

El crecimiento en la teoría de la integración económica

Carlos SÁNCHEZ VACAS

Departamento de Economía e Historia Económica
Universidad de Salamanca

RESUMEN

El interés y las controversias que hoy en día suscita el crecimiento económico de los países derivan de varias fuentes, sin embargo, existe una vía que aunque primitiva en su origen es cercana en su implantación: las integraciones económicas.

Palabras clave: Crecimiento económico. Integración económica.

The growth in the theory of economic integration

ABSTRACT

The interest and controversies aroused by the economic growth of nations today derive from various sources. However, there is a way that although old in the origins is very recent in its implantation: the economics integrations.

Keywords: Economic growth. Economic integration.

Las interrelaciones entre la dimensión del mercado y el crecimiento económico, analizadas en el marco de la teoría del subdesarrollo, no fueron consideradas en el caso de los países que habían alcanzado un alto nivel de desarrollo. Por eso, A. Young, Rsenstein-Rodan, Nurkse, Lewis, Scitovski, entre otros, al abordar el estudio de la magnitud del mercado y sus determinantes, no concedían importancia a la constitución de las uniones aduaneras.

R. Nurkse, por citar algún autor, critica un Informe de las Naciones Unidas que propone como una de las medidas para fomentar el desarrollo económico en los países subdesarrollados, la creación de uniones aduaneras. Si tal fuese la solución, sería fácil alcanzarla —opina Nurkse— «*simplemente cuestión de legislación y decretos gubernamentales*», pero la dificultad no está en la pequeñez de los países, sino en su pobreza para proporcionar mercados a las industrias locales. Presenta como ejemplos el caso de China (actualmente, ya no es el caso), uno de los mercados mayores tanto en extensión como en población, logrado con la abolición de las barreras aduaneras en 1928 sin que saliera de su pobreza, mientras que el ejemplo de Estados Unidos no corresponde a la ausencia de barreras aduaneras sino a los niveles altos de productividad¹.

¹ NURKSE, R.(1953): «*Problemas of Capital Formation in the Underdevelopment Countries*», págs 28 a 30. (Traducido al español por Fondo de Cultura Económica, México, 1960.

No resulta, por eso, sorprendente que cuando se inician los primeros estudios sobre integración económica, o mejor sobre uniones aduaneras, no se prestara atención a la importancia de la extensión del mercado como motor del crecimiento. En realidad, las cosas no fueron del todo así, pues, si bien es verdad lo acabado de indicar, desde el momento que la literatura más conocida sobre las teorías de las uniones aduaneras hizo caso omiso del problema, también hubo una línea de investigación que ha sido objeto de atención en la doctrina más reciente.

Los dos enfoques parten de un mismo año, 1950. El primero se inicia con Jacob Viner en «*The Customs Union Issue*»², que provocaría una abundante literatura sobre esta materia, pero que no reconocerá la importancia de la amplitud del mercado en relación con la obtención de rendimientos crecientes. El segundo enfoque lo inicia M. Byé en «*Customs Unions and National Interest*»³ para quien la integración y la consiguiente extensión del mercado sería un factor primordial para el logro de rendimientos crecientes y base de un crecimiento económico.

Viner resta importancia a las economías que pueden generar un aumento de la producción, si bien reconoce la posibilidad, no la certeza, de una disminución del coste unitario en las empresas y en las industrias al constituirse una unión aduanera. Es más, una unión aduanera puede originar pérdidas en uno o en todos los países que la han constituido por la desviación del comercio originada, y la posible disminución de los costes unitarios de producción al ampliarse el mercado es casi seguro que no compense aquella pérdida. La obtención de economías derivadas de una mayor escala de la industria depende de las «*economías de escala de plantas o empresas*» y del supuesto de que las plantas y empresas de gran escala no son viables en mercados reducidos, pero sostiene Viner que es poco probable que dichas economías sean «*substanciales*» por el hecho de que las plantas alcancen una determinada dimensión; aún más, las plantas pueden alcanzar una dimensión óptima, sin necesidad de que la misma equivalga a gran dimensión.

El trabajo pionero de Viner será criticado en algunos puntos por Meade⁴. Una de las objeciones se refiere al supuesto de la nulidad de la elasticidad de la demanda, lo que llevaba a presentar el rechazo a las uniones aduaneras (si bien por el supuesto de costes constantes las apoyaría). Viner no tiene en cuenta la expansión del mercado ante una reducción del arancel, cuando es preciso contemplar tal ampliación, como sostiene Meade.

En efecto, el resultado de las ganancias y pérdidas depende no sólo de la estructura del sistema arancelario, sino también de la estructura de las condiciones de la

«Algunos aspectos internacionales del desarrollo económico», *The American Economic Review*, mayo 1953, recogido en *Economía del Subdesarrollo*, de Agarwala y Singh, 1973.

«Some Reflections on the International Financing of Public Overhead Investments» y «The Conflict between Balanced Growth and International Specialization», publicada por las Facultades de Económicas de Estambul y Ankara en *Lectures in Economic Development* y reproducidas en el libro: *Equilibrium and the World Economy*. Harvard University Press, Cambridge Massachusetts 1961, traducido al español por Rialp, 1944.

² VINER, J. (1.950): «*The Customs Union Issue*», Nueva York, Carnegie Endowment for International Peace.

³ BYÉ, M. (1.950): «*Unions Douanières et Donnée Nationales*», *Economie Appliquée*, enero-marzo, Geneve.

⁴ MEADE, J.E. (1.955): «*The Theory of Customs Unions*», Amsterdam, North Holland Publishing Company.

demanda, es decir, de cuánto se amplía o contrae cada «línea de comercio». Una reducción arancelaria produce tres clases de efectos sobre el comercio internacional: un efecto primario, que consiste en la expansión del comercio debido a la reducción del precio (por disminuir el arancel) en el país importador, dependiendo dicha expansión del valor de la elasticidad de la demanda del bien importado en dicho país; los efectos secundarios, que se refieren a los diversos grados de complementariedad o sustituibilidad de los bienes, de manera que pueden darse diferentes situaciones (Meade expone ocho) sobre expansiones y contracciones en el comercio, y los efectos terciarios, debidos a reajustes en la balanza de pagos como consecuencia de los desequilibrios anteriores.

La amplitud experimentada en el mercado por parte del país que redujo el arancel, tal como se acaba de indicar, no fue contemplada por Viner, dado que adoptó un patrón fijo de consumo. Meade, por el contrario, considerando los efectos que las uniones aduaneras pueden ejercer sobre el consumo, se muestra, en principio, partidario de tales uniones, si bien habría que analizar las características de cada caso en particular⁵ Sin embargo, Meade no examina el impacto de una ampliación del mercado sobre el crecimiento económico. Todo su afán es el aumento o disminución del bienestar según el resultado de las ganancias o pérdidas ocasionadas por reducciones arancelarias. Únicamente en una de las conclusiones en su trabajo (la octava) se refiere a las economías de producción en gran escala que podrían derivarse de la unión aduanera. Utiliza la generación de tales economías como argumento para defender que la constitución de las uniones aduaneras incrementaría el bienestar económico. Y esto es todo cuanto indica Meade sobre el aspecto dinámico de la integración.

Tampoco H.S. Ellis⁶ examina la interrelación de la dimensión del mercado y el desarrollo. Otro autor, Johnson⁷, al estimar los beneficios de un comercio más libre en el Reino Unido, deshecha las economías de escala en la producción logradas por una mayor dimensión del mercado (y como asimismo la mejora en la relación de intercambio), centrándose únicamente en la economías de especialización y división del trabajo. Johnson no parece conceder a la magnitud del mercado especial relevancia, al menos para conseguir unos rendimientos crecientes motivados por las

⁵ En la misma línea que Meade, es decir, en la crítica a las proporciones fijas en el consumo, seguirían F. GEHRELS: «La unión aduanera desde el punto de vista de un país en particular» (Review of Economic Studies, 1.957, traducido en «Integración Económica» de Andic y Tietel, cit., págs 225-29); R. G. LIPSEY: «Teoría de las uniones aduaneras: la desviación del comercio y el bienestar», (Económica, febrero 1957, traducido en Andic y Tietel, cit., págs 230-38); M. MICHAELY: «Las uniones aduaneras y las ganancias del comercio internacional» (Economic Journal, 1.965, traducido en Andic y Tietel, págs 239-47); J.R. MELVIN: «Comentarios sobre la teoría de las uniones aduaneras» (The Manchester School of Economics and Social Studies, junio 1969, traducido en Andic y Tietel, págs 248-55; J. BHAGWATI: «Las uniones aduaneras desviadoras del comercio y el aumento del bienestar: una calaración», Economic Journal, septiembre 1971, traducido en Andic y Tietel, págs 256-65); H.B. JOHNSON: «.....» (Economic Journal, 1974); M. MICHAELY: «.....» (Journal of International Economics, febrero 1976).

⁶ ELLIS, H.S. (1.950): «The Economics of Freedom», New York, Harper & Bros.

⁷ JOHNSON, H.G.(1958): «Beneficios de un comercio más libre con Europa: una estimación». Manchester School of Economic and Social Studies, septiembre, págs 247-55 (traducido en «Integración económica» de Andic y Tietel, cit., págs 452-60).

economías de escala. La razón, que recuerda de algún modo a los autores del desarrollo antes aludidos, se debe a la gran amplitud del mercado británico y a las dificultades de medición.

Otro supuesto importante de Viner era el de considerar costes constantes y la crítica aparece por la posibilidad de la existencia de costes crecientes en cada industria, de manera que la teoría ortodoxa supone únicamente la existencia de costes constantes o crecientes, con la ausencia, por tanto, de economías de escala.

En 1965, Cooper y Massell⁸ afirmaron: «Uno de los objetivos principales de la integración económica entre países menos desarrollados es el fomento del desarrollo industrial...». De este modo, el argumento de una mejor asignación de recursos para formar una unión aduanera, daba paso a otras razones, entre las que se encontraban las economías de escala y los efectos externos.

Se rompe así con la llamada teoría neoclásica de la unión aduanera⁹. Sin embargo, tales factores dinámicos no serán objeto de atención por dichos autores, pues se prefieren «echar cimientos cuyos bloques sean las consideraciones ordinarias de eficiencia estática¹⁰».

F. Andic, S. Andic y D. Dosser¹¹ ampliaron y profundizaron el análisis de la demanda y oferta de Cooper y Massell, adoptando un enfoque coste-beneficio más ventajoso en opinión de aquellos, quienes tampoco consideraron en su estudio las economías que pueden derivarse de la integración.

Por eso, Corden¹², por un lado, y Wonnacott y Wonnacott¹³, por otro, intentaron incorporar las economías de escala (internas para la empresa) en la teoría de las uniones aduaneras, con lo que la empresa produce con unos costes medios decrecientes «que indica los costes privados y sociales» y supone que paga precios constantes por los factores productivos que utilizan, cualquiera que sea la escala de producción, por lo que no hay renta de factores. Es decir, Corden no presenta el problema completo en el sentido de admitir la presencia de economías de externas que desplacen hacia abajo las curvas de costes medios que, con razón, tanto le preocupa. La consideración de los costes medios decrecientes le lleva a dos nuevos efectos que se suman a los vinerianos de creación y desviación de comercio. Son el efecto de reduc-

⁸ COOPER, C.A. y MASSELL, B.F.: «Hacia una teoría de la uniones aduaneras para los países en desarrollo», en *Journal of Political Economy*, (Traducido en «Integración Económica» de Andic y Tietel, cit., págs 368-89; la cita corresponde a la página 389).

⁹ Esto no quiere decir que el rompimiento con la teoría convencional se daba solo a estos autores. Por el contrario, una abundante literatura se desarrolló bajo el nuevo enfoque relativo a la posibilidad de formas y criterios distintos a los convencionales para enjuiciar las uniones aduaneras. (Ver la bibliografía recogida por F. ANDIC, S. ANDIC y D. DOSSER en su trabajo: «Una contribución a la teoría de la integración económica», traducido en «Integración económica», de Andic y Tietel, págs 390 a 409).

¹⁰ *Ibid*, pág 368.

¹¹ Véase nota 8.

¹² CORDEN, W.M. (1972): «Las economías de escala y la teoría de la unión aduanera», *Journal of Political Economy*, marzo (Traducido en «Integración Económica» de Andic y Tietel, págs. 276-88).

¹³ WONNACOTT, R.J. y WONNACOTT, P. (1967): «Free Trade Between the U.S. and Canada», Cambridge, Mass., Harvard University Press, cap. 15 (traducido con el título «Incidencia de los aranceles cuando hay economías del tamaño del mercado», en «Integración económica» de Andic y Tietel, págs. 289 a 307.)

ción de coste y el efecto de supresión del comercio, si bien considera el primero más importante.

Wonnacot y Wonnacott centran también su atención en la curva de coste medios, y no en la curva de coste marginal, para la fijación de precios. La existencia de «*economías del tamaño del mercado*», como las denomina los autores, comprenden tanto las economías internas como las economías externas, considerando estas últimas «*como las presiones e incentivos de la competencia para la adopción de métodos de producción más eficientes*» (o sea, desplazamiento de las curvas de costes hacia abajo)¹⁴. Sin embargo, la importancia de ambas economías es, para los autores, «*relativamente secundaria*», de manera que abordan el problema considerando únicamente las economías internas «*para evitar una mayor complicación*», porque, además, los desplazamientos de las curvas pueden analizarse «*de forma similar*».

Así pues, tanto Corden como Wonnacot y Wonnacott realizan su análisis rompiendo con el supuesto de los costes constantes o crecientes de la teoría ortodoxa de las uniones aduaneras e incorporando las economías tanto internas como externas, que justifican las reducciones de costes por la amplitud del mercado. Sin embargo, el análisis de dichos autores resultaba incompleto cuando, por razones tan poco convincentes, mencionaban las economías externas, pero sin abordar los efectos de las mismas, cuando su papel era tan crucial como el de las economías internas, a las que dedicaron su atención.

Las formas en que la unión económica fomenta el desarrollo, fueron analizadas por Scitovsky¹⁵. Este autor sostiene que existen tres formas de promover la eficiencia técnica y económica: el aumento de la pequeñez del mercado, la intensidad de la competencia y la disminución de los márgenes de beneficios y precios. La pequeñez del mercado impide que los métodos de producción masiva sean rentables. Una unión económica que garantice el mercado libre, la estabilidad de los tipos de cambios, fomentaría la competencia y ésta la eficiencia y el desarrollo económico, siempre y cuando dicha unión promoviera el contacto económico, social e intelectual. Un mayor grado de competencia, es decir, una competencia menos personal y atomística, fomentará la eficiencia y el desarrollo. Es difícil, por razones económicas y éticas, que una industria compuesta por varias y pequeñas empresas, una de éstas implante una planta moderna y de grandes dimensiones. Únicamente tendría esta conducta sentido con la posibilidad que ofrece la amplitud del mercado, consecuencia de la unión económica. Por último, la pequeñez del mercado puede ser debida, tal como hemos comprobado, al bajo poder adquisitivo de la población, que imposibilita un mercado de masas y, en consecuencia, una producción masiva. Una solución sería disminuir los márgenes de beneficios reduciendo precios y así

¹⁴ Ibid. 295.

¹⁵ SCITOVSKY, T.(1970): «*El comercio internacional y la integración económica como un medio de superar las desventajas de una nación pequeña*», publicado en E.A.G. ROBINSON (ed): «*Economic Consequences of the Size of Nations*», (Macmillan and Co. Ltd. London, 1.960 (Traducido en «*Ensayos sobre el bienestar y crecimiento*», de Tibor Scitovsky, Editorial Tecnos, cap. VI, págs 100a 106.

expansionar el mercado con la posibilidad de producir en gran escala, sustituyendo a la política seguida tradicionalmente de los altos márgenes y producción en pequeña escala. Este cambio podría lograrse con el robustecimiento de la competencia mediante la unión económica.

La interrelación de la magnitud del mercado con el desarrollo ha sido puesta en evidencia por otros autores, como Bela Balassa¹⁶, Adler¹⁷ y Grubel y Lloyd¹⁸, entre otros, presentando como argumento las economías de escala, si bien basada en la teoría del comercio intraindustrial y no en la del comercio interindustrial. Parece que la integración económica (la creación de un mercado común europeo) ha llevado a una especialización de las industrias en algunos productos para obtener unas economías de escala no explotadas cuando, antes de la unión, la producción estaba más diversificada. Se trata, por tanto, de producir la misma diversidad de productos homogéneos, pero en distintos países, por lo que la fabricación puede ser a gran escala aprovechando la amplitud del mercado. Este tipo de especialización industrial implica un coste social menor, porque el ajuste a la nueva situación se realiza prácticamente con el mismo proceso productivo. No obstante, el ajuste del capital fijo y la posibilidad de creación de grandes oligopolios y la desaparición, por ende, de la competencia, no conducen a una situación ventajosa clara, tal como sostiene Tovias¹⁹.

Un estudio amplio sobre el impacto de la magnitud del mercado en el crecimiento lo realiza Balassa en su obra *«Teoría de la Integración Económica»*²⁰, cuya parte II se destina al análisis de la dinámica de la integración económica. La evaluación de los efectos económicos de la integración sobre el crecimiento lo aborda considerando varios factores: la explotación de economías internas como consecuencia de la mayor dimensión del mercado, la consecución de economías externas debidas a las interrelaciones entre las empresas e industrias que contribuyen a la reducción de los costes y, otros factores dinámicos referidos a la estructura de los mercados en el sentido de una intensificación de la competencia, a mejoras tecnológicas debidas a mayores gastos en investigación por el incremento del tamaño de las empresas, a una reducción del riesgo y la inseguridad en las transacciones con el extranjero, tanto en lo que afecta a la supresión de aranceles, regulaciones, contingentes, etc., incluso de modificaciones de políticas económicas (si la integración llega a una coordinación de las mismas), como a las inversiones, al ser necesario incrementar las mismas en las industrias para poder explotar las economías internas y externas citadas.

¹⁶ BALASSA, B. (1967): *«Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market»*, en *Economic Journal*, vol. 77, págs 1 a 21.

¹⁷ ADLER, M. (1970): *«Specialization in the European Coal and Steel Community»* en *Journal of Common Market Studies*, págs. 179-91.

¹⁸ GRUBEL, H. Y LLOYD, P. (1975): *«Intra-Industry Trade»*, Macmillan, Londres.

¹⁹ TOVIAS, A. (1977): *«Las relaciones comerciales futuras entre España y la Comunidad Económica Europea frente al desarrollo de la teoría de la integración económica de la última década»*, en *Revista Española de Economía*, septiembre-diciembre, págs 109-35. (V. págs 122-24)

²⁰ BALASSA, B. (1964): *«Teoría de la integración económica»*, Ed. Biblioteca Uthea de Economía.

CONCLUSIONES

Pueden considerarse como una constante histórica las iniciativas de unificación de los países por motivos religiosos, políticos, militares o económicos. A partir de los años 50 del siglo pasado, la razón económica ha prevalecido, sin la menor duda, sobre las demás. Si efectuamos un recorrido histórico sobre la evolución de las economías hasta nuestros días, podemos apreciar la presencia de tres problemas realmente trascendentes. El primero vendría configurado por la consecución de la eficiencia económica, consistente en el aprovechamiento de unos recursos económicos de forma eficaz, de modo que se produzcan la mayor cantidad posible de bienes y servicios al menor coste posible. El segundo se refiere a la igualdad económica, esto es, a la mejor distribución de la producción entre los agentes económicos que han participado en su elaboración. El tercero, corresponde a la estabilidad, de modo que la producción y la distribución se lleve a cabo sin incurrir en desequilibrios que afecten en el futuro al potencial crecimiento de las economías. Pues bien, dado que los tres problemas se hallan interrelacionados entre sí, una solución ha consistido en impulsar las consecuencias económicas a escala internacional, es decir, movimientos integradores. Prueba de ello es que cualquier zona de nuestro planeta se ha intentado crear áreas económicas de cooperación, cuando no de integración.

Si, como indicaba A. Marshall, las causas que determinan el progreso económico de las naciones pertenecen al estudio del comercio internacional y si mediante los intercambios internacionales se incrementa la eficiencia al utilizarse más racionalmente los recursos productivos, es evidente, que la apertura de los mercados exteriores y, en última instancia, las integraciones económicas conducirán al logro de mayores beneficios derivados del comercio exterior, no sólo, del comercio exterior y de la competencia internacional, sino también de las relaciones intracomunitarias.

En efecto, la integración aportará ventajas tanto en el ámbito estático, pues, supone un reforzamiento de la división del trabajo y de la especialización, como en el ámbito dinámico al posibilitar la reducción de costes (por la obtención de economías de escala y economías externas), al incrementar la eficiencia técnica y al estimular las innovaciones en los procesos productivos y el lanzamiento de nuevos productos. Y si bien es cierto que puedan surgir efectos desfavorables (concentraciones de empresas, ineficiencias por falta de competencia, etc.), el resultado último es claramente favorable para los procesos integradores.

BIBLIOGRAFÍA

- ADLER, M. (1970): «Specialization in the European Coal and Steell Community», *Journal of Common Market Studies*.
- ANDIC, S. y TEITEL, S.(1977): *Integración Económica*, Fondo de Cultura Económica, Mexico.
- BALASSA, B. (1964): *Teoría de la integración Económica*, Editorial Biblioteca Uthea de Economía.
- BALASSA, B. (1975): «Trade Creation and Diversion in the European Common Market: An Appraisal of the Evidence», *The Economic Journal*.

- BHAGWATI, J.(1971): «Las uniones aduaneras desviadoras del comercio y el aumento del bienestar: una aclaración» *Economic Journal*, Sep.
- BYÉ, M.(1950): «Unions Douanières et Donnés Nacionales» *Economie Appliquée*, Vol.III, N.º 1 (enero-marzo)
- COOPER, C.A. y MANSELL, B.F.(1977): Hacia una teoría de las uniones aduaneras para los países en desarrollo, en Andic y Tietel.
- CORDEN, W.M.(1977): Las economías de escala y la teoría de las uniones aduaneras, en Andic y Tietel.
- GRUBEL, H y LLOYD, P. (1975): *Intra-Industry Trade*, Londres, MacMillan.
- JOHNSON, H.G.: «Beneficios de un comercio más libre con Europa: una estimación», *Manchester School of Economic and Social Studies*, 1958 Sep.
- KRUEGER, A. (1974): «The Political Economy of the Rent-Seeking Society» *American Review*. Junio.
- LEWIS, A. (1955): *Teoría del crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- LUCAS, R. (1988): «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics*.
- MANKIW Y OTROS (1992): «a Contribution to the Empiric of Economics Growth», *Quarterly Journal of Economic*.
- MEADE, J.R. (1995): *The Theory of Customs Unions*, Amsterdam, N.H. Publishing Company.
- MELVIN, J.R. (1969): *Comentarios sobre la teoría de las uniones aduaneras*, The Manchester School of Economics and Social Studies, Junio.
- NURSE, R.(1953): «Problems of Capital Formation in Underdevelopment Countries», Basil-blackwell Oxford.
- «Algunos aspectos internacionales del desarrollo económico», *The American Economic Review*, mayo 1953,
- «Some Reflections on the International Financing of Public Overhead Investments» y «The Conflict between Balanced Growth and International Specialization», Harvard University Press, Cambridge Massachusetts 1961
- SCITOVSKY, T.(1977): El comercio internacional y la integración económica como un medio de superar las desventajas de una nación pequeña, publicado en E.S.A. G. Robinson ed.
- TOVIAS, A. (1977): «Las relaciones comerciales futuras entre España y la Comunidad Económica Europea frente al desarrollo de la teoría de la integración económica en la última década», en *Revista Española de Economía*, Spt-dic.
- VINER, J.(1950): *The Customs Union Issue*, N.Y. Carnegie Endowment for International Peace.
- WONNACOTT, R.J. y WONNACOTT, P. (1967): *Free Trade between the U.S. and Canada*, Cambridge, Mass., Harvard University Press.