

Indicadores sobre el Límite del Comercio Intrazonal en Zonas de Integración: Una Nota Metodológica

Mauro Márcio Oliveira *

Resumen – En esta investigación se propone dos indicadores del límite exógeno al crecimiento del comercio entre los países de un bloque económico. La suposición es que, si por un lado, la integración económica estimula el comercio, por otro, conformaciones extra-económicas trastocan ese crecimiento. Asimismo se ha aplicado los indicadores a cuatro casos concretos, vinculando los resultados al que se conoce por ‘regionalismo abierto’ y ‘regionalismo cerrado’.

Palabras llave – Comercio Internacional, Integración Económica, Crecimiento Económico

JEL – F15

Introducción

Arreglos espaciales supra-nacionales conducidos por naciones poderosas, dirigidos al dominio y contról de la riqueza que se produce fuera de sus fronteras, están asociados al crecimiento y estímulo del intercambio comercial. En definitiva, tales arreglos no son una invención del capitalismo. De hecho, el mercantilismo incrementó el intercambio a largas distancias bajo las reglas particularísimas del colonialismo.¹

Reino Unido perfeccionó al máximo el sistema colonial con sus *colonias y dependencias*, haciendo crecer a niveles antes no conocidos el intercambio de mercancías a escala mundial. Pero, la experiencia histórica de incremento del intercambio a escala vecinal más exitosa fue la la

* Doutor em Economia pela *Universidad Complutense de Madrid*; Pesquisador Associado ao Instituto de Relações Internacionais da Universidade de Brasília, IREL/UnB (Brasília, Brasil). E-mail: mauro.marcio@uol.com.br.

unión aduanera (*zollverein*) de los reinos germanos del siglo XIX que, además de estimular el comercio, ha dado paso a la formación de Alemania, el país más poderoso de Europa, lo que supone aceptar la interpenetración del comercio (economía) con el poder (política), cuando se trata de cuestiones supra-nacionales.

En el siglo XX, se han cristalizado las ‘zonas de integración’ y las ‘regiones integradas’, como arreglos espaciales capitalistas. La experiencia del posguerra de Europa es la repetición de la experiencia alemana decimonónica a escala continental. Bajo la protección jurídica del Tratado de Roma, que funda la Comunidad Económica, y la protección política de los Estados Unidos, el país más poderoso del mundo, Europa abandona la ‘política de empobrecer al vecino’ o *beggar-my-neighbour* (Maddison, 1998, p. 59) – uno de los iconos más flamantes de su diplomacia hacia los vecinos – para reemplazarla por la cooperación.

Mirada desde fuera y con el foco puesto sobre el comercio, la Comunidad Económica Europea aparecía como un caso flagrante de desviación del comercio. Ocurre que tal percepción ya no era solamente técnica y económica, se ponía sobretodo como una cuestión política o de poder. Europa contestaba a los que se le oponían con el argumento que la destrucción de la guerra le facultaba implementar medidas de excepción al margen de las reglas del librecambismo. Más que todo, emergía un nuevo interlocutor en la esfera internacional: la Comunidad Económica Europea, ente jurídico y político distinto de los países, hasta entonces los actores protagónicos de la arena internacional.

La evolución que supone pasar de ‘zona de libre comercio’ a ‘unión aduanera’; y, después, a ‘unión total’ – recorrido cumplido por la Unión Europea (UE) a lo largo de 50 años –, impone un delicado juego de pérdida de soberanía nacional en cambio de la conquista de soberanía supra-nacional compartida, para el que hay que mezclar, cuando no sobreponer, argumentos políticos con económicos.

En términos puramente estadísticos, ya al tiempo del Imperio Británico (IB), el comercio estaba repartido entre ‘comercio imperial’ y ‘comercio con terceras partes’, es decir con el resto del mundo. Una vez implantada, la Comunidad Económica Europea ha mantenido tal división del comercio, bajo las nomenclaturas ‘comercio intrazonal’ y ‘co-

mercio extrazonal', para referirse, respectivamente, al intercambio entre los países signatarios del Tratado de Roma y entre la Comunidad y el resto del mundo. Lo que se impuso fue la percepción de que no se trataba tan solo de una cuestión estadística, sino de significado, ya que se pudo constatar que el comercio intrazonal parecía seguir una dinámica distinta del comercio extrazonal.

Con esta moldura, este artículo propone y justifica la creación y uso de dos indicadores de los límites al comercio intrazonal, más allá de consideraciones estrictamente económicas, como pueden ser las de desviación del comercio, de importaciones comandadas por el aumento de la renta de los importadores y asemejados. De no aferrarse a criterios económicos, los indicadores propuestos son claramente de carácter extra-económico.

Asimismo, se informa que los indicadores son 'positivos' (en oposición a 'normativos'), con el que no entran en consideraciones de razones explicativas para los hechos aquí tratados.

Por último, queda visible su faz empírica al aplicárseles a casos concretos, representados por la UE, Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Como término comparativo, se usa los datos que corresponden al IB. Total que los indicadores propuestos son a la vez: extra-económico, positivo y empírico.

La Concepción de los Indicadores

En investigaciones anteriores, se ha insistido en la vinculación entre el desarrollo del capital monopolista y la integración económica, de que ha resultado la intensificación del intercambio entre los países de una zona integrada, que experimentaron la madurez de la acumulación bajo el monopolio (Oliveira, 2003).

Aunque se constate la intensificación del comercio dentro de la zona integrada, la acumulación bajo el monopolio conoce límites al crecimiento continuado. Los límites son de dos tipos: endógeno y exógeno.

El límite endógeno, referido al proceso de acumulación, se define por la necesidad de expansión continuada de la capacidad productiva instalada en un dado país.

El límite exógeno, motivo de esta investigación, hace respecto a la influencia del tamaño del mayor país de la zona integrada, relativamente a los demás países componentes, sobre la corriente de comercio interna a la zona.

El supuesto fundamental que sostiene la propuesta de los indicadores es que la disparidad de entidad de las economías nacionales las unas frente a las otras en una zona de integración es un elemento de asimetría y que las asimetrías son obstáculos a la profundización de la integración regional.

Para dar cuenta del límite exógeno al crecimiento del intercambio intrazonal, se propone dos indicadores:

- 1) Coeficiente de absorción de exportaciones, representado por CAX, con la siguiente formulación: $CAX_j = (M_t - M_j) / X_j$
- 2) Coeficiente de absorción de importaciones, representado por CAM, y representado por: $CAM_j = (X_t - X_j) / M_j$

En que:

- M_t es la importación total de la zona;
- M_j es la importación del país j;
- X_t es la exportación total de la zona; y,
- X_j es la exportación del país j.

Todos los valores de importación y exportación engloban las porciones intrazonal y extrazonal del comercio de los países de la región integrada.

Con CAX se persigue identificar cuanto de la importación de una zona integrada puede ser atendida por la exportación de cada país que la compone. Como el cálculo se refiere a cada país individualmente considerado, el valor total de la importación utilizado es neto, es decir, se descuenta de la importación total de la zona la que se refiere al país para el que se calcula el indicador.

En el supuesto de que los países son equivalentes en entidad o tamaño, la fórmula CAX muestra que para un volumen global de importación, el indicador referido a cada país crece con la ampliación de la zona. De otra forma, el resultado para un país será tan más próximo al de otro cuanto más similar sea la entidad de sus importaciones y ex-

portaciones. Al revés, dado un monto de importación y siendo constante el número de países de una zona integrada, cuanto más disímiles sean ellos en importancia relativa los unos comparados con los otros, más distintos serán los resultados de CAX. En este particular, cuanto más importante es un país frente a los demás, tanto menor será su CAX. Al contrario, el CAX será tanto mayor cuanto menos importante sea el país en el concierto de todos los países de la región integrada. Nunca es demás revelar que se acepta el supuesto $M_j = X_j$. Las variaciones de CAX se dan en el dominio de $[0, \infty)$. En tal dominio, dos casos particulares llaman la atención: $CAX = 0$ y $CAX = 1$.

El primer se da cuando el país considerado acapara toda la importación de la zona, es decir, $M_i = M_j$. Nótese que el caso $CAX = 0$ es un valor límite, virtual para todos los efectos.

El segundo valor particular ($CAX = 1$) indica que la importación del país considerado es la mitad de la zona ($M_j/M_i = 1/2$), siempre y cuando se respete el supuesto de $M_j = X_j$.

A su vez, la fórmula de CAM indica el grado de suficiencia de la exportación neta de la zona (excluida la del país para el que se calcula el indicador) para atender la importación de cada uno de sus países. En todos los casos, la interpretación de CAM sigue la misma lógica utilizada para CAX, siendo análogas sus fórmulas de cálculo.

De haber un país con entidad muy por encima de los demás, su CAX (y CAM) alcanzará un valor inferior a la unidad pero, en cualquier caso, positivo ($0 < CAX, CAM < 1$). Valores de los indicadores en tal tramo indican barrera a la intensificación del comercio intrazonal, de ahí que se hable de límite al crecimiento del comercio dentro de la zona integrada.

En el caso que se concrete tal situación, se podría aumentar el potencial de integración de un país de grandes dimensiones con la ampliación del área integrada de cara a que este país ‘cupiera’ en la zona integrada a la cual pertenece. Si, por un lado, la ampliación de una zona integrada facilita la ‘absorción’ del país de gran entidad; por otro, aumenta la heterogeneidad productiva y de consumo, y suben los costes de transporte, lo que tiende a crear concentraciones espaciales por la vía de la conglomeración, lo que importa en la existencia de áreas de alta y baja competición, lo que puede dificultar el intercambio intrazonal y el objetivo de la convergencia (European Commission, 1997a).

Aplicación de los Indicadores a la UE, MERCOSUR y TLCAN

Una vez establecida la fórmula de cálculo de los indicadores del límite del crecimiento del comercio en las zonas integradas, se presenta el cálculo para tres casos muy conocidos: UE, MERCOSUR y TLCAN; y para un caso menos conocido, tomado como referencia histórica, que es el del Imperio Británico.

En las Tablas 1 y 2 puede apreciarse como varía el valor de CAX y CAM para el intercambio comercial de la UE entre años seleccionados del periodo 1986–1998.

En primer lugar, se destaca la dispersión de los valores calculados. En el caso de CAX (tabla 1), el par mínimo-máximo varía desde 2,4–127,3, en 1986, hasta 3,1–198,8, en 1998. Para CAM (tabla 2), tal oscilación corresponde a 2,9–66,1), en 1993, hasta 3,6–84,5, en 1998.

Tabla 1 - UE: Coeficiente de Absorción de las Exportaciones (CAX)

Países	Años			
	1986	1993	1995	1998
Francia	5,3	4,8	5,5	5,7
Bélgica-Luxemburgo	10,5	9,8	10,3	10,9
Holanda	8,5	9,7	8,7	9,2
Alemania	2,4	2,6	2,9	3,1
Italia	6,6	6,8	7,5	7,9
Reino Unido	6,7	6,5	7,0	6,6
Irlanda	59,6	46,8	43,0	31,7
Dinamarca	34,8	38,7	38,7	42,5
Grecia	127,3	150,7	174,4	198,8
Portugal	100,8	81,3	84,3	86,0
España	23,9	18,6	19,3	19,0
Áustria	-	-	32,7	33,9
Finlandia	-	-	47,5	47,9
Suecia	-	-	23,5	24,2
Mínimo (Alemania)	2,4	2,6	2,9	3,1
Máximo (Grecia)	127,3	150,7	174,4	198,8
Máximo – Mínimo	124,9	148,1	171,5	195,7

Fuente: Díaz Mora (2001) y European Commission (1997b). Cálculos del autor.
Nota: 1986 y 1993, UE con 12 miembros; 1995 y 1998, con 15 miembros.

Como predicho por la fórmula, a Alemania, el mayor país de la UE, corresponden los menores valores de CAX y CAM. A su vez, Grecia ha obtenido los valores máximos de CAX y Grecia, Portugal e Irlanda, los máximos de CAM, lo que indica que son países de menor entidad en la UE en lo que se refiere al intercambio comercial.

El valor de CAX superior a la unidad en la UE indica que su importación es capaz de ‘absorber’ la exportación de cualquiera de sus países individualmente considerados, incluso del mayor de todos, Alemania. Los valores del CAX de Alemania en el periodo considerado (2,4–3,1) indican que la importación del conjunto de países de la UE, excluida Alemania, podría absorber hasta tres veces el total de las exportaciones germanas. Sencillamente, podría decirse que toda la exportación de Alemania ‘cabe’ en la UE, lo que indica la existencia de un camino franco para la profundización de la destinación de las exportaciones germanas hacia la zona, es decir, habrá camino para profundizar el comercio intrazonal en la zona. En estos comentarios se destaca a Alemania porque se trata del mayor país de la UE, por tanto el más difícil de ser ‘absorvido’ (en términos de integrado) por su zona integrada. Cuanto maior sea el valor de CAX de un país, más fácil es la ‘absorción’ de sus exportaciones por os demás países de la zona integrada.²

Tal como los valores de CAX, todos los valores de CAM (Tabla 2) superan la unidad, lo que indica que la UE es capaz de suplir, con sus exportaciones, la demanda de importaciones de cualquier de sus países individualmente considerados. Lo caso ‘más apretado’ corresponde a Alemania, cuyo CAM oscila entre 3–3,5 para el periodo considerado, lo que lleva a la conclusión de que Alemania podría, virtualmente, provisionarse de forma plena en en interior de la UE. Asimismo, según este criterio, el mayor país de la UE ‘cabría’ en la región.

Tabla 2 – UE: Coeficiente de Absorción de las Importaciones (CAM)

Países	Años			
	1986	1993	1995	1998
Francia	5,2	5,0	6,2	6,1
Bélgica-Luxemburgo	10,5	10,4	12,0	12,2
Holanda	8,9	10,6	10,3	10,2
Alemania	3,0	2,9	3,4	3,6
Itália	7,1	7,9	9,1	9,1
Reino Unido	6,0	5,8	6,9	6,1
Irlanda	68,1	66,1	63,9	50,2
Dinamarca	34,0	45,4	46,7	46,5
Grécia	68,1	59,0	81,1	84,5
Portugal	82,0	53,2	64,0	59,0
España	20,8	16,1	18,2	16,4
Áustria	-	-	31,0	31,9
Finlândia	-	-	70,2	65,8
Suécia	-	-	31,2	31,2
Mínimo (Alemania)	3,0	2,9	3,4	3,6
Máximo (diversos)	82,0	66,1	81,1	84,5
Máximo – Mínimo	79,0	63,2	77,7	80,9

Fuente: Díaz Mora (2001) y European Commission (1997b). Cálculos del autor.
 Nota: 1986 y 1993, UE con 12 miembros; 1995 y 1998, con 15 miembros.

Ya para MERCOSUR, los valores van presentados en las tablas 3 y 4. La dispersión de los valores del MERCOSUR es más estrecha que de la UE, sea para CAX (tabla 3), sea para CAM (tabla 4). Igual que en el caso de la UE, los más bajos valores de la fórmula corresponden a Brasil, el mayor país de MERCOSUR. A su vez, ha tocado a Paraguay y, en algunos casos, a Uruguay, los valores más grandes de CAX y CAM, lo que indica la menor entidad comercial de estos países.

Tabla 3 – MERCOSUR: Coeficiente de Absorción de las Exportaciones (CAX)

Año	Argentina	Brasil (*)	Paraguay (#)	Uruguay	Máx – Mín
1990	2,0	0,3	28,8	16,4	28,5
1995	2,8	0,6	79,4	35,2	78,8
1996	2,6	0,6	76,3	33,3	75,7
1997	2,6	0,7	81,7	34,2	81,0
1998	2,5	0,7	89,2	32,4	88,5
1999	2,4	0,6	102,8	33,5	102,2
2000	2,4	0,5	96,3	35,8	95,8
2001	2,4	0,4	79,5	37,7	79,1
2002	2,1	0,2	62,7	31,8	62,5

Fuente: Anuario Estadístico de la CEPAL. 2004 (www.eclac.cl/badestat), con cálculos del autor.
Nota: (*) – valores mínimos; (#) valores máximos.

Tabla 4 – MERCOSUR: Coeficiente de Absorción de las Importaciones (CAM)

Año	Argentina	Brasil (*)	Paraguay	Uruguay	Máx – Mín
1990	6,9	0,7	27,1	32,7(#)	32,0
1995	2,6	0,5	15,1	19,9(\$)	19,4
1996	2,3	0,5	17,8	19,0(#)	18,5
1997	2,0	0,5	19,6	20,0(#)	19,5
1998	2,0	0,5	20,8(#)	17,5	20,3
1999	2,2	0,5	28,1(#)	18,9	27,6
2000	2,6	0,5	30,6(#)	19,3	30,1
2001	3,3	0,5	36,0(#)	24,6	35,5
2002	7,9	0,6	44,6(#)	36,7	44,0

Fuente: Anuario Estadístico de la CEPAL. 2004 (www.eclac.cl/badestat), con cálculos del autor.
Nota: (*) – valores mínimos; (#) valores máximos.

En el caso de MERCOSUR, los indicadores apuntan a una situación desconocida en la UE, una vez que los valores de CAX y CAM del mayor país son inferiores a la unidad.

Respecto a CAX, el valor inferior a la unidad informa que la exportación del mayor país supera la suma de las importaciones de los demás países de la zona integrada. Ya para CAM, un valor inferior a la unidad indica que la exportación global de los países de la zona no alcanza, en valor, la importación de su país de mayor entidad. En esta situación, es imposible que el comercio intrazonal sea suficiente para atender al mayor país sea en términos de aprovisionamiento sea en términos de desti-

nación de sus exportaciones. Total que, al contrario de Alemania en la UE, Brasil no ‘cabe’ en la actual configuración de MERCOSUR.

Los valores calculados para la situación de TLCAN (tablas 5 e 6) siguen la norma de resultados de UE y MERCOSUR en el sentido de que se mantienen los bajos valores para el mayor país de la zona integrada, EEUU y los más altos para el país de menor entidad, México.

Tabla 5 - TLCAN: Coeficiente de Absorción de las Exportaciones (CAX)

País	1985	1990	1995	1996	1997	1998
México	16,4	15,6	11,8	10,3	9,9	10,7
Canadá	4,1	4,3	4,4	4,5	4,7	4,7
EEUU	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Mínimo (EEUU)	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Máximo (México)	16,4	15,6	11,8	10,3	9,9	10,7
Máx - Mín	16,0	15,2	11,4	9,9	9,5	10,2

Fuente: Krueger (1999), con cálculos del autor.

Más una vez, el hecho a destacar son los valores de los indicadores de EEUU, inferiores a la unidad, tal como para Brasil. Esto es, sin lugar a duda, un punto distintivo de estas dos experiencias de integración regional frente a UE. Así como se dijo que Brasil ‘no cabe’ en MERCOSUR, EEUU, de igual forma, ‘no cabe’ en TLCAN. La consecuencia inmediata es que el arreglo actual de MERCOSUR y TLCAN tendan a impulsar a Brasil y a los EEUU al comercio extrazonal.

Tabla 6 - TLCAN: Coeficiente de Absorción de las Importaciones (CAM)

País	1985	1990	1995	1996	1997	1998
México	22,7	17,3	10,7	9,2	8,2	8,4
Canadá	3,0	3,6	4,1	4,2	4,1	3,9
EEUU	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3
Mínimo (EEUU)	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3
Máximo (México)	22,7	17,3	10,7	9,2	8,2	8,4
Máx - Mín	22,4	17,0	10,4	8,8	7,8	8,1

Fuente: Krueger (1999), con cálculos del autor.

A modo de resumen, se reúne a los resultados de UE, MERCOSUR y TLCAN, los del Imperio Británico en la tabla 7. A destacar que los resultados de éste último bloque siguen la norma de MERCOSUR y TLCAN en el sentido de que su CAX y CAM son inferiores a la unidad, lo que impuso al Reino Unido la búsqueda de mercados fora de sus colonias y dependencias, aspecto consagrado en la literatura sobre la historia económica.

Tabla 7 – Datos de CAM y CAX para UE, MERCOSUR, TLCAN e IB

Bloque	Período	CAX			CAM		
UE	1986-1998	(M)	Alemania	2,4-3,1	(M)	Alemania	2,9-3,6
		(m)	Grecia	127,3-198,8	(m)	PT, IR, GR	66,1-84,5
MERCOSUR	1990-2002	(M)	Brasil	0,2-0,7	(M)	Brasil	0,5-0,7
		(m)	Paraguay	28,8-102,8	(m)	PR, UR	19,0-44,6
TLCAN	1985-1998	(M)	EEUU	0,4-0,5	(M)	EEUU	0,3-0,4
		(m)	México	9,9-16,4	(m)	México	8,2-22,7
IB	1865-1910	(M)	Reino Unido	0,2-0,5	(M)	Reino Unido	0,2-0,3

Fuente: UE (tablas 1 y 2); MERCOSUR (tablas 3 y 4); TLCAN (tablas 5 y 6); IB (Oliveira, 2003, tabla 49).

Notas: (M), valor máximo; (m), valor mínimo; PT, Portugal; IR, Irlanda; GR, Grecia; PR, Paraguay; UR, Uruguay; EEUU, Estados Unidos de América; IB, Imperio Británico.

La confirmación de las indicaciones proporcionadas por los resultados de CAX y CAM a respecto de la orientación predominante de los flujos comerciales de las zonas de integración viene de la participación de los flujos intrazonales en su comercio total, como se indica en la tabla 8. En esta tabla, Alemania es, de forma comparada con EEUU y Brasil, el país que más destina y más recibe flujos de mercancías de su zona integrada. Los valores (reducidos) de EEUU y Brasil están a indicar el grado de dificultad más intenso de internar en sus zonas las corrientes de comercio.

Tabla 8 – Participación del comercio intrazonal en el comercio total del mayor país de UE, TLCAN y MERCOSUR (% con relación al valor total)

Países y datos	Años							
	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Alemania (UE)								
- Intra exportación	...	66,7	68,5	66,4	67,1	63,5	63,1	65,3
- Intra importación	...	60,9	63,2	61,4	63,0	62,3	62,5	62,0
EEUU (TLCAN)								
- Intra exportación	28,3	29,5	30,4	32,2	34,3
- Intra importación	24,1	27,4	28,6	28,8	29,0
Brasil (MERCOSUR)								
- Intra exportación	4,2	13,2	15,3	17,1	17,4	14,1	14,0	10,9
- Intra importación	10,5	13,0	15,0	15,6	15,9	13,1	13,8	12,2

Fuente: Datos originales de la UE, Eurostat (<http://epp.eurostat.cec.eu.int>); TLCAN (Krueger, 1999) y MERCOSUR (CEPAL, 2004), con cálculos del autor.

Nota: Los datos de valor de Alemania se refieren al mes de diciembre de cada año.

Con independencia del planteamiento teórico que se quiera proponer, un valor menor que la unidad para el coeficiente CAX indica que la conformación regional (cantidad de países y entidad relativa de sus economías) impone una severa barrera a las pretensiones del mayor país de orientar sus exportaciones para el interior de la zona, por la sencilla razón de que su exportación supera la suma de la importación de los demás países de la región. Situación similar se constata con el CAM inferior a la unidad. En este caso, la imposibilidad recae sobre la importación, porque el valor exportado por toda la región, excluido el país más destacado, es insuficiente para atender a la demanda de este mismo país, lo que lo lleva, de forma obligada, a aprovisionarse fuera de la región.

El doble resultado ($CAX < 1$ y $CAM < 1$), que refleja la condición y entidad de Brasil en el Mercosur y de EEUU en el TLCAN, impone límites mucho más estrechos al crecimiento del comercio intrazonal en estas áreas integradas cuando comparadas a la UE. Las consecuencias de estas circunstancias son marcadas.

Por un lado, la configuración desproporcionada de la entidad comercial de los países es un factor que se presta a justificar que el mayor país de la zona de integración busque la especialización mundial ante la evidencia de que los países muy grandes ‘no caben’ en su propia región de integración. Aunque tal especialización no sea incompatible con su

participación en el aprovisionamiento del mercado regional, la trayectoria del país más grande es distinta de la que supone su marcha hacia la especialización regional; lo que llevará a reflejos en la escala, desarrollo de ramas productivas y esfuerzo inversor. Se cree que la configuración desproporcionada de la entidad de los países muy grandes esté en la raíz de lo que se conoce por ‘regionalismo abierto’ frente al que sería el ‘regionalismo cerrado’ (representado por la imagen de una “Europa amurallada” o *the great wall of Europe*).³

Por otro lado, si el esfuerzo hacia la integración se conforma con la política comercial de forma estricta, caso en que prevalece la preferencia por un ‘área de libre comercio’ (TLCAN), en contraste con iniciativas dirigidas a la integración completa (UE), el ‘regionalismo abierto’ puede ampliar la heterogeneidad estructural entre los países de la zona, lo que conlleva asimetría y las dificultades que se derivan de este cuadro.

Ante las previsible dificultades de crecimiento del comercio intrazonal engendradas por la presencia de países muy grandes, una opción política y económica a la vez está en considerar la ampliación de las zonas integradas con el objetivo, entre otros, de reducir la entidad relativa del país grande y, con ello, ampliar la participación del comercio intrazonal en el comercio total. En Europa, la ampliación del número de países en la zona integrada (de 6 a 9, a 12, a 15 y a 25) pudo haber buscado tal objetivo. En las Américas, el ALCA – Área de Libre Comercio de las Américas – habría de intentar atestiguar tal blanco; lo mismo se podría decir de la ampliación del MERCOSUR.

Conclusión

Puede argumentarse con la existencia de un límite exógeno y extra-económico al comercio intrazonal de las zonas de integración regional. Tal límite está puesto por una cuestión de asimetría. La fuente (exógena) de asimetría se refiere a la existencia de un país muy grande en relación con los demás que participan de una zona integrada.

Admitése que cuanto mayor sea el tamaño relativo del país grande, tanto más difícil será la profundización de su comercio intrazonal.

Para medir este efecto exógeno se ha propuesto dos Indicadores: CAX y CAM. Frente a los criterios desarrollados en este artículo, la UE es la región integrada más habilitada a desarrollar el comercio intrazonal. En contraposición, MERCOSUR y TLCAN, ejemplifican la dificultad de profundización del comercio intrazonal para sus dos mayores países, respectivamente, Brasil y EEUU. Ésta situación la vivió, en el pasado, Reino Unido con su Imperio.

Notas

- ¹ Las razones estrictamente económicas para que tal se diera pueden encontrarse en Oliveira (2003).
- ² Percibáse que el ‘enfoque positivo’ aplicado a los indicadores no permite que se teja consideraciones normativas al respecto, o sea, si tal hecho es ‘deseable’ o ‘no deseable’.
- ³ Es judicioso aclarar que no se emplea ‘especialización mundial’ em oposición a la ‘especialización regional’, sino para indicar tendencia y motivación.

Indicadores do Limite do Comércio Intrazonal em Zonas de Integração Econômica: Uma Nota Metodológica

Resumo – Neste trabalho se apresentam dois indicadores do limite ao crescimento do comércio intrazonal entre países de uma zona integrada. O suposto é que a integração regional tanto estimula o comércio entre os países que compõem determinada zona como impõe uma barreira exógena ao seu crescimento. O trabalho conclui a proposta dos indicadores, aplicando-os a quatro blocos econômicos.

Palavras-chave – Comércio Internacional, Integração Econômica, Crescimento Econômico.

Limit Indicators of the Intrazonal Trade on the Regions of Integration: A Methodological Note

Abstract – This research was carried out to propose two indicators of the exogenous limit to the growth of the trade among the countries involved in the same

integrated economic zone. The hypothesis is that, if on one side, the regional integration stimulates the trade, on the other, the non economic conformation inhibits this rising. Besides the proposition, the indicators were applied to four real cases and the results were linked to the known “open regionalism” and “close regionalism”.

Key words – International Trade, Economic Integration, Economic Growth

Literatura citada

DÍAZ MORA, C. *El Impacto Comercial de la Integración Económica Europea. Período 1985.-1996*. Madrid: Consejo Económico y Social, p. 314, 2001.

CEPAL *Anuario Estadístico*, 2004 (www.eclac.cl/badestat). (consulta realizada el 12/06/2006).

EUROPEAN COMMISSION *The Single Market Review. Impact on Competition and Scale Effects. Price Competition and Price Convergence*, London, Kogan Page, Subseries V, v. 1, p. 259, 1997a.

EUROPEAN COMMISSION *The Single Market Review. Impact on Manufacturing Processed Foodstuffs*. Luxembourg, Office for Official Publications of the European Commission, Subseries I, v. 7, p. 295, 1997b.

EUROPEAN COMMISSION. *Base de datos “Eurostat”*: <http://epp.eurostat.cec.eu.int>. (consulta realizada el 10/06/2006).

KRUEGER, Anne O. *Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA*. Cambridge, National Bureau of Economic Research, 32 p. Working Paper 7429 (www.nber.org/papers/W7429), 1999 (consulta realizada el 10/06/2006).

MADDISON, Angus. *Historia del Desarrollo Capitalista. Sus Fuerzas Dinámicas. Una Visión Comparada a Largo Plazo*. Barcelona, Ariel, p. 219, 1998.

OLIVEIRA, M. M. *El Comercio Agrícola de la Unión Europea y sus Condicionantes Estructurales*. Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid, p. 361, 2003 (Tesis Doctoral).

*Recebido para publicação em agosto de 2005.
Aprovado para publicação em setembro de 2006.*