

---

## Efectos de las zonas integradas sobre el comercio internacional

---

Mauro Márcio Oliveira<sup>1</sup>

**Resumen:** Esta investigación trata de lo que se supone sean dos de los más importantes factores que influenciaron el comercio internacional en las zonas de integración regional tal como se dio a conocer el siglo XX: la conversión de un bloque imperial en zona integrada, inaugurando una nueva territorialidad para el capital monopolista, de forma combinada con la renovación cualitativa de la política externa, que ha pasado del *beggar-my-neighbor* a la cooperación hacia los vecinos. Resulta de este doble proceso de transformación, la intensificación del comercio intrazonal bajo los nuevos patrones del intercambio: comercio intraindustrial (CII) y comercio interindustrial (CIE).

**Palabras llave:** Comercio internacional; zonas de integración regional.

### *Efeitos das zonas integradas sobre o comércio internacional*

**Resumo:** Este trabalho aborda os dois fatores mais importantes para a modelagem do comércio internacional nas zonas de integração regional, no século XX, quais sejam a transformação da territorialidade imperial em territorialidade da zona integrada, apropriada para o desenvolvimento da acumulação monopolista, e a metamorfose da 'política de prejudicar o vizinho' em política de cooperação com os vizinhos. Resultam deste duplo processo de metamorfose a intensificação do comércio intrazonal, desdobrada nos novos padrões do comércio, CII e CIE.

**Palavras-chave:** Comércio internacional; zonas de integração regional.

<sup>1</sup> Doutor em Economia pela Universidad Complutense de Madrid e Pesquisador Associado do Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília (IREL-UnB). SHIN, QI 6, conjunto 1, casa 3, 71520-010 - Brasília, DF. E-mail: mauro.marcio@uol.com.br

## ***Effects of regional integration on international trade***

**Abstract:** *This work discusses about the two most important factors for the modeling the international trade in the zones of regional integration, in the century XX, which are the transformation of the imperial territoriality in territoriality of the zone integrated, appropriated for the development of the monopolist accumulation, and the metamorphosis of the 'politics of beggar-my-neighbor' in politics of cooperation with the neighbors. Results from this double process of metamorphosis the intensification of the intrazonal trade, unfolded in the new standards of the trade, the intraindustrial and the interindustrial trade.*

**Key words:** *International trade; zones of regional integration.*

**JEL:** *F15*

“Perroux mantiene que el mercado común es el fruto del capitalismo monopolístico”  
(Bela Balassa 1964:179)

### **Introducción**

Este trabajo busca entender y explicar las transformaciones porque ha pasado el comercio que desarrollan los países que componen una zona de integración regional. Para ello, parte del desarrollo de la acumulación capitalista en su fase monopolista para conocer su influencia sobre el comercio de las zonas de integración regional. En particular, el capital monopolista influencia este tipo de comercio tanto por su internacionalización como por la reorganización del espacio, aquí referida como la nueva territorialidad del y para el capital.

La internacionalización del capital monopolista – que la literatura técnica consagra como imperialismo desde hace más de un siglo – encuentra, a partir de la posguerra, un nuevo escenario, que es un territorio ampliado. Este territorio es la zona de integración regional, de ahí poderse hablar de la internacionalización del capital monopolista condicionada a una territorialidad distinta de la que existía al tiempo de los imperios decimonónicos.

Una vez que la zona de integración regional se consolida como un territorio específico para el capital monopolista, interesa colocar en tela de juicio su efecto sobre el comercio internacional.

Para desarrollar los argumentos que corresponden al tema, se enfoca el caso de la zona integrada más perfeccionada nunca existente jamás en la banda Occidental del mundo, cual sea la Unión Europea.

Además de esta introducción, el artículo aborda en la secuencia los aspectos teóricos de la internacionalización del capital monopolista, así como de su territorialidad particular, una perspectiva histórica comparada del tema, y los aspectos teóricos y aplicados del comercio internacional como puntos que permiten adentrar al tema central del trabajo, que es la característica particular del comercio en las zonas de integración regional. Por último, está la conclusión, donde se resumen los principales hallazgos de la investigación.

### **1. Internacionalización, territorialidad y zonas integradas**

En este apartado, se trata de los temas más generales que conforman el marco teórico e histórico de las transformaciones sufridas por el comercio internacional, objeto central de esta investigación. Por lo tanto, de forma inmediata, son puestas en evidencia la internacionalización del capital monopolista, el imperialismo y aspectos particulares de las zonas integradas, como puede ser el entrelazamiento de la política con la economía para su constitución y crecimiento.

El imperialismo como expresión de la expansión internacional del capital se basa en la rivalidad intercapitalista y en la exportación de capital-dinero, encontrando en Lenin, Kautsky y Luxemburg sus principales teóricos. Las vertientes de investigación más conocidas del tema son la rivalidad intercapitalista (entre países adelantados); el impacto del capitalismo sobre formaciones sociales no-capitalistas (relación de modos de producción); y la opresión de los pueblos pobres por el capital (la 'cuestión nacional') (Weeks 1998).

El empleo de la teoría del imperialismo, en su formato original, encuentra dos problemas en la explicación de la acumulación monopolista en las zonas de integración regional.

De inicio, su aplicación está referida a países. Se podría superar este problema, haciendo notar que tal como Lenin y otros la aplicaron a países en el contexto de los imperios (de entonces), se podría emplearla en el contexto de países en el contexto de las zonas de integración regional (de hoy), bajo el supuesto de que éstas como los imperios, guardan en común la circunstancia de se inscribieren como 'bloques económicos'.

No obstante el paralelo, la equiparación de las zonas de integración regional a los imperios padece de un problema insanable, a saber la expresiva diferencia cualitativa entre los objetos. Al respecto, los imperios presentaban tres características: liderazgo incontrastable de un país entre los demás; asimetrías insalvables entre los miembros, convertidas en elementos contractuales para la formación del bloque; y

desparramiento de los países-miembros alrededor del mundo. En contraste, en las zonas de integración regional, el liderazgo formal es corporativo; el contrato entre los miembros les garantiza igualdad de trato entre todos; y los países son ubicados en el vecindario, estando muy cerca los unos de los otros. La otra dificultad insalvable es que, ahora, se trata de aplicarla directamente a las zonas de integración regional y no más a países individualmente considerados.

Esta conformación diferenciada lleva a que se descarte tanto la posición de Marx y Lenin como la de Kautsky en tanto se refieran a la relación entre monopolio y competencia intercapitalista; y se acepte, con alteración, la 'fórmula' de Bukharin/Preobrajenski. Éstos dijeron que a más monopolio correspondía menos competencia dentro de los países y más competencia entre los países (Weeks 1998). La alteración propuesta consiste en reemplazar 'países' por 'zonas de integración regional', con el que se destaca la cooperación entre países de una zona integrada y se hace justicia a la importancia del cambio histórico de la política externa, especialmente de los países de Europa, que reemplazaron lo del *beggar-my-neighbour* por la cooperación en la zona.<sup>2</sup>

Con el cambiado cuadro territorial en la esfera internacional de la posguerra, el proceso y la trayectoria de la internacionalización del capital no pueden más tratarse como se tratara de un fenómeno general, único e invariable del siglo XIX. Al respecto, la vertiente de internacionalización del capital que merece consideración en este texto es la que desplaza la producción en el territorio de la vecindad del país originario del capital, movimiento que se hace bajo el estímulo de acuerdos políticos concertados, suficientes para engendrar cambios en las legislaciones nacionales, que redundan en la reducción o eliminación de las barreras fronterizas a la circulación de mercancías, capital y trabajadores. Bajo tal perspectiva, se observa la 'coalescencia' de los mercados nacionales vecinos hacia la formación de un 'mercado supranacional agrandado', que corresponde al mercado único de las zonas de integración regional.<sup>3</sup>

En lo que se refiere al tema de la integración regional, él se inscribe en la concepción de que el espacio es maleable al capital y adquiere formas históricas específicas concurrentes con el proceso de acumulación. Martínez González-Tablas (2000: 270) dice que el espacio es "continuo-

2 Como no se discute la expansión internacional del capital en general, se deja de tratar de la teoría del imperialismo en su conjunto, pero se indica que Marx y Lenin decían que a más monopolio, más competencia, en tanto Kautsky entendía que a más monopolio, menos competencia (Weeks 1988).

3 La especificidad del avance de la internacionalización del capital está en Lipietz (1988), que distingue la integración internacional en general de la integración regional: "Pode-se dizer que as relações internacionais entre certos países da Comunidade Económica Européia dizem respeito mais à inter-regionalidade que à internacionalidade" (p. 98).

amente construido, deconstruido y reconstruido a través de una dialéctica históricamente específica y multiescalar de (des) y (re) territorialización”, en que los territorios nacionales son espacios políticos, estructurados por el poder y aptos a sostener relaciones internacionales bajo el supuesto de la soberanía nacional. Al ‘espacio nacional’ se suman dos distintos espacios para el capital: ‘espacio mundo’ y ‘espacio de bloques’.<sup>4</sup>

El ‘espacio nación’ sirve de referencia a la ciencia económica convencional hace dos siglos y expresa el *locus* donde el entramado institucional, legal y de costumbres conforma una sociedad particular que da expresión social al conjunto de las fuerzas productivas que allí actúan.

A su vez, el ‘espacio de bloques’ propicia la intervención política concertada de un grupo de naciones sobre un espacio supranacional, basada en una identidad, y necesita que una o más naciones en su interior, por su liderato, organice tal espacio a favor de la acumulación. Al respecto, dijo Gilpin (2004: 286) sobre Europa: “para conocer el éxito, la unificación europea requiere un líder o líderes”.<sup>5</sup>

El ‘espacio de bloques’ puede verse como una plataforma supranacional en la que se encuentran los flujos económicos del ‘espacio nación’ y del ‘espacio mundo’. Es, a la vez, el espacio de internacionalización del mercado nacional y de nacionalización del comercio internacional.<sup>6</sup>

El ‘espacio de bloques’ puede tanto ser heredado de un paradigma anterior – es decir, un espacio común a dos paradigmas – como puede formarse con y por un nuevo paradigma de acumulación que se instala, resultado de la metamorfosis del capital. Por otro lado, el ‘espacio de bloques’ emerge como un territorio contradictorio en relación con la acumulación. Le es favorable porque proporciona una base geográfica ampliada para el desbordamiento del capital del ‘espacio nación’, y le es desfavorable porque amplía la heterogeneidad, que va en contra la homogeneidad reclamada por el proceso monopolista de acumulación.

4 Según Arrighi (1999), el espacio mundo es un *espacio-de-flujos* y el espacio de la nación y del bloque son *espacios-de-lugares*.

5 La territorialidad supranacional asimismo resuena en la filosofía. Cuando Gadamer trata del significado de la *oikoumene* en relación con Europa, dice que aquella expresa “la extensión del mundo habitado y el lugar que ocupa Europa del mundo habitado”. Por otro lado, indica que los cambios en *oikoumene* llevan a “desplazamientos en el ámbito del pensamiento” y se pregunta, como filósofo: “¿No tiene que tener esto también consecuencias para la filosofía?” (Gadamer 1995: 219-20).

6 Estos conceptos guardan distancia del ‘sistema mundo’ de Wallerstein en dos sentidos. En primer lugar, porque se considera importante tener en cuenta la diferenciación entre imperios y zonas integradas; en segundo lugar, porque la base conceptual de Wallerstein cubre plazos muy largos, multiseculares, frente a plazos aquí referidos inferiores a un siglo. Para los conceptos de Wallerstein, véase Goldfrank (2000)

La historia y la política indican que el vecindario es el territorio preferencial de los ‘espacios de bloques’ en la actualidad, sea porque las relaciones diplomáticas y económicas entre las naciones que los componen tienen raíces históricas, sea porque habrá más identidad de propósitos entre vecinos que entre lejanos. Estos factores forman parte del entramado de que se vale el capital para su expansión, no considerando el aspecto positivo representado por las menores distancias para impulsar la internacionalización del capital en el vecindario.

Desde su puesto de observación, que es el de la economía política internacional, Gilpin (2002) recoge de Marx la perspectiva de expansión internacional del capital, así como la idea de que dicha expansión trae aparejada la anarquía y la inestabilidad, clasificando el *welfare state* y el proteccionismo como antidotos a estos ‘efectos deleterios’ del capitalismo. El problema, como recuerda Gilpin, refiriéndose a Keynes, es que el *welfare state* tiende a cerrar las economías como parte de la estrategia de manutención de las conquistas sociales nacionales, aspecto contrario a su posición liberal, favorable a la apertura de los mercados.<sup>7</sup>

En Gilpin (2002), se conoce el proceso de erosión del protagonismo internacional de los estados nacionales promovido por las multinacionales, sin que se encuentre un planteamiento correspondiente al reemplazo de los estados nacionales por las entidades supranacionales representativas de las zonas de integración regional. Condiciona la perspectiva de Gilpin (2002 y 2004) su opción de mirar las transformaciones globales a partir de la acción del gobierno y de las multinacionales de los EEUU, país que no se destaca, como Europa, por la integración regional.<sup>8</sup> Desde su punto de vista, los acuerdos económicos regionales aparecen como una amenaza a la unidad y a la integración global y como factor de dilución del multilateralismo. Corrobora su posición, refiriéndose a UE y TLCAN como “importantes mecanismos de alejamiento de la economía global abierta” (2004:21).<sup>9</sup>

Otro tema recurrente en Gilpin (2002 y 2004) es la imbricación de la Política con la Economía, como elemento necesario a la conformación del orden internacional liberal. Señala, como ejemplo en la posguerra, la actitud política de los EEUU hacia Europa y Japón y la contrapartida económica europea y nipónica en la adopción de patrones de producción

7 Desde su perspectiva crítica hacia el *welfare state* europeo, encuentra cabida la especulación de que el cierre de las economías nacionales europeas (*Great Wall of Europe*) contribuyó para que se transfiriera el eje de la economía capitalista liberal del Atlántico al Pacífico.

8 El libre comercio de TLCAN es un mecanismo de integración más superficial y pretencioso que la unión total de la UE.

9 En contra de la percepción extendida de que los EEUU persigue el multilateralismo, Gilpin (2004: 24) informa que el País, bajo Reagan y Clinton, abandonó el multilateralismo en favor del ‘comercio controlado’, especialmente con Japón y el Oriente.

y de consumo norteamericanos. En el capítulo 7 de Gilpin (2004), dedicado a la integración en Europa, el autor, al enunciar su ‘fórmula’ de integración, reafirma la importancia de la referida imbricación: objetivos políticos con instrumentos económicos.<sup>10</sup>

En el particular campo de la imbricación de la política con la economía y de ser verdad que, en la historia, “la integración política precede la integración económica” (Gilpi 2004:262), el autor tilda los europeos de haberes invertido “la relación histórica entre unidad monetaria y política” (Gilpin 2004: 289). Como si no bastara tal inversión, preocupa al autor la entidad de la integración en Europa, lo que lleva el autor a dudar de los propósitos perseguidos por los europeos: “Não existem antecedentes históricos capazes de lançar luzes sobre um processo de integração econômica e política de tal escala por meios pacíficos” (Gilpin 2004:265).

## **2. Perspectiva histórica comparada de los bloques económicos**

Como se sabe, la acumulación capitalista en la época del imperio tuvo que conformarse con la relación hostil, cuando no de belicosidad, entre las naciones vecinas en Europa.<sup>11</sup> Como el desarrollo continuado de la acumulación llevaba a la internacionalización del capital, resultaba comprensible que las metrópolis hubiesen buscado aprovisionamiento y mercados en tierras lejanas, ya que la costumbre bloqueaba la convivencia vecinal favorable a la acumulación mutuamente ventajosa.<sup>12</sup>

La metamorfosis que supone pasar del paradigma competitivo al monopolístico tuvo consecuencias radicales en la conformación espacial de las relaciones internacionales. En Europa, la vecindad cambió de señal (de ‘negativa’ a ‘positiva’) con el que la hizo coronar con éxito la integración económica regional, plasmando un tipo de comercio de las zonas integradas, aludido por Gilpin (2004:293) como “modelo de comercio europeo”, reconociendo que su determinación se da más por la proximidad geográfica y menos por medidas de discriminación contra terceros.

10 De realzar el papel de la política en la integración regional, se podría considerar que, en perspectiva histórica comparada, tal como los países de hoy se reúnen y forman entidades supranacionales, los reinos de ayer se amalgamaron cómo países en base al liderato político.

11 Tema tratado por Polanyi (1944), Landes (1998), Maddison (1991) y Keynes (1936).

12 Perroux constata que la territorialidad es un elemento inseparable de la acumulación capitalista en Europa. El autor menciona cuatro características de género territorial del capitalismo europeo como *complejos patológicos* “que hacen muy difícil una política internacional razonable”: “nación pequeña”, “cerco”, “pueblo sin espacio” y “espacio vital” (Perroux 1961: 135). Como muestra la historia, Europa ha superado sus complejos.

El paradigma monopolista y la territorialidad imperial entraron en conflicto porque los elementos genuinos de la nueva forma de acumulación estuvieron hipotecados al viejo deseo de expansión continuada del territorio imperial. En tanto el monopolio requería intensificación, el comando político imperial respondía con una fuerte expansión territorial.<sup>13</sup>

Puede que la orientación política de expansión del imperio haya correspondido a los reclamos financieros de nuevas fuentes de oro y de acreedores para el capital-dinero disponible en Londres. En este caso, ha podido haber un divorcio entre las fracciones del capital, la financiera y productiva. Si bien se pueda decantarse por una o por otra explicación, lo cierto es que el proceso de metamorfosis estaba sometido a fuerzas antagónicas.<sup>14</sup>

La falta de correspondencia entre el monopolio y la territorialidad del imperio, especialmente del Imperio Británico, se puso como un problema insalvable para posteriores desarrollos del capital monopolista en el contexto imperial. La persistencia hacia la política de continuación del Imperio Británico llevó a una parálisis del proceso de correspondencia entre monopolio y territorialidad en Europa, que iba a necesitar de toda la primera mitad del siglo XX para ponerse al día con las condiciones territoriales apropiadas para la consolidación del paradigma del monopolio en su territorio.

Descartado el acierto de la 'vía británica' (territorialidad desparramada con alta desigualdad y asimetría interna), puede verse la integración en Europa como un camino intermedio entre la 'vía alemana' y la 'vía norteamericana'. Si, por un lado, hizo uso de la unión aduanera, un instrumento económico de la 'vía alemana', negando su carácter político imperial; por otro, se apropió de la idea de ampliación vecinal del mercado de la 'vía norteamericana', con la adaptación política condicionada por la historia y geografía distinta.<sup>15</sup>

13 "Between the late 1870's and World War I (1914-18), the colonial powers added to their possessions an average of about 240,000 square miles (620,000 sq. km.) a year, while during the first 75 years of the 19<sup>th</sup> century the rate of increase in new territories acquired by colonial powers averaged about 83,000 square miles (215,000 sq. km.) a year. By the year 1914, the colonies extended over approximately 85% per cent of the surface of the globe." (Abdel-Fadil 1987: 484)

14 Arrighi (1999: 90) admite la posibilidad de haber habido una 'relación regresiva' entre capitalismo y territorio. Dijo que el capitalismo británico "(...) se mostró a sus contemporáneos como una nueva variedad de formas pretéritas de capitalismo de intercambio e intermediación comercial" (*Op. cit.*: 211).

15 La 'vía alemana' consiste en la creación y uso de la unión aduanera (*zollverein*; *zoll*, unión; y *verein*, peaje), que ha unificado los reinos germanos de Cassel, Darmstat, Baviera y Württemberg, entre 1833 y 1867 (Grien 1994). En contraposición, la 'vía norteamericana' preparó la territorialidad extendida, con antelación, al monopolio en los EEUU, con la cohesión política de las ex-colonias y ampliación territorial hacia el vecindario. Heidenshon (1995) nomea estas vías, en el orden dado, como *Bismarckian approach* y *Jeffersonian approach*.

Desde una perspectiva actual, se podría considerar que la unión aduanera alemana fue un temprano recurso económico utilizado por el orden imperial, en pro de la unificación de reinos germanos, por tanto un impulso de extracción política. Ello sugiere la existencia de una línea interrumpida durante un siglo entre el *zollverein* germano y las Comunidades Económicas Europeas. Solo el agotamiento irremediable de la forma imperial permitió que la idea de la unión aduanera renaciera en Europa.

Es de salientar que no era creíble que Europa pudiera recuperarse con la exclusiva utilización de sus propios recursos y en las proporciones exigidas por el capital al término de la segunda guerra mundial. Tanto así, que antes de las Comunidades Económicas Europeas, el capital salía de Europa hacia los EEUU; después, entraba; además del aporte de capital privado y del apoyo estatal (Plan Marshall), los EEUU promovieron una importante transferencia de tecnología desde su condición de líder de la productividad industrial (Zaneletti 1956).

La ‘inauguración’ de la zona de integración regional destapa un intenso movimiento político e institucional, que funda y confiere legalidad a la aplicación uniforme de reglas y normas en el territorio integrado. Desde entonces, Europa es, de lejos, el ejemplo más desarrollado de cuantos se conocen sobre este proceso. Llevó a cabo la unificación de su territorio para el comercio; después para el capital; enseguida para la moneda; y la está realizando para las personas y para el orden jurídico. La experiencia europea indica que a la zona integrada debe corresponderle un renovado tejido institucional, político y normativo, destinado a conformar un mercado amplio, más ancho que el nacional, diseñado como un mercado doméstico ampliado para el desarrollo del capital monopolista en el vecindario. Para ello, el Estado nacional persiste fundamental e insustituible porque tal como Adam Smith fue tolerante con el intervencionismo de la Corona Británica que encauzó el librecambismo y el liberalismo alrededor del mundo en el pasado, las naciones europeas continentales aprueban el intervencionismo de forma a instituir el mercado único en la región. Como se ve, aunque paradójico, el liberalismo acepta la intervención estatal en los aspectos decisivos de la acumulación.

### **3. Un cuadro teórico sumario del comercio internacional**

En la arena teórica del comercio internacional se encuentran básicamente tres grupos de autores. Los que creen que la Teoría Clásica, sin economía de escala ni diferenciación de productos, puede todavía explicar el comercio actual. Otros autores, por la vertiente marxista, animados por Anwar Shaikh, creen que el comercio internacional se

explica con el concepto de ventaja absoluta (Guerrero 1995; Fazeli 1999). Un tercer grupo, liderado por Krugman y Helpman, trata de la ‘nueva teoría del comercio’, embasada en la competencia imperfecta y en las economías de aglomeración.

En este caso, es corriente dividir los flujos comerciales en dos grupos: intraindustrial (CII) e interindustrial (CIE). El CII se refiere al intercambio de mercancías de la misma rama productiva que, a su vez, puede dividirse en dos otras partes, horizontal (CIIH) y vertical (CIIV). Por su parte, el intercambio de mercancías de distintas ramas da lugar al CIE.

El concepto de CII nace con el propósito de explicar la elevada participación en el comercio internacional de los intercambios entre países industrializados con dotaciones factoriales similares. (...) El enfoque tradicional define el comercio intraindustrial como el intercambio de productos substitutivos entre sí, y se explica por la diferenciación de producto y los rendimientos crecientes. Considera implícitamente que, al máximo nivel de desagregación sectorial, los productos comparten las funciones de producción; de esta manera, no habrá lugar a ventajas comparativas derivadas de la distinta dotación factorial entre países y los efectos de este tipo de comercio serán notablemente distintos a los del comercio interindustrial. (...) Las aportaciones teóricas de las dos últimas décadas se han centrado en matizar que, dentro de cada partida de las clasificaciones de comercio exterior, los productos pueden diferir en calidad, lo que obliga a la distinción entre comercio intrasectorial basado en la diferenciación vertical y horizontal de los productos, es decir, productos de diversas o similares calidades, respectivamente. De ahí la distinción teórica básica entre modelos de CII de competencia monopolística, basados en estrategias de diferenciación horizontal de producto; (...) y modelos de diferenciación vertical de producto (...) basados en estrategias de diferenciación vertical o en niveles de calidad y que introducen la ventaja comparativa, condicionante del comercio interindustrial, en la explicación del CII. (Díaz Mora 2001:170-1 y 178)

Por supuesto, la extensión de la rama productiva es crucial para la caracterización del CII. Las ramas productivas pueden definirse de forma más amplia o más estricta. En general, es de esperar que el concepto amplio de rama industrial genere un resultado de CII más abultado que el que deriva del concepto estricto de rama industrial. Así, el CII de la ‘industria automotriz’ (que abarca la fabricación de camiones, coches y motocicletas) será mayor que el CII de la ‘industria de vehículos de transporte de carga’. De igual modo, en el comercio agrícola, el CII de la ‘industria láctea’ debe de superar el CII de la ‘industria quesera’ ya que

el primer incluye, además del queso, la leche, los yogurtes, las cremas, etc.<sup>16</sup>

Helpman (1999), uno de los autores más prolíficos de la ‘nueva teoría del comercio’, en su trabajo monográfico *The Structure of Foreign Trade*, da su testimonio de la expresiva variabilidad de resultados de las distintas líneas investigativas, subrayando la importancia del comercio entre naciones con la misma dotación de recursos. Los comentarios de Helpman sobre el conjunto de los resultados de la nueva teoría dejan entrever que, al contrario de lo que se atribuía a la teoría clásica, la nueva teoría no dispone de generalidad y abstracción suficientes para abarcar todo el comercio. Esta sería una de las razones para que los resultados de su aplicación no siempre sean consistentes. A este respecto, Krugman y Obstfeld (1997:106) se refieren a modelos distintos de explicación que “pueden ser considerados casos especiales de un modelo más general de una economía mundial.”

Ante la masiva presencia de la competencia imperfecta en el siglo XX, los promotores de la ‘nueva teoría del comercio’ remplazaron la competencia perfecta por la imperfecta. Para que dejara a Ricardo y Ohlin por Chamberlin y Robinson, la economía convencional ha necesitado de casi medio siglo, ya que los textos comúnmente aceptados sobre el monopolio y competencia imperfecta, de Robinson y Chamberlin, son de los años 1930 y la ‘nueva teoría del comercio’ es de final de los años 1970. La propuesta de una ‘nueva teoría del comercio’ ha supuesto un movimiento que recuerda el famoso episodio de la *síntesis neoclásica*. Cuando Keynes dio a conocer sus críticas a la escuela clásica y neoclásica, la reacción de sus antiguos compañeros hacia él dio un giro entre la decisión de declararlo blasfemo y la busca de reconciliación. La solución, marcada por la segunda opción, tomó el nombre de *síntesis neoclásica*. Situación similar se da con el tema del comercio. En estas circunstancias, la ‘nueva teoría del comercio’ es cómo si fuera la *síntesis neoclásica del comercio* en presencia del monopolio.

Aunque no tratado de forma explícita, una de las principales partes del comercio contemporáneo, el CII, depende de dos supuestos. El primer sostiene que la mercancía importada se destina a satisfacer la demanda doméstica del país importador; y el segundo, que el consumo doméstico es constante a lo largo del año.

El primero es importante porque en algunas situaciones la mercancía no se destina al consumo nacional del país que la importa, sino a la

16 Entre los investigadores del comercio se ha generalizado el uso del concepto de rama de 3 ó 4 dígitos. “The Standard International Trade Classification (SITC) forms the basis for calculations of trade flows; data tend to be available at the ‘3-’ or ‘4-digit’ level.” Ello crea una base común para la comparación entre distintas investigaciones (Heidenrobrn 1995:25).

reexportación. Ante esta situación, se podría argumentar que el cálculo de CII no tendría que ver con el consumo nacional y que toda transacción comercial debería computarse para el cálculo deseado. Pero, el comercio es un elemento de articulación entre la producción y el consumo; siendo la importación parte integrante de la demanda nacional, con el que el concepto de CII tendría que mantener una relación funcional con el consumo. En el caso en que se reexporta la mercancía importada, es evidente que la parte reexportada no se pone al alcance de los consumidores nacionales, lo que les impide ampliar su abanico de posibilidades de precio y calidad con la importación. Por ello no basta que las mercancías presenten el mismo valor de uso para el cálculo del CII; de igual modo es necesario que se las ofrezca al consumidor del país importador ya que, como todo lo indica, el significado del CII supone esta condición.<sup>17</sup>

El segundo supuesto sostiene que el consumo es regular a lo largo del año, o que las variaciones dentro del período no invalidan la aplicación de la fórmula de cálculo del CII. Con todo, se sabe que para algunas mercancías el consumo es estacional. Las mercancías agrícolas suelen experimentar este patrón, con alguna frecuencia, a despecho de la industrialización, que lo reduce. Cuando, por ejemplo, la mercancía nacional está a la disposición del consumidor en verano y la oferta de invierno la suplen las importaciones, el consumidor no puede elegir entre dos diferentes tipos de la misma mercancía (nacional e importada) en cualquier momento del año, como sería uno de los supuestos del CII. Este caso es especialmente importante para productos frescos.

Respecto a estos dos supuestos, la conclusión preliminar es que el cálculo del valor de CII que no excluye el consumo estacional ni la reexportación subestima el CEI.

Vale subrayar que si no se asume plenamente el primer supuesto, no se puede tomar el intercambio de mercancías semejantes como una idiosincrasia moderna en toda su extensión. Ello porque durante el siglo XIX, Inglaterra desarrollaba una intensa actividad mercantil de reexportación, es decir, compraba para vender. El comercio de reexportación hubiera sido una fuente del CII porque decía respecto al intercambio de mercancías semejantes; y hubiera sido tanto más intenso cuanto mayor fuera la parte importada que se reexportó. Si se consi-

17 Regístrese a título de especulación que una parte del CII es formado del comercio intrafirma (CIF). El CIF caracteriza el conjunto de las expediciones y recepciones de piezas y partes de mercancías entre dos unidades de una empresa o conglomerado, ubicadas en distintos países y atiende al consumo productivo por parte de quien importa piezas y partes. Pero, como no existe la operación de compraventa entre importador y exportador, se debe concluir que no existe la intervención del mercado para la conexión entre remesa y recepción, es decir, el 'precio de transferencia' – terminología aplicada a este caso – es un precio ficticio y así no se somete a la criba de las leyes económicas para el comercio.

dera que Inglaterra llegó a comprar y vender más de la mitad de algunas *commodities* en el mercado mundial, especialmente cereales, se comprenderá la entidad del intercambio de mercancías semejantes de su tiempo.

## 5. El comercio en la Unión Europea

Cumplido el recorrido sobre la temática concerniente a los factores que afectan al comercio en la zona de integración regional – a saber, internacionalización del capital monopolista, territorialidad configurada como zona de integración regional y, por ende, nueva teoría del comercio –, se adentra al terreno específico de este trabajo.

Se da por supuesto que la homogeneidad predomina sobre la heterogeneidad de recursos entre los países de la UE, en términos de sistemas productivos y patrones de consumo, cuando comparada en su conjunto con terceros países. Esta configuración tendería a restar importancia a los factores que definen la especialización y ampliaría las posibilidades del comercio intraindustrial en la zona. Para que esta afirmación mantenga la esencia de verdad no es necesario eliminar las diferencias de dotación de factores entre los países de la UE, ya que se tiene en la debida cuenta cuán profundas son las diferencias respecto al mismo criterio entre los países de la UE y los del resto del mundo.

Prevalciendo las condiciones relativas de homogeneidad entre los países de la UE, puede deducirse que el comercio intrazonal está asociado a la homogeneidad de las condiciones económicas de los países comunitarios. En contrapartida, en el comercio de la UE con el resto del mundo adquiere protagonismo la heterogeneidad productiva y de consumo, razón que anima la especialización, ya sea en su vertiente clásica – diferencias de productividad, de Ricardo – ya sea neoclásica – dotación de factores, de Hecksher–Ohlin.

Estas condiciones no alzan una barrera inexpugnable a la consecución del CII para el comercio extrazonal y del CIE para el comercio intrazonal de la UE. La expresión del CII en el comercio extrazonal crecerá en presencia del aumento de la circulación del capital, difusión internacional de las técnicas de producción y del cosmopolitismo de los hábitos de consumo, es decir, cuando la homogeneidad avance a escala mundial. Ya el CIE se robustecerá como comercio intrazonal cuando la diversidad y la discrepancia de patrones comunes entre los países de la UE crezcan en detrimento de la convergencia; es decir, cuando la heterogeneidad avance en la zona, lo que, por cierto, habrá ocurrido con la reciente ampliación de la UE, de 15 a 25 países.

De ahora en adelante se analizan distintos factores que afectan al comercio de la UE, como son, por ejemplo, las economías externas, las economías internas, las barreras arancelarias, no arancelarias y formalidades aduaneras; las inversiones privadas; el gasto de recursos públicos por intermedio de los fondos estructurales y la devaluación de la moneda.

La formación de economías externas de aglomeración, así como la dotación concentrada de recursos en el territorio, favorecería el crecimiento del CIE en la zona, una vez que mimetizan los efectos de la dotación de recursos en el sentido de que llevan a la concentración de la producción en puntos específicos del territorio y, por ello, suscitan patrones concentrados de producción y comercio. En general, con la retirada de barreras al comercio, la industria que se beneficia de las economías externas de aglomeración puede ampliar el radio de mercado para sus mercancías y pasar de la escala nacional a la regional. Así, cuanto más pronunciadas son las economías externas de aglomeración más se acentúa la concentración espacial de la producción en el territorio del mercado único.

Caso se hagan realidad las economías de escala internas a la firma, las repercusiones sobre el comercio no son fácilmente delineadas. Para sortear las restricciones que los mercados nacionales segmentados y de pequeña entidad imponen a las economías de escala internas de la empresa, el capital monopolista ha desarrollado el proceso de producción en que las mercancías son fragmentadas en piezas y partes, como estrategia para el aumento de la productividad, reducción de costes y ampliación de mercados. Esta orientación productiva asociada a la homogeneización de los hábitos de consumo ha permitido el aumento de la escala de producción de bienes intermedios y la intensificación de su comercio.

La eliminación de las barreras no arancelarias, en Europa, representó un impacto de poca expresión para el crecimiento del CII porque antes de que se pusiesen en marcha las medidas de liberalización del comercio, el capital ya había venido instalándose en los distintos mercados nacionales de la región desde el fin del período bélico. Esta trayectoria particular frenó la concentración del capital en Europa en relación con lo ocurrido en los EEUU, como lo constató Krugman (1992). Por ello, cuando se eliminaron las barreras no arancelarias el impacto sobre CII no fue tan apreciable cuanto era de esperarse. A su vez, la abolición de las formalidades aduaneras fue importante para el intercambio de las mercancías que se producían en gran escala y de forma localizada, siempre que los costes de transacción aparecían como un elemento importante para cada empresa frente a sus competidores.

Ya el aumento de las inversiones extranjeras directas y las fusiones y adquisiciones favorecieron al CII, lo que contrarió algunas hipótesis que sugerían que la inversión directa podría aumentar el grado de suministro doméstico y destruir comercio. De esta forma, en la UE no se observó *trade-off* entre la intensificación de circulación de capital productivo y el aumento del intercambio de mercancías. A su vez, las medidas de convergencia, mediante la aplicación de recursos públicos de los fondos estructurales, contribuyeron al incremento del CII a medida que el acercamiento de los patrones de consumo de las naciones con menor nivel de renta per cápita al de las con mayor nivel se presentó como un elemento favorable al aumento de la circulación de las mercancías entre los países de la zona integrada.

La devaluación que vino con la instauración de la Unión Monetaria Europea repercutió más sobre la especialización y, por tanto, más sobre CIE que CII (European Commission 1997b). Los países comunitarios que devaluaron su moneda, a despecho de que hayan aumentado el valor absoluto de sus exportaciones, podrían haber reducido el valor real total exportado expresado en las monedas fuertes del área como también el valor real de sus importaciones, lo que apunta en un sentido opuesto al deseado para la cohesión. Para estos países, el dinamismo de mercado se vio afectado y se apreció un aumento de CIE a costa de la reducción de CII. Parte de la explicación de este *trade-off* viene de que la devaluación reduce el poder de compra de la población de bienes importados y contrarresta la convergencia, lo que frena el CII.

En lo que atañe al comercio agrícola, los elementos que definen la ‘nueva teoría del comercio internacional’, a saber, la estructura de mercado del oligopolio o monopolio, las economías de escala internas y externas a la empresa, y la diferenciación y calidad de las mercancías no llegan a conformarlo de manera importante. Ello lleva a aceptar que en el comercio agrícola sigue el patrón del CIE y, por tanto, queda explicado por la especialización clásica o neoclásica. Constituyen excepción a este patrón los productos agrícolas de calidad, como son los ecológicos, naturales y con denominación de origen. Por ello, los indicadores del comercio agrícola de tipo CII son extremadamente modestos. El índice de Grubel y Lloyd para el comercio agrícola entre 1980 y 1994 es el menor de las 14 industrias comunitarias analizadas y oscila entre el 10% y el 15%, frente al 35% para el conjunto de estas industrias (European Commission 1997a, figura 5.3).

La abolición de las barreras no arancelarias, bajo el supuesto de que tales barreras ‘deforman’ la especialización propiciada por la dotación de recursos; elimina el artificialismo que aprisiona la especialización y tiende a ampliar el intercambio. Aún así, tal medida no ha beneficiado al comercio agrícola porque la agricultura comunitaria ha continuado a

recibir la protección estatal, de ahí que el cotejo entre las condiciones anteriores y posteriores a la abolición de barreras no haya tenido impacto importante en el comercio agrícola intrazonal. De hecho, de las catorce industrias investigadas por European Commission (1997b), el comercio agrícola fue uno de los que menos reaccionaron a los estímulos de la abolición de las barreras no arancelarias. En consecuencia, la exportación agrícola intrazonal crece a una tasa anual inferior a la mitad de la que corresponde a la exportación manufacturera intrazonal entre 1985 y 1996 (Díaz Mora 2001: gráfico 3.5). Asimismo, es notable que las mercancías agrícolas estén entre las que la diferencia de precios entre los países comunitarios es la más reducida; por cierto, un resultado más de la intervención pública.

En conformidad con el patrón de acumulación europeo, las mercancías agrícolas de calidad y de alto valor se muestran más independientes de los efectos de corto plazo de la eliminación de barreras porque presuponen la fidelidad del consumidor, lo que les garantiza una cierta inelasticidad de demanda. European Commission (1997b) considera que la eliminación de las formalidades aduaneras de frontera no estimuló mucho el CIE porque la especialización ya era suficiente para afrontar los correspondientes costes de transacción en el comercio intrazonal.

Aunque unos factores sean más actuantes que otros y si bien que algunos factores contrarresten otros, el resultado combinado de la internacionalización y territorialidad del capital monopolista sobre el comercio intrazonal de la UE es bastante sugerente a respecto de las condiciones favorables que este tipo de capital ha encontrado en la UE, especialmente cuando se la contrasta con otras zonas de integración regional.

La entidad del comercio intrazonal de la UE se coloca muy por encima de la que corresponde a TLCAN y MERCOSUR, lo que se interpreta como un resultado exitoso del entrelazamiento de la política con la economía, con reflejos favorables a la profundización del desarrollo del capital monopolista, de forma adaptada a las situaciones ofrecidas por la zona europea. No fuera la política orientada hacia la cooperación, Europa no podría, a días de hoy, disponer de un mercado único y de una moneda única; condiciones que ni TLCAN ni MERCOSUR ostentan en virtud de asimetrías insalvables entre sus países miembros.

Para comprobarlo, se toma los datos de la OMC (2006), que indican que en la UE, el comercio intrazonal acapara el  $\frac{2}{3}$  de sus exportaciones e importaciones totales; en TLCAN, los valores bajan al  $\frac{1}{2}$  de las exportaciones y al  $\frac{1}{3}$  de las importaciones; y en MERCOSUR, los datos son todavía más bajos: el  $\frac{1}{8}$  y el  $\frac{1}{5}$ , respectivamente. A considerarse el comercio del mayor país de cada zona de integración regional, a saber, Alemania, EEUU y Brasil, los valores aproximadamente se mantienen

para la UE  $\frac{2}{3}$ ; contra el  $\frac{1}{3}$  en el TLCAN y el  $\frac{1}{8}$  en MERCOSUR (Oliveira 2006).

Apreciados los aspectos más globales de las alteraciones en el comercio intrazonal de la UE, se trae a colación una novedosa metodología de tratar CII y CIE, utilizada por European Commission (1997b). Tal estudio cuestiona algunos aspectos inconvenientes de la fórmula de Grubel y Lloyd, reemplazando en los cálculos los ‘capítulos’ de mercancías por mercancías individualmente consideradas.<sup>18</sup>

Asimismo, distingue tres flujos comerciales:

- Unidireccionales, que corresponden a CIE.
- Bidireccionales de productos similares, relativos al CII horizontal (CIIH).
- Bidireccionales de productos verticalmente diferenciados del CII (CIIV).

Con la condición de que:  $CIE + CIIH + CIIV = 1$ .

Por ende, el grado de solapamiento – el grado de solapamiento es la parte del comercio bilateral de mercancías similares – según grados de intensidad sustituye el valor del CII según la fórmula de Grubel y Lloyd (Tabla 1).

TABLA 1. SOLAPAMIENTO DEL COMERCIO INTRAZONAL DE UE POR TRANSACCIÓN BILATERAL, 1994 (%)

Grado de solapamiento de los flujos comerciales	Participación en el comercio intrazonal de UE	
	Frecuencia simple	Frecuencia acumulada
0 – 10	39,6	39,6
10 – 20	11,9	51,5
20 – 30	11,1	62,6
30 – 40	7,5	70,1
40 – 50	6,4	76,5
50 – 60	5,3	81,8
60 – 70	5,3	87,1
70 – 80	4,8	91,9
80 – 90	4,4	96,3
90 – 100	3,6	99,9
Grado de solapamiento para todos intervalos		29,2*
Grado de solapamiento para CII		45,0**

Fuente: European Commission (1997b:43, tabla 4.2), modificada.

Nota: Cada rango incluye el punto extremo inferior y excluye el superior. Para el menor, incluye el cero; para el mayor, incluye el 100.

(\*) Promedio ponderado para todos los grados de solapamiento. Calculamos nosotros.

(\*\*) Promedio ponderado para los grados de solapamiento superior al 10%. Calculamos nosotros.

<sup>18</sup> Cada mercancía se corresponde con cada uno de los 10.000 ítems de 8 dígitos de la clasificación NC (Nomenclatura Combinada).

La Tabla 1 indica que la situación más frecuente de solapamiento es de bajo grado: prácticamente cuatro de cada diez flujos presentan un solapamiento medio del 5% (punto medio del intervalo 0–10). La mitad de los flujos no supera el 20% de solapamiento. En el otro extremo de la distribución, sólo 4 de cada 100 flujos muestran un grado casi completo de solapamiento. Los autores escogieron, de modo arbitrario, la marca del 10% de solapamiento como el criterio que divide la totalidad de los flujos entre unidireccionales (hasta el 10%) y bidireccionales (por encima del 10%), con el que CIE quedó con el 39,6% y CII con el restante 60,4% del universo de flujos comerciales intrazonales de la UE.<sup>19</sup>

La medida más general que se puede sacar del conjunto de datos de la Tabla 1 es el promedio de solapamiento, que no sobrepasa el 30%. Teniendo en cuenta el criterio de los autores, el solapamiento sube al 45% para los flujos bidireccionales (el 60,4% de la población).

Al margen de las consideraciones de los autores, la impresión que dejan estos cálculos es de un grado relativamente bajo de solapamiento del comercio intrazonal relativamente bajo; menor de lo que podría hacer suponer el avance del oligopolio y monopolio en la UE. Es verdad que esta apreciación es una mera impresión, avalada por los resultados de la fórmula de Grubel y Lloyd en numerosas investigaciones. A este propósito, el CII calculado por los autores, según el método de Grubel y Lloyd, rebaja en más del diez por ciento lo resultado de Díaz Mora (2001). Puede decirse que un valor relativamente pequeño para CII con la nueva metodología, asociado a una rebaja del índice de Grubel y Lloyd avanzan en el sentido de apoyar el menor grado de concentración del capital monopolístico en Europa, aspecto señalado al inicio de este apartado.

Los resultados de European Commission (1997b) indican que CIE y CIIV son las fuerzas protagonistas del comercio intrazonal, con el 80–82% de participación en el total de transacciones, frente el 18–20% de CIIH.<sup>20</sup>

¿Por qué CIIH es el más bajo de los flujos comerciales de la UE, constante e inalterable entre industrias y países? Su baja relevancia se debe, por un lado, a la franja de precios (estrecha) utilizada por European Commission (1997b) para separar CIIH de CIIV. Por otro, sugiere que el comercio de mercancías semejantes en precio y calidad no es la fuerza más importante del monopolio.

19 Teniendo en cuenta que su objetivo era investigar el CII, se comprende que quisiesen aumentar la porción de los flujos potenciales del CII. El segundo criterio de los autores está destinado a dividir el CII entre CIIH y CIIV. Lo hicieron por medio de la desviación de precios de las mercancías similares exportadas e importadas. Fijado el intervalo de variación del 15%, las variaciones dentro de este intervalo indican CIIH; fuera, CIIV.

20 Hay dos aspectos llamativos en relación con el comportamiento individual de CIE y CIIV. En tanto CIE desciende del 46% al 38% entre 1980 y 1994, CIIV hace la ruta inversa y sube del 36% al 42% y, así, lo remonta. A su vez, CIIH permanece prácticamente constante en la cifra ya adelantada e inalterable de industria a industria.

Por último, el intercambio de mercancías de calidad arroja luz sobre la estructura productiva del capitalismo monopolista en la UE. En general se utiliza el precio como criterio para clasificar las mercancías del CIIV: por encima de una banda media se colocan las mercancías de alta calidad; dentro de la banda están las mercancías que no se distinguen por su calidad; y por debajo se sitúan las mercancías de baja calidad. En 1980, el comercio de mercancías con precio dentro de la banda media acaparaba el 60% de todo el CIIV. Ya en 1994, bajaba a menos del 45%. A su vez, aumentaba el comercio de las mercancías de alta calidad, del casi 30% al casi 40%; y de las mercancías con precios inferiores, del 12% al casi 20% (*Op. cit.*: 71). Si estos datos señalan alguna tendencia, ésta indica que el comercio intrazonal es dual con relación al precio (alta y baja calidad), y que predomina el comercio de las mercancías de mejor calidad.<sup>21</sup>

Respecto al comercio agrícola, entre el 75% y el 85% de todo el intercambio es unidireccional, quedando la diferencia como bidireccional, repartida en porciones semejantes de CIIH y CIIV.<sup>22</sup>

De ser más riguroso el criterio de bidireccionalidad, prácticamente el 100 por 100 de los flujos del comercio agrícola habría sido unidireccional. En este caso, la situación sería de virtual especialización clásica o neoclásica, lo que revela un patrón de localización concentrado para la parte de la producción que se intercambia. Verdaderamente, la parte del consumo nacional comunitario de mercancías agrícolas atendida por la producción nacional es mayor que en el caso de las manufacturas. Para 1995, los datos indican que la producción nacional atendía al 78,3% del consumo nacional en el caso de las mercancías agrícolas, frente al 61,4% para las manufacturas (Díaz Mora 2001: cuadros 3.5 y 3.6). Por cierto, los subsidios y el apoyo financiero a los agricultores introducen un grado de artificialidad en el mercado por encima de riesgos e inestabilidades, lo que supone la mejoría de la condición de producción para todos que se benefician de la política agrícola. Este mecanismo lleva a que los excedentes exportables aumenten. Los excedentes dejan de ser una amenaza (de precios bajos) para los agricultores porque hay garantía de precios; como también deja de ser una amenaza para la estabilidad del sistema de precios porque la UE desarrolla una

21 Según este criterio, es cada vez menor el comercio basado en el precio único. Por precio único se entiende los precios relativos que menos se alejan de la media europea. A este propósito, la reciente investigación sobre la convergencia de precios en la UE se aleja de la posición que considera que el éxito de la integración coincide con la convergencia de precios: "Price convergence is, indeed, neither an end in itself nor a perfect indicator of the degree to which the SMP has achieved the desired objectives." (European Commission 1997c: 1-2).

22 Exceptuada Bélgica-Luxemburgo, que se sitúa entre el 60-70%, todos los demás países comunitarios se hallan por encima de la marca del 70%; Grecia llega al 100 por 100 (*Op. cit.*, figura I.1). Los flujos bidireccionales se distribuyen entre el 7-9% para el CIIH, y el 11-16% para el CIIV. Todos los valores se refieren al período 1980-1994 (*Idem*: figura 5.4).

política activa de exportaciones subsidiadas. Por otro lado, estos excedentes permiten que los consumidores puedan contar con la posibilidad de importar productos distintos, sea por criterio de variedad o de exquisitez. Por esa razón, los subsidios aumentan el tránsito de mercancías con terceros países. Y si las mercancías que reciben el apoyo de las Autoridades Comunitarias son las que se producen en gran escala y de forma homogénea, crece el papel de las fuerzas del monopolio que actúan en el proceso de acumulación, con la particularidad que no llegan a evidenciar sus efectos en el mercado final porque éste se ve sometido al control de las Autoridades. De las mercancías agrícolas que no cuentan con los subsidios comunitarios, hay que destacar el grupo de las naturales, ecológicas y con denominación de origen. Éstas, siguen la lógica del oligopolio y monopolio, porque explotan la escasez de la producción y el precio alto.

*Grosso modo*, con casi el 80% del consumo nacional de mercancías agrícolas atendido por la producción nacional, es difícil creer que la importación pueda cambiar el patrón de competencia que impera en los mercados nacionales de mercancías agrícolas. Una vez más, las mercancías importadas van a acomodarse en mercados segmentados y jugando un papel relativamente modesto en el suministro del consumo nacional de mercancías agrícolas.

## 6. Conclusiones

La proposición más amplia aquí inscripta es que la internacionalización del capital monopolista impuso una territorialidad especial para desarrollarse, a saber la zona de integración regional. Ello ha ocurrido en Europa, en donde la entidad de los mercados nacionales era incompatible con las exigencias de la acumulación monopolista, que exigían un mercado agrandado y de corte homogéneo para su expansión continuada y sin riesgos, lo que se ha logrado con la coalescencia de mercados cercanos.

Desde el punto de vista histórico comparado, la zona de integración regional fue el resultado de la purga de la territorialidad desparramada de los imperios decimonónicos. Ninguna otra región podría haber sufrido esta experiencia histórica que no Europa. Por ello se considera que la zona de integración regional representa el 'estilo europeo' de internacionalización del capital monopolista a cortas distancias, mencionado por Lipietz (1988) como de interregionalidad.

Desde el punto de vista político, Europa ha superado las limitaciones de la política del *beggar-my-neighbour* con la cooperación y, por vía de consecuencia, ha librado los escollos de los mercados achicados y seg-

mentados por la vía de la unificación y ampliación, condición *sine qua non* para la expansión del capital monopolista en el vecindario europeo. Con ello, la vecindad, que era sinónimo de enemistad, se vuelve sinonimia de la amistad y cooperación. El vecindario es, ante todo, la expresión territorial favorable a la acumulación monopolista con reglas políticas concertadas entre las naciones participantes.

En resumen, la zona integrada es, por un lado, el resultado de la lógica general de la acumulación del capital monopolista aplicada a un vecindario específico y, por otro, el resultado de la política externa de las naciones involucradas, considerada en perspectiva histórica.

A su vez, en el tema específico, las indicaciones son que el comercio sufre las transformaciones que le corresponde. Considerados los efectos que se suman y se restan, los flujos de intercambio se vuelven, preferentemente, intrazonales, creciendo en base a la coalescencia de los mercados nacionales achicados, al entendimiento político, y a la difusión de procesos productivos, de trabajo y de consumo en el interior de la zona integrada, que homogeneiza las condiciones para la exitosa expansión del capital. En Europa, las condiciones favorables a la intensificación del comercio intrazonal lo llevaron a acaparar dos terceras partes de todo el intercambio comunitario, valor muy por encima de experiencias comparables, como TLCAN y MERCOSUR.

En términos de patrones de comercio, los datos apuntan para la distribución del conjunto del intercambio entre CII y CIE en la proporción 40%-60%, marcas inferiores a las obtenidas para los EEUU, consecuencia ya advertida por Krugman (1992), que informara, con antelación, que la concentración en los EEUU es más pronunciada que en Europa.

Aunque la concentración de capital monopolista en la UE sea inferior a de los EEUU, no fuera la zona de integración regional, dicha concentración sería, por cierto, todavía menor por fuerza de la historia de segmentación y achicamiento de los mercados nacionales europeos. Por ende, se reconoce que el proceso de integración regional no ha transformado el patrón de comercio agrícola de CIE a CII. Por cierto, ésta no es un alcance esperado de la integración.

## Referencias

- ABDEL-FADIL, M. (1987). *Colonialism*. In EATWELL, J. & MILGATE, M. & NEWMAN, P. (ed.) *The New Palgrave. a dictionary of economics*. London: The Macmillan Press.
- ARRIGHI, G. (1999). *El largo Siglo XX: dinero y poder en los orígenes de nuestra época*. Madrid: Akal.
- BELA B. (1987). *Economic integration*. In EATWELL, J. & MILGATE, M. & NEWMAN, P. (ed.) *The New Palgrave. a dictionary of economics*. London: The Macmillan Press.
- DÍAZ MORA, C. (2001). *El impacto comercial de la integración económica Europea: 1985-1996*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- EUROPEAN COMMISSION (1997a). *The single market review: impact on manufacturing processed foodstuffs*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Commission, 295 p. (Subseries I, vol. 7).
- EUROPEAN COMMISSION (1997b). *The single market review: impact on trade and investment. trade patterns inside the single market*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Commission, 269 p. (Subseries IV, vol. 2).
- EUROPEAN COMMISSION (1997c). *The single market review: impact on competition and scale effects. price competition and price convergence*. London: Kogan Page, 259 p. (Subseries V, vol. 1).
- FAZELI, R. (1999). "Alternative perspectives on international competitiveness." *Review of Radical Political Economics* 31(3): 91-100.
- GADAMER, H-G. (1995). *El giro hermenéutico*. Madrid: Cátedra.
- GILPIN, R. (2002). *A economia política das relações internacionais*. Brasília: UnB.
- GILPIN, R. (2004). *O desafio do capitalismo global*. Rio de Janeiro: Record.
- GOLDFRANK, W. L. (2000). "Paradigm regained? The rules of Wallerstein's world-system method." *Journal of World-Systems Research* 6(2, summer/fall): 150-95.
- GRIEN, R. (1994). *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*. México: FCE.
- GUERRERO, D. (1995). *Competitividad: teoría y política*. Barcelona: Ariel.
- HEIDENSOHN, K. (1995). *Europe and world trade*. London: Pinter.
- HELPMAN, E. (1999). *The structure of foreign trade*. *Journal of Economic Perspectives* 13(2): 121-44.
- KEYNES, J. M. (1980) [1936]. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. México: FCE.
- KRUGMAN, P. (1992). *Geografía y comercio*. Barcelona: Antoni Bosch.
- KRUGMAN, P. & OBSTFELD, M. (1997). *Economía internacional: teoría y práctica*. Madrid: McGraw-Hill.

- LANDES, D. (1998). *La riqueza y la pobreza de las naciones. por qué algunas son tan ricas y otras son tan pobres*. Barcelona: Crítica.
- LIPIETZ, Alain (1988). *O capital e seu espaço*. São Paulo: Nobel.
- MADDISON, A. (1991). *Historia del desarrollo capitalista. sus fuerzas dinámicas. una visión comparada a largo plazo*. Barcelona: Ariel.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, Á. (2000). *Economía política de la globalización*. Barcelona: Ariel.
- OLIVEIRA, Mauro M. (2006). *Indicadores sobre el límite del comercio intrazonal en zonas de integración: una nota metodológica*. Manuscrito.
- OMC (2006). URL: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2005\\_e/its05\\_overview\\_e.html](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_overview_e.html). Acesso em: 21/06/2006.
- PERROUX, F. (1961). *La economía del Siglo XX*. Barcelona: Ariel.
- POLANYI, K. (1997) [1944]. *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*. Madrid: La Piqueta.
- WEEKS, J. (1988). *Imperialismo e mercado mundial*. In BOTTOMORE, Tom (ed.). *Dicionário do pensamento marxista*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor.
- ZANELETTI, R. (1962) [1956]. *Política del comercio internacional*. In NAPOLEÓN, C. (dir.) *Diccionario de economía política*. Madrid: Castilla.

Recebido em: 1 set. 2005  
Aceite em: 26 jun. 2006