actualización, dada la fluctuante naturaleza de los acontecimientos presentes derivados – especialmente– de la última crisis económica global. La utilización de la política comercial como arma política en búsqueda de –aparentemente– una justa reciprocidad entre iguales conduce a un escenario en el que las potencias comerciales oscilan, en el mejor de los casos, entre el liberalismo a ultranza defendido por China y el proteccionismo más recalcitrante como el recientemente anunciado por Donald Trump contra la propia China y la Unión Europea.

Sin embargo, las cuestiones estructurales que forjan las uniones aduaneras permanecen inamovibles, impertérritas ante los bruscos cambios que, caprichosamente, puede experimentar una determinada coyuntura histórica. El mejor ejemplo de ello es la propia UE, cuyas bases establecidas en los tratados fundacionales (aun debiendo aguantar duras embestidas como el pernicioso brexit) resisten tanto a los tiempos de bonanza como a las más graves crisis seculares. Por ello, este artículo examina los fundamentos de las uniones aduaneras, su componente más estructural que, si bien puede llegar a ser objeto de revisión, permite alargar la vigencia de las conclusiones obtenidas. Así, el análisis comparativo de la UE con otras uniones aduaneras de relevancia resulta procedente.

METODOLOGÍA

En esta investigación se ha aplicado la metodología cualitativa, que es la propia de la economía política. Se trata de una técnica en la cual, a diferencia de la cuantitativa, el nuevo conocimiento no se descubre, sino que se crea a través del intento de explicar la fenomenología del hecho observable en sí mismo. Sin embargo, va más allá de la mera explicación, tratando de llegar a una comprensión holística del fenómeno económico: el método inductivo no trata de medir y cuantificar, sino de comprender y determinar qué cualidades tienen lugar en ese fenómeno.

El uso de la metodología cualitativa en investigaciones de economía aplicada cumple, como mínimo, una doble función: por un lado, el mero hecho de utilizar un método más característico de otras disciplinas científicas permite llevar a cabo una especie de "benchmarking científico", lo que nos conduce a resultados que no obtendríamos con otros métodos. Por otro lado, al ser el método cualitativo de carácter holístico, establece resultados que van más allá de la propia esfera económica y permite relacionar el fenómeno económico con otras áreas de las ciencias sociales (tales como la sociología, la ciencia política o incluso la filosofía y la historia). Ciertamente es que, precisamente por su propio carácter holístico, cuanto más conocimiento se relaciona, menos generalizables son sus resultados (una consecuencia de su particularismo). Aun así, no debe olvidarse que las diferentes disciplinas que conforman el conocimiento científico se dividen en diferentes ramas para facilitar su sistematización y posterior análisis, lo que no debe llevar al error de considerarlos compartimentos estancos: siendo conscientes de su interrelación, la aplicación del método cualitativo también contribuye a encontrar puntos de unión entre las diferentes ramas de las ciencias sociales.

Modelos de integración económica y regional

La integración económica regional es aquel proceso por el cual dos o más países, cuyos mercados tienen un tamaño demasiado pequeño para poder competir eficazmente en el mercado global, se unen de manera que conformen uno nuevo de tamaño óptimo y más competitivo. Como consecuencia del proceso de globalización que se está experimentando en las últimas décadas, en el que las economías son cada vez más interdependientes entre sí y también debido al colapso del multilateralismo (tal y como veremos más adelante) han proliferado acuerdos de integración económica y regional de todo tipo.

De manera general, y aparte de las ventajas comerciales que se analizarán detalladamente a continuación, se podría decir que los procesos de integración conllevan las siguientes ventajas y entrañan las siguientes desventajas:

Tabla N°1. Ventajas y desventajas de los procesos de integración

Ventajas • Posibilidad de emprender proyectos ambiciosos de manera conjunta (por ejemplo, en materia de infraestructuras o energía), habitualmente demasiado costosos para llevarlos a cabo en solitario. • Mayor poder de negociación frente a terceros, muy especialmente en los organismos internacionales, pudiendo llegar a ser más que proporcional al de la suma de sus miembros. • Políticas económicas nacionales más coherentes. Al ser los países más dependientes entre ellos, se verán más obligados a implantar mecanismos de coordinación (o incluso armonización) de ciertas políticas para evitar los riesgos que el proceso integrador entraña. Además, cuando se trata de realizar reformas estructurales en materias importantes como educación o sanidad, el modelo más avanzado puede imponerse sobre los demás.
Desventajas • Los efectos de la integración inciden de manera distinta sobre sectores y grupos de población. • El nivel de las infraestructuras previo a la integración puede condicionar y dejar rezagados a los miembros menos dotados de ellas. • El nivel de apertura previo puede condicionar y favorecer a aquellos países que ya habían formalizado unas buenas relaciones comerciales con aquellos países que, posteriormente, formarán parte de la integración.

Fuente: Elaboración propia, 2015

Sin embargo, no todos los procesos de integración han alcanzado el mismo nivel de desarrollo o son de la misma naturaleza. Por este motivo –a continuación– se procederá a examinar los diferentes modelos existentes de integración, diseccionando el modelo implantado por la UE (es decir, el modelo funcionalista), llevando a cabo –finalmente– un análisis comparado entre el proceso seguido por esta entidad y el de algunas de las uniones aduaneras más relevantes hoy.

Las etapas de la integración económica en los modelos clásico y neoclásico

Resulta bastante habitual, investigando en la literatura económica, encontrar el término “clásico” para referirse al modelo de integración al que hacen referencia –entre otros– Jacob Viner y Bela Balassa para explicar los diferentes estadios por los que dos o más naciones pueden avanzar en su proceso de unificación desde la etapa más primigenia (consistente en meras preferencias comerciales o un tratado de libre comercio), hasta la etapa superior (consistente en la unificación política con estructuras supranacionales y cesión de soberanía). Sin embargo, resultaría más preciso denominar a este modelo de integración “neoclásico”, habida cuenta que el término “clásico” es utilizado para referirse a la escuela fundada por el pionero de la ciencia académica (Adam Smith) y sus seguidores. Ciertamente que esta escuela clásica no estudió en profundidad los procesos de integración y lo que se considera un modelo puramente clásico se podría resumir diciendo que consta de una única etapa o, a lo sumo, dos: aquella consistente en una liberalización unilateral de los mercados y, posteriormente, la imitación de esa liberalización unilateral por parte del resto de países. Sin embargo, consideramos conveniente hacer esta aclaración entre el modelo de integración puramente clásico y el neoclásico que se analizará a continuación para evitar posibles confusiones terminológicas. Una vez realizada esta matización, se procederá a analizar el modelo de integración neoclásico.

Como ya se avanzó, el modelo neoclásico consta de diferentes etapas según el nivel de profundización que experimente la propia integración. Desde el nivel más básico, al más avanzado, las etapas son las siguientes:

Tabla N°2. Etapas de integración del modelo neoclásico

• Sistemas preferenciales. Consisten únicamente en una serie de acuerdos que ofrecen determinadas ventajas comerciales a los productos de los países firmantes, reduciendo algunos obstáculos cuantitativos como los aranceles o los contingentes a las importaciones. Cada vez son menos frecuentes, ya que la OMC no los promueve. • Zona de libre comercio. Los países que la integran eliminan sus fronteras interiores para el comercio de mercancías, suprimiendo todo tipo de obstáculos. Sin embargo, la política comercial y, por lo tanto, los aranceles que cada uno sus miembros aplica frente a terceros son diferentes, manteniendo así sus autonomías frente al exterior. • Unión aduanera. Presenta las mismas características que una zona de libre comercio, pero –además– implica el establecimiento de un arancel exterior común para todos los países que la conforman. Según la teoría económica moderna, se trata de la etapa más difícil de alcanzar, ya que se requiere de una gran voluntad política para establecerlo al implicar –hasta cierto punto– una cierta cesión de soberanía en materia comercial. • Mercado común. Posee las mismas características que una unión aduanera, pero hace extensible la abolición de fronteras interiores no sólo a las mercancías (como en el caso de la zona de libre comercio), sino también a servicios y a factores productivos móviles (mano de obra y capital), pudiendo éstos circular libremente por todo el espacio que conforme dicho mercado común. • Unión económica. Implica la creación de una estructura e instituciones de carácter supranacional, así como la cesión de soberanía en las materias en las que esas autoridades supranacionales sean competentes, por ejemplo, en política monetaria con la fijación de los tipos de cambio o, incluso, con la acuñación de una moneda única como en el caso de la UE. En otras materias en las que la soberanía aún pertenezca a los estados miembros, es conveniente un alto grado de coordinación y armonización, por ejemplo, en política fiscal. • Unión política. Supone la culminación de todo el proceso de integración, con la adopción de políticas comunes, y el establecimiento de una identidad equivalente o, por lo menos, similar a la de un Estado de carácter federal.
--

Fuente: Elaboración propia, 2015

Una vez expuestas todas las etapas de las que consta el modelo de integración neoclásico, es preciso llevar a cabo una precisión. Resulta conveniente tener en cuenta que –en un proceso de integración de este estilo– **no es necesario seguir todas y cada una de las etapas aquí descritas**. Buenos ejemplos de ello, tal y como veremos más adelante, serían la propia UE o Mercosur. En el primer caso, esta comenzó siendo directamente un mercado común; mientras que, en el segundo caso, la idea inicial era crearlo (si bien hasta el momento ni siquiera ha logrado ser una unión aduanera plena).

La teoría funcionalista: el modelo de la Unión Europea

Se puede definir esta teoría como aquel proceso de integración regional en el que se da preferencia al aspecto económico sobre otras cuestiones, por tratarse de una materia en la que los acuerdos suelen alcanzarse de forma más sencilla (siempre y cuando ello redunde en mayores beneficios para todos los implicados) y aprovecharse la inercia del proceso integrador económico para extenderlo a otros ámbitos en los que la cesión de soberanía suele implicar mayores problemas (por ejemplo, en materia social o política).

La teoría funcionalista es perfectamente compatible con la neoclásica antes propuesta, pues está enfocada en dar preferencia a la integración económica y esto puede darse en el modelo neoclásico sin ningún tipo de inconveniente. Por ello, se analizarán a continuación los postulados de Balassa sobre la integración económica.

Bela Balassa (Hungría, 1928-1991) fue el economista que más estudió la teoría de la integración de la UE. En su análisis, él divide los efectos que la integración tiene a corto, mediano y largo plazo, diferenciando –a su vez– los efectos estáticos y dinámicos (Sapir, 2011):

- A corto plazo, sólo tienen lugar los efectos estáticos, que son aquellos que se producen como consecuencia de la reasignación de factores productivos al eliminar los obstáculos internos al comercio y a la movilidad de factores. Como consecuencia de esta reasignación, la zona afectada por la integración ganará en eficiencia.
- A mediano plazo, tienen lugar los efectos dinámicos sobre el crecimiento, ya que –al existir libertad de circulación de los factores– estos se desplazarán donde resulten más productivos. Estas ganancias de productividad redundarán en un mayor crecimiento económico, pues el capital y la mano de obra se trasladarán a aquellas zonas donde generen una mayor eficiencia. Sin embargo, sometidos a la ley de los rendimientos decrecientes, los factores productivos experimentarán una contribución al crecimiento económico cada vez menor a medida que aquélla vaya actuando.
- Alargo plazo, finalmente –y como consecuencia del aumento del tamaño de los mercados– la economía de la zona integradora presentará economías de escala crecientes, con lo que finalizará el proceso en forma de U sobre la aportación al incremento de la productividad de los factores en el crecimiento económico derivado de un proceso de integración.

Balassa también analizó el efecto que un proceso de integración –como el seguido por la UE– puede tener sobre las diferentes zonas que la componen, puesto que la divergencia real que existe entre ellas en el momento de integrarse puede dar lugar a una división entre una central que suponga el núcleo duro del mercado común en cuestión; en el caso de la UE, los países del Benelux (junto con

Alemania, Francia y Austria) y una zona periférica con un nivel de desarrollo menor (con países como Irlanda, Grecia, Portugal, España e Italia). Balassa apunta, en este caso, a dos efectos que actúan en sentido inverso: el primero surge como consecuencia de la eliminación de barreras a la movilidad de los factores tendrá lugar un proceso de desplazamiento de estos hacia las zonas más productivas (es decir, desde la periferia hacia el centro), ya que el capital tenderá a desplazarse allá donde pueda obtener un mayor rendimiento y los trabajadores puedan cobrar mayores salarios; mientras que el segundo actuará en sentido contrario y es que, como consecuencia de las diferencias factoriales y de las menores retribuciones en el sur, las empresas de la zona central podrían decidir establecerse en los países de la periferia en busca de un aumento de la producción con menores costes (al desplazarse el capital hacia el centro y generarse mayor actividad económica, aumentará la oferta monetaria y se generará inflación). Sobre cuál de los dos efectos acabará imponiéndose, cabe afirmar que esto dependerá del estadio en el que nos encontremos, es decir, de lo avanzado que esté el proceso de integración (el primer efecto ocurriría en etapas tempranas de la integración, mientras que el segundo tendría lugar en fases posteriores). En cualquier caso, los países de la periferia siempre podrían beneficiarse del “efecto arrastre”, muy presente en las teorías económicas sobre desarrollo, que provoca el crecimiento de los países del centro.

Para finalizar con el modelo funcionalista, se debe mencionar a quien fuera pionero en desarrollar esta teoría (y se le debe la autoría del término): el historiador rumano David Mitrany (1888-1975). El funcionalismo de Mitrany sobrepasa el ámbito puramente económico y abarca prácticamente todas las disciplinas (objeto de estudio de las relaciones internacionales). Sin embargo, sí conviene resaltar que fue un gran defensor del institucionalismo internacional y que abogó por la creación de una serie de organismos supranacionales a través de los cuales, y gracias a

la cooperación entre Estados, fueran diluyéndose con el paso del tiempo los, por entonces, inflamados sentimientos nacionalistas.

Existe también una evolución del modelo funcionalista llamado neofuncionalismo, cuyo máximo representante es el politólogo alemán Ernst B. Haas (1924-2003). Su principal diferencia con el funcionalismo de Mitrany radica en que este se lleva a cabo de manera descentralizada, es decir, son los Estados los impulsores del proceso integrador. Sin embargo, en el neofuncionalismo, se considera que, incluso los aspectos económicos con los que se inicia el proceso, tienen ya carácter político y que, por tanto, se conseguirían mejores resultados si dicho proceso fuese dirigido por una entidad supranacional.

Las teorías estructuralista y neoestructuralista

Hasta ahora se han visto modelos de integración económica basados en los preceptos del libre mercado. Tanto los modelos clásico y neoclásico, como el funcionalista y su variante neofuncionalista, tienen como fundamento los principios de la liberalización comercial; sin embargo, no todos los modelos de integración han utilizado esas hipótesis de partida.

Este es el caso de la teoría estructuralista, ligada al concepto de “sustitución de importaciones”, que fue puesta en práctica por diversos países iberoamericanos desde la década de los 40 hasta la década de los 80. Uno de sus principales promotores fue quien ostentara el cargo de secretario ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) entre 1950 y 1963, el economista argentino Raúl Prebisch (1901-1986). Según su tesis, como consecuencia de diferentes motivos históricos, el mundo se divide en dos polos: el centro y la periferia. El primero es una zona desarrollada, donde se fabrican productos industriales con alto valor añadido; mientras que el segundo es una zona atrasada, cuya subsistencia se basa en la producción de bienes primarios. Así, debido a un deterioro constante de la relación real de intercambio entre productos manufacturados y productos agrícolas, es decir, a que el crecimiento del precio de los primeros es siempre superior al crecimiento del precio de los segundos (en lo que se ha venido a denominar la Tesis de Prebisch-Singer), los PVD nunca podrán alcanzar el nivel de los desarrollados, produciendo y exportando bienes primarios. De esta forma, según Prebisch, era necesario llevar a cabo la citada política de sustitución de importaciones, fomentando desde el estamento público la creación de una industria competente en aras de formar un mercado de mayor tamaño para productos industriales entre los países de la región que llevaran a cabo esta política. Se trataba, por lo tanto, de un tipo de planificación que perseguía el desarrollo del continente a través de su industrialización.

En lo que respecta a la teoría neoestructuralista (Hernández, 2006 y Bielschowsky, 2009), esta se postuló como la continuación intelectual de la estructuralista a partir de la década de los 90. Sus fundamentos eran los mismos, tan sólo diferenciándose en su fundamento que está basado en la nueva realidad de finales del siglo XX, inmersa en un proceso globalizador que abría y liberalizaba los mercados. Así, la tesis fundamental de este modelo de integración estriba en considerar la etapa de sustitución de importaciones como una fase ya extinguida en el tiempo, aunque—lejos de considerarla un fracaso— propone aprovechar toda la estructura industrial creada en la región durante aquella época para promover la exportación de productos industriales.

Sin embargo, es conveniente resaltar que este tipo de estrategia económica basada en la sustitución de importaciones suscitó toda una serie de problemas:

Tabla N°2. Etapas de integración del modelo neoclásico

- **Excesiva duración del proteccionismo.** Supuestamente, las políticas proteccionistas deberían tener un carácter transitorio, al tratarse de un mecanismo de defensa ante la más eficiente producción exterior. Sin embargo, estas pueden permanecer más tiempo del deseable como consecuencia de resistencias políticas y llegar a convertirse en una “industria invernadero” que tan sólo logre desarrollarse gracias a esta protección y no como consecuencia de sus mejoras de eficiencia. En este caso, los consumidores serían los grandes perjudicados, al tener que pagar precios nacionales más caros en lugar de precios internacionales más competitivos.
- **Deterioro de la balanza comercial.** Una sociedad que se aísla del mundo y sin un grado de desarrollo suficiente no puede generar la necesaria tecnología para su progreso y, por lo tanto, deberá importarla. También deberá importar aquellos bienes de capital requeridos a tal efecto. En ese caso, será difícil poder financiar estas importaciones a través de unas exportaciones muy escasas, con lo que se generarán grandes déficits en su balanza comercial.

Fuente: Elaboración propia, 2015

MERCOSUR, NAFTA y ASEAN: un análisis comparado

Ya se ha visto hasta ahora que la UE es la entidad que más lejos ha desarrollado su proceso de integración. Sin embargo, existen numerosas organizaciones regionales que consideran que podría convertirse en un modelo a imitar. Por ello, consideramos conveniente examinar tres de esas organizaciones más relevantes.

MERCOSUR es quizás uno de los casos más claros en los que se ha intentado imitar el modelo de la UE, si bien con escaso éxito hasta la fecha. Llamado así por la abreviación de su nombre oficial (Mercado Común del Sur), esta entidad fue fundada el 26 de marzo de 1991 con la firma del Tratado de Asunción, en el que se estableció claramente la intención de conformar un mercado común entre sus países integrantes. Estuvo conformado inicialmente por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, tomando en cuenta que Brasil y Argentina ya habían celebrado con anterioridad un tratado bilateral entre ellos (la denominada Declaración de Foz de Iguazú) que es considerado su precursor. En 2006, Venezuela se convirtió en Estado miembro y, posteriormente, lo hizo también Bolivia. El 15 de diciembre de 1994 entró en vigor el arancel común exterior para todos los países que habían ingresado en la organización y en 1999 se estableció la zona de libre comercio entre sus integrantes para la mayoría de los productos.

MERCOSUR también ha seguido una estrategia de integración funcionalista, ya que a la firma de acuerdos comerciales le han seguido otros que han comportado una mayor cooperación en áreas que van más allá de lo puramente económico, como la defensa y la seguridad (Hirst, 2004). A pesar de ello, y como consecuencia de los desequilibrios internos de las economías de sus países miembro (muy especialmente por parte de Argentina), la integración regional de las naciones pertenecientes se encuentra actualmente estancada (especialmente a raíz de la crisis financiera argentina de 2001, donde Brasil se mostró dispuesto a ayudar a su país vecino a través de Mercosur). Sin embargo, el poco desarrollo y consolidación de sus instituciones provocaron que la ayuda proclamada por Brasil apenas llegara a materializarse (Russel & Tokiatlán, 2004). De hecho, se podría afirmar que la organización tan sólo ha alcanzado la etapa de zona de libre comercio, ya que ni siquiera se puede considerar una unión aduanera completa y, desde luego, dista mucho de ser el mercado común en el que, en teoría, se quiere convertir. Presenta una estructura institucional que recuerda vagamente a la de la UE, existiendo incluso un parlamento propio que comenzó a funcionar en mayo de 2007 (llamado Parlasur) y fue dotado de funciones legislativas (tan sólo los miembros que representan a Paraguay son elegidos por votación popular). Sin embargo, su problemática radica en que los avances hacia un mayor grado de

integración dependen en demasía de la voluntad política del momento y no responden a ningún tipo de necesidad económica (Artal, 2002).

Existe en América del Sur otro proceso de integración regional –podría decirse más modesto que MERCOSUR– que es la Comunidad Andina de Naciones (CAN), formada el 26 de mayo 1969 a raíz del Acuerdo de Cartagena e integrada por Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia. Sin embargo, esta organización aún no ha sido capaz de acordar un arancel exterior común para todos sus miembros y, de hecho, varios de ellos (como Perú, Colombia o Ecuador) han negociado acuerdos comerciales de manera bilateral con Estados Unidos o con la UE por su cuenta (Muñoz, 2006).

En lo que respecta al NAFTA (su nombre responde a sus siglas en inglés North American Free Trade Agreement), se trata del Tratado de Libre Comercio de América del Norte que fue firmado en diciembre de 1999 (entrando en vigor el 1 de enero de 1994) y sus integrantes son Estados Unidos, Canadá y México. Consiste en una zona de libre comercio que difícilmente seguirá progresando hacia una unión aduanera (y menos aún hacia un mercado común), ya que actualmente es impensable que Estados Unidos esté dispuesto a ceder la más mínima cuota de soberanía en materia comercial en favor de sus dos Estados fronterizos.

Los resultados obtenidos hasta la fecha por NAFTA podrían calificarse de ambiguos: si bien no ha supuesto en absoluto el desastre vaticinado, no deja de ser cierto que habría aún algunos aspectos muy mejorables. En la parte positiva, cabe destacar que los flujos comerciales entre sus miembros se han multiplicado por tres desde que entró en vigor, (alcanzando los 946,1 mil millones de dólares en 2008). El PIB combinado de los tres países también se triplicó en ese mismo año respecto al de 1993. México, por su parte, desde la firma del NAFTA, se ha convertido en uno de los países emergentes que más inversión directa ha recibido: tan sólo procedentes de sus socios

Canadá y Estados Unidos, en ese mismo período recibió 156 mil millones de dólares, según datos de la propia organización. Por el contrario, en su vertiente negativa, podríamos aducir que NAFTA contemplaba la eliminación de aranceles por parte de sus integrantes, pero no así de otro tipo de barreras no arancelarias. Este hecho ha perjudicado notablemente a México, ya que no sólo sus agricultores han tenido que competir con los productos agrícolas estadounidenses altamente subvencionados, sino que –además– la Administración de Washington ha utilizado otro tipo de obstáculos al comercio para impedir la entrada de productos primarios mexicanos en sus fronteras (como el tomate o los aguacates). En definitiva, con NAFTA quedó claro que la reducción –o incluso supresión– de aranceles es un paso crucial en un proceso de liberalización comercial, pero que –sin embargo– no se trata del único, puesto que son igualmente importantes la eliminación de barreras arancelarias como la supresión de las no arancelarias. De lo contrario, el proceso de liberalización comercial queda incompleto y, como consecuencia, los países no logran aprovechar todas las ventajas potenciales derivadas. Además, las arcas públicas también se resienten por la pérdida de ingresos que suponen los aranceles, hecho especialmente importante en el caso de una economía emergente como México (ya que con NAFTA vio reducir la cantidad ingresada por este concepto desde un 7 por ciento de su presupuesto total hasta un 4 por ciento) (Stiglitz, 2006).

Finalmente, ASEAN (Asociación de Naciones del Sudeste Asiático) fue creada en 1967 por Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia; uniéndose posteriormente Brunei en 1984, Vietnam en 1995, Laos y Birmania en 1997 y Camboya en 1999. Se trata de un acuerdo regional que sobrepasa el ámbito comercial, abarcando también la cooperación en otras áreas y –que en los últimos años– está recibiendo cierto impulso tras la incorporación de China, Japón y Corea del Sur en lo que ha venido a denominarse ASEAN+3. De hecho, en los últimos años, se está especulando

incluso con la posibilidad de la creación de una moneda única para sus integrantes.

En realidad, la zona de libre comercio entre sus miembros (denominada AFTA por sus siglas en inglés ASEAN Free Trade Agreement) se ha conformado en fechas posteriores a la de su creación. La decisión de establecer esta zona se tomó ante el escaso éxito que supusieron los acuerdos preferenciales que previamente establecieron sus componentes. Así, en 1992, los líderes de los países integrantes acordaron una reducción arancelaria entre el 0 y el 5 por ciento para el 90 por ciento de los productos en el año 2003 (fecha que se adelantó a 2002 como consecuencia de la crisis asiática de 1997) y la eliminación completa de los aranceles se contempló para 2010 (Severino, 2006). Algunos expertos consideran que la recuperación económica del sudeste asiático tras la crisis de 1997 fue lastrada precisamente por el regionalismo de la zona, especialmente por parte de ASEAN; este es el caso de Pablo Bustelo, quien considera que el regionalismo asiático contribuyó a la rápida propagación de la crisis (Bustelo, 1999). Aun así, en la actualidad existe un marco económico estable, lo cual –combinado con una buena infraestructura y movilidad de mano de obra cualificada– está contribuyendo a la integración de los países del sudeste asiático, (McKay –Armengol –Pineau, 2004).

Además de ASEAN, en el sudeste asiático existen otras formas de regionalismo. Por ejemplo, la APEC (a la que se considera un tipo de “regionalismo flexible y abierto”), que se originó en 1989 (alcanzando a otras regiones más allá de Asia), cuyo fin es la liberalización del comercio y de las inversiones, además de la cooperación económica y técnica para los PVD que se encuentren entre sus miembros. Adoptó en 1994 la denominada declaración de Bogor, según la cual los países desarrollados debían alcanzar la liberalización comercial (así como de las inversiones para el año 2010), mismo objetivo se proponía para los PVD para el año 2020. Por último, también existe ASEM (iniciada en 1996), que ha establecido una plataforma de cooperación entre Japón, Corea,

China y con la UE. En la actualidad, también se han incorporado Australia, Bangladés, India, Kazajistán, Mongolia, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Rusia y Suiza.

Tanto la ASEM como la APEC son ejemplos de regionalismo abierto a la globalización y al multilateralismo (Fukukawa, 2002).

CONCLUSIONES

La UE, desde sus orígenes, intentó trascender sus propias fronteras internas y lo hizo en una época en la que pueblos vecinos –que compartían historia y cultura y estaban destinados a compartir también un futuro común– se enzarzaban en la mayor y más sangrienta confrontación bélica de la que jamás fuera testigo la humanidad. Desde entonces, las naciones pertenecientes a la UE no han vuelto a experimentar el horror de la guerra: jamás Europa, en toda su larga y ancestral historia, había gozado de un período tan prolongado de paz; como consecuencia de ello, la UE fue galardonada el 12 de octubre de 2012 en Oslo con el Premio Nobel de la Paz.

Sobra decir que estas seis décadas y media de paz y prosperidad (aunque con altibajos económicos importantes) han sido posibles gracias a la obra de históricas figuras políticas, europeístas y grandes estadistas que han dedicado su labor profesional y su vida a la construcción de una Europa unificada, en la que los diversos países que conforman el continente fueran capaces de dirimir sus diferencias de manera pacífica. Sin embargo, también es innegable que, en ese proceso, las relaciones económicas mutuamente beneficiosas para las distintas naciones que la integran desde su creación han sido un componente igualmente importante en el origen y consolidación de este proyecto europeo común. De hecho, según el catedrático de Economía Aplicada Miguel Moltó, en el período 1950–2002 en torno al 30 por ciento de la mejora en la calidad de vida de la UE-15 se debió a la apertura comercial (Varios, 2009).

La UE ha desarrollado un modelo de integración

funcionalista, cuya piedra angular es el eje económico y comercial, motivo por el cual comenzó siendo una Comunidad Económica Europea. Sin esta integración hubiese sido imposible avanzar en la homogeneización de políticas tan sensibles para el interés nacional de un Estado como justicia, política exterior o agricultura y pesca, muy especialmente cuando resulta necesario ceder cierto grado de soberanía nacional por parte de los miembros implicados o, en ocasiones, recurrir incluso a la cesión completa. Este aspecto ha resultado crucial para la realización de este artículo, especialmente a la hora de examinar la incidencia de la Unión Europea en otras uniones aduaneras (como MERCOSUR, NAFTA y ASEAN), aplicando una metodología propia de las relaciones internacionales en su comparativa

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- (1) Arta[A. (2002). El proceso de integración económica regional del cono sudamericano. Colombia: Departamento de Economía, Universidad Politécnica de Cartagena.
- (2) Bielschowsky, R. (2009). Sesenta años de la CE PAL: estructuralismo y neoestructuralismo. Revista Cepa[97. Santiago de Chile: Editorial CEPAL. <https://doi.org/10.18356/da9c4c43-es>
- (3) Bustelo, P. (1999). Globalización económica, crisis financieras e integración regional: enseñanzas de Asia oriental para América Latina. Revista de Economía Mundial. España: Sociedad de Economía Mundial - Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva (1), p. 55-68.
- (4) Fukukawa, S. (2002). Globalism and Regionalism in the Post-Doha Trading System. Estados Unidos: Department of the treasury, US office of public affairs.
- (5) Hernández L. (2006). Análisis contemporáneo del proceso de integración económica regional en América Latina Análisis económico. México: Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco. Primer Cuatrimestre, 21(046): 291-305.
- (6) Hirst M. (2004). La fragmentada agenda de (in)seguridad regional. En Hirst, Mónica - Pérez Llana, Carlos - Russel, Roberto - Tokatlián, Juan Gabriel. Imperio, Estados e Instituciones. La política internacional en los comienzos del siglo XXI. Bolivia: Fundación Friedrich Ebert - Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (FES - ILDIS). p. 99-146.
- (7) Ibarra G. (2008). El auge del bilateralismo en las relaciones comerciales internacionales, en Obra en homenaje a Rodolfo Cruz Miramontes. México: Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM.
- (8) McKay J, Armengol O y Pineau G. (2004). Regional economic integration in a global framework. Alemania: European Central Bank.
- (9) Muñoz H. (2006). ¿El fin de América Latina? Foreign Affairs en español. México: Council on Foreign Relations (CFR) e Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).
- (10) Russel R. y Tokatlián JG. (2004). Argentina, Brasil y EE. UU: El desafío de una esfera de cooperación. Perú: Instituto de Estudios Internacionales (IDEI) Revista Agenda Internacional. (2) p. 16-30.
- (11) Sapir A. (2011). European Integration at the Crossroads: A Review Essay on the 50th Anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic Integration. Estados Unidos: American Economic Association. Journal of Economic Literature. 49 (4): 1200-1229. <https://doi.org/10.1257/jel.49.4.1200>
- (12) Severino RC. (2006): Integración económica regional en Asia-Pacífico: la experiencia de ASEAN. España: Casa Asia, Fundación CIDOB, Real Instituto Elcano. Anuario Asia-Pacífico, p. 301-309.
- (13) Stiglitz, J. (2006). Cómo hacer que funcione la globalización. Madrid, España: Taurus.
- (14) Varios (2009). Liber Amicorum. Marcelino Oreja Aguirre. Madrid, España: CEU. Instituto Universitario de Estudios Europeos. Universidad San Pablo. Editorial (interco, p. 499.

Fuentes de financiamiento: Esta investigación fue financiada con fondos de los autores.

Declaración de conflicto de intereses: Los autores declaran que no tiene ningún conflicto de interés.

Copyright (c) 2018 José Manuel Muñoz Puigcerver.



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons 4.0](#).

Usted es libre para Compartir —copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato— y Adaptar el documento —remezclar, transformar y crear a partir del material— para cualquier propósito, incluso para fines comerciales, siempre que cumpla la condición de:

Atribución: Usted debe dar crédito a la obra original de manera adecuada, proporcionar un enlace a la licencia, e indicar si se han realizado cambios. Puede hacerlo en cualquier forma razonable, pero no de forma tal que sugiera que tiene el apoyo del licenciante o lo recibe por el uso que hace de la obra.

[Resumen de licencia](#) - [Texto completo de la licencia](#)