



**UNIVERSIDAD
TORCUATO DI TELLA**

UNIVERSIDAD TORCUATO DI TELLA

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

MAESTRÍA EN ECONOMÍA APLICADA

**El proceso de integración europeo en la posguerra y su impacto
en el bienestar: un resumen histórico de la literatura**

Alumno: Capparelli, Esteban

Tutor: Ruffo, Hernán

Fecha: Mayo de 2017

El proceso de integración europeo en la posguerra y su impacto en el bienestar: un resumen histórico de la literatura

Resumen

¿Se observan efectos positivos en términos de bienestar y crecimiento en los países que desde la segunda posguerra y a lo largo de la segunda mitad del siglo XX han decidido formar parte del proyecto de integración europeo? ¿Y de existir efectos positivos, son estos de única vez o puede la integración generar efectos de mediano y largo plazo que alteren el sendero de crecimiento per-cápita de los países? A través de una revisión histórica de la literatura el presente trabajo se propone echar luz sobre las respuestas que se han generado a estas preguntas. El desarrollo de todo un marco teórico que contempla la existencia de economías de escala y derrames de conocimiento supone un punto de inflexión en los estudios que se han llevado a cabo sobre la cuestión. Este y otros aspectos serán abordados. El interrogante deviene de particular importancia en un contexto en el que movimientos extremos en el marco democrático amenazan a la continuidad del proyecto europeo.

Palabras Clave: integración, Europa, revisión de la literatura

Tabla de Contenidos

INTRODUCCION	3
BREVE RESEÑA HISTORICA	4
RESUMEN DE LA LITERATURA	9
Las primeras teorías de la integración con foco europeo: Viner y Balassa	9
La integración y la reasignación de recursos: efectos estáticos sobre la base de un modelo de crecimiento exógeno	18
Integración y efectos de mediano y largo plazo: los modelos de crecimiento endógeno	24
El estudio de los contra-factuales	33
CONCLUSIONES	36
REFERENCIAS	38

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es hacer una lectura sobre los principales trabajos escritos hasta la fecha enfocados en evaluar el impacto sobre las economías miembro, del proceso de integración europea iniciado en la segunda posguerra. Esta lectura se hará comenzando por los desarrollos teóricos que han intentado echar luz sobre las ventajas y desventajas, tanto para los países participantes como para los no miembros, de la constitución de uniones aduaneras y mercados comunes desde la óptica del comercio; esto es, la principal arista en los primeros trabajos desarrollados sobre el tema. Sin duda uno de los pioneros en la materia ha sido Balassa con sus primeros trabajos publicados hacia fines de la década de 1940, en donde se destacan las ventajas que aporta la creación del comercio como factor impulsor del crecimiento.

En orden cronológico histórico, el énfasis se pone en un segundo lugar en los efectos estáticos de la reorientación de recursos derivado de la integración, bajo la óptica de un modelo típico de crecimiento exógeno. El punto de inflexión sobreviene hacia mediados de la década de 1980 con una nueva generación de modelos de crecimiento económico considerados de tipo endógeno en donde se da lugar a la existencia de economías de escala (Romer, 1986) y se percibe la existencia de efectos dinámicos con impacto en el crecimiento de mediano y largo plazo. Estos desarrollos abren las puertas a nuevos interrogantes respecto a los efectos sobre el crecimiento de la profundización del proceso de integración (década del 90) junto a la expansión del conjunto de países integrantes del bloque (década del 2000). La literatura empírica a partir de este momento se ha dedicado a intentar estimar –y porque no a intentar probar la existencia- de los efectos estáticos y dinámicos alcanzados en las distintas fases del progresivo proceso de integración europea.

Luego de esta introducción, en una segunda sección se brindará una breve reseña histórica sobre las distintas etapas en el proceso de integración en el contexto de posguerra y en su posterior desarrollo a través de la segunda mitad del siglo XX. En esta reseña histórica se enumerarán los principales eventos históricos y los hitos en el desarrollo de las distintas organizaciones supranacionales que desembocaron en lo que es actualmente el marco de la Unión Europea. En este mismo contexto, se presentarán algunas estadísticas de tipo descriptivo. A continuación, y en una tercera parte, se procederá a una revisión extensiva de la literatura, elemento central en el desarrollo de este trabajo.

Por último, y luego de haber presentado los trabajos más relevantes escritos, en una cuarta sección se hará hincapié en las conclusiones que de ellos se desprenden al tiempo en que se intentará brindar un panorama de las principales líneas de investigación actualmente abiertas, dando de este modo pie a la continuidad del estudio del Mercado Común Europeo y los problemas que se abren sobre el proceso de integración a la luz de los recientes acontecimientos históricos.

BREVE RESEÑA HISTORICA

El proceso de integración europeo encuentra sus orígenes en el marco de la segunda posguerra y la guerra fría. La Segunda Guerra Mundial dejó a un continente devastado y dividido, con su infraestructura completamente destruida (en efecto, se estima que un 70% de su infraestructura fue destruida), sometida a fuertes cambios demográficos y sumida en una profunda crisis económica, fenómeno agravado por el peso de la deuda estatal. Pero dejó además a dos potencias vencedoras y rivales con intereses claramente antagónicos que se disputaban la supremacía en el continente.

Las rivalidades entre ambas potencias comenzaron a notarse mucho antes de acabar el conflicto, cuando estas aún mantenían una posición de aliadas contra el Tercer Reich, pero se exacerbó en el periodo de posguerra. La frágil distribución de los territorios derrotados entre las potencias vencedoras, particularmente Alemania y Austria, los rápidos cambios en las posiciones diplomáticas y la conformación de foros internacionales con liderazgos de una y de otra potencia, son una clara muestra de los conflictos en gestación.

Es en este contexto de amenaza de avance de la Unión Soviética en Europa del Este es que Estados Unidos se embarcó en un ambicioso plan de ayuda a la reconstrucción de los países de Europa occidental hacia fines de la década de 1940 que -ulteriormente- allanaría el camino al nacimiento de muchas de las instituciones internacionales y europeas que al día de hoy se encuentran en plena vigencia. Este plan, que entró en vigor en 1947 durante la presidencia de Truman, constituyó un puntapié al proceso de integración europea al eliminar muchas de las barreras artificiales al comercio presentes en Europa occidental tras la guerra y permitir la coordinación económica a nivel continental. En un primer momento esta coordinación tendría lugar a través de la Organización para la Cooperación Económica Europea (OCEE, actualmente la OCDE) pero más tarde sería la Organización Europea del Carbón y el Acero la que ganaría particular preponderancia.

La Organización Europea del Carbón y el Acero (OECA) nació en 1951 con la firma del Tratado de París, siendo sus signatarios originales Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Holanda y Alemania Occidental, y entró oficialmente en vigencia en 1952. Fue el resultado de una idea concebida por el primer ministro francés Schuman con el objetivo de poner fin a la ocupación aliada en Alemania y permitir que ésta iniciara su proceso de rearmamento frente a la amenaza soviética, puesta particularmente de manifiesto con el inicio de la Guerra de Corea; pero al mismo tiempo evitar cualquier posibilidad de un futuro conflicto armado que involucrara al país germano, incorporándolo en una unión continental que hiciera de cualquier conflicto bélico regional impensable y materialmente irrealizable. Tal como se desprende de su propio nombre, el primer campo de acción de esta nueva organización fueron el carbón y el acero, recursos considerados como esenciales para cualquier país con aspiraciones expansionistas y/o bélicas. La institución ha permanecido en vigencia hasta 2002, año en que se establecía la caducidad del tratado de París, siendo enteramente esta reabsorbida por la UE.

En paralelo a la creación de la OECA, los países aliados de Europa intentaron crear una unión supranacional para coordinar la defensa conjunta del territorio y mantener bajo control el

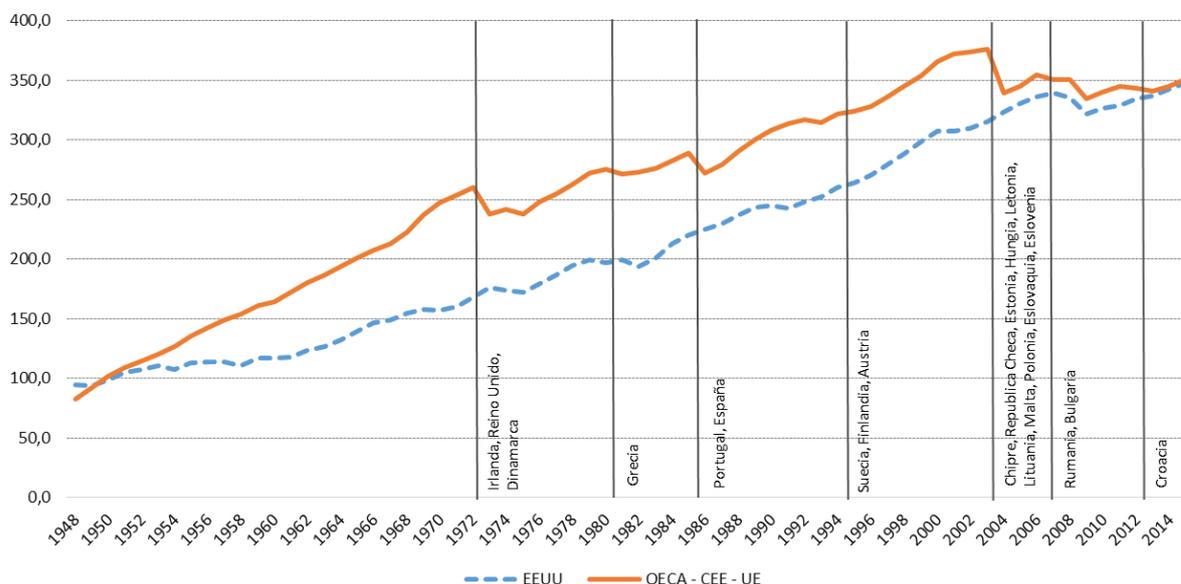
rearmamento alemán al mismo tiempo. No obstante, la negativa a ratificar el acuerdo por parte Asamblea Nacional francesa, uno de los países clave en el acuerdo, hizo naufragar de plano a esta idea, y los países de Europa Occidental (solo algunos de ellos: Francia, Italia, Reino Unido, Alemania occidental y los países del Benelux) debieron conformarse con crear una organización intermedia, la Comunidad de Europa Occidental, institución mucho más débil creada en 1954. Este fracaso dio un poder decisivo a la Organización del Tratado del Atlántico Norte (NATO) en el plano defensivo.

Los países de Europa se concentraron entonces en el desarrollo de instituciones de carácter meramente económico, ímpetu que culminaría en 1957 con la firma del Tratado de Roma y la creación de la Comunidad Económica Europea (CEE), por un lado, y de la Comunidad Europea para la Energía Atómica. La estructura de estas dos nuevas instituciones tenía un carácter algo menos supranacional que aquella de la OECA, dejando de este modo un mayor margen de acción a cada gobierno, y con un brazo ejecutivo algo más dependiente, la Comisión Europea.

Es en este periodo que el continente va a experimentar una de sus fases de mayor crecimiento, a la que Crafts y Toniolo (2008), como tantos otros autores, denominan época dorada. El rápido crecimiento experimentado por las economías de Europa occidental se atribuye mayormente al desempeño sub-estándar de la región en el periodo de Guerras y la Gran Depresión. En efecto, al tomar una serie de largo plazo en la comparación de Europa occidental con Estados Unidos, podemos observar que, según estimaciones de Madisson (2003) mientras que, en 1820, el PBI real per-cápita en la primera representaba un 96% de la segunda, hacia 1950, este ratio había descendido a tan solo 48%. Por el contrario, hacia 1973, cuando el ciclo dorado del crecimiento europeo llega a su fin con la crisis del petróleo, Europa había cerrado parcialmente la brecha con a la economía americana al representar su PBI per-cápita 68% del producto bruto per cápita americano. Evidentemente, una parte considerable del fuerte crecimiento económico europeo se explica por el fenómeno de catch-up. Al observar al interior del conjunto de países, podemos ver que el crecimiento del Reino Unido, primera economía industrial, fue considerablemente más lento que el de otras economías de desarrollo industrial más tardío como Noruega, Suecia o Suiza, o inclusive de un crecimiento remarcable como Irlanda (que ha sido denominada en muchas ocasiones el Tigre Celta).

Gráfico 1: Evolución del producto bruto per-cápita.

Producto bruto per-cápita (base 1948-1952=100)



Fuente: Maddison Project Database

La CEE fue diseñada para ser una unión aduanera con una tarifa común externa, pero también incluyó importantes rasgos integracionistas, principalmente al desarrollar políticas agrícolas y de comercio exterior comunes. Además, el Tratado dejó abierta la posibilidad de extender la órbita de acción de la Comunidad. La defensa y la política exterior fueron sin embargo dejadas al arbitrio de cada país.

Las dos nuevas Comunidades originalmente incluyeron solo a los seis países fundadores: Francia, Italia, Alemania Occidental y el Benelux. La oposición británica al concepto de unión aduanera (su propuesta apuntaba más a la creación de una zona de libre comercio en la que cada país mantuviera la potestad de fijar tarifas externas) y su desconfianza generalizada sobre las políticas económicas y sociales de la Comunidad, llevaron a crear en 1960 una Asociación de Libre Comercio Europeo de la que participaron Reino Unido, Austria, Dinamarca, Islandia, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza (Finlandia como país asociado). Sin embargo, en 1961 Reino Unido cambió de opinión al demandar la membresía plena en la CEE, pero en 1963 Francia, bajo la presidencia de De Gaulle bloqueó su ingreso. Esto llevaría -entre otras cosas- a una serie de rispideces que pondrían en riesgo los progresos en materia de integración.

Fue recién hacia 1969, tras la salida de De Gaulle del poder en Francia, que la Comunidad Europea avanzaría en lo que muchos autores denominan la “fase de profundización y ampliación” en el proceso de integración de posguerra. Ese año se firmó el acuerdo de La Haya. El mismo proponía la profundización a través del compromiso de los estados miembro de alcanzar los objetivos gemelos de unificación política y económica y monetería. Por su lado, el impulso a la expansión vino de la mano de la apertura del proceso de negociaciones para la

incorporación del Reino Unido, Irlanda, Dinamarca y Noruega, con los primeros tres siendo incorporados a la Comunidad en 1973.

Sin embargo, los ambiciosos objetivos planteados en el Acuerdo de la Haya pronto se enfrentarían a la realidad económica de principios de los años 70. Intereses nacionales divergentes, la crisis energética y otros conflictos llevaron a un periodo de relativo estancamiento económico. Los desarrollos estructurales más notables en esta época incluyeron la creación del Consejo Europeo (reuniones regulares de los líderes de los países miembro), la apertura del proceso de negociación para la incorporación de Grecia (1975), España y Portugal (1977), la decisión de realizar elecciones directas para el parlamento europeo y sobretodo, la creación del Sistema Monetario Europeo (1979). A los problemas inherentes a la Comunidad se sumó la recesión de principios de los años 80. Los países miembros comenzaron a desilusionarse con la eficiencia de la Comunidad Europea y volvieron a renacionalizar algunos aspectos de la política económica. Este periodo de la historia de la CE se ha conocido como “Euroesclerosis”, término que alude al bajo crecimiento económico de la región (Steinberg, 1993).

Tabla 1. La historia de la integración europea: UE y EFTA

Año	Union Europea (UE)	Asociacion europea de libre comercio (EFTA)
1958	Belgica, Francia, Alemania, Italia , Luxemburgo y Países Bajos se unen	
1960		Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suecia, Suiza y el Reino Unido se unen
1961		Finlandia si une como miembro asociado
1968	La union aduanera es completada	
1970		Islandia se une
1973	Dinamarca, Irlanda y Reino Unido se unen	Dinamarca y Reino Unido abandonan se retiran
	Se crea una union de libre comercio entre la UE y la EFTA	
1979	Se crea el Sistema Monetario Europeo	
1981	Grecia se une	
1986	Portugal y España se unen	Portugal se retira; Finlandia se transforma en miembro pleno
1991		Liechtenstein se une
1993	El mercado comun/unico es completado	
1995	Austria, Finlandia y Suecia se unen	Austria, Finlandia y Suecia se retiran
1999	Se crea la moneda comun	
	Chipre, Republica Checa, Estonia, Hungria, Letonia,	
2004	Lituania, Malta, Polonia, Elovaquia y Eslovenia se unen	
2007	Bulgaria y Rumania se unen	

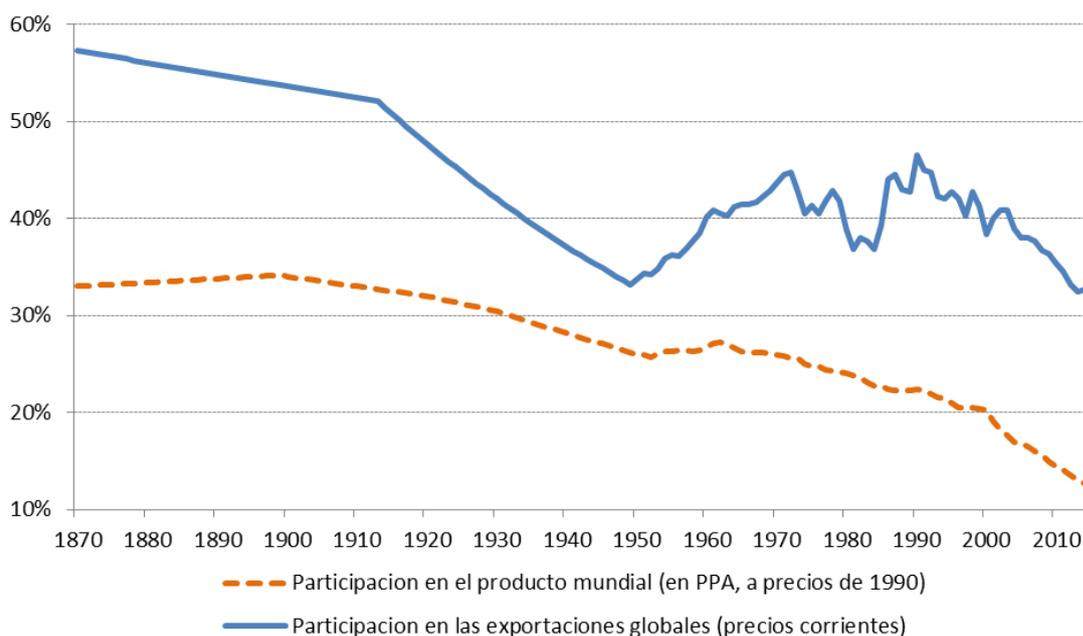
Fuente: Sapir (2011).

El proceso de integración fue revivido en 1986 con la firma del Acta Única Europea, documento constitutivo del Tratado de la Unión Europea o Tratado de Maastrich firmado en 1992 y que supone un antes y un después en la constitución del mercado común europeo ya que fijó la eliminación de las barreras a la libre circulación de bienes, servicios, trabajo y capital (consideradas las “cuatro libertades” del Mercado Común). Este Tratado constitutivo ha

sufrido algunas modificaciones: la primera en 1997 con el Tratado de Ámsterdam y la segunda diez años más tarde en 2007 con el Tratado de Lisboa. A grandes rasgos, las modificaciones introducidas refieren mayormente a cuestiones no tanto de fondo sino más bien de forma.

A dos años de la última modificación formal a la Unión Europea, sobrevino la crisis económica internacional. Esta ha tenido un indudable impacto en el proceso de integración, al punto en que se sus efectos de mediano y largo plazo a nivel europeo han llevado a plantear interrogantes sobre la continuidad y viabilidad de Europa como una economía única y sin fronteras, con un gobernanza política, fiscal y monetaria aglomerada.

Gráfico 2. Evolución del producto bruto y de las exportaciones en Europa Occidental



Fuente: Boltho y Eichengreen (2008), y estimaciones propias en base a datos del FMI y del ECB.

Si bien la crisis ha tenido su epicentro en el mercado hipotecario americano, sus coletazos no tardaron en sentirse del otro lado del Atlántico, en particular en la periferia europea y particularmente en las economías mediterráneas e Irlanda. En efecto, los países en los que se ha hecho fuerte hincapié en estos últimos años, Grecia, Portugal, Irlanda, España, y en menor medida Italia, comparten rasgos en común. El manejo de la crisis ha reportado a las economías más fuertes del bloque, en particular Alemania, una posición de liderazgo indiscutido.

Sin embargo, hoy a casi una década de la crisis financiera internacional y de la crisis de la deuda pública en la periferia europea, el bloque sigue enfrentando diversas amenazas a su integridad de la mano del resurgimiento de focos de apoyo popular a grupos extremos que poco a poco ganan terreno en el campo de la política a nivel nacional. El estancamiento económico, agravado por los flujos migratorios tanto desde países de la periferia europea como de otras regiones del planeta, que pone en jaque a la política común de fronteras insuflan los ánimos de quienes sienten su descontento hacia el concepto de una Europa política y económicamente unida. Lo que hace algunos años comenzó en los países de la

periferia (Podemos en España, Iriza en Grecia, el reciente referéndum que expulsó a Matteo Renzi del poder en Italia) hoy se traslada a economías centrales del bloque (el triunfo del Frente Nacional en las regionales francesas en 2016 es un claro ejemplo; el acceso a segunda vuelta de ese partido en las elecciones presidenciales de 2017 han demostrado que tan lejos pueden llegar los movimientos extremos en Europa).

En suma, si bien puede resultar algo precipitado concluir que en base al reciente devenir histórico, el proceso de integración europeo, y en particular la continuidad de un mercado común europeo, puedan estar en peligro, el rebrote de movimientos nacionalistas debe ser observado con atención. Hoy por hoy, el eje de la discusión, y en muchos casos una bandera a la que se aferran muchos partidos conservadores de la región, está atado principalmente a problemas migratorios. Sin embargo, conviene no perder de vista que asuntos que se originan en problemas migratorios pueden tener consecuencias que van mucho más lejos. Un caso emblemático y de una vigencia indiscutida es el de la salida del Reino Unido de la Unión Europea elegida y validada por su población en referéndum a principios de 2016. El consenso indica que la votación ha sido motivada por la fuerte ola inmigratoria del último lustro de población proveniente de países europeos menos favorecidos y reforzada por los conflictos bélicos en Siria, Kenia, Nigeria y otros países de África que ha provocado una fuerte afluencia migratoria, morigerada por la no pertenencia de este país al espacio Schengen de libre tránsito de personas. Sin embargo, sus consecuencias -aun inciertas- habrán de tener un impacto indiscutido en otras aristas a nivel de la integración.

Habiendo realizado una breve reseña histórica del proceso de integración desde sus orígenes en la segunda posguerra hasta las problemáticas que hoy lo amenazan, en la siguiente sección se presentarán los trabajos más relevantes escritos hasta la fecha que tratan los efectos favorables y desfavorables de la creación y el desarrollo del mercado común europeo.

REVISION DE LA LITERATURA

Las primeras teorías de la integración con foco Europeo: Viner y Balassa

El concepto de integración es un concepto cuya definición viene trazándose ya de los tiempos de Smith y Hume en sus trabajos de especialización económica y ventajas comparativas en el comercio internacional. En efecto, la integración y el comercio son de los primeros temas que toca la teoría clásica del liberalismo económico a partir del siglo XVIII con los primeros escritos de estos dos teóricos, continuados en el siglo XIX por Ricardo y Mills. Estos se afanan por explicar cómo el libre comercio y la especialización económica resultan en la creación de riqueza y bienestar para todos los participantes de esta interacción. Los dos primeros autores centran sus trabajos en el primer concepto desarrollado de “ventajas absolutas” del comercio, en tanto en que los segundos afinan algo más la teoría para hablar de las “ventajas comparativas” del comercio. Según estas teorías, cada país se dedicara a producir aquellos productos intensivos en el factor en el que el país cuenta con una mayor dotación, exportando los bienes sobre los cuales cuenta con una ventaja en su producción, e importando aquellos en los que se exhibieran desventajas. La teoría, si bien aplicada al comercio internacional, tiene

implicancias directas sobre los procesos de integración desde el momento en que sus principales recomendaciones de política son la eliminación de las barreras al comercio (tarifas, cuotas), uno de los objetivos de base que persigue cualquier constitución de una unión económica entre países.

Ya en el siglo XX, Heckscher y Ohlin vuelven a retomar el estudio de la especialización en el comercio y afinan algo más la teoría. Basándose en la escasez o abundancia de los factores de producción, su desarrollo sostiene que con el tiempo, el libre comercio tenderá a igualar los beneficios del comercio y también a igualar los precios y los costos de los factores de producción. Yendo un poco más allá, Ohlin equipara el comercio y la integración a nivel internacional con los procesos que pueden darse al interior de país, entre distintas regiones. Las barreras al comercio, según Ohlin, son fundamentalmente políticas y legales, como por ejemplo, la existencia de fronteras, de aduanas, de aranceles, la multiplicidad de sistemas monetarios, de sistemas fiscales y de distintos códigos legales. Para el autor, barreras artificiales como aranceles y gravámenes, son la causa de la ineficiente utilización y distribución de factores de producción e impiden la libre circulación de bienes y servicios. Es de destacar que Ohlin escribe sus trabajos en la primera posguerra y más tarde en medio de la depresión económica en occidente, por lo que su visión está algo sesgada contra las políticas de fuerte proteccionismo –y en algunos casos hasta de aislacionismo- en pleno auge durante esta época.

Ya en la segunda posguerra, Viner (1950) retoma la óptica del comercio para aplicarla a la formación de uniones aduaneras. Su análisis adopta una perspectiva amplia por lo que es relevante en prácticamente cualquier acuerdo de comercio preferencial. El autor comienza por describir a las uniones aduaneras como “uno de los tantos acuerdos existentes para reducir las barreras tarifarias entre unidades políticas al tiempo en que se sostienen las barreras contra las importaciones desde países externos a la unión”, en tanto en que una “unión aduanera perfeccionada” es definida como un acuerdo que cumple con las siguientes condiciones:

- 1) La completa eliminación de tarifas entre las economías participantes.
- 2) El establecimiento de una tarifa uniforme entre miembros para las importaciones provenientes de otros territorios.
- 3) La distribución de los beneficios arancelarios entre los participantes de acuerdo a una fórmula preestablecida.

En lo que respecta a la evaluación de los efectos de una unión aduanera dada, Viner destaca que ésta tiende a ser el punto de unificación entre aquellos que proclaman el libre comercio por un lado, con aquellos que abogan por una política más proteccionista. La existencia de este punto de acuerdo, destaca Viner, tiene lugar dado la falta de entendimiento de los efectos de una unión aduanera de una y de otra parte, ya que según el autor no es posible conocer –a priori- los efectos sobre el comercio de la integración arancelaria entre países.

Para entender los efectos, es clave hacer la distinción entre dos tipos de situaciones. Por un lado los productos que un país comenzará a importar de otro país con el que se integra que antes consumía de su producción local, ya que el precio del producto doméstico previo a la integración era inferior al precio del producto importado más el arancel, cualquiera fuera su origen (el producto local siempre era más barato cuando existían aranceles); esto implica una

mejora en la eficiencia de Pareto ya que se pasa de una situación de altos costos e ineficiencia a otra de menores costos y mayor eficiencia. La situación –de todos modos- no es óptima ya que aún se puede optar por abrir el comercio por completo y encontrar eventualmente a un tercer país que cuente con costos de producción aun inferiores. De todos modos, es una solución intermedia propensa a ser aceptada por los partidarios del libre comercio. Del otro lado se presenta la situación de un país que antes de la integración importaba un bien dado de un tercer país con costos bajos, y que luego de la integración pasara a importar de un país miembro del nuevo bloque a costos más altos. Esta es una situación de deterioro manifiesto en términos de eficiencia y no aceptada por los partidarios del libre comercio.

Viner continúa haciendo un breve análisis del potencial impacto de una unión aduanera dada sobre el bienestar: una unión aduanera es más propensa a operar en la dirección del libre comercio tanto para los países que pasan a formar parte de esta unión aduanera como para el mundo como un todo:

- 1) Cuanto mayor sea el área económica que pasa a formar parte de la unión aduanera y por lo tanto mayor sea el potencial para una mayor división interna del trabajo.
- 2) Cuanto mayor sea la tarifa promedio sobre las importaciones provenientes de terceros países en comparación al nivel que hubiese prevalecido en ausencia de dicha unión aduanera.
- 3) Cuanto mayor sea la correspondencia entre tipos de productos de altos costos entre los distintos segmentos de la unión aduanera que estaban protegidos por tarifas en los dos países que proceden a la integración mutua, antes del establecimiento de la unión. Esto es, cuanto menor sea el grado de complementariedad –o mayor el grado de rivalidad- de las economías miembro con respecto a las industrias protegidas previo a la formación de dicha unión.
- 4) Cuanto mayor sea la diferencia en costos unitarios para las industrias protegidas del mismo tipo como entre las diferentes partes de la unión aduanera, y por ende mayores las economías que puedan derivarse del libre comercio con respecto a estas industrias al interior de la unión aduanera.
- 5) Cuanto mayores sean los niveles de tarifas en los potenciales mercados de exportación fuera de la unión aduanera con respecto a los bienes en los que la producción de países miembros de la unión tendrían una ventaja comparativa bajo un esquema de libre comercio, y por ende menor el nivel de pérdidas resultante de reducir el grado de especialización en la producción como entre la unión aduanera y el resto del mundo.
- 6) Cuanto mayor el rango de industrias protegidas para las que una expansión del mercado resultaría en menores costos que aquellos a los que los bienes en cuestión podrían ser importados fuera de la unión aduanera.
- 7) Cuanto menor sea el rango de industrias protegidas para las cuales una expansión del tamaño del mercado no resultaría en costos unitarios menores a los que el bien en cuestión es importado fuera de la unión aduanera pero que de todos modos verificarían una expansión con una implementación de la unión.

En otro orden, el mismo Viner reconoce que la constitución de uniones aduaneras suele estar motivada por razones más políticas que económicas y que además, las uniones más beneficiosas suelen ser aquellas que más dificultades presentan para ser formadas, algo en lo que Grossman y Helpman (1995) coinciden casi medio siglo más tarde. Para muchos economistas de la época, la integración económica es el paso previo a la integración política,

que con los ojos puestos en la Europa de la posguerra, constituye un logro fundamental a alcanzar en la consecución de la paz duradera en el continente.

Pocos años más tarde, Bela Balassa retoma los trabajos de Viner para enfocarse por un lado, y de forma algo más genérica, en los procesos de integración supranacional como un todo, y por el otro en una evaluación específica sobre el continente europeo del proceso de integración económica de la posguerra.

Sobre los procesos de integración como un todo, se destacan los trabajos contemporáneos de Myrdal (1956) quien describe a la integración como todo proceso de destrucción de barreras económicas y sociales entre los participantes de una determinada actividad económica. En sus palabras, una economía no se encuentra integrada “hasta que todas las oportunidades están abiertas a todos los participantes, y todas las remuneraciones pagadas por servicios producidos son las mismas, independientemente de las diferencias raciales o sociales que puedan existir entre los participantes”. Ocurre que Myrdal refiere no solo a la integración internacional sino también intra-nacional en esta frase. Sin embargo, para la mayoría de los economistas, la integración económica refiere únicamente a aquella de tipo internacional. La inclusión de una arista social en un proceso de integración que hace Myrdal pone de relieve su importancia en el proceso de destrucción de las barreras no económicas entre comunidades, razas y estratos económicos, necesaria para la consolidación total y completa de un proceso integración (Balassa, 1961). Sobre este punto trabaja también Balassa, quien se encarga de destacar que esta integración de tipo social y la equalización de los precios de los factores no es completamente necesaria si se habla de integración de tipo económico: da como ejemplo el levantamiento de barreras arancelarias en cualquier unión aduanera a la que considera un paso hacia la integración, aun en ausencia de igualdad en el precio de los factores y de la presencia de diferencias sociales entre las naciones que participan del proceso.

La definición que da a la integración económica internacional toma dos formas: la de un proceso y la de un estado de las cosas. Visto como un proceso, puede ser entendida como un conjunto de distintas medidas destinadas a eliminar la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; vista como un estado de las cosas, puede ser representada como la ausencia de varias formas de discriminación entre unidades económicas en distintos estados nacionales. Es necesario tener en cuenta, destaca Balassa, la diferencia existente entre integración y cooperación, una diferencia que es tanto de tipo cuantitativo como cualitativo. Mientras que la cooperación incluye diferentes medidas destinadas a armonizar distintas políticas económicas y a suavizar aquellas que puedan causar discriminación, la integración implica la supresión de estas medidas discriminatorias. Diferentes formas de integración en forma creciente son: áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes, uniones económicas, y por último la integración completa. En un área de libre comercio las tarifas y las restricciones cuantitativas entre miembros son abolidas, pero cada país conserva la potestad de fijar sus propias reglas en el comercio con países externos al grupo. Por el contrario, en uniones aduaneras la política comercial tanto interna como externa es única. En un nivel superior encontramos a los mercados comunes en los que no solo el comercio no enfrenta barreras, sino que tampoco lo hacen los factores que pueden moverse libremente de un lugar al otro. Más allá, en una unión económica, no solo los bienes y los factores pueden moverse libremente sino que además se busca cierta armonía en

la política económica y social entre países. Por último, la integración económica plena supone la existencia de políticas únicas a todos los miembros y la creación de un órgano supranacional capaz de tomar decisiones de tipo vinculante que deben ser acatadas por todos los miembros por igual.

Luego de su primer trabajo sobre los procesos de integración, unos años más tarde Balassa retoma la teoría de la formación y destrucción del comercio planteada por Viner en los cincuenta para evaluar de forma empírica los efectos de los primeros pasos en el proceso de integración europeo. El autor diseña un estudio empírico (1967) para evaluar los efectos del bloque económico que surge de la firma del Tratado de Roma en 1957. Tal vez sea este el primer estudio empírico que se llevó a cabo sobre el impacto en el bienestar de la constitución de la Comunidad Económica Europea. En un breve resumen de la literatura que realiza del periodo anterior a la publicación de su trabajo, Balassa distingue los principales problemas que sus antecesores no han logrado solventar a la hora de llevar a cabo su análisis. Entre estos menciona el problema de la abstracción de los efectos del mismo crecimiento económico sobre los flujos de comercio, la comparabilidad entre los indicadores de creación y destrucción de comercio, la posibilidad de desagregar los indicadores para observar el comportamiento individual de distintos grupos de *commodities*, y la identificación de efectos sobre áreas puntales de oferta de exportaciones. Para superar los dos primeros problemas mencionados Balassa propone comparar las elasticidades-ingreso de la demanda de importaciones en el comercio intra-zona y extra-zona, en periodos previos y posteriores a una integración económica dada. Una suba de la elasticidad-ingreso para las importaciones intra-bloque y extra-bloque operaría de este modo de evidencia de los efectos positivos sobre el comercio de la unión, mientras que una caída de la elasticidad-ingreso de las importaciones intra-zona estaría indicando los efectos de destrucción sobre el comercio. Al aplicar el método propuesto, también sería posible evaluar a nivel individual la elasticidad-ingreso de las importaciones para distintos grupos de *commodities*, así como para regiones particulares al interior y al exterior de la unión. El punto débil de este método es la necesidad de suponer que la elasticidad-ingreso de las importaciones no se habría visto modificada en ausencia de integración.

En el estudio empírico que lleva a cabo Balassa, se toman siete grupos de *commodities*: productos de zonas templadas, bebidas y tabaco, materias primas, combustibles, productos químicos, maquinaria, material de transporte y otros productos manufacturados. Respecto al periodo de análisis, se toman los años 1953 a 1959 para el periodo de pre-integración, y de 1959 a 1965 para la post-integración. 1959, año en el que comienza a operar oficialmente el Mercado Común, es entonces tomado como punto de bisagra entre estos dos periodos.

Balassa extrae como conclusión del estudio que el Mercado Común Europeo ha tenido efectos positivos en términos de creación de comercio. Por su parte, si bien existe evidencia de los efectos de destrucción del comercio para algunos de los grupos de *commodities* analizados, el efecto capturado de creación del comercio externa al grupo en los rubros de maquinaria y equipo, y combustibles ha permitido compensar a los países no miembros por las pérdidas sufridas. A su vez, indica que la evidencia en el momento apunta a un incremento en el comercio de bienes de consumo, a una especialización aún más estricta en grupos cada vez más pequeños de productos y a la subdivisión de procesos productivos entre países que no consideran la existencia de fronteras. El autor es algo optimista al indicar que los efectos de

destrucción del comercio resultantes de la creación del Mercado Común se verán compensados por el incremento de las importaciones del bloque derivado de un crecimiento esperado más dinámico como consecuencia de la integración. Respecto a la cuantificación del crecimiento económico impulsado por la integración, Balassa permanece algo vago y solo se limita a citar un trabajo de Walters (1951) quien estima el efecto de las economías de escala para la economía americana, que al ser extrapolado al crecimiento esperado del comercio europeo, lleva a una estimación de un crecimiento acumulado en 1965 de medio punto porcentual del producto adicional resultante de la integración.

Los estudios sobre los efectos directos sobre los flujos de comercio han sido relativamente prolíficos. No es el caso de los estudios que centran su eje en los términos de intercambio como vector a través del cual analizar el impacto sobre el bienestar como resultado de la integración. Una de las excepciones es el trabajo presentado por Mundell en 1964.

Contemporáneo a Balassa, Mundell (1964) crea un modelo teórico para demostrar los efectos sobre los términos de intercambio de la creación de una unión aduanera. Este modelo consta de tres países y tres bienes consumidos por los tres países pero cada uno producido por cada uno de estos países en cantidades fijas. Dos de estos países van a tomar la decisión de integrarse entre sí, en tanto en que el tercer país va a adoptar el rol de resto del mundo. Uno de los primeros resultados a los que arriba este trabajo teórico es a decir que, bajo un supuesto de perfecta sustituibilidad en la demanda del país uno y del país dos frente a cambios en los precios y en las tarifas del bien uno y dos respectivamente, los precios de estos dos bienes tenderán a aumentar respecto a los precios internacionales cuando se produzca la integración. Este resultado será independiente del nivel inicial de tarifas de cada uno de los dos países que se integran, siempre que estos tengan estructuras de precios relativamente similares. Profundizando en lo anterior, se presupone que si las tarifas del país uno son las más bajas de todas, luego de la integración con el país dos, el precio del bien producido en el país uno será el que más aumente en relación a los otros dos bienes producidos en esta economía. Y en tercer lugar, otra conclusión que se deriva de este trabajo es que en presencia de tarifas idénticas entre los países que se integran, pero con el país uno siendo marcadamente más pequeño que los otros dos países, en un contexto de integración, el precio de su bien tendera a subir más que el de los otros dos bienes. A tener en cuenta es el hecho de que en la medida que la elasticidad de la demanda por estos productos en función del precio sea más fuerte, los resultados derivados irán perdiendo validez. Sin embargo, se extrae como conclusión global del trabajo que en caso de la formación de una unión aduanera, los términos de intercambio de los miembros tendera a mejorar con las mayores ganancias imputadas o bien a los países de menor tamaño, o bien a los países que contaran con las tarifas más bajas antes de la integración.

Aitken (1973) utiliza el mismo enfoque metodológico que Balassa de creación y destrucción del comercio para analizar los efectos de la integración de la CEE y del EFTA. El periodo de análisis es algo más extenso ya que abarca los años 1951 a 1967. Para el análisis se crea un modelo utilizando variables dummy para marcar la pertenencia de un país tanto a la CEE como al EFTA y se trabaja con una metodología de corte transversal año por año. El modelo es del tipo de lo que más tarde pasara considerarse gravitacional ya que además de las típicas como los flujos de comercio, el producto o la población de ambos países, se incorporan además otras variables

para medir las distancias geográficas entre las capitales de los países que intervienen en el comercio o su adyacencia. La estimación incluye un periodo de ocho años previo a la constitución de los acuerdos comerciales que se utiliza para detectar la existencia de relaciones preferenciales en el comercio aun en la ausencia de normas que regulen este tipo de relaciones. El conjunto de datos que se utilizan corresponde a los siete miembros originarios del EFTA sumado a los cinco de la CEE. Por tanto, se cuenta con 20 flujos de comercio al interior de la CEE, 42 al interior del EFTA y 70 entre los miembros de ambos bloques lo que suma 132 observaciones individuales. Para calcular los efectos de destrucción del comercio, el autor propone identificar un año base en el que no se observen efectos de integración. Subsecuentemente se utiliza esta ecuación “libre de efectos de integración” para estimar como hubiese sido el comercio desde ese momento en adelante entre los bloques de no haber existido dichos efectos. La comparación entre las estimaciones reales y esta estimación ficticia permite cuantificar el efecto de destrucción del comercio derivado de la integración. Este mismo mecanismo se emplea a su vez para verificar los efectos de creación del comercio entre los dos bloques.

Los resultados de las estimaciones muestran que en 1959, primer año de integración, se observa un fuerte incremento en el valor del coeficiente que captura el intercambio de tipo preferencial entre los países de la CEE, al punto en que este se vuelve inclusive positivo. Por su parte, algo similar ocurre con el coeficiente que captura los flujos de comercio preferencial entre los miembros al interior del EFTA, que se vuelve positivo y significativo a partir de 1961, primer año completo en el que rige el acuerdo entre sus miembros. Las estimaciones permiten al autor concluir que los efectos de la entrada en vigencia de la CEE y del EFTA tuvieron lugar en 1959 y 1961 respectivamente.

A partir de estos primeros resultados, el autor se permite calcular los efectos de creación y destrucción global de comercio de cada uno de estos dos bloques. Para hacerlo toma como año base 1958, al ser este el año en que se puede afirmar que no se encontraban aun operativos los efectos de ninguno de los dos bloques. Utilizando el coeficiente estimado para este año y extrapolándolo para los años subsiguientes el autor lleva a cabo una estimación relativamente rustica de lo que hubiese sido el comercio en ausencia de los dos bloques lo que a su vez le permite calcular –ceteris paribus- los efectos arriba indicados de creación y destrucción del comercio resultantes de la creación de cada uno de los dos bloques. Para que esta estimación tenga sentido, el autor se ve obligado a suponer que tanto las posibles variaciones en las posiciones de competitividad de cada país como cualquier otro efecto de liberalización del comercio que hubiere impactado en el comercio, serian lo suficientemente chicos en comparación al efecto de la creación de un bloque como para ser despreciables.

Al observar los resultados individuales para cada país podemos apreciar que, con excepción del Reino Unido que exhibe un coeficiente negativo, el resto de los países evaluados muestra un coeficiente con un signo que se adapta según el bloque comercial al que pertenece y por lo tanto valida la hipótesis de creación de comercio en términos globales (la discrepancia del Reino Unido puede eventualmente ser explicada por el deterioro de su posición competitiva).

Tabla 2. Efectos de creación y destrucción del comercio de los países miembros de la CEE y el EFTA.

Pais exportador	Efecto neto del CEE	Efecto neto del EFTA
Belgica-Luxemburgo	1649	-39
Francia	2170	379
Alemania	2473	-390
Italia	1958	260
Holanda	939	-412
<i>Total CEE</i>	<i>9189</i>	<i>-202</i>
Austria	-123	234
Dinamarca	-350	144
Noruega	-30	211
Portugal	-42	107
Suecia	-100	397
Suiza	-229	173
Reino Unido	245	-2
<i>Total EFTA</i>	<i>-629</i>	<i>1264</i>

1967. En millones de dolares a precios corrientes.

Fuente: Aitken (1973).

En conclusión se observa un efecto de creación global del comercio al interior de cada acuerdo preferencial del comercio y algo del fenómeno de destrucción del comercio de cada uno de estos bloques hacia el otro, con las mayores ganancias siendo observadas en la CEE sobre el EFTA. Adicionalmente, el autor deriva como conclusión que 1958 puede ser tomado como el último año en el que el comercio europeo no es afectado por la CEE y por lo tanto puede ser utilizado como año de base del periodo de la preintegración en el comercio.

Este marco teórico es retomado por Petith (1977) poco más de una década más tarde para evaluar los efectos de la integración europea sobre los términos de intercambio de los países que forman la unión. Este desarrollo, basado en los términos de intercambio, es uno de los pocos que ha sido llevado a cabo. La literatura se ha concentrado ciertamente en los flujos de comercio y ha relegado en cierta medida el estudio de los precios.

En el modelo de Petith, los países europeos son reagrupados de modo de obtener la misma estructura de tres países. Para la Asociación de Libre Comercio Europeo (EFTA), Austria, Dinamarca, Finlandia, Noruega, Portugal, Suecia y Suiza son reagrupados como el socio comercial de Reino Unido. Para la Comunidad Económica Europea, Francia y Alemania son tomados como los únicos dos socios comerciales y el resto de los países es ignorado. Por otro lado, el autor utiliza dos supuestos simplificadores para llevar a cabo el análisis: por un lado supone que todas las tarifas al origen son pequeñas; por el otro que todas los países tienen la misma propensión a consumir los bienes existentes. Estos dos supuestos le permiten al autor la utilización de uno aún más fuerte: que la elasticidad de sustitución entre el bien producido y los bienes importados es fija, en tanto en que la sustitución entre bienes importados puede variar en función del precio.

El modelo parte de una función de demanda escrita en función de los precios, la tarifa y la utilidad, y una restricción presupuestaria dada por la producción fija del bien que cada país

produce. A partir de los supuestos y de la configuración del modelo es posible deducir que dada una reducción común de las tarifas para los países miembro de la unión aduanera, la mejora común de los términos de intercambio para los socios de la unión va a aumentar acercándose en tamaño a la reducción de las tarifas. Para calcular los resultados del modelo, Petith utiliza estimaciones realizadas por Verdoorn y Schwarts (1972) que modificando el abordaje dado por Armington (1969) estiman los cocientes de elasticidad (elasticidad de sustitución entre importaciones, respecto a la elasticidad de sustitución de productos domésticos y productos importados) a partir de una función de utilidad relativamente simple. Los autores obtienen valores que oscilan entre 2,4 y 8,8 con una mediana de 2,8 y un promedio de 3,6. Petith toma únicamente la mediana y los dos valores extremos en su cálculo para estimar los términos de intercambio de los países señalados anteriormente.

Tabla 3. Estimación del impacto de la integración sobre los términos de intercambio.

	E/e = 2,4		E/ε = 2,8		E/ε = 8,8	
	var % terminos de intercambio	var % PNB	var % terminos de intercambio	var % PNB	var % terminos de intercambio	var % PNB
Benelux						
Belgica	2,80	0,68	3,20	0,76	6,60	1,50
Holanda	2,10	0,23	2,50	0,28	6,20	1,00
EFTA						
UK	1,60	0,20	2,00	0,21	5,60	0,62
Los 7	2,40	0,28	2,80	0,33	5,90	0,59
CEE						
Alemania	2,60	0,39	3,10	0,47	7,40	1,20
Francia	3,60	0,27	4,20	0,32	8,90	0,66

Fuente: Petith (1977).

Petith aclara que, en caso de contener sus estimaciones un sesgo, este debe necesariamente ser a la baja. Se puede observar también que la variación de los términos de intercambio es fuertemente dependiente (relación creciente) con la estimación del cociente de elasticidades que se utilice. Esto es, cuanto mayor sea la elasticidad de sustitución entre importaciones, en relación a la elasticidad de sustitución de productos domésticos y productos importados, mayor será la ganancia en relación a los términos de intercambio derivada de la integración. La volatilidad en las cifras dependiendo de la estimación del cociente de elasticidades que se escoja destaca la importancia de contar con buenas estimaciones para este parámetro clave del modelo. Además, se observa que los impactos estimados sobre el producto nacional bruto, si bien no suficientemente significativos para justificar la integración en si misma desde el punto de vista del mismo Petith, si son suficientes para justificar todo el esfuerzo realizado por cada país en términos del diseño de la política comercial conjunta en el marco de la creación de la unión aduanera. El autor también concluye que las ganancias en términos de producto derivada de la mejora en los términos de intercambio es tal vez el factor más importante y el hasta el momento más subestimado por las investigaciones económicas.

La integración y la reasignación de recursos: efectos estáticos sobre la base de un modelo de crecimiento exógeno

Rompiendo con el esquema de creación y destrucción del comercio derivado de la formación de una Unión Aduanera o Mercado Común utilizado para estudiar las ventajas y desventajas en términos de bienestar, Mendes (1986) se dedicó a llevar a cabo un estudio sobre la integración económica en la UE bajo un esquema de crecimiento limitado por el balance de pagos. Partiendo de la identidad básica de las cuentas nacionales, y tras aplicar diversas transformaciones, el autor llega a una ecuación para definir el equilibrio en la balanza de pagos, de la cual extraerá diversos puntos a observar a la hora de evaluar los efectos en términos de crecimiento de la integración supranacional sobre una economía. Se mencionan como aspectos centrales: el crecimiento de las exportaciones, los cambios en la balanza comercial de un país, los cambios en la propensión a importar de un país, los cambios en los términos de intercambio, la posición de remesas, la posición de inversión extranjera y los pagos netos. Mendes destaca que el marco de trabajo propuesto en el que se evalúan los efectos dinámicos del balance de pagos permite estimar directamente los multiplicadores del comercio exterior y de este modo identificar sus efectos directos sobre el crecimiento del producto, un camino mucho más directo y preciso que el que se deriva de la estimación de los efectos sobre el bienestar de la creación y destrucción del comercio generada por una unión aduanera. En este sentido, su propuesta tiene como intención superar el marco conceptual propuesto en los 50 por Balassa (1961).

Su estudio le permite concluir que la creación del mercado común ha sido muy beneficiosa para las economías del continente. Estima un diferencial de 2,2% del PBI de la Comunidad Europea en 1972 frente a un caso hipotético de no existencia de proceso de integración, y de 5,9% del PBI en 1981 luego de la primera gran expansión del bloque. Para el primer periodo de estudio, que comprende la década del 60, señala a los países del Benelux y a Holanda como los principales beneficiarios del proceso de integración en esta década, efecto que se contrarresta parcialmente por la pérdida sufrida por las grandes economías del bloque de ese entonces: Francia y Alemania occidental. En estos últimos dos, se observa un fuerte crecimiento de la propensión a importar que permite explicar ésta pérdida. En efecto, señala que estos dos fueron los únicos en experimentar un incremento significativo de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones, lo suficientemente importante para que estos países registraran pérdidas aun después de haberse beneficiado del efecto de generación de comercio. Se pone de relieve que confiar en las estimaciones que reportan los estudios que se basan únicamente en los efectos de la creación de comercio para un país pueden llevar a conclusiones erradas.

En el segundo periodo de estudio, que comprende mayormente la década del 70, Mendes apunta a un crecimiento algo menos dinámico, pero a una mayor contribución del proceso de integración a la expansión del producto en el bloque. En efecto, vuelve a citarse el crecimiento de las exportaciones como principal fuerza dinamizadora en el proceso de crecimiento del bloque.

Desde una óptica contraria, Landau (1995) llega a conclusiones opuestas a las de Mendes al considerar como prácticamente despreciables los efectos de la integración europea. Su hipótesis de base es que el potencial de crecimiento de los países pertenecientes a la CEE ha

sido similar al de cualquier otra economía industrializada en el mismo periodo. Para validar su hipótesis, el autor propone la construcción de un modelo, empleando variables que han sido consideradas como relevantes en estudios anteriores sobre el crecimiento y que a su vez puedan ser consideradas como exógenas al proceso de creación y acceso al Mercado Común. En suma, la versión final del modelo contiene el producto per cápita de los países integrados, una variable *dummy* que captura la pertenencia de un país a la CEE, un cociente que refleja la distancia entre el producto per cápita de estos países y el de estados unidos –utilizado como *benchmark*–, el ratio de deuda pública en función del producto, un indicador que captura la inversión en capital humano que consiste en el promedio ponderado de las tasas de escolarización en sus tres niveles, y por último una variable que captura la variación en los términos de intercambio. Para las estimaciones se han empleado datos de los 17 países miembro de la OCDE en la época para cuatro décadas –entre 1950 y 1990– a partir de estimaciones de Penn World y de la misma OCDE. Los datos se utilizaron por décadas para minimizar la volatilidad que hubiese supuesto utilizar datos anuales.

Los resultados del modelo muestran que la variable *dummy* que marca la pertenencia al bloque es no significativa. En una ligera variación en la especificación del modelo en la que se hace interactuar a esta variable con otra variable que captura una tendencia, se observa ahora que la variable *dummy* tomada individualmente sí es significativa y con un signo positivo, pero negativa en su interacción con la variable de tendencia. Por la configuración de la variable de tendencia, esto indica que sí se observaría un efecto positivo de la integración pero solo en la primera década (1950), con una desaparición de este efecto después de 1970. En una tercera y cuarta especificaciones del modelo, en las que se agrega la variable de *catch-up*, esto es el ratio en el producto per-cápita del bloque con el producto americano, la variable *dummy* que captura la pertenencia al bloque no es significativa. Por último, en las dos últimas especificaciones del modelo en las que se agrega la deuda pública, los términos de intercambio y la inversión en capital humano, la *dummy* de pertenencia sigue siendo no significativa.

El autor concluye que a partir de los test llevados a cabo no existe una diferencia significativa entre la tasa de crecimiento de los países integrados en la CEE y el resto de las economías desarrolladas para el mismo periodo. De todos modos, el autor hace una salvedad aclarando que los resultados del estudio se verían invalidados si la creación de la CEE hubiere provocado una aceleración en la tasa de crecimiento de las economías desarrolladas utilizadas como contra-factuales, hecho al que considera como altamente improbable.

Con algo más de perspectiva histórica, Badinger (2005) lleva a cabo una revisión de los efectos de las diferentes fases de integración en Europa sobre el crecimiento del producto per-cápita y el bienestar de los países participantes desde los inicios del proceso en la segunda posguerra hasta el año 2000, a través de la creación de un indicador propio que le permite estimar el nivel de integración.

Esta nueva medida de integración para los 15 países miembro, que captura tanto la liberalización del GATT (Acuerdo General de Tarifas y Comercio por sus siglas en inglés) como la integración europea en sí misma. Para esto considera todos los pasos relevantes en el proceso de integración: Comunidad Europea, EFTA –Asociación Europea de libre Comercio–, acuerdos comerciales entre la CE y el EFTA en los 70's, Mercado Único y Unión Económica.

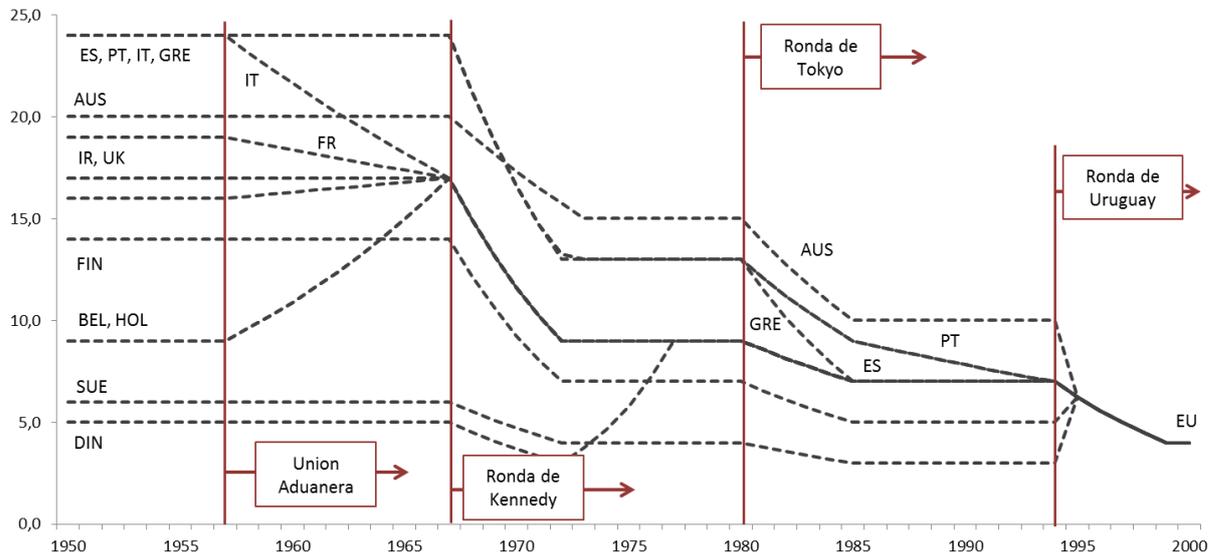
Utilizando esta medida de integración el autor evalúa los efectos transitorios y temporales de la integración de los países integrantes del bloque en el periodo que va de 1950 a 2000. Mientras que el autor rechaza de plano la hipótesis de efectos permanentes sobre la tasas de crecimiento (la de un típico modelo de crecimiento endógeno), encuentra efectos considerables de única vez (modelos neoclásicos de estado estacionario).

El autor parte de un modelo teórico en el que los efectos de la integración sobre el crecimiento son explicados o bien a través de la tecnología, o bien a través de la inversión. La rama teorica que sostiene la transferencia a través de la tecnología van desde los escritos de Adam Smith sobre especialización del trabajo, hasta los primeros trabajos de Balassa (1961). Baldwin (1983 y 1989) es también otro economista que se encarga de enfatizar la mayor movilidad de los factores, las menores barreras al comercio y la mayor competencia como promotores de la eficiencia económica. Los desarrollos en esta dirección continúan con Coe y Helpman (1995) quienes destacan que la eficiencia de una economía no está dada únicamente por sus inversiones en I&D, sino también por las que también realizan sus socios comerciales. En términos de modelos endógenos como el de Rivera Batiz y Romer (1991), se proclama la existencia de economías de escala por lo que cuanto más grande es una economía, más rápido esta puede crecer; la integración es entonces entendida como una expansión de una economía. Por el lado de la teoría del crecimiento a través de la integración explicado por la inversión, ya observamos desde los tiempos de Balassa (1961) una clara referencia a este tema, en donde se destaca que la integración genera un mejor clima de inversiones y reduce las primas de riesgo.

Badinger luego pasa a definir lo que considera como integración. Destaca que en el pasado otros autores como Ben-David (1993) ya han abordado el tema haciendo una distinción entre los periodos de verdadera integración y los procesos formales de integración, cuyos efectos son claramente diferentes y pueden llevar a resultados sesgados. El problema también abarca a otros trabajos que han estudiado la integración en términos empíricos desde la óptica de eventos del tipo binarios, sin reflejar de este modo los complejos mecanismos de integración que han tomado la forma de procesos gestados y madurados a través del tiempo. Para capturar esta complejidad el autor creara un índice de integración que está dado por un lado por un promedio ponderado del nivel de tarifas en los 15 países miembros del bloque y por el otro por los costos de comercio que enfrentan cada uno de los miembros, en donde los ponderadores de la ecuación están determinados por la participación en el comercio (importaciones y exportaciones) de cada país con los demás países miembros del bloque individualmente. Para esto el autor investigara individualmente el proceso de integración que atravesó cada país.

Cabe recordar que el esquema de tarifas de los países que hoy integran la UE fue moldeado tanto por su incorporación al bloque (tarifas externas comunes) como por las rondas del GATT.

Gráfico 3. Convergencia tarifaria entre los países que conforman la UE.



Fuente: Badinger (2005)

Respecto a los datos empleados, Luxemburgo debió ser excluido de la muestra por la falta de algunos datos. Con el resto de los 14 países el autor trabajó con promedios quinquenales superponiendo los años punta de cada segmento, y calculo la tasa de crecimiento promedio de las variables empleadas (PBI por trabajador, stock de capital por trabajador, el indicador de integración calculado por el mismo autor, una síntesis de indicadores sobre el stock de capital humano, un deflactor del PBI y una medida de apertura comercial dada por el cociente de exportaciones e importaciones sobre el producto). Adicionalmente, agregó una variable *dummy* para capturar el periodo de fuerte crecimiento entre 1950 y 1970 conocido como la Época Dorada del crecimiento Europeo.

El trabajo aporta fuerte evidencia para validar la hipótesis de que la integración europea ha contribuido de forma significativa en el crecimiento de la región en la posguerra. Aun cuando los resultados apunten en el sentido de que la contribución ha sido solo temporaria, los efectos sobre el nivel de producto son importantes y no deben ser desestimados: según estima el trabajo, el producto per-cápita en la UE sería cerca de un 20% inferior al que es hoy de no haber mediado el proceso paulatino de integración desde 1950 capturado en el nuevo indicador sintético que calcula el autor.

Badinger destaca a su vez que en contraste a estudios anteriores, se encuentra que el vínculo entre la integración y el crecimiento es explicado tanto por el incremento de la eficiencia como a través de las inversiones. Sin embargo, las inversiones son el principal factor explicativo con un peso que oscila entre la mitad y los tres cuartos de este crecimiento. Otro resultado que puede obtenerse de este trabajo es la imposibilidad de rechazar la hipótesis de ganancias

simétricas, sin por eso negar la posible existencia de ventajas relacionadas con el tamaño de la economía.

Bajo un esquema algo diferente y con un objetivo diferente en mente, Sapir (2001) trabaja en la línea de los modelos de tipo gravitacional, definición moderna para un tipo de modelo ya existente desde los 50, para describir las relaciones de intercambio al interior de la Unión Europea. Su objetivo es probar cómo el incremento de la importancia de la Unión a través del tiempo supuso una fuerte presión para otros países de la región no miembros a demandar la membresía. Este ha sido un factor clave en la pérdida gradual de importancia y en la ulterior desaparición de la EFTA (Asociación del Libre Comercio Europeo). El modelo que crea para llevar a cabo la estimación es relativamente sencillo e incorpora variables tales como el nivel de exportaciones (variable a explicar), el producto de las economías que establecen el intercambio, la distancia entre sus capitales, una *dummy* que determina si las dos economías comparten una misma lengua y otra *dummy* que captura si ambas economías pertenecen a una misma unión de comercio preferencial. El modelo se estima de forma anual para el periodo 1962-1992 para los 240 flujos comerciales existentes entre las 16 economías de Europa Occidental. Se toma además como grupo base de países a los socios fundadores de la Unión, a saber Francia, Alemania, Luxemburgo, Bélgica y Holanda.

La estimación arroja como resultado un coeficiente de signo esperado para el nivel del producto de la economía con la que se contrasta el comercio, para la variable de distancia entre capitales y para la variable de la similitud lingüística, con una significatividad relativamente elevada en todos los casos y para todo el periodo de estudio. Según las estimaciones, la agrupación de los cinco países fundadores parece haber tenido un efecto muy limitado en la primera fase de la integración. Sin embargo el efecto comienza a crecer a medida que transcurre el tiempo y para finales de la década del 60 –periodo de consolidación de la unión aduanera- los efectos ya se hacen notar.

En el segundo sub-periodo de estimación, entre 1972 y 1980, la *dummy* para los cinco países fundadores tiene un signo positivo, lo que da a entender que el comercio era más intenso entre estos que con los países que fueron incorporándose. Por su parte, el tercer sub-periodo (1981-1985), que comienza cuando Grecia se une a la Comunidad Europea, no presenta diferencias marcadas con el final del sub-periodo precedente. El único impacto significativo de la integración fueron los flujos de comercio no preferenciales, que ahora solo impactaban en España. En el último sub-periodo de análisis hasta 1992, se observa una profundización del proceso de integración europeo: la Comunidad Europea se profundizó con la fundación del Mercado Único y se expandió a España y Portugal. Como resultado de esta expansión todos los flujos de comercio al interior de la región pasaron a ser de tipo preferencial. Según los resultados del modelo, en este sub-periodo se marca fuerte la diferencia entre la CE y el EFTA: tanto los flujos de comercio al interior de la EFTA como entre la CE y la EFTA pasaron a ser significativamente más bajos que los flujos de comercio al interior de la CE; para este periodo, el comercio intra EFTA se estima entre 1,6 y 1,7 veces más pequeño que al interior de la CE. Esta diferencia tal vez permita explicar el “efecto domino” del que habla el autor, por el cual cinco países miembros del EFTA (Austria, Suecia, Finlandia, Noruega y Suiza) decidieron aplicar por una membresía en la CE entre 1989 y 1992.

Especial mención merece el reporte Cecchini (1988) por ser un documento de carácter oficial escrito por la Comunidad Económica Europea en las vísperas de la constitución del Mercado Común Europeo. El objetivo principal de este trabajo es estimar las ganancias que se esperan de la constitución de este mercado en 1992. El estudio fue encargado por la Comisión Europea en 1985. En él se realizaron análisis de las distintas barreras de mercado existentes, de cómo se verían afectadas industrias individuales de bienes y servicios frente a la apertura del mercado, se llevaron a cabo análisis de diversos fenómenos económicos como las economías de escala, la organización industrial y la incidencia de la competencia en el comportamiento corporativo e inclusive se llevó a cabo una encuesta a 11.000 industriales del bloque para conocer su opinión respecto a la eliminación de barreras de mercado prevista.

En base al análisis de esta información, se derivaron conclusiones en términos microeconómicos y macroeconómicos de la conformación del Mercado Común. En términos microeconómicos, se detectó que el costo administrativo derivado de la existencia de fronteras era de 1,8% del valor de los bienes y servicios comercializados, a lo que debía sumarse un estimado de 2% en términos de costos asociados a diferencias de regulaciones técnicas entre empresas, lo que totalizaba 3,5% del valor agregado de las industrias. Se destacaba que estos eran únicamente los costos identificables resultantes de la existencia de barreras de mercado, siendo las ganancias potenciales de competitividad que podían esperarse aún mayores. En particular, en aquellas industrias que enfrentaban barreras a la entrada significativas en las que podía esperarse un fuerte incremento en la competitividad con la creación del Mercado Único (MU).

El estudio mostraba a su vez la existencia de economías de escala potencialmente no explotadas en la industria europea. Daba como ejemplo que en la mayoría de las ramas más grandes de la industria hasta 20 firmas podían coexistir de forma eficiente, y que aun en las economías más grandes no existían más de 4 de estas firmas. Asimismo, la destrucción de monopolios derivada de la mayor competencia también puede tener efectos netamente positivos. En este sentido, debe destacarse que el trabajo es considerado como uno en que no se tienen en cuenta en forma directa los efectos permanentes en el crecimiento aun a pesar de tomar en consideración las ganancias potenciales que pueden proveer las economías de escala, justamente porque considera a estos efectos como de tipo estático. En efecto, el reporte estima que el aprovechamiento de estas potenciales economías de escala podría equivaler a una ganancia adicional de única vez equivalente a 2% del producto.

En suma, el reporte estimaba ganancias combinadas de todos los efectos microeconómicos de entre 2,5 y 6,5% puntos adicionales del producto para la economía del bloque derivado de la creación del MU. Si bien el reporte no estima las ganancias para cada país individualmente, afirma que la evidencia apunta a que todos los países habrían de beneficiarse en alguna medida de este proceso.

En términos macroeconómicos, el estudio destacaba que los resultados dependerían en gran medida de la política económica que se aplicare a partir de 1992. Los primeros efectos esperados tendrían lugar sobre los costos y los precios con fuerte presiones a la baja como principal movimiento esperado. Las ganancias en términos del producto deberían hacerse sentir prácticamente sin ningún tipo de retraso en términos temporales. En un lapso de entre 5

y 6 años, el impacto esperado debería equivaler a aproximadamente un diferencial positivo de 4,5% del PBI (-6% en el nivel general de precios). En el mediano plazo, se esperarían efectos sobre el empleo por el equivalente a 2 millones de puestos de trabajo aun teniendo en consideración los efectos de ganancias en la productividad de la unificación del mercado. En suma, el resultado de las estimaciones macro y microeconómicas se sostiene mutuamente.

El reporte contiene algunos lineamientos en términos de política económica. En particular, no deja en ningún momento de sostener las ventajas derivadas de la eliminación completa de todas las barreras de mercado que puedan estar presentes con anterioridad a la constitución del Mercado Único, como condición sine qua non para aprovechar las ventajas de la integración. En particular, en lo que concierne al compromiso por parte de los Estados miembro de garantizar las practicas competitivas. Esto es, de no remplazar las barreras que se eliminan por otro tipo de medidas que promuevan la protección industrial al interior de las fronteras. Asimismo, también se destaca la necesidad de implementar medidas de compensación a nivel comunitario para aquellas regiones que se vean fuertemente desfavorecidas por el proceso de integración. Por último, destaca la necesidad de llevar a cabo esfuerzos para garantizar la estabilidad monetaria, entendiéndose que la eliminación de barreras y el consecuente incremento de los flujos financieros puede tener un potencial desestabilizador no despreciable.

Habiendo presentado en último lugar este destacado reporte, en la sección siguiente se presentaran una serie de trabajos que toman como hipótesis central la existencia de economías de escala resultantes de la integración y la estimación de sus efectos en el crecimiento de mediano y largo plazo.

Integración y efectos de mediano y largo plazo: los modelos de crecimiento endógeno

La estimación de los efectos dinámicos de la integración recibió muy poca atención por parte de los análisis empíricos durante los primeros años de la integración europea. Una excepción fue E. F. Denison (1967), quien aplicó el modelo de crecimiento de Solow para un determinado número de países europeos y encontró que la productividad total de los factores permitía explicar una porción sustancial del crecimiento Europeo.

En efecto, una de las potenciales razones de la falta de interés en cuantificar los efectos permanentes sobre la tasa de crecimiento en Europa en los primeros tiempos del proceso de integración es el hecho de que el crecimiento no haya sido un punto de preocupación en términos de política económica. En el periodo que va de 1945 a 1975, los países miembro de la UE experimentaron un crecimiento económico sin precedentes, con el PBI creciendo a una tasa anual promedio de 4,6%. Pero este periodo de fuerte crecimiento encontró un final abrupto con la crisis del petróleo de 1973. En el periodo que va de 1974 a 1985, la tasa de crecimiento anual promedio para los países de la UE se ubicó en apenas 2%. En virtud de este crecimiento anémico y de los problemas de empleo que comenzaban a observarse, la UE lanzó el programa del mercado único. Al remover las barreras al movimiento de bienes, servicios, trabajo y capital y al expandir el tamaño del mercado, el mercado único tuvo como objetivo

incentivar la competencia y capturar las ventajas derivadas de las económicas de escala, y por lo tanto incentivar la productividad y acelerar el crecimiento económico (Sapir, 2011).

En el prólogo de su trabajo de investigación, Vanhoudt (1999) describe el cambio en el paradigma teórico que acaece en la década del 80 y que en cierta medida forma parte del sustento que dio lugar al impulso que habría de dársele a la creación del Mercado Único: “Desde finales de los cincuenta y hasta mediados de los ochenta, el paradigma dominante en el campo del crecimiento económico era el simple, y no por menos elegante, modelo de crecimiento exógeno de Solow-Swan. En suma, este modelo establece que en cada periodo, una fracción del ingreso, generado por el capital físico y el trabajo, es reinvertido en capital físico. Dicho capital se asume como sujeto a rendimientos decrecientes a escala, por lo que invertir una fracción constante del producto tendrá como resultado una cantidad menor de producto a medida que el tiempo transcurra. En el largo plazo, la economía convergerá a un estado estacionario estable en el que el ingreso per-cápita será determinado para la tasa de acumulación del capital, y por la tasa de crecimiento exógeno del número de trabajadores de eficiencia junto a otros parámetros tecnológicos. El crecimiento de largo plazo es meramente determinado por el crecimiento de la tecnología que es considerado como una variable exógena (esto es, independiente de cualquier comportamiento económico). Cambios en la política económica tendrán en consecuencia cambios únicamente temporarios. Lo mismo aplica para la integración. Debido a la posible diferencia en la productividad marginal, abrir las fronteras según esta teoría puede dar lugar a una relocalización de capital y trabajo entre regiones resultando en un cambio transitorio en la tasa de crecimiento económico. En el largo plazo, sin embargo, la economía integrada experimentara una tasa de crecimiento económico per-cápita idéntica a la tasa de cambio tecnológico. Y dado que la tecnología se encuentra –y se encontraba- disponible sin costo alguno como un bien público perfecto para todos los países, no hay por lo tanto ninguna razón para creer que la economía integrada en su conjunto –y tampoco las economías tomadas separadamente- experimentará un cambio en su tasa de crecimiento per cápita de largo plazo en comparación a la situación de largo plazo en ausencia de integración.

La nueva teoría del crecimiento neo-Schumpeteriana, que surge en la literatura hacia mediados de los ochenta, adopta una posición diferente. Las economías a través de la historia se han ido renovando e innovando desde adentro. Lo hicieron en respuesta a fuerzas endógenamente determinadas por el mercado y por las instituciones. Abrir las fronteras puede entonces modificar los incentivos en favor de un crecimiento tecnológico más acelerado y por tanto impulsar el crecimiento.

La clave en esta teoría es la observación de que la tecnología y el conocimiento resultantes son un bien económico especial. Bienes nuevos o cualitativamente superiores aparecen en la economía porque las firmas dedican recursos a su investigación y desarrollo. Se involucran intencionalmente en I&D porque esto potencialmente les otorgue un poder monopólico de forma transitoria bajo la forma de derechos de patente o regalías. Dado que la protección que otorga una patente es limitada en el tiempo, la nueva tecnología es solo parcialmente excluyente, a diferencia de un bien perfectamente apropiable. Contrario a un bien público perfecto, la nueva tecnología es un bien no rival. El conocimiento está escrito en la patente por lo que puede ser empleado en futuras investigaciones e invenciones sin costo adicional, tan

frecuentemente como se desee, sin limitar por esto el uso de este conocimiento a terceros. En consecuencia, el innovador no es capaz de capturar todas las rentas de monopolio de su invención; precisamente las ganancias de productividad de la porción de este nuevo conocimiento en futuras innovaciones no están incluidas. Esta apropiabilidad incompleta del conocimiento da lugar a lo que es comúnmente conocido como derrame de conocimiento. El derrame implica que el supuesto de los retornos constantes a escala de la teoría neo-clásica ya no posee validez a nivel agregado: duplicar todos los factores de producción claramente conduce a un incremento más que proporcional del producto a través de los derrames asociados al conocimiento.

De hecho, el núcleo de esta teoría de crecimiento endógeno –esto es, el rasgo que asegura que el modelo genere crecimiento sostenido endógenamente en el largo plazo- son los efectos de escala: cuanto mayor sean los efectos de escala en la economía, mayor será la tasa de crecimiento de largo plazo. La intuición detrás de este concepto es doble. Por un lado, un incremento en las economías de escala en términos de, por ejemplo la población (tamaño del mercado), investigadores o unidades de capital humano (que mejoran la eficiencia del sector de la investigación), incrementa el impacto total de los derrames al igual que la cantidad de rentas que pueden ser capturadas por innovadores exitosos. En segundo lugar, el costo asociado a una nueva invención está hundido independientemente de la cantidad de gente que lo use. Una población más grande implica que este costo podrá distribuirse sobre una mayor base. Además, “la duplicación inútil” podrá ser evitada en una economía integrada, a través de políticas de coordinación. Estos factores deberían conducir a un incremento en la actividad innovadora y por lo tanto generar crecimiento económico. En contraste con la teoría neo-clásica, esta teoría tiene implicaciones del lado empírico: las tasas de crecimiento incrementado deberían ser permanentes –no hay convergencia al antiguo equilibrio- y las tasas de crecimiento no deberían ser estacionarias en torno a un estado estacionario debido a los incrementos en el tamaño del mercado.

El ejemplo por excelencia de incrementos sucesivos en el tamaño del mercado, tanto en términos de población como en términos de superficie y PBI, es claramente el desarrollo de la Unión Europea desde sus inicios en el Benelux en 1948. La cuestión interesante desde el punto de vista de la teoría del crecimiento es si esta integración continua ha inducido efectos en el crecimiento de largo plazo” (Vanhoudt, 1999 p. 193 a 196).

Como comentábamos en la sección anterior, el reporte Cecchini (1988) intenta anticipar el impacto de la creación de este Mercado Único. Sin embargo, lo hace desde un punto de vista de las ganancias estáticas de la redistribución de la producción en función de la variación de los precios derivada de la remoción de barreras aduaneras. De este modo, el análisis no toma en cuenta los factores dinámicos en cuestión.

Un año más tarde, Baldwin (1989) retoma las conclusiones del reporte Cecchini para evaluar los efectos sobre el crecimiento de la expansión planificada para el bloque de 1992 y vuelve a la discusión sobre los efectos de única vez sobre el crecimiento derivados de la expansión de un mercado contra el paradigma que defiende la existencia de efectos permanentes de largo plazo (una vez más, modelos de crecimiento endógeno de los que habla Vanhoudt). La creación de la Unión Europea en 1992 supone la eliminación de barreras al tránsito de bienes,

servicios, y factores (capital y trabajo) y la armonización de los impuestos al valor agregado, con implicancias sustanciales en términos de ganancias de competitividad para el bloque. Es en el contexto de la pronta constitución de la Unión Europea que Baldwin busca desmentir, valiéndose de los desarrollos recientes de Romer, al modelo tradicional de crecimiento aportando información sobre el comportamiento de la relación capital/trabajo, y sobre la existencia de economías de escala en la Comunidad Europea para luego inferir la existencia de efectos sobre el crecimiento de mediano y largo plazo derivados del proceso de integración. Baldwin destaca que estos efectos de tipo dinámico son potencialmente mucho mayores que los efectos estáticos, que si recordamos, el reporte Cecchini cuantifica entre 2,5 y 6,5 punto del producto per-cápita. Estos efectos dinámicos de los que Baldwin habla se traducen en mayor innovación, mayores ganancias de productividad, mayor inversión y en definitiva un crecimiento del producto acelerado. Los modelos de crecimiento tradicionales, que no incorporan la existencia de economías de escala, ponen al crecimiento del producto per-cápita en manos de la expansión –exógena- del proceso tecnológico. En los modelos endógenos, por el contrario, el retorno del capital, y por ende el incentivo a invertir que determina en última instancia la tasa de crecimiento, dependen de la existencia de economías de escala; en suma, el tamaño del mercado sí importa. Las consecuencias derivadas en términos de integración son por lo tanto amplias.

Es a través de la demostración de la presencia de economías de escala que Baldwin intentara probar la existencia de efectos sobre el crecimiento de largo plazo derivados de la integración. En este sentido, destaca tres canales a través de los cuales las economías de escala operan. En primer lugar, la transferencia tecnológica entre firmas, que permite elevar la productividad a nivel individual de la firma frente a incrementos en la producción total en otras firmas de la misma industria. En este sentido, Baldwin destaca que uno de los resultados esperados de la creación de la Unión Europea es la expansión de zonas o regiones de intercambio del conocimiento o *spill-over* tecnológico.

En segundo lugar, menciona la especialización de la producción. Como destaca el autor Romer (1986) y Young (1928) ya demostraron que un mercado de mayor tamaño puede derivar en un mayor crecimiento del producto. Con el tamaño del mercado incrementa la eficiencia, la rentabilidad, y la tasa a la cual los factores que incrementan la productividad son desarrollados. En términos de la creación de la Unión Europea esto implica el aumento de la especialización y por lo tanto el crecimiento de la productividad y de la tasa de crecimiento del producto.

En tercer y último lugar, Baldwin cita un canal adicional a través del cual pueden desarrollarse economías de escala y este es el del cambio tecnológico endógeno (típicamente asociado con Schumpeter y Schmookler). La idea es simple: la efectividad con la cual los factores son combinados para crear valor está limitada por el know-how técnico y directivo, por lo que en definitiva es el resultante de firmas motivadas por la rentabilidad. Los descubrimientos científicos básicos pueden llegar a ser no sensitivos a las necesidades comerciales, pero sus aplicaciones son siempre llevadas a cabo por firmas. La implementación de una innovación tecnológica siempre da un margen de rentabilidad a quien lidera este proceso. Desde esta óptica es fácil ver como la creación de la Unión Europea puede conducir a un mayor crecimiento. La remoción de cientos de pequeñas barreras al comercio podría permitir al

potencial innovador distribuir los costos de I&D en más unidades de producto, haciendo de la innovación algo más rentable. Esta no es una idea novedosa. Por caso, siguiendo el desarrollo teórico de Krugman (1988), el gasto en desarrollo tecnológico llevado a cabo en cada periodo depende de dos factores: por un lado la rentabilidad de la innovación, y por el otro lado de la propensión de la gente a invertir, o lo que es lo mismo, a posponer consumo. El primer factor puede ser ciertamente afectado por la profundización de la integración en Europa.

Baldwin procede entonces a cuantificar los efectos de mediano y largo plazo de la teoría que describe. Para esto comienza por especificar un modelo utilizando en parte estimaciones prestadas de trabajos precedentes, para luego calibrarlo para que las relaciones teóricas que se buscan estudiar se ajusten a los datos existentes. Utilizando las estimaciones llevadas a cabo por Caballero y Lyons (1989) en cinco economías desarrolladas para detectar las economías de escala a nivel de la firma, Baldwin llega a la conclusión que los efectos de única vez de la reasignación de recursos derivados de la integración son al menos equivalentes a los efectos dinámicos de mediano plazo que espera que actúen en un horizonte de hasta entre 8 y 12 años. En lo que respecta a los efectos permanentes de largo plazo, que se canalizan a través de las variaciones que puedan llegar a tener lugar sobre la tasa de ahorro resultantes del mayor retorno a la innovación producto de la integración (proceso descrito más arriba), el efecto estimado varía entre un incremento de 0,25 y 0,75 puntos porcentuales de crecimiento adicional por año.

Gracias a este análisis, Baldwin concluye que al mirar los efectos de única vez, Cecchini subestimó el impacto de la creación de la Unión Europea hasta casi en la mitad en comparación a una estimación que tiene cuenta los efectos dinámicos de mediano plazo y los de largo plazo que vienen de la mano del incentivo al ahorro que produce un incremento en la rentabilidad de la innovación. Al momento de escribir su trabajo, Baldwin espera que los efectos de mediano plazo se hagan sentir en un máximo de 10 años tras la conclusión de la Unión Europea. Agregándolos a los efectos inmediatos y de largo plazo, el autor estima un crecimiento diferencial y sostenido de entre 0,25 y 0,9 puntos porcentuales adicionales a la tasa de crecimiento del producto promedio de los países de la UE. En este sentido, destaca que los efectos más importantes del proceso de integración son los efectos dinámicos y no el impacto de única vez de una mera reasignación de factores que estiman los trabajos precedentes.

Trabajando en esta misma línea y una década más tarde, Henrekson (1997) se dispone a identificar efectos permanentes sobre el crecimiento, resultantes de un proceso de integración. A diferencia de Baldwin, el autor realiza sus propias estimaciones. Para esto, especifica un modelo con diferentes variables que testea sobre la Comunidad Europea por un lado y sobre la EFTA (European Free Trade Association) por el otro. Partir de un modelo de crecimiento de Solow (1956) no permite describir más que ganancias estáticas –de única vez– de la integración. El autor, sin embargo, destaca que los modelos de crecimiento endógeno desarrollados en los años previos a la redacción del trabajo han abierto las puertas al estudio de efectos dinámicos sobre el crecimiento: estos modelos difieren de sus predecesores en la incorporación de retornos al capital no decrecientes y en una definición de capital algo más amplia que incluye también al stock de capital humano y a la acumulación de conocimiento en

una sociedad. En este sentido, Henkerson construye un modelo en el que incorporará todas estas variables.

El autor corre una regresión con la siguiente especificación:

$$GROWTH = \alpha + \beta_1 Y_0 + \beta_2 SCHOOL + \beta_3 INV + \beta_4 ECEFTA + \beta_5 RERD$$

Donde GROWTH denota el tasa de crecimiento promedio del producto per-cápita, Y es el producto per-cápita inicial utilizado para controlar por el nivel de desarrollo, SCHOOL es la cantidad de años promedio de escolarización en 1980 utilizado para mediar el stock de capital humano, INV es la inversión como porcentaje del producto, ECEFTA es una variable *dummy* que toma el valor 1 cuando un país forma parte de la CEE o del EFTA y 0 cuando no, y por ultimo RERD es una medida de la distorsión del tipo de cambio real que captura en cierta forma la política comercial midiendo el diferencial de precios en una economía respecto al nivel que prevalecería en una situación de libre comercio.

La estimación de este modelo arroja coeficientes con los signos esperados y significativos al 5% en todos los casos, algo de especial importancia, en particular en el caso de la variable ECEFTA, ya que esto indica que la integración de un país en cualquiera de estos dos grupos tiene efectos marcadamente positivos sobre el crecimiento económico.

Una crítica que el autor anticipa es la posibilidad que la variable *dummy* ECEFTA, en vez de capturar los efectos de la integración europea, termine únicamente capturando los efectos de ser una economía desarrollada o no serlo. Para salvar esta problemática, el autor construye dos variables binarias adicionales destinadas a capturar el hecho de que una economía sea desarrollada o no lo sea. Estas dos *dummies* fijan dos niveles de ingreso, un poco más bajo en el caso del primero, y un poco más elevado en el segundo, a partir del cual una economía es considerada como perteneciente a un grupo de mayor nivel de desarrollo. Cuando estas tres variables son incorporadas en el modelo, los resultados siguen mostrando el signo esperado y son todas ellas significativas en la regresión. De este modo el modelo permite identificar el impacto sobre el crecimiento que tiene la pertenencia a la CEE, distinguiéndolo del efecto propio de ser una economía desarrollada. Evidentemente, el valor del coeficiente desciende porque el impacto sobre el crecimiento económico es ahora separado en dos, por un lado el hecho de ser una economía desarrollada y por el otro el hecho de pertenecer a una unión de comercio preferido, pero sigue observándose un efecto positivo.

En una tercera especificación del modelo, el autor agrega otras variables macroeconómicas, como el superávit/déficit fiscal en relación al PBI, cuyo signo se estima positivo, la inflación en el periodo, cuyo signo se estima negativo, y el gasto público como porcentaje del PBI, cuyo coeficiente es estimado negativo, para identificar qué impacto estas pueden tener sobre la variable *dummy* de integración. Sorprendentemente la incorporación de estas tres variables al modelo hace que la variable de integración deje de ser significativa, lo que podría estar indicando que la variable en sí captura la baja inflación en Europa y un comportamiento fiscal en la región relativamente prudente, identificados como canales a través de los cuales se acelera el crecimiento en las economías miembro, y que van más allá de una mera transferencia tecnológica. Por último, agrega una variable *dummy* adicional para separar a las económicas grandes del bloque de las chicas y de este modo poder observar si el impacto es

igual para todas (como destaca Helpman (1991) las economías grandes suelen beneficiarse aún más que las pequeñas de este tipo de acuerdos comerciales). Los resultados a los que arriba en este punto no son concluyentes.

En suma, el autor logra detectar la existencia de efectos positivos sobre el crecimiento de la integración. Pero más allá de esto, logra identificar que la transferencia tecnológica producto de la apertura comercial y de las inversiones probablemente no sea el único canal a través del cual se acelera el crecimiento, siendo la baja en la inflación otro factor fundamental a tener en consideración. Al mismo tiempo, identifica la existencia de un impacto sostenido en el tiempo que estima en torno a 0,6 puntos porcentuales de incremento en la tasa de crecimiento de los países integrados.

Luego de la crisis económica y financiera de 2009 y la crisis de la deuda en Europa en 2011 ha habido todo un resurgimiento de la investigación empírica sobre los beneficios que aporta la integración en el continente. En esta línea se inscribe el trabajo de Campos, Coricelli y Moretti (2014) que, esgrimiendo la falta de estudios claros en la materia, propone un método empírico para evaluar los efectos de la integración. En un pequeño *review* de la literatura reciente que llevan a cabo, citan como principal problema la falta de trabajos que permitan cuantificar con exactitud los beneficios de la integración, carencia que explican en la dificultad de encontrar contra-factuales para solucionar los problemas típicos de endogeneidad de los modelos econométricos. Destacan que los contra-factuales son completamente necesarios a la hora de separar las relaciones causales de meras correlaciones entre fenómenos. El objetivo de su trabajo es entonces superar esta barrera y construir contra-factuales robustos en términos de los efectos sobre el crecimiento y la productividad de la Integración Europea. El método del que hacen uso es el de los contra-factuales sintéticos propuesto por Abadie y Gardeazabal (2003). En el trabajo se presenta nueva evidencia de los efectos sobre la productividad y el producto para cada país individual, y para cada ola de expansión de la Unión Europea.

Para Campos et al (2014), la construcción de contra-factuales en su modelo se lleva a cabo gracias a la cierta simplicidad que brinda el binarismo de un miembro de la Unión Europea (el de pertenecer o no pertenecer), y también gracias al hecho de que la Unión atravesó cuatro grandes periodos de expansión a partir de la década de 1970. Sin embargo, al momento de llevar a cabo el estudio tres dificultades son susceptibles de presentarse: la complejidad de la integración, su *timing*, y el problema de las comparaciones inter temporales. El primer punto refiere al hecho de que si bien la pertenencia al bloque es un hecho binario, existen diferentes grados de integración, y es posible que el proceso de integración varíe según el área (financiero, bienes, servicios, tecnología, políticas, etc.) y a través del tiempo. La segunda se refiere al *timing*, ya que el acceso a la UE es anunciado con mucho tiempo de antelación. Los efectos de anticipación pueden reducir el impacto de la fecha oficial de acceso a la UE en términos del estudio de un efecto tratamiento o un antes y un después. El tercer problema es que las distintas expansiones tuvieron lugar en cuatro décadas distintas, lo que hace difícil comparar los resultados de cada expansión entre sí. Y, lógicamente, cuanto más reciente haya sido la expansión, menor es el periodo de tiempo posterior disponible para estudiar los resultados. Sin embargo, y como ya se destacó anteriormente, los autores proponen la construcción de contra-factuales sintéticos como método superador.

Este método parte de la idea de aplicar un efecto tratamiento a un grupo de tratamiento, comparando la evolución de la variable a estudiar, en este caso el producto bruto per-cápita, con la de un grupo de control sintético o artificial. La construcción de este grupo de control ficticio se hace buscando al conjunto de países y asignándoles pesos en el indicador de forma tal que este grupo sintético se asemeje lo más posible al país sobre el que se desea realizar la evaluación, que en términos formales implica minimizar la distancia previa al tratamiento entre la definición del grupo de tratamiento y la del grupo de control. La utilización de este método requiere de dos supuestos: por un lado que no existan efectos anticipatorios y por el otro que los países que pertenecen al grupo de control no se vean afectados por el efecto tratamiento. En el caso de que existan efectos de anticipación, la estimación del efecto tratamiento estará sesgada ya que una parte de este efecto se habrá dado antes de la fecha que se atribuye para el principio de dicho tratamiento. El segundo supuesto se cumple formalmente desde el momento en que pensamos que hay países miembros y países que no lo son. Sin embargo, si un proceso de integración se evalúa como un continuo y se toman países como control que se encuentran relativamente integrados a la UE pero que no pertenecen formalmente a este bloque, entonces habrá un sesgo sobre las estimaciones; más precisamente, una tendencia a la subestimación de los resultados. Los dos efectos del incumplimiento de estos dos supuestos son los de subestimar los resultados por lo que los autores destacan que el impacto sobre el crecimiento de la pertenencia al bloque es como mínimo el estimado.

Las características pre-tratamiento empleadas por los autores para construir los contra-factuales son el porcentaje de la inversión en el producto per-cápita, el crecimiento poblacional, el nivel original de producto, el porcentaje de la agricultura en el valor agregado de la economía, el porcentaje de la industria en el valor agregado de la economía, la matrícula en la escuela secundaria, y la matrícula en la escuela terciaria.

Los autores concluyen que la “integración profunda”, que estos definen como la integración política y económica, en el caso de la Unión Europea ha sido notoriamente beneficiosa en términos de incrementos de la productividad y del producto, aunque destacan una fuerte heterogeneidad de los efectos entre países. Sus estimaciones apuntan a un producto per-cápita promedio superior en 12 puntos porcentuales al que exhibirían los países del bloque en ausencia de integración. En particular, los autores destacan que en las expansiones de 1973, 1980, 1995 y 2004, se observan efectos positivos de la membresía al bloque para Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Portugal, España, Austria, Estonia, Hungría, Letonia, Eslovenia y Lituania. Los efectos son menores pero ciertamente positivos para los casos de Finlandia, Suecia, Polonia, República Checa y Eslovaquia. Finalmente, la evidencia muestra que únicamente en el caso de Grecia, la integración no ha tenido efectos positivos en su economía, sino lo contrario con un menor crecimiento del producto y de la productividad del trabajo que en el caso en el que el país no se hubiese incorporado al bloque.

Con la óptica puesta principalmente en la expansión del bloque y no tanto en la profundización de un proceso de integración ya existente Bower y Turrini (2009) quienes analizan el impacto de la incorporación a la EU en 2004 de los países del este europeo. Para esto utilizan un amplio panel de países, compuesto por 62 economías emergentes y desarrolladas a partir de 1960 hasta 2008: en adición a los 27 países pertenecientes a la UE, y a los 11 países restantes de la

OCDE, 24 países de ingresos medios son incorporados a la muestra. Además de emplear los determinantes usuales, como el PBI per-cápita, el crecimiento poblacional, el grado de apertura y la disponibilidad y formación de capital humano, los autores emplean otros indicadores relacionados a la transición económica y a la integración a la UE de los países del este, principalmente la pérdida inicial de producto, el crecimiento de los términos de intercambio, la calidad institucional del sistema legal, el grado de libertad comercial, el marco regulatorio y la fluctuación de los términos de intercambio relacionada a factores institucionales en el periodo de transición. Teniendo en cuenta estos indicadores adicionales, los autores emplean un método de *dif-in-dif* para llevar a cabo el análisis. La incorporación de una variable *dummy* para las economías de Europa del Este permite testear el impacto sobre el crecimiento de su incorporación a la UE en el periodo anterior y posterior a la fecha de acceso. En este sentido, uno de los aspectos en los que los autores hacen hincapié es el de la convergencia al interior de la Unión Europea, revalidando la hipótesis que estos mismos sostienen de que el bloque opera como un club de convergencia.

Para identificar los canales a través de los cuales impactaron las ventajas del acceso a la UE, los autores incorporan al modelo algunas variables que permiten capturar interacciones. Una de las interacciones que se testean es justamente el producto per-cápita en los años previos a la incorporación con la variable *dummy* de acceso al bloque. Se encuentra para esta variable un coeficiente fuertemente significativo y negativo, indicando que el crecimiento posterior en los países de transición fue significativo y el efecto de convergencia fuerte. El acceso a la UE parece haber acelerado el proceso de *catching-up* muy probablemente a través de la transferencia de tecnología que trajo aparejado un comercio más abierto y los flujos incrementados de inversión extranjera directa. En efecto, el crecimiento tecnológico reflejado por el crecimiento de la productividad total de los factores parece ser uno de los motivos principales detrás de la convergencia. La mayor movilidad del factor de producción trabajo y los flujos migratorios pueden –también– haber contribuido a acelerar el proceso.

Una segunda variable de interacción utilizada es la *dummy* de acceso con una variable que mide la calidad del sistema legal e institucional, cuya estimación muestra un coeficiente significativo y negativo, indicando la presencia de un fuerte impacto sobre el crecimiento del producto per-cápita de la mejor en el marco institucional adquirida por los países del este de Europa. Por último los autores cruzan el crédito privado como porcentaje del PBI como medida de apertura financiera, con la variable binaria de acceso al bloque y llegan a una estimación también negativa y significativa, indiciando que los países que mostraban una menor apertura antes de su incorporación al bloque fueron los que más se beneficiaron gracias a ella. Respecto a este último punto los autores prefieren echar un manto de cautela frente a las turbulencias financieras que trajo la crisis financiera, que pusieron de manifiesto los riesgos que esta apertura puede traer aparejados.

En conclusión, el análisis de la información provee evidencia del crecimiento diferencial positivo que experimentaron los países del este europeo, fenómeno que se atribuye a su incorporación a la UE. Aun después de controlar por factores institucionales como la mejora del marco regulatorio o una mayor libertad de comercio, ambos eventos que muy probablemente estén ligados al acceso de estos países al bloque, el diferencial de crecimiento sigue siendo positivo. Más aun, los resultados son robustos a cambios en la metodología de

estimación y al uso de datos únicamente a partir de 1990. De todos modos, los autores destacan que una buena parte de los efectos se registra en el periodo inmediatamente anterior a 2004, fecha de acceso oficial, lo que denota el fenómeno de anticipación de los efectos positivos de la incorporación.

El estudio de los contra-factuales

Una mención aparte debe hacerse de aquellos trabajos que argumentan sobre escenarios alternativos a los eventos históricos para plantear hipótesis. Se trata en particular de un trabajo que utiliza una metodología similar que no involucra la formalización de un problema y la posterior construcción y estimación de un modelo, como en los trabajos presentados previamente.

Desde una óptica que poco tiene que ver con estimaciones de tipo riguroso, Boltho y Eichengreen (2008), vuelven a destacar los problemas de la endogeneidad en las estimaciones tradicionales de los efectos de la constitución de la UE sobre los flujos de comercio y producto. Para ellos, tratar a la integración comercial y a la constitución de la UE como dos eventos no correlacionados históricamente, para de este modo poder identificar la incorporación –o no de un país dentro del bloque como el evento que justifique un diferencial en los flujos de comercio o de producto, es ciertamente irrealista. Del mismo modo, los autores se oponen a la retórica que hipotetiza sobre qué hubiese ocurrido en términos políticos y económicos en Europa de no haber existido la UE ni ninguno de sus organismos predecesores.

Para superar los escollos que los autores encuentran en la literatura previa a ellos, proponen un método de construcción de contra-factuales, que utilizan en cinco periodos del proceso de integración. En primer lugar discuten la importancia de la Unión Europea de Pagos fundada en 1950. Esta unión permitía la liberalización cambiaria de los países miembro, básicamente aquellos que recibieron la ayuda del Plan Marshall, volviendo a hacer convertibles muchas de las monedas de la región que durante la Guerra habían perdido esta propiedad. La coordinación fue primordial en este proceso, ya que todos los países contaban con incentivos para liberalizar sus mercados cambiarios pero ningún quería dar el primer paso por temor a generar un deterioro marcado en su balance comercial. Esta organización permitió coordinar el proceso y es considerada como un primer paso decisivo en el proceso de integración y un incentivo innegable al comercio entre los países de Europa Occidental. Los autores –sin embargo– ponen en duda su relevancia. Destacan que si la voluntad de integración y de revitalizar el comercio era tan fuerte en ese entonces, aun en ausencia de un mecanismo conjunto para liberar los mercados cambiarios, hubiese existido una alternativa no Europea que hubiese permitido llegar a un resultado similar. Proponen como ejemplo la obligatoriedad de liberar los mercados cambiarios que dispuso cinco años después de su fundación el Fondo Monetario Internacional, que aun con una órbita de acción algo más limitada (el Plan Marshall prohibía a los países adherentes de tomar fondos del FMI), podría haber tenido un fuerte impacto en ausencia de la injerencia directa de los Estados Unidos. Es por esto que el contra-factual no es la existencia de la Unión Europea de Pagos y su no existencia, sino su existencia contra la presencia del FMI como organismo encargado de coordinar la liberalización cambiaria y de este modo el fuerte incentivo al comercio derivado.

Boltho y Eichengreen luego pasan a un segundo periodo de contra-factual, dado por la Organización Europea del Carbón y el Acero. Proponen imaginar que hubiese sucedido en ausencia de esta organización supranacional: en términos del precio, la producción y los beneficios del carbón y el acero poco habría cambiado. En efecto, la OECA poco hizo para generar un mercado común europeo para estos dos bienes. El control de precios a nivel doméstico siguió siendo dominante con una estructura de subsidios a nivel nacional de largo alcance para el caso del carbón, en tanto que en el caso del acero se logró alcanzar una armonización de tarifas pero no su completa eliminación. Una evidencia de las fallas de la OECA es que las exportaciones alemanas hacia los otros países miembros de la organización crecieron a un ritmo menor al de las exportaciones hacia otros países europeos. El segundo objetivo de la Organización, destruir los carteles en los mercados del carbón y el acero, tampoco tuvo éxito. En todo caso, el único logro de la OECA fue el de crear la falsa impresión de que la industria del acero y la energía, claves de un eventual rearme alemán, estaban bajo control de los países que habían sufrido la guerra. Los autores proponen que en el caso de no haberse creado la OECA, los límites a la producción de acero en Alemania hubiesen permanecido bajos, lo que hubiese generado en última instancia un menor crecimiento, mayores problemas sociales y laborales con un potencial viraje hacia la izquierda política, y en consecuencia menos inversión y un menor crecimiento en la Europa de post-guerra. Sin embargo, este contra-factual supone que no hubiese existido otra alternativa viable como una mayor injerencia de Estados Unidos sobre la producción armamentista en Alemania, por citar solo un ejemplo.

El tercer contra-factual que plantean los autores es el de la firma del Tratado de Roma y la constitución del Mercado Común Europeo en 1957. Mediante este tratado se eliminaron las tarifas aunque ciertas restricciones cuantitativas permanecieron en sectores sensibles. En el periodo que siguió a la constitución del Mercado el comercio entre los países miembro aumentó de forma excepcional. De todos modos cabe aclarar que este fenómeno de comercio incrementado, si bien algo más acotado, tenía carácter global. De todos modos, prácticamente todos los estudios apuntan a la existencia de beneficios de la creación del MCE, que cuantifican entre 3 y 6 puntos porcentuales en el producto bruto per-cápita para 1980, dependiendo de qué estudio se considere. Es cierto que en ausencia del MCE, otras alternativas para liberalizar el comercio en la región hubiesen tenido lugar, en particular de la mano de la presión de los EUA a través de distintos organismos multilaterales. Sin embargo, los autores reconocen que esta presión se hubiese ejercido de forma mucho más ligera contra un conjunto de países atomizados que lo que efectivamente se ejerció al interior de un bloque compacto. Los autores estiman el efecto muy a grandes rasgos entre 3 y 4 puntos adicionales del producto entre la creación del MCE y la alternativa que hubiese sido adoptada en su ausencia.

El siguiente gran paso en la integración europea fue el intento de estabilizar los tipos de cambio a través de la creación del Sistema Monetario Europeo (SME). Sin embargo, como los autores destacan, su impacto en el comercio y en el crecimiento de largo plazo muy probablemente haya sido despreciable. La evidencia apunta a que la volatilidad cambiaria – moderada- no impacta en los volúmenes de comercio. Además, este efecto positivo podría haberse visto contrarrestado con la mayor volatilidad de la tasa de interés necesaria para mantener los tipos de cambio alineados. Otro beneficio que se le atribuye al sistema es haber

reducido la inflación en países como Francia e Italia. Sin embargo, respecto a este punto los autores afirman que esta baja de la inflación se dio al costo de un mayor desempleo que no fue compensado con mayor credibilidad sobre la estabilidad de precios que confería la transmisión de la potestad cambiaria *de facto* al Bundesbank.

Como cuarto punto los autores mencionan la creación de un mercado único de bienes, servicios y factores. Boltho y Eichengreen mencionan estudios que fueron llevados a cabo estimando las ventajas en términos de diferencial de producto con estimaciones que varían entre los 2,5 y 6,5 puntos porcentuales del optimista Reporte Cecchini (Emerson et al, 1988), hasta los 0,5 a 1,5 puntos porcentuales en estudios más recientes (Allen et al, 1998). En este punto, los autores mencionan que aun en ausencia de un mercado único, la década del 80 fue un periodo de fuerte liberalización económica, como lo demuestran los casos de EUA o Reino Unido. Sin embargo, reconocen que ningún país de la Unión hubiese ido tan lejos como lo hizo en presencia de la creación del mercado único.

Como último punto a refutar se presenta la Unión Monetaria Europea (UME). Los autores destacan que si bien en el primer decenio de vida del proyecto se observa menor inflación que en prácticamente cualquier otra economía avanzada (con excepción de Japón), también se observa una creciente divergencia entre países al interior de la UE, en particular al interior de la periferia. Las ganancias que pueden darse gracias a una unión monetaria deben ocurrir a través de menores tasas de interés reales y menor costo del capital; mayor eficiencia en las exportaciones gracias al mayor comercio intra-zona; y ganancias adicionales de eficiencia impulsadas por mayores reformas institucionales en los países que enfrentan una mayor competencia externa. Hasta ahora, la evidencia no muestra mayores progresos en ninguna de estas tres áreas. Las tasas de interés reales se encuentran en niveles muy bajos pero todo esto tiene que ver con la creación de la unión monetaria, sino más bien con diversos factores internacionales como la mayor independencia de los bancos centrales, la mayor competencia y menor desregulación en los flujos de capitales, los superávits de los países asiáticos, entre otros. En lo que hace a la estabilidad cambiaria como incentivo al comercio ya se dijo anteriormente que la evidencia muestra que sus efectos son verdaderamente limitados. Respecto al último punto que refiere a las ganancias posibles de efectuar a través de mejoras institucionales ulteriores, la evidencia es difícil de encontrar resaltan los autores, y la existente apunta a efectos prácticamente nulos.

En conclusión, los autores se mantienen algo escépticos respecto al verdadero impacto positivo del proceso de integración en términos económicos y políticos. Para estos, si se toma un modelo tradicional de crecimiento de tipo exógeno el impacto de la integración es de única vez. En términos de un modelo endógeno, el impacto es sostenido en el tiempo pero sigue siendo de todos modos limitado. Los autores aducen que la evidencia empírica para sostener las ventajas del modelo de integración no es robusta. En otro orden, argumentan que en ausencia de los procesos que tuvieron lugar desde la posguerra, otros procesos hubiesen tenido lugar con impacto similar en el libre comercio, en la liberalización de los mercados cambiarios y en la eliminación de regulaciones. Sin embargo, terminan concluyendo que en el acumulado, la creación de la UE y de sus organismos predecesores tuvo un impacto que cuantifican en el orden de 5%, tomando como escenario base las alternativas que con altas probabilidades se hubiesen dado de no haber existido organización supranacional europea

alguna. La creación de la UE puede haber tenido igualmente externalidades positivas adicionales en los países de la periferia Europea y del Este Europeo al generar ventajas en términos de mayor estabilidad y procesos democráticos más claros y transparentes, condiciones necesarias de acceso al bloque.

CONCLUSIONES

La literatura que busca explicar los efectos en términos de bienestar -entendido como el crecimiento del producto per cápita- producto de la integración europea es extensa y los resultados que de ella se desprenden variados. Los trabajos en cuestión han evolucionado a la par del desarrollo de la teoría económica en sentido amplio. Desde los primeros trabajos que enfocan el estudio de la integración desde el punto de vista económico a través de los efectos de creación y destrucción del comercio que tienen la firma de acuerdos preferidos de comercio, pasando por los modelos gravitacionales, hasta llegar a la discusión hoy aún vigente sobre la existencia de efectos de mediano y largo plazo justificados en la presencia de economías de escala derivadas de la integración, o el impacto a través de efectos institucionales positivos en potenciales nuevos adherentes a un bloque ya existente como lo es el caso de la expansión en pleno siglo XXI a los países del este europeo.

No obstante, en términos de estimaciones concretas, pocos han sido los autores que han llegado a resultados robustos. Balassa, pionero en la implementación de la teoría de la integración al caso europeo llega a cuantificar el impacto en 1967 en medio punto del producto para los cinco países originarios tres años después de la creación del bloque, una estimación que por un lado surge de la extrapolación de cifras de un estudio americano sobre integración, y por el otro, vista en retrospectiva puede ser considerada algo baja. Si tomamos las estimaciones que Petith lleva a cabo diez años más tarde, el impacto que estima para Francia y Alemania tomando las estimaciones medianas de elasticidad de las importaciones, no alcanza el medio punto del producto acumulado para estas dos economías. Además, y a diferencia de trabajos anteriores, el autor destaca a los términos de intercambio como principal canal de transmisión de los efectos de un acuerdo de comercio preferido. Ya en publicaciones más recientes nos encontramos con el trabajo de Mendes de 1986 en el que llega a estimar un efecto acumulado sobre el producto de 5,9% para los países pertenecientes a la Unión del proceso de integración iniciado en los cincuenta.

A partir de fines de los 80 las investigaciones pasan a centrar todos sus esfuerzos en la identificación de efectos de mediano y largo plazo. A este respecto, el reporte Cecchini, escrito cinco años antes de la creación del Mercado Único, ocupa el centro del debate. El trabajo estima un efecto de entre 2,5 y 6,5% del producto adicional por la creación de dicho Mercado. Si bien hace alusión a efectos de mediano plazo, estos quedan en cierta forma relegados a un segundo plano. Este punto es retomado por varios trabajos escritos hacia finales de los 80 y en el transcurso de la década de los 90. Es el caso de Baldwin (1989) que centra su trabajo en intentar estimar los efectos de largo plazo. La conclusión a la que arriba indica que los efectos de mediano y largo plazo son tanto o más importantes que los efectos de corto plazo que

sobrevendrían del levantamiento de barreras y la reasignación de recursos al interior de la Unión. En cifras, el efecto esperado implica para el autor un incremento de la tasa de crecimiento del producto per-cápita de los países que componen la Unión de entre 0,2 y 0,9 puntos porcentuales en un horizonte de entre 10 y 12 años. Claro está, analizar estos resultados en retrospectiva es tanto o más difícil que haber generado las predicciones en su momento dado que se hace muy difícil aislar el crecimiento económico que hubiese prevalecido en ausencia de integración, debido a la inexistencia de los contra-factuales adecuados.

Ya en la década del 2000, la literatura ha abordado temas conexos tales como las extensiones del bloque y la anexión de nuevas economías, la crisis internacional y la discusión presente respecto a las necesidad de dar curso a un proceso de unión fiscal e impositiva completo.

En suma, la existencia de efectos positivos que resulta de una reasignación de recursos en el contexto de una apertura de fronteras y eliminación de barreras al flujo de bienes, servicios y factores de producción no parece ser motivo de discusión en la literatura. Prácticamente todos los autores que se han dedicado a estudiar el tema coinciden en esto. Sin embargo, la existencia –y más lejos aún la cuantificación- de efectos de mediano y largo plazo impulsado por la potencial existencia de economías de escala y derrame en el conocimiento dista haber ganado consenso. Esto es clave, en tanto que uno u otro resultado puede favorecer o desalentar los esfuerzos llevados a cabo por el bloque para continuar con el proceso de integración. Cabe destacar que la mayoría de las discusiones que actualmente están teniendo lugar (la crisis de deuda europea de principios de la década ha sido su puntapié inicial) giran en torno a la viabilidad de un proyecto de Mercado Único y moneda única en ausencia de una unión fiscal completa con una política impositiva armonizada y directrices en términos de gasto público centralizadas. Más estudios ideológicamente insesgados sobre los tan mencionados efectos de largo plazo serán necesarios para echar luz a la cuestión.

REFERENCIAS

- Aitken, N. D (1973), "The European Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-section Analysis", *The American Economic Review*, Vol. 63, No. 5 (Dec., 1973), pp. 881-892
- Armington, PS (1969), "The Geografic Pattern of Trade and the Effects of Price Changes", *Staff Papers*, Julio de 1969, Volumen 16, Issue 2, paginas 179-201.
- Badinger, H (2005), "Growth Effects of Economic Integration: Evidence from the EU Member States," *Review of World Economics* 141.
- Balassa, B (1961), "Towards a Theory of Economic Integration", *Kylos International Review for Social Sciences*, Volumen 14, Issue 1, febrero 1961, paginas 1-17
- Balassa, B (1967), "Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market", *The Economic Journal*, Vol. 77, No. 305.
- Baldwin, R. (1989), "The Growth Effects of 1992", *Economic Policy* 9.
- Ben-Davis, D (1993), "Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence", *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 108, Issue 3, paginas 653-679.
- Boltho, A. y B. Eichengreen (2008), "The Economic Impact of European Integration," CEPR Discussion Paper No. 6820.
- Bower, U. y A. Turrini (2010), "EU Accession: A Road to Fast-track Convergence?" *Comparative Economic Studies* 52.
- Caballero, R. y Lyons, R. (1989), "Increasing Returns and Imperfect Competition in European Industry", *Columbia University Working Paper*.
- Campos, N.F, Coricelli, F., Moretti, L. (2014), "Economic Growth and Political Integration: Estimating the Benefits from Membership in the European Union Using the Synthetic Counterfactuals Method", *Discussion Paper Series No. 8162*.
- Crafts, N. and G. Toniolo (2008), "European Economic Growth, 1950-2005: An Overview," CEPR Discussion Paper No. 6863.
- Coe, DT y Helpman, E (1995), "International R&D Spillovers", *European Economic Review*, Volumen 39, Fasciculo 5, Mayo 1991, paginas 859-887.
- Heckscher, X y Ohlin, B (1933), "Interregional and International Trade", *The Journal of Economics*, Volume 44, Numero 173, marzo 1934, paginas 95-102.
- Henrekson, M., Tortensson and R. Tortensson (1997), "Growth Effects of European Integration", *European Economic Review* 41.

Landau, D (1995), "The Contribution of the European Common Market to the Growth of Its Member Countries: An Empirical Test", *Review of World Economics* 131.

Maddison, A. (2003), *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: OECD.

Marques Mendes, A.J. (1986), "The Contribution of the European Community to Economic Growth", *Journal of Common Market Studies*, Vol. 24, No. 4.

Mundel, RA (1964), "Tariff Preferences and the Terms of Trade", *The Manchester School*, Volume 32, Issue 1, Enero de 1964, paginas 1-13.

Rivera-Batiz, L. Romer, P (1991) "Economic integration and Endogenous Growth", *The Quarterly Journal of Economics* 106 (2), 531-555.

Romer, PM (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *The Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5, pp. 1002-1037

Romer, PM (1990), "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, Volumen 98, Numero 5, Parte 2, Octubre 1990.

Sapir, A (2001), "Domino Effects in Western European Regional Trade, 1960-1992", *European Journal of Political Economy*, Volume 17, Issue 2, June 2001, Pages 377–388

Sapir, A (2011), "European Integration at the Crossroads: A Review Essay on the 50th Anniversary of Bela Balassa's Theory of Economic Integration", *Journal of Economic Literature* 49(4).

Solow, RM (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 70, Issue 1, Febrero 1956.

Steinberg, JB (1993), "An Ever Closer Union: European Integration and its Implication for the Future of US-European Relations", *Defense Technical Information Center Document*

Petith, H (1977), "European Integration and the Terms of Trade", *The Economic Journal* Vol. 87, No. 346.

Verdoorn, PJ y Schwartz, ANR (1972), "Two Alternative Estimates of the Effects of EEC and EFTA on the Pattern of Trade", *European Economic Review*, 1972, volume 3, issue 3, paginas 291-335.

Vanhoudt, P (1999), "Did the European Integration Induce Economic Growth? In Search of Scale Effects and Persistent Changes", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Junio 1999, Volumen 135, Issue 2, paginas 193-200.

Viner, J (1950), "The Custom Unions Issue", *Oxford University Press*

Walters, I (1951), "Interregional and regional input-output analysis: A model of a Space-Economy", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 33 No. 4.

Young, (1928), "Increasing Returns and Economic Progress", *The Economic Journal*, Vol. 32, numero 152, diciembre 1928, paginas 527-542.