BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

Universidad San Pablo CEU

La Unión Europea como bloque en el comercio internacional

Ana Cristina Mingorance Arnaiz

Tesis de Doctorado

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Director: Dr. Manuel Varela Parache

2000

TESIS DOCTORAL.

LA UNIÓN EUROPEA COMO BLOQUE EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

Doctoranda: Dª. Ana Cristina Mingorance Arnaiz.
Director: Dr. D. Manuel Varela Parache.
Dpto: Economía General.

INTRODUCCIÓN

PARTE I

CAPÍTULO 1. LIBERTAD COMERCIAL, SUS TEORÍAS EXPLICATIVAS.

1.- TEORÍAS DEL LIBRE COMERCIO
- 1.1.- Teorías clásicas del comercio internacional
  - *1.1.1.- Teoría de la ventaja absoluta*
  - *1.1.2.- Teoría de la ventaja comparativa*
  - *1.1.3.- Teorema de Heckscher-Ohlin*
- 1.2.- Teorías más recientes
  - *1.2.1.- Teoría de las economías de escala*
  - *1.2.2.- Teoría del comercio estratégico*
    - *1.2.2.1.- Comercio intra-industrial, calidad de los bienes*
    - *1.2.2.2.- Comercio bajo competencia monopolística*
  - *1.2.3.- Teoría del ciclo de vida del producto*

2.- BIENESTAR DERIVADO DEL COMERCIO

CAPÍTULO 2. LAS BARRERAS COMERCIALES: FUENTES DE DISTORSIONES.

1.- JUSTIFICACIÓN A LA POLÍTICA COMERCIAL RESTRICTIVA

2.- EL ARANCEL

3.- RESTRICCIONES CUANTITATIVAS
- 3.1.- Cuotas a la importación
- 3.2.- Restricciones Voluntarias a la Exportación
- 3.3.- Comparación de los efectos de la Cuota y las Restricciones Voluntarias

4.- COMPARACIÓN DE LOS EFECTOS DEL ARANCEL Y LAS CUOTAS A LA IMPORTACIÓN

5.- OTROS INSTRUMENTOS TRADICIONALES DE LA POLÍTICA COMERCIAL
- 5.1.- El dumping como práctica comercial
- 5.2.- Subvenciones a la exportación

6.- CONCLUSIONES SOBRE ESTAS BARRERAS COMERCIALES

CAPÍTULO 3. BLOQUES COMERCIALES, UN ANÁLISIS DE SUS EFECTOS Y DE SUS VENTAJAS.

1.- NACIMIENTO DEL CONCEPTO DE BLOQUE
2.- LOS BLOQUES REGIONALES, SUS CLASES Y EFECTOS
  2.1.- Tipos de Acuerdos Comerciales
  2.2.- Resultados de la integración. Análisis de una Unión Aduanera
    2.2.1.- Efectos estáticos o a corto plazo
    2.2.2.- Efectos dinámicos o a largo plazo
  2.3.- Efectos negativos especiales de la formación de Bloques: la Áreas Preferenciales entre Bloques
3.- OPCIONES DEL COMERCIO REGIONAL
4.- LOS BLOQUES REGIONALES Y EL ARANCEL ÓPTIMO
5.- MINIMIZACIÓN DEL BIENESTAR Y GUERRAS COMERCIALES
6.- NÚMERO DE BLOQUES QUE MINIMIZAN EL BIENESTAR MUNDIAL
7.- LOS BLOQUES COMERCIALES EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

PARTE II

CAPÍTULO 4. LA UNIÓN EUROPEA UN BLOQUE COMERCIAL.

CAPÍTULO 4.a. LA INTEGRACIÓN MONETARIA: SU EVOLUCIÓN ANTES DE LA UNIÓN MONETARIA.

1.- COMIENZOS DEL MOVIMIENTO EN FAVOR DE UNA EUROPA UNIDA
2.- PRIMERAS FASES DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA
3.- EL SISTEMA MONETARIO EUROPEO: UN HITO EN LA COOPERACIÓN EUROPEA
4.- JACQUES DELORS Y EL ACTA ÚNICA, UN PASO MÁS FIRME
5.- MAASTRICHT, EL ÚLTIMO PELDAÑO EN EL LARGO CAMINO HACIA LA INTEGRACIÓN
6.- CRITERIOS DE CONVERGENCIA, GARANTÍA DEL ÉXITO DE LA INTEGRACIÓN
7.- LOS COSTES Y BENEFICIOS DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA
8.- IMPLICACIONES DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA

CAPÍTULO 4.b. POLÍTICA COMERCIAL COMÚN DE LA UNIÓN EUROPEA.

1.- **PANORAMA EUROPEO SOBRE LA POLÍTICA COMERCIAL**

1.1.- Avances en la consecución del Mercado Interior

1.1.1.- Eliminación de aranceles internos

1.1.2.- Libro Blanco sobre el Mercado Único

1.2.- Barreras de la Unión en sus relaciones con el exterior

1.2.1.- Régimen sobre las importaciones, defensa comercial

1.2.1.1.- Arancel Aduanero Común. Sistema TARIC

1.2.1.2.- Medidas Antidumping

1.2.1.3.- Medidas Antisubvención

1.2.1.4.- Medidas de Salvaguardia

1.2.1.5.- El Instrumento para Obstáculos Técnicos al Comercio

1.2.1.6.- El Reglamento de Obstáculos al Comercio

1.2.1.7.- Otros instrumentos de defensa comercial utilizados por la Unión Europea

1.2.2.- Régimen sobre las exportaciones

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

PARTE III

CAPÍTULO 5. RELACIONES COMERCIALES DE ESTADOS UNIDOS CON LA UNIÓN EUROPEA.

1.- **LAS RELACIONES DE LA COMUNIDAD CON TERCEROS PAÍSES**

1.2.- Acuerdos bilaterales y plurilaterales de la Unión Europea

2.- **LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA CON ESTADOS UNIDOS**

2.1.- Política comercial de Estados Unidos Respecto al resto del mundo

2.1.1.- Medidas antidumping de Estados Unidos

2.1.2.- Derechos compensatorios aplicados por Estados Unidos

2.1.3.- Restricciones Voluntarias a la Exportación exigidas por Estados Unidos

2.1.4.- Otros instrumentos de Política Comercial norteamericana

2.1.4.1.- Sociedades para las ventas en el exterior

2.1.4.2.- Banco de exportaciones e importaciones

2.1.4.3.- Iniciativas sobre barreras estructurales y conversaciones para la selección de sectores orientados al mercado

2.2.- Conflictos comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea

2.3.- Acciones conjuntas entre la Unión Europea y Estados Unidos

2.4.- Relaciones comerciales entre ambas áreas

CAPÍTULO 6. RELACIONES COMERCIALES DE JAPÓN CON LA UNIÓN

EUROPEA.

1.- INTRODUCCIÓN
2.- EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES
3.- CONCESIONES COMUNITARIAS A JAPÓN
4.- PRINCIPALES BARRERAS EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS
4.1.- Barreras a las importaciones
4.1.1.- Propuestas de desregulación comercial
4.2.- Barreras a la exportación
5.- DESREGULACIÓN EN EL SISTEMA FINANCIERO Y SUPERACIÓN DE LA CRISIS
6.- LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA, ASPECTO ESENCIAL EN LAS RELACIONES BILATERALES
7.- ACUERDOS DE COOPERACIÓN ENTRE JAPÓN Y LA COMUNIDAD EUROPEA
8.- EFICACIA DE LA POLÍTICA DE COOPERACIÓN EUROPEA CON JAPÓN. COMPARACIÓN CON LA LLEVADA A CABO POR LOS ESTADOS UNIDOS

PARTE IV

CAPÍTULO 7. RELACIONES COMERCIALES DE LOS PAÍSES MEDITERRÁNEOS CON LA UNIÓN EUROPEA.

1.- PIRÁMIDE DE PREFERENCIAS DE LA UNIÓN EUROPEA Y SUS RELACIONES CON PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO
1.1.- Visión general de la política comercial de la Unión Europea para con los países ACP
2.- LA CERCANÍA A EUROPA, FUENTE DE ACUERDOS
2.1.- Factores determinantes en las negociaciones comerciales de ambas partes
2.1.1.- Factores geográficos
2.1.2.- Otros factores básicos en las relaciones mutuas
3.- EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES UNIÓN EUROPEA, PAÍSES MEDITERRÁNEOS
3.1.- Rasgos esenciales de la Asociación Euro-Mediterránea
3.1.1.- Marruecos, sus aproximaciones a Europa
3.1.2.- Túnez, un acercamiento lento pero seguro
3.1.3.- Israel, un país casi europeo
3.1.4.- Turquía y su posible incorporación a Europa
3.1.5.- Argelia, unos Acuerdos poco enriquecedores

3.1.6.- Egipto, la inversión su punto fuerte

3.1.7.- Los territorios palestinos, principal destino de las ayudas europeas al mediterráneo sur

4.- INFLUENCIA DE LA POLÍTICA MEDITERRÁNEA RENOVADA EN EL COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y EL MEDITERRÁNEO

CAPÍTULO 8. RELACIONES COMERCIALES DE LA EUROPA DEL ESTE CON LA UNIÓN EUROPEA.

1.- EL ALEJAMIENTO POLÍTICO Y ECONÓMICO DE LOS PAÍSES DE EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL

2.- ACERCAMIENTO DE LAS DOS EUROPAS

3.- PRINCIPALES ASPECTOS DE LOS ACUERDOS EUROPEOS

3.1.- Aspecto comercial de los Acuerdos Europeos firmados

3.1.1.- Las barreras arancelarias y las restricciones cuantitativas en los Acuerdos Europeos con los países del Este

3.1.1.1.- Tratamiento de los productos industriales no sensibles

3.1.1.2.- Tratamiento de los productos industriales considerados sensibles

3.1.1.3.- Tratamiento otorgado a los productos textiles

3.1.1.4.- Tratamiento de los productos agrícolas

3.1.2.- Las barreras no arancelarias en los Acuerdos Europeos con los países del Este

3.1.3.- Resultados generales de los Acuerdos de Asociación

3.2.- Ayuda financiera al desarrollo de los países del Este

CAPÍTULO 10. CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFÍA

ÍNDICE DE FIGURAS.

FIGURA 1.- Variaciones en el nivel de bienestar de dos países con comercio..... 14

FIGURA 2.- Relación precio de los bienes y de los factores antes y después del comercio..... 16

FIGURA 3.- Intensidades factoriales según precio de los factores.....19

FIGURA 4.- Relación precio de factores, intensidad factorial de los bienes..... 20

FIGURA 5.- Precio de venta de los bienes según costes de producción en función de los avances tecnológicos..... 22

FIGURA 6.- Patrón comercial con economías de escala internas..... 24

FIGURA 7.- Evolución de los beneficios con competencia monopolística..... 25

FIGURA 8.- Costes de producción de los bienes según su calidad..... 26

FIGURA 9.- Parámetro $"_0$ como límite de calidad de los bienes con y sin aranceles..... 27

FIGURA 10.- Comercio entre los países A y B, bajo competencia monopolística..... 29

FIGURA 11.- Patrón comercial según la teoría del ciclo de vida..... 33

FIGURA 12.- Fallos del mercado nacional. Bienestar marginal social..... 38

FIGURA 13.- Efectos del arancel sobre un país pequeño con sustituibilidad perfecta entre bienes..... 41

FIGURA 14.- Efectos del arancel sobre un país pequeño con competencia imperfecta ...42

FIGURA 15.- Efectos del arancel ad-valorem y de cuantía fija en un país grande..... 44

FIGURA 16.- Exceso de gravamen..... 45

FIGURA 17.- Análisis de equilibrio general..... 46

FIGURA 18.- Teoría de Corden sobre el arancel óptimo..... 47

FIGURA 19.- Relación entre el nivel arancelario y el bienestar.....47

FIGURA 20.- Efectos de la cuota sobre el país importador.....51

FIGURA 21.- Efectos económicos de la cuota discriminatoria..... 52

FIGURA 22.- Comparación de los efectos de la cuota discriminatoria y no discriminatoria, según la elasticidad de Si, siendo el objetivo el mantenimiento del precio en P_1..... 53

FIGURA 23.- Comparación de los efectos de la cuota, según la elasticidad de Si, siendo el objetivo evitar la entrada del producto más allá de una cantidad.....54

FIGURA 24.- Efectos de las Restricciones Voluntarias a la Exportación no discriminatoria..... 58

FIGURA 25.- Efectos de las Restricciones Voluntarias a la Exportación discriminatoria.59

FIGURA 26.- Comparación de los efectos de las Restricciones Voluntarias a la Exportación discriminatoria y no discriminatoria..... 61

FIGURA 27.- Comparación de los efectos de las Restricciones Voluntarias a la Exportación discriminatoria y no discriminatoria con oferta inelástica..... 62

FIGURA 28.- Comparación de los efectos de la cuota y la Restricción Voluntaria a la

Exportación ambas con carácter no discriminatorio..... 63
FIGURA 29.- Comparación de los efectos de la cuota y la Restricción Voluntaria a la Exportación ambas con carácter discriminatorio..... 64
FIGURA 30.- Comparación entre los aranceles y las restricciones cuantitativas (cuotas).66
FIGURA 31.- Comparación entre los aranceles y las restricciones cuantitativas (cuotas).66
FIGURA 32.- Dumping con poder de monopolio en ambos mercados y precio exterior superior al coste de producción..... 71
FIGURA 33.- Dumping con poder de monopolio sólo en el mercado interno y precios externos iguales al coste de producción.....72
FIGURA 34.- Dumping con poder de monopolio en el mercado interno y libre competencia en el externo, siendo los precios externos inferiores al coste de producción y el total superior al coste..... 73
FIGURA 35.- Dumping con poder de monopolio en el mercado interno y libre competencia en el externo, siendo los precios externos inferiores al coste de producción y el total igual al coste..... 73
FIGURA 36.- Efectos de un subsidio a la exportación..... 76
FIGURA 37.- Resultados de los subsidios a la exportación según elasticidades de oferta y demanda..... 77
FIGURA 38.- Resultados de un impuesto compensador a las subvenciones a la exportación..... 78
FIGURA 39.- Efectos creación y desviación derivados de la formación de Uniones Aduaneras..... 88
FIGURA 40.- Efectos creación y desviación de comercio cuando el resto del mundo todavía comercia con el bloque..... 90
FIGURA 41.- Nivel de bienestar mundial según grado de libertad comercial..... 99
FIGURA 42.- Ganancias de producción, consumo y bienestar del regionalismo.....100
FIGURA 43.- Pérdidas y ganancias de los aranceles..... 102
FIGURA 44.- Situación del Bloque ante variaciones infinitesimales en el nivel del arancel.103
FIGURA 45.- Parte del arancel soportado por el oferente externo..... 104
FIGURA 46.- Ganancias y pérdidas ante embargos comerciales..... 106
FIGURA 47.- Ganancias y pérdidas ante embargos comerciales..... 107
FIGURA 48.- Ganancias y pérdidas ante embargos comerciales..... 108
FIGURA 49.- Pérdidas del embargo según el arancel aplicado sea ad-valorem o específico..... 109
FIGURA 50.- Arancel según Bloque y elasticidad de sustitución de los bienes..... 112
FIGURA 51.- Bienestar según Bloques y elasticidad de sustitución de los bienes..... 112
FIGURA 52.- Relación entre le nivel de producción y sus costes como consecuencia de la formación de Bloques que permiten explotar las economías de escala..... 115
FIGURA 53.- Objetivos de la Comunidad Europea..... 123

FIGURA 54.- Serpiente Monetaria Europea..... 128
FIGURA 55.- Incentivos para aplazar la Unión Monetaria..... 150
FIGURA 56.- Evolución del déficit público tipificado, en los Estados miembros..... 155
FIGURA 57.- Evolución de la tasa de inflación tipificada, en los Estados miembros..... 156
FIGURA 58.- Evolución de los tipos de interés tipificados, en los Estados miembros..... 157
FIGURA 59.- Evolución de la deuda pública tipificada, en los Estados miembros..... 158
FIGURA 60.- Evolución de los criterios de convergencia en España en comparación con la de otros Estados miembros..... 159
FIGURA 61.- Análisis Coste-Beneficio de la Unión Monetaria.....164
FIGURA 62.- Directivas del Mercado Único sin aplicar en Diciembre de 1998.....193
FIGURA 63.- Distribución geográfica del comercio exterior de la Unión Europea.....252
FIGURA 64.- Índices de Grubel-Lloyd entre UE y EE.UU. en 1997.....255
FIGURA 65.- Pirámide preferencial en la política comercial exterior de la Unión Europea..... 306
FIGURA 66.- Relaciones comerciales en porcentaje de los países Mediterráneos entre 1990-1997..... 322
FIGURA 67.- Índices de Grubel Lloyd para diversos productos 1997..... 390
FIGURA 68.- Fondos PHARE por países entre 1990-94..... 393

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

ÍNDICE DE CUADROS.

CUADRO 1.- Resumen de las Teorías sobre el comercio..... 36
CUADRO 2.- Clasificación de Walter para las barreras no arancelarias..... 49
CUADRO 3.- Preferencias del país según elasticidades de oferta..... 65
CUADRO 4.- Resumen de los efectos dinámicos de la integración económica..... 95
CUADRO 5.- Conferencias destacables previas a la aprobación del Informe Werner.... 127
CUADRO 6.- Conferencias entre la Serpiente Monetaria y el Sistema Monetario Europeo..... 130
CUADRO 7.- Conferencias entre el Sistema Monetario Europeo y el Acta Única Europea..... 140
CUADRO 8.- Conferencias en favor de la integración monetaria desde Delors hasta Maastricht..... 143
CUADRO 9.- Tercera fase de la integración monetaria prevista en el Tratado de Maastricht..... 145
CUADRO 10.- Criterios de convergencia de la Unión Europea..... 146
CUADRO 11.- Pasos en el Pacto de Estabilidad..... 168
CUADRO 12.- Estructura del Sistema Europeo de Bancos Centrales..... 172
CUADRO 13.- Operaciones de Política Monetaria del Sistema Europeo de Bancos Centrales..... 180
CUADRO 14.- Procedimientos admitidos por el Reglamento de Obstáculos al Comercio..... 220
CUADRO 15.- Opciones de los países ACP ante la necesidad de un cambio de régimen en la política comercial de la Unión Europea..... 311
CUADRO 16.- Acuerdos Comerciales Bilaterales de la Unión Europea con los países mediterráneos.....312
CUADRO 17.- Fases del Acuerdo de Asociación entre marruecos y la Unión Europea en 1995..... 327
CUADRO 18.- Reducciones arancelarias de Marruecos para productos industriales según el Acuerdo de 1995..... 328
CUADRO 19.- Grado de protección y competitividad de industrias marroquís..... 330
CUADRO 20.- Liberalización Tunecina de las importaciones de productos industriales procedentes de Europa..... 333
CUADRO 21.- Áreas de cooperación Unión Europea Turquía.....338
CUADRO 22.- Acuerdos bilaterales de la Unión Europea con los países del Este de Europa..... 361
CUADRO 23.- Periodos de eliminación de aranceles y contingentes aplicados por los países del Este sobre los bienes industriales procedentes de la Unión Europea...366

ÍNDICE DE TABLAS.

TABLA 1.- Unidades de producto por hora trabajada..... 11

TABLA 2.- Unidades de producto por hora trabajada..... 12

TABLA 3.- Precios relativos de bienes y factores por países antes y después del comercio..... 17

TABLA 4.- Valor del ECU en 1989..... 132

TABLA 5.- Ajustes de producción y precios en la UE ante shocks de oferta.....136

TABLA 6.- Indicadores sintéticos de convergencia real.....148

TABLA 7.- Cumplimiento de los criterios de convergencia de Maastricht entre 1992 y 1997..... 152

TABLA 8.- Valores diferenciales de los criterios de Maastricht..... 153

TABLA 9.- Tipificación de los valores tomados por los criterios de Maastricht para cada uno de los países miembros entre 1992 y 1997..... 154

TABLA 10.- Índices de apertura externa intra-comunitaria entre 1992 y 1996..... 165

TABLA 11.- Porcentaje de las directivas comunitarias en relación al comercio no aplicadas según área afectada y tipo de empresa.....192

TABLA 12.- Infracciones comerciales cometidas por los Estados miembros en 1995 según sector..... 192

TABLA 13.- Saldos comerciales intra-comunitarios de los Estados miembros respecto a las materias primas. (En miles de Ecus)..... 194

TABLA 14.- Saldos comerciales intra-comunitarios de los Estados miembros respecto a los bienes en general. (En miles de Ecus)..... 195

TABLA 15.- Porcentaje de exportaciones e importaciones intra-comunitarias en relación al total..... 196

TABLA 16.- Medidas Antidumping aplicadas por la Unión Europea entre 1990 y 1994..... 207

TABLA 17.- Investigaciones y reconstrucciones antidumping e la Unión Europea entre 1994 y 1998..... 208

TABLA 18.- Algunas disputas comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos..244

TABLA 19.- Importaciones de bienes y servicios de los países comunitarios procedentes de Estados Unidos Valores absolutos en millones de ECUs..... 250

TABLA 20.- Exportaciones de bienes y servicios de los países comunitarios hacia Estados Unidos Valores absolutos en millones de ECUs..... 251

TABLA 21.- Balanza comercial de los países de la Unión Europea frente a Estados Unidos Datos en miles de ECUs..... 256

TABLA 22.- Comercio bilateral Estados Unidos y Europa según datos presentados por USA y la Comunidad (Datos en millones de dolares)..... 257

TABLA 23.- Flujos de inversión directa extranjera entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos en los años 1995 y 1996 (Datos en miles de millones de Ecus)..... 258
TABLA 24.- Peso de la maquinaria y de los bienes de equipo en el conjunto de los bienes intercambiados entre la Unión Europea y los Estados Unidos..... 259
TABLA 25.- Índices de Grubel Lloyd en el comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea en 1997..... 260
TABLA 26.- Volumen de importaciones y exportaciones de los Estados miembros frente a Japón en miles de Ecu's entre 1992 y 1998.....266
TABLA 27.- Volumen en el comercio de alimentos entre la Comunidad y Japón. (Datos en miles de Ecus)..... 282
TABLA 28.- Volumen en el comercio de frutas entre la Comunidad y Japón. (Datos en miles de Ecus)..... 283
TABLA 29.- Volumen en el comercio de vegetales entre la Comunidad y Japón. (Datos en miles de Ecus)..... 284
TABLA 30.- Volumen en el comercio de carne entre la Comunidad y Japón. (Datos en miles de Ecus)..... 285
TABLA 31.- Volumen en el comercio de automóviles entre la Comunidad y Japón. (Datos en miles de Ecus)..... 286
TABLA 32.- Volumen en el comercio de aparatos de telecomunicaciones entre la Comunidad y Japón. (Datos en miles de Ecus)..... 287
TABLA 33.- Volumen de comercio entre la Unión Europea y Japón respecto a maquinaria y equipo de transporte. (Datos en miles de Ecus).....291
TABLA 34.- Volumen de comercio entre la Unión Europea y Japón respecto a productos químicos y farmacéuticos. (Datos en miles de Ecus)..... 292
TABLA 35.- Cuota de mercado del Mediterráneo en las importaciones y exportaciones de Europa en relación a los países en desarrollo y al total mundial..... 320
TABLA 36.- Importancia relativa de los países mediterráneos en el comercio de la región con la Unión Europea..... 323
TABLA 37.- Derechos arancelarios preferenciales aplicables a Marruecos.....325
TABLA 38.- Contingenetes y precios de entrada preferencial de los productos agrarios marroquís en la Unión Europea. (Toneladas)..... 328
TABLA 39.- Flujos netos de inversión extranjera directa entre 1986-1993..... 330
TABLA 40.- Inversiones de capital extranjero en Turquía al final de 1995.(datos en miles de dolares)..... 339
TABLA 41.- Variaciones porcentuales que han experimentado las exportaciones e importaciones de los países mediterráneos a diversas zonas del mundo entre 1963 y 1997..... 340

TABLA 42.- Porcentaje de exportaciones energéticas de los países mediterráneos en relación

a las exportaciones totales realizadas por dichos países a la UE..... 342

TABLA 43.- Oferta exportadora de los países mediterráneos a la Unión Europea en 1997. (Millones de ECUs)..... 343

TABLA 44.- Ayuda financiera de la Comunidad a los países Mediterráneos. (Datos en millones de ECUs)..... 347

TABLA 45.- Exportaciones e importaciones de materias primas entre la Comunidad y los países de la cuenca mediterránea..... 353

TABLA 46.- Exportaciones e importaciones de maquinaria y bienes de equipo entre la Comunidad y los países de la cuenca mediterránea.....354

TABLA 47.- Exportaciones e importaciones de otras manufacturas entre la Comunidad y los países de la cuenca mediterránea..... 355

TABLA 48.- Importancia de los países mediterráneos en el comercio europeo de maquinaria y bienes de equipo..... 356

TABLA 49.- Importancia de los países mediterráneos en el comercio europeo de materias primas..... 357

TABLA 50.- Importancia de los países mediterráneos en el comercio europeo de otros productos manufacturados..... 358

TABLA 51.- Índices de comercio intraindustrial para los sectores de maquinaria y otros bienes de equipo, materias primas y otras manufacturas.....359

TABLA 52.- Inversión directa extranjera entre la Unión Europea y los Países del Este en 1995 y 1996. (Los valores absolutos se ofrecen en millones de ECUs)..... 364

TABLA 53.- Incrementos contingentarios de la Comunidad sobre las importaciones procedentes de Polonia, Hungría y la República Checa. Productos que se benefician además de reducciones arancelarias del 50%.(datos en toneladas)..... 371

TABLA 54.- Incrementos contingentarios concedidos por la Comunidad a Polonia, Hungría y la República Checa, sobre productos agrarios. (Datos en porcentaje)..... 372

TABLA 55.- Concesiones recíprocas en barreras arancelarias y cuantitativas. (Datos en toneladas)..... 373-74

TABLA 56.- Relación de exportaciones frente a los contingentes europeos.....378

TABLA 57.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y la República Checa. (Datos en miles de ECUs)..... 380

TABLA 58.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y la República

Checa. (Datos en miles de ECUs)..... 381
TABLA 59.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y Polonia. (Datos en miles de Euros)..... 382
TABLA 60.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y Polonia. (Datos en miles de Euros)..... 383
TABLA 61.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y Hungría. (Datos en miles de Euros)..... 384
TABLA 62.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y Hungría. (Datos en miles de Euros)..... 385
TABLA 63.- Flujos comerciales de Europa con los diversos países del Este en 1994 y 1995..... 386
TABLA 64.- Exportaciones e importaciones entre la Unión Europea y los Países del Este de Europa, de 1992 a 1997. (Datos en miles de ECUs)..... 388
TABLA 65.- Intercambios de servicios entre la Unión Europea y los Países del Este de Europa en 1995. (Datos en miles de ECUs)..... 376
TABLA 66.- Tasas de cobertura de la República Checa, Polonia y Hungría, en su comercio con la Unión Europea, para diferentes productos entre 1992 y 1997. (Datos en miles de ECUs)..... 378

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN.

Esta Tesis Doctoral centra su estudio en la influencia que, en las relaciones comerciales internacionales ha tenido la Unión Europea como Bloque que se ha ido concretando con el paso de los años.

El comercio goza cada vez de mayor peso en el conjunto de las actividades económicas desarrolladas por los países, y su evolución ha sido tal, que ha permitido a la Unión Europea situarse en la segunda posición que actualmente ocupa. Estos hechos han propiciado que los Estados hayan buscado la firma de Acuerdos con otros países, para intentar eliminar las barreras que, a los intercambios de bienes y servicios, se fueron imponiendo en el pasado, y con las que se trataron de resolver problemas económicos internos, aunque estos obstáculos nunca ofrecieron soluciones óptimas.

La Unión Europea, integrada inicialmente por seis Estados miembros a los que poco a poco se fueron incorporando nuevos países hasta llegar a los quince actuales, nació con el objetivo de promover, mediante el establecimiento de un Mercado Común y de una Unión Económica y Monetaria, y mediante la realización de políticas y acciones comunes, un desarrollo armonioso, equilibrado y sostenible de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad. Este ambicioso objetivo puso de manifiesto la necesidad de crear una Unión Aduanera primero, y un Mercado Interior Único después.

Las diferencias legislativas, los derechos de aduana, y las restricciones cuantitativas a la entrada y salida de mercancías que los Estados miembros mantenían en frontera obligaron a las autoridades a adoptar las medidas oportunas para garantizar la libre circulación de bienes y servicios. Aunque en un primer momento la atención se centró en los instrumentos de carácter estrictamente comercial, a medida que se fue avanzando en el proceso de construcción se sintió la necesidad de una mayor integración, lo que hizo que nuevos aspectos fueran incorporados en las negociaciones comunitarias. La eliminación del resto de obstáculos al comercio (barreras técnicas, medidas de salvaguardia, restricciones voluntarias a la exportación, compras del sector público...) entre los Estados miembros a partir del 1 de Enero de 1993 en cumplimiento de lo previsto en el Acta Única Europea, que se hizo eco de lo que con anterioridad se había recogido en el Libro Blanco, planteaba nuevos retos. Crear un Mercado Interior dónde los intercambios de bienes y servicios se realizasen como en cualquier mercado nacional y obtener de él el máximo beneficio posible requería entre otras cosas, fijar los tipos de cambio entre las monedas de los diferentes países y coordinar las políticas monetarias de todos ellos. Lo que finalmente ha llevado a la sustitución de las monedas propias por una común, el Euro, aunque dicha sustitución no era estrictamente necesaria.

La mayor integración, que se manifiesta en la constitución de la Unión Europea como Bloque, y la aplicación de una Política Comercial Común podrían llevar a una reducción de los flujos de bienes y servicios con terceros países. Sin embargo, la Unión Europea ha sentido en

todo momento la necesidad de estrechar vínculos, y firmar Acuerdos con otras áreas, con el fin de incrementar las relaciones de intercambio.

A continuación se precisa el ámbito de estudio de este trabajo y los objetivos perseguidos por el mismo, para describir posteriormente la estructura de la investigación, la metodología y las fuentes utilizadas.

ÁMBITO DE ESTUDIO Y JUSTIFICACIÓN DE LA TESIS.

El ámbito de estudio de nuestra investigación se centra en el peso cada vez mayor que la Unión Europea como Bloque está adquiriendo en el comercio y en la política comercial internacional. Son varios los motivos que explican la elección del tema.

En primer lugar, desde el punto de vista de la investigación económica, la política comercial es un tema de máxima actualidad, que bien merece un análisis detallado.

En segundo lugar, la Unión Europea es un Bloque que por su situación geográfica, así como por la económica de los países que lo forman, ha mantenido relaciones de tipo comercial con un amplio número de países.

En tercer lugar, el tema de investigación cuenta con una relevancia que no se circunscribe sólo al ámbito económico. Desde la esfera social , cultural y política se le dedique una cierta atención. El comercio, es por tanto, una actividad multi-disciplinar.

En cuarto lugar, las críticas llovidas desde todos los ámbitos y países, principalmente del círculo político y académico norteamericanos, respecto al proceso de integración europeo, y a los efectos negativos que éste tendría sobre el volumen de comercio que los Estados miembros de la Unión mantienen con otros territorios, obliga a realizar un estudio. La firma de Acuerdos Comerciales con otros países, y la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias, han sido duramente criticadas por todos aquellos que veían en dichas medidas, únicamente, la actitud interesada de la Comunidad por obtener unos beneficios superiores a los costes soportados a expensas de lo que les ocurriese a los países socios.

Una vez aclaradas las causas más relevantes, aunque no las únicas, que llevaron a la elección del impacto de la Unión Europea como Bloque en el comercio internacional como tema central de esta investigación, es preciso explicar qué nos condujo a analizar sólo los intercambios de bienes y servicios entre la Unión y cuatro áreas distintas dentro del complejo mundial.

Se han estudiado los intercambios y los Acuerdos Comerciales que la Unión Europea mantiene con los Estados Unidos, primer bloque elegido, así como las políticas comerciales que uno y otro, emplean en sus relaciones mutuas. El motivo es la importancia económica de los Estados Unidos. Su tamaño y su alto nivel de riqueza la convierten en una potencia internacional a la que la Unión Europea tiene que enfrentarse en el mercado mundial, y a la que ha tenido como ejemplo a la hora de seguir avanzando en su camino hacia la integración total. Este proceso de imitación podría desencadenar en la existencia de estructuras productivas y económicas similares

en ambas áreas, y llevarles a ocupar posiciones parecidas en el mercado mundial. En definitiva, podrían luchar por los mismos objetivos.

Asimismo, se ha profundizado en los Acuerdos de carácter comercial que la Unión Europea y Japón mantienen en sus relaciones bilaterales. La justificación a la elección de este país se encuentra en el alto nivel de desarrollo y en la creciente apertura económica a las que Japón ha accedido, y que sin duda le han permitido crecer de forma acelerada, expandir su economía y firmar Acuerdos Comerciales con otras áreas. La Unión Europea es una de esas zonas, y merece por tanto un estudio detallado.

En resumen, Japón y Estados Unidos han sido áreas elegidas tanto por su importancia en la economía mundial, como por la tendencia del regionalismo comercial que se está estructurando en torno a tres grandes áreas, Estados Unidos, Europa y Japón.

También la Unión Europea ha cerrado Acuerdos Comerciales con países que no cuentan con el mismo nivel de desarrollo que los mencionados, pero que, debido a sus estructuras productivas características y a su proximidad geográfica, se han mostrado como principal fuente de importación para ciertos productos. Así, tenemos el caso de los países de la Cuenca Mediterránea, que tradicionalmente se han caracterizado por mantener fuertes intercambios con la Unión Europea en productos de bajo valor añadido. El deseo de estos países por ocupar una posición destacada entre las economías avanzadas, les hace incrementar su participación en el comercio internacional, aplicando las políticas comerciales más convenientes para ambas partes.

Finalmente, y por motivos bien distintos, los intentos por crear zonas de libre comercio con los países del Este de Europa se han incrementado ante la caída de los regímenes políticos comunistas. El cambio de régimen deja las puertas abiertas a la incorporación de estos países al Bloque Europeo, incorporación que es bien vista tanto por la Europa Oriental como por la Occidental. Esta aproximación debe ser paulatina y la mejor vía para conseguirlo es a través del comercio. Éste es el motivo para que los Acuerdos Comerciales entre las dos Europas, y las concesiones que en los intercambios de bienes y servicios se conceden ambas zonas se hayan multiplicado en los últimos años.

OBJETIVOS DE LA TESIS.

Partiendo del ámbito de estudio descrito, el fin último de esta Tesis Doctoral, y por lo tanto su objetivo fundamental, es realizar un estudio sobre los efectos que, en el comercio mundial, tendrá la integración total y absoluta de los países miembros de la Unión Europea, como resultado de la puesta en circulación de la moneda única.

Estrechamente ligadas a este objetivo surgen una serie de hipótesis que debemos tener presentes en la investigación que trataremos de justificar.

En primer lugar se valorarán algunas aportaciones teóricas y empíricas realizadas respecto a la utilidad de las políticas comerciales que los países tienden a aplicar en sus intercambios de

bienes y servicios con otras áreas. Este análisis, junto con alguna aportación personal, permitirá deducir si el intercambio de bienes y servicios es beneficioso y debe por tanto ser liberalizado, o si por el contrario, los costes que genera superan a las ganancias que de él se desprenden.

Esta reflexión nos conduce a la segunda hipótesis con la que buscaremos una respuesta a la necesidad y al deseo existente de formar Acuerdos Regionales. Algunos autores afirman que estos Acuerdos sólo conseguirán reducir el nivel de crecimiento económico mundial, por lo que deben considerarse negativos. Comprobar si esta creencia tiene o no una base argumental firme constituye también una meta en nuestra investigación. Para ello, es necesario conocer cuáles son los principales inconvenientes que presentan los Bloques, y cuáles sus ventajas.

A continuación, y como tercer hipótesis que se deberá contrastar encontramos la consideración de la Unión Europea como Bloque Comercial que ha visto incrementar su volumen de comercio intra-comunitario a medida que el proceso de integración ha ido avanzando.

Por último, trataremos de contrastar si la Unión Europea, independientemente del efecto que su integración tenga en el volumen de transacciones intra-comunitarias, se está aislando del resto del mundo o si por el contrario, con la aplicación de políticas comerciales, está buscando estrechar vínculos comerciales con el exterior. Es decir, si los Bloques comerciales como la Unión Europea son un paso más para alcanzar el multilateralismo proclamado por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, o si por el contrario son una alternativa a él.

Somos conscientes de que el proceso de integración es dinámico y está inacabado, por lo que, aún cuando nuestros objetivos son ambiciosos, el ámbito de la investigación no se acaba con este trabajo, y consideramos que podría ser conveniente, e incluso necesario, seguir profundizando en él, con investigaciones posteriores, a medida que se vayan produciendo nuevos avances. Queda así el campo abierto a investigaciones posteriores.

ESTRUCTURA DE LA TESIS.

El trabajo se ha dividido en cuatro partes claramente diferenciadas, cuyos contenidos se presentan a continuación.

La primera parte de la investigación, centrada en *"El análisis de las barreras comerciales y de los Bloques"* comprende tres capítulos. El primero de ellos se ha dedicado a las principales aportaciones teóricas sobre el comercio.

La creciente importancia que ha ido adquiriendo el comercio como actividad económica, ha hecho surgir una inquietud, cada vez mayor, entre los economistas por encontrar una explicación lógica a su expansión. Esto explica que, las teorías que tratan de identificar la causa que justifique dicho fenómeno, se hayan multiplicado recientemente. Nuestra labor, en este capítulo, ha consistido en ofrecer una visión de las aportaciones esenciales que se han realizado, para explicar tanto su crecimiento, como la diversificación que de él se ha hecho, pasando de ser

una actividad dominada por su carácter inter-industrial, a ser una donde el comercio inter e intra-industrial se mueven en la misma esfera.

En el segundo capítulo, el estudio se centra en el análisis gráfico de los efectos que distintas barreras comerciales tienen sobre el bienestar económico de los países y en el de la economía global. El análisis detallado, y las comparaciones realizadas entre los distintos instrumentos de Política Comercial, permitirán comprender cuáles son las barreras menos dañinas para la economía, y de qué variables depende la fijación de un nivel óptimo para dichos instrumentos.

El tercer y último capítulo de este primer bloque, tiene por objeto profundizar en el estudio de las Asociaciones Comerciales entre países. En él se pueden distinguir dos apartados claramente diferenciadas. Uno en el que se recogen los principales efectos económicos a corto y a largo plazo que de la formación de Uniones Aduaneras pueden derivarse así como los tipos de Asociaciones Económicas que pueden existir. Otro en el que se analizan los Bloques y las guerras comerciales, así como los inconvenientes que de la existencia de los primeros se desprenden, con lo que se trata de encontrar una respuesta óptima al número de Bloques Comerciales que deberían existir en la economía mundial para que se maximizaran sus efectos positivos. Este aspecto es objeto de un desarrollo mucho más exhaustivo, porque nos permitirá comprender la conveniencia o no de construir Bloques, y dará sentido al resto de la investigación.

La segunda parte, integrada por un solo capítulo el cuarto, en el que se analiza a *"la Unión Europea como Bloque Comercial"*, ofrece por un lado una visión histórica del proceso de integración, por otro, los avances que progresivamente han hecho los distintos Estados miembros para ir eliminando los obstáculos que existían en los intercambios mutuos.

Las partes tercera y cuarta se ocupan de recoger las relaciones económicas que la Unión Europea y otras áreas del mundo mantienen. La tercera se centra en *"Las relaciones con países económicamente similares a la Unión Europea"*, mientras que la cuarta recoge *"Las negociaciones con países próximos geográficamente, y con los que los intercambios han existido siempre"*.

Dentro de **la tercera parte**, el capítulo quinto estudia las Acuerdos Comerciales que la Unión Europea ha mantenido con Estados Unidos. En él se recogen, tanto las barreras comerciales que Norteamérica emplea en sus intercambios de bienes y servicios, no sólo con la Unión Europea, sino también con el resto del mundo, como los principales conflictos que entre Europa y Estados Unidos han surgido. El capítulo también incluye tablas sobre el comercio entre las dos áreas.

El capítulo sexto refleja la evolución de las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Japón, así como las barreras en frontera que entre ambos bloques existen. Se incluye asimismo, un análisis empírico de la evolución experimentada por el comercio de los principales productos afectados por los convenios.

La cuarta y última parte de la investigación, que recoge *"Las relaciones de intercambio de bienes y servicios con países próximos a la Unión Europea"*, también se divide en dos capítulos, el séptimo, centrado en los pactos entre la Unión Europea y los países del Mediterráneo. En el que se detalla la política comercial mantenida por la Unión Europea respecto a dichos países mediterráneos, tanto la de carácter bilateral como la plurilateral.

Finalmente, el capítulo octavo de la Tesis se centra en la política comercial que los Estados miembros de la Unión Europea, y los países del Este y Centro de Europa, comenzaron a mantener a raíz del giro político experimentado por éstos. Se resumen los efectos que las negociaciones tuvieron sobre el intercambio de los distintos bienes y servicios, sometidos a barreras arancelarias y no arancelarias. Asimismo, se recogen las repercusiones generales de los Acuerdos de Asociación.

La investigación se cierra con un último capítulo, el noveno dedicado a conclusiones, en el que se recogen las deducciones que de los anteriores capítulos se desprenden y algunas sugerencias personales extraídas a raíz de los resultados del trabajo.

METODOLOGÍA Y FUENTES DE INVESTIGACIÓN.

Este trabajo ha sido abordado a partir de un doble enfoque metodológico: el teórico, y el cuantitativo. El primer tipo de análisis se sustenta en los principales resultados de la teoría económica, y de los trabajos empíricos existentes. Este aporte teórico se complementa con gráficos, con los que se pretende dejar claro, y con un solo vistazo, los resultados de las aportaciones puramente teóricas. Estos gráficos han sido en ocasiones tomados de otros economistas, mientras que en otras proceden de la elaboración propia. El segundo, se apoya en cuadros aclaratorios e información cuantitativa sobre la Unión Europea.

Tras un breve recorrido por las distintas teorías sobre el comercio internacional, se han descrito, gráfica, económica y analíticamente, los efectos de las principales barreras comerciales existentes sobre los intercambios internacionales de bienes y servicios. En la medida de lo posible hemos intentado ir más allá, emitiendo un juicio valorativo cuando esto era admisible.

El problema más importante con el que nos hemos encontrado para llevar a cabo esta investigación ha sido el de la obtención de datos estadísticos homogéneos. Éstos, han resultado ser excesivos en unas ocasiones, e insuficientes en otras. Para la elaboración estadística hemos recurrido a Eurostat, siendo sus bases New-Cronos y Comext, las que se han convertido en nuestra principal fuente de información, aunque no por ello han sido las únicas.

El trabajo de recopilación bibliográfico se ha centrado en las principales aportaciones en el campo teórico y empírico, recurriendo a revistas especializadas, así como a manuales, y documentos del Consejo Europeo, del Banco Central Europeo, de la Comisión, y del Organismo dependiente de éste último, Eurostat, que en la bibliografía, y por cuestiones de simplicidad y claridad, se han recogido de forma separada al resto de referencias. Aunque hemos tratado de

acudir a otras fuentes no europeas, la imposibilidad de encontrar información que diese un tratamiento homogéneo a las áreas por nosotros consideradas nos ha llevado a apoyarnos principalmente en la ofrecida por la Unión Europea.

AGRADECIMIENTOS.

No me gustaría dar por concluida esta parte introductoria sin expresar mi más sincero agradecimiento a todo el grupo de personas, cuya colaboración y apoyo han resultado ser esenciales para que el presente trabajo de investigación viera por fin la luz.

Deseo destacar en primer lugar, mi gratitud al Director de la Tesis, al que siempre tendré como maestro y amigo, el Profesor D. Manuel Varela Parache, no sólo por su dedicación, orientación e interés, sino también por los ánimos, paciencia, y entrega que me ha demostrado a lo largo de estos cuatro años, y por el apoyo constante que de él he recibido, sin los cuales esta investigación no habría alcanzado su forma definitiva. Nunca podré compensarle por todo lo que ha hecho por mí.

Quiero asimismo mostrar mi agradecimiento a la Fundación Universitaria San Pablo CEU, donde comencé mis estudios universitarios en Ciencias Económicas y Empresariales, y a la que tengo el placer de seguir ligada como docente e investigadora.

A la Universidad San Pablo CEU, que depositó en mi su confianza al concederme una beca de investigación, y que me permitió iniciar mi vocación docente en sus aulas.

A D. Jesús Paúl Gutiérrez, Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, quien como su antecesor en el cargo D. José Mª García Alonso, me ha dado todas las facilidades necesarias para poder realizar la presente investigación.

No puedo dejar de mencionar a D. Justo Sotelo Navalpotro, Vicedecano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, de la Universidad San Pablo CEU, y a D. Julián de Unamuno Hierro, quienes encauzaron mi vida profesional, a los que me enorgullezco de contar entre mis amigos, y cuyos consejos han resultado esenciales a lo largo de la investigación.

Agradezco igualmente la generosa ayuda prestada a D. Juan Varela Donoso, Subdirector General de Análisis y Programación Económica del Ministerio de Economía y Hacienda, por su colaboración desinteresada, y las facilidades dadas en la obtención de referencias bibliográficas básicas en la Tesis.

Asimismo, no quisiera olvidar a Dña. Carmen Santos Herrero, Secretaria Administrativa del Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad Complutense de Madrid, por la ayuda prestada para acceder a los fondos bibliográficos de la Universidad Complutense de Madrid, lo que me ha facilitado en mucho la elaboración del presente trabajo.

Al personal del Centro de Documentación Europeo de la Universidad San Pablo CEU, en especial a Dña. Ascensión Gil Martín, y a Dña. Julia Carreño Aguilar, quiénes me han ayudado en la recolección de los datos estadísticos que he necesitado para la elaboración de esta

investigación, así como en la realización de las gestiones que he tenido que realizar con las Instituciones europeas.

Mi gratitud también, a todos mis compañeros de la Facultad, con un especial recuerdo para los del Departamento de Economía General del que formo parte, y en el que siempre he encontrado la colaboración y las palabras de ánimo que necesitaba para continuar adelante.

A Dña. Ana Bazán Coruña, Administrativa del Cuerpo General de la Administración del Estado, quisiera agradecerla la ayuda prestada en todo momento para la impresión de la Tesis Doctoral.

Finalmente, con la presentación de esta Tesis Doctoral, quiero agradecer, la confianza, la paciencia y el apoyo, que tanto mi familia como mis amigos me han dedicado durante estos años llenos de buenos y malos momentos, sin los que seguramente habría abandonado la investigación antes de terminarla, y a los que en definitiva les debo todo.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

PARTE I

Capítulo 1

LIBERTAD COMERCIAL, SUS TEORÍAS EXPLICATIVAS.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

1.- TEORÍAS DEL LIBRE COMERCIO.

1.1.- Teorías clásicas del comercio internacional.

1.1.1.- Teoría de la ventaja absoluta.

1.1.2.- Teoría de la ventaja comparativa.

1.1.3.- Teorema de Heckscher-Ohlin.

1.2.- Teorías más recientes.

1.2.1.- Teoría de las economías de escala.

1.2.2.- Teoría del comercio estratégico.

1.2.2.1.- Comercio intra-industrial, calidad de los bienes.

1.2.2.2.- Comercio bajo competencia monopolística.

1.2.3.- Teoría del ciclo de vida del producto.

2.- BIENESTAR DERIVADO DEL COMERCIO.

1.- TEORÍAS DEL LIBRE COMERCIO.

El funcionamiento de la economía no es sencillo, y los problemas se hacen patentes, por lo que las disputas entre los intervencionistas y los liberales, quiénes ofrecen soluciones distintas a dichos problemas, son continuas. Así, un gran número de economistas, a partir del siglo XIX, se han proclamado fervientes defensores del *"laissez faire",* reduciendo las actividades del Estado a: *"El soberano sólo tiene que atender a tres obligaciones, que son, sin duda de grandísima importancia, pero que se hallan al alcance de una inteligencia corriente: primera, la obligación de proteger a la sociedad de la violencia y de la invasión de otras sociedades independientes; la segunda, la obligación de proteger, hasta donde esto es posible, a cada uno de los miembros de la sociedad, de la injusticia y de la opresión que puede recibir de otros miembros de la misma, es decir, la obligación de estaalicer una exacta administración de la justicia; y la tercera, la obligación de realizar y conservar determinadas obras públicas y determinadas instituciones públicas, cuya realización y mantenimiento no pueden ser nunca de interés para un individuo particular o para un pequeño número de individuos, porque el beneficio de las mismas no podría nunca reembolsar de su gasto a ningún individuo particular o a ningún pequeño grupo de individuos, aunque con frecuencia reembolsan con gran exceso a una gran sociedad."*[1] Como se deduce de estas palabras, el Estado debe fomentar los intercambios voluntarios adoptando reglas generales, no entorpeciendo el libre comercio entre naciones con restricciones administrativas.

Así, son muchos los economistas que, compartiendo ideas con Adam Smith, vienen luchando desde hace tiempo contra el proteccionismo, alegando entre otros los siguientes motivos:[2]

a) El proteccionismo, utilizado en multitud de ocasiones para crear empleo en el interior del país, no logra su fin, ya que las variaciones del tipo de cambio anulan los efectos de la medida adoptada, incitando a los países a tomar represalias.
b) El proteccionismo interfiere en la eficiencia económica, ya que si crea empleo lo hace a un alto precio, a costa de la reducción de puestos de trabajo en otras industrias de la nación.

---

(1) SMITH, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, (1ª edición). México, Ed. Fondo de Cultura Económica 1958. pp 567.

(2) KRUGMAN , P.; OBSTFELD, M. (1995). *Economía internacional, teoría y política* (3ª edición). Madrid, Ed McGraw Hill 1995. pp 274-276. LINDERT, P. H. (1994). *Economía internacional* (1ª edición). Barcelona, Ed Ariel Economía 1994. pp 58-64. KRUEGER, A. O. (1998). "Why trade liberalisation is good for growth". *The Economic Journal Vol 108 nº 450*, Oxford, Ed. Blackwell Publishers, 1998. pp 1513-1522. Y CANTOS, M. (1998). *Introducción al comercio internacional* (1ª edición), Barcelona, Ed. Ediuoc, 1998. pp 23.

c) Los mercados protegidos fragmentan la producción internacional, reducen la competencia e incrementan los beneficios, lo que atrae a nuevas empresas en la industria haciendo que la escala de producción de cada empresa se haga más ineficiente.
d) El proteccionismo, al evitar la competencia con el exterior, mengua las oportunidades de aprendizaje y de innovación.
e) Finalmente, si el Gobierno de un país decide hacer uso de la Política Comercial para aumentar el bienestar nacional, la presencia de grupos de poder que aprovechen la intervención estatal en su propio beneficio, pueden convertir las Políticas Comerciales, en simples aparatos de redistribución de la renta en favor de los sectores más influyentes de la sociedad.
f) El proteccionismo genera pérdidas, tales como: la corrupción, las pérdidas de rentas asociadas a las licencias de importación, retrasos propios de los aranceles y las restricciones cuantitativas, pérdidas derivadas de la producción bajo régimen de monopolio, propio de aquellos países que no tienen que tener en cuenta la competencia exterior.
g) Toda persona posee el derecho de comprar y vender en los mercados que considere más ventajosos.
h) La división internacional del trabajo es generadora de mayor productividad.
i) La competencia facilita el perfeccionamiento de la tecnología, así como la reducción de los precios a escala mundial.

Multitud de teóricos han levantado su voz en favor del libre comercio, tratando de encontrar teorías, no sólo que lo justifiquen, como ya se ha visto, sino también que expliquen el patrón comercial que impera en las relaciones internacionales, es decir, los factores de los que depende el flujo comercial. Estas teorías han ido cambiando con el tiempo, ya que, también la estructura de los intercambios entre países se ha modificado. El motivo que ha impulsado al análisis de dichos estudios, no es otro que encontrar un modo de determinar quién puede ganar, y quién perder como consecuencia del comercio. Las primeras teorías surgidas se apoyan en la existencia de competencia perfecta entre mercados, las últimas empezaron a tomar en consideración la posibilidad de que no se diesen tales condiciones de competencia.

1.1.- Teorías clásicas del comercio internacional.

Dentro de este primer grupo de teorías, que afirman que los países tienden a exportar aquellos bienes en cuya producción presentan ventajas, mientras importan aquellos otros cuya producción les resultaría excesivamente costosa.

1.1.1.- Teoría de la ventaja absoluta

Fue desarrollada por Adam Smith y David Ricardo, quienes encontraron en la ***ventaja absoluta*** que un país tiene en la producción de un bien, el argumento que necesitaban para la especialización productiva por países, y consecuentemente para favorecer el comercio liberalizándolo. Cada país debe centrarse en la producción de aquellos bienes y servicios para los que está mejor dotado. De este modo obtendrá por unidad de input, mayor cantidad de output.

Supongamos la siguiente tabla , tabla 1, de unidades de productos obtenidos por unidad requerida de hora de trabajo.

TABLA 1. Unidades de producto por hora trabajada.

	PAÍS A	PAÍS B
Unidades bien X	3	1
Unidades bien Y	2	4

De ella se deduce que el país A tiene ventaja en la producción del bien X, mientras el país B la tiene en el bien Y. Si ambos países deciden autoabastecerse, el país A debe renunciar a 3 unidades del bien X para obtener 2 unidades del bien Y. Sin embargo, si decide abrir sus fronteras y comerciar con B, centrándose en la producción del bien en el que posee ventaja absoluta, sólo necesitará renunciar a media unidad del bien X para poder obtener las dos mismas unidades de Y, es decir, con comercio libre necesita dedicar menos horas de trabajo a la producción de Y para obtener 2 unidades, que si las obtiene él mismo, con ausencia de comercio.

De la teoría de la ventaja absoluta se deduce, que siempre que existan precios diferentes en dos lugares, hay posibilidad de obtener beneficios mediante el intercambio de bienes y servicios entre países. El razonamiento de Adam Smith dio lugar al desmantelamiento de muchas barreras comerciales, y liberalizó el comercio entre un gran número de países. Sin embargo, la duda no se hizo esperar, y ciertos países, especialmente los pequeños, que carecían de ventajas absolutas en la producción de bienes en comparación con otros países, comenzaron a preguntarse, qué lugar ocupaban ellos en la política comercial mundial. Lo que se deduce de la teoría de la ventaja absoluta es que estos países no debían especializarse en nada, y consecuentemente, no deberían formar parte de la esfera de los intercambios mundiales. Para solventar este problema, y no excluir a nadie en las relaciones internacionales, David Ricardo profundiza en el estudio, obteniéndose así una nueva teoría, la de la ventaja comparativa.

1.1.2.- Teoría de la ventaja comparativa.

David Ricardo trató de demostrar que el comercio entre países resultaría ventajoso, siempre que los Estados que comerciasen fuesen diferentes entre sí, se mantuviese o no ventaja absoluta en la producción de algún bien. Surge de su aportación, la llamada ***teoría de la ventaja comparativa***, que afirma que, siempre y cuando se posea ventaja comparativa en la producción de alguno de los bienes, el país ganará especializándose en la producción de dicho output, y obteniendo los restantes bienes necesarios para la satisfacción de sus necesidades del resto del mundo mediante las exportaciones y las importaciones. Las ventajas comparativas de los países se deben:

a) Diferencias en la producción, al existir disparidades en la participación de los factores productivos en las distintas industrias de los distintos países.
b) Diferencias en la participación de distintas calidades de trabajo en las diversas industrias de los distintos países.
c) Diferencias tecnológicas en sentido estricto, entre los diversos países.

En la tabla 2 se observa con mayor detalle lo hasta ahora expuesto. En ella se puede ver cómo el país A tiene ventaja absoluta en la producción de ambos bienes, lo que nos llevaría a pensar, siguiendo la teoría anterior de la ventaja absoluta de Adam Smith, en la ausencia de relaciones comerciales. Sin embargo, y debido a que el país B no es tan ineficiente como el A en la producción del bien Y como en la del bien X, el comercio existe. Si no existiesen los intercambios de bienes y servicios entre países, 1 unidad de X se cambiaría en el país A por 5/6 del bien Y, mientras en el país B el intercambio se realizaría a razón de 1 unidad de X por 3/4 del bien Y. Como A puede obtener una mayor porción de Y intercambiando la unidad del bien X con B que haciéndolo consigo mismo, es lógico pensar por tanto, que ambos países A y B, se beneficiarán especializándose en la producción de X e Y respectivamente.

TABLA 2. Unidades de producto por hora trabajada.

	PAÍS A	PAÍS B
Unidades bien X	6	3
Unidades bien Y	5	4

Al igual que la teoría de la ventaja absoluta, tampoco la de la ventaja comparativa está exenta de contradicciones. Así, podría afirmarse que:

a) El libre comercio es sólo beneficioso si el país suficientemente productivo para resistir la competencia internacional. De esta idea podría deducirse que los países pobres deberían aislarse de la economía internacional, lo que no es cierto como se verá más adelante.
b) La competencia exterior es injusta y perjudica a otros países cuando se basa en bajos salarios. Podría llegar a generarse una explotación laboral que no debe ser permitida, por lo que el comercio entre países debe limitarse.
c) El comercio explota a un país y lo empobrece si dicho país utiliza más trabajo para producir los bienes que exporta, que el que otros países utilizarían para producir los bienes que dicho país recibe a cambio.

BIBLIOTECA VIRTUAL

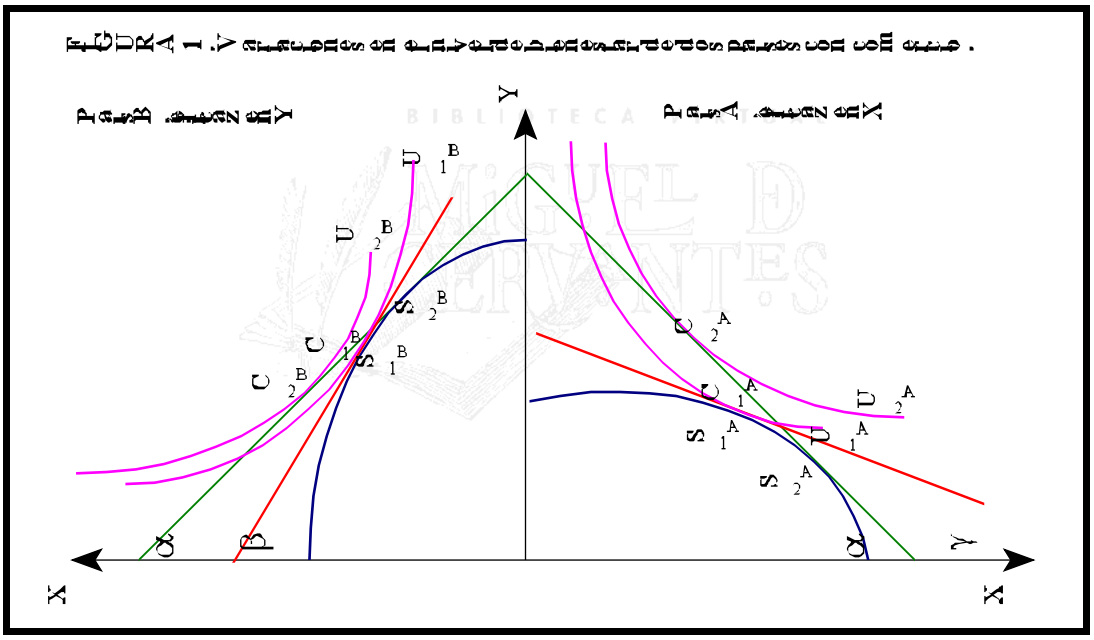
Estas afirmaciones hicieron que la teoría de la ventaja relativa fuese objeto de críticas que sacaron a la superficie las limitaciones que ésta presentaba, y que en 1933 dieron lugar a un estudio más profundo, surgiendo así el teorema de Heckscher y Ohlin. Estas limitaciones eran[3]:

a) *"Los factores de producción son inmóviles entre países".*
b) *"Se presupone información perfecta".*
c) *"Se presupone la existencia de competencia perfecta, es decir, no hay oligopolios ni monopolios".*
d) *"No se reconoce el papel de la tecnología ni del marketing".*
e) *"Tienden a tratar a las empresas como una caja negra, sin tener en cuenta que la empresa es una entidad dinámica y en continuo proceso de cambio".*
f) *"Sólo se tiene en cuenta el factor capital".*
g) *"La definición tomada en consideración para* ***ventaja comparativa*** *sólo considera la productividad de una industria en relación a la industria extranjera, pero elude el tema monetario y obvia por tanto la tasa de salarios de un país en relación a la del extranjero, lo que podría hacer cambiar el signo del comercio".*
h) *"Se suponen costes marginales constantes, lo que induce a pensar que un país maximiza sus ganancias especializándose completamente en la producción del bien para el que goza de ventaja comparativa".*

(3) CANTOS, M. (1998) *Introducción al comercio internacional* (1ª edición), Barcelona, Ed. Ediuoc 1998. pp 31. Y LINDERT, P. H. (1994) *Economía internacional* (1ª edición), Barcelona, Ed. Ariel Economía 1994. pp 30-33. Y KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (1995) *Economía internacional. Teoría y política* (3ª edición), Madrid, Ed. McGraw-Hill 1995. pp 24-26.

La improbabilidad de que las empresas de un país presenten costes marginales constantes, llevó a muchos economistas a sustituir estos costes constantes por costes crecientes, supuesto mucho más acorde con la realidad, ya que a medida que una industria amplía su producción a expensas de otras, es necesario renunciar a cantidades crecientes de los otros bienes para obtener unidades adicionales del bien en expansión.

La aportación de costes marginales crecientes en sustitución de costes marginales constantes no hace surgir una nueva teoría sobre el patrón comercial de los países, pero si logra acercarnos más a la realidad, ya que los países sólo se especializan parcialmente para incrementar su nivel de bienestar como consecuencia del comercio, al pasar de la curva de utilidad U_1 a la curva U_2 en la figura 1.



Siendo: a = Precio relativo en el mercado mundial.
g = Precio relativo en el país A en ausencia de comercio.
b = Precio relativo en el país B en ausencia de comercio.
S_1^A = Nivel de producción del país A en autarquía.
S_1^B = Nivel de producción del país B en autarquía.
S_2^A = Nivel de producción del país A en libre comercio.
S_2^B = Nivel de producción del país B en libre comercio.
C_1^A = Nivel de consumo del país A en autarquía.
C_1^B = Nivel de consumo del país B en autarquía.
C_2^A = Nivel de consumo del país A en libre comercio.
C_2^B = Nivel de consumo del país A en libre comercio.

El precio relativo internacional del bien X está comprendido entre 0,75 y 1,2, mientras que el del bien Y lo está entre 0,83 y 1,33. De estos precios relativos, y como se puede observar en la figura 1, el libre intercambio de bienes y servicios mejora el nivel de bienestar de ambos países. Si el país B se especializa en la producción de Y, y A lo hace en la de X, para posteriormente intercambiar sus excedentes con el otro país, ambos resultan beneficiados, su curva de indiferencia se desplaza hacia el exterior.

Como ya se ha dicho, estas limitaciones hicieron surgir un nuevo teorema con el que dar respuesta a los interrogantes que quedaban por responder en torno al patrón comercial de los países. Surgió así, el ***teorema de Heckscher-Ohlin***, que predice el sentido de los intercambios en función de la abundancia de factores en los países, y de la intensidad con que dichos factores se emplean en la producción de los bienes.

1.1.3.- Teorema de Heckscher-Ohlin.

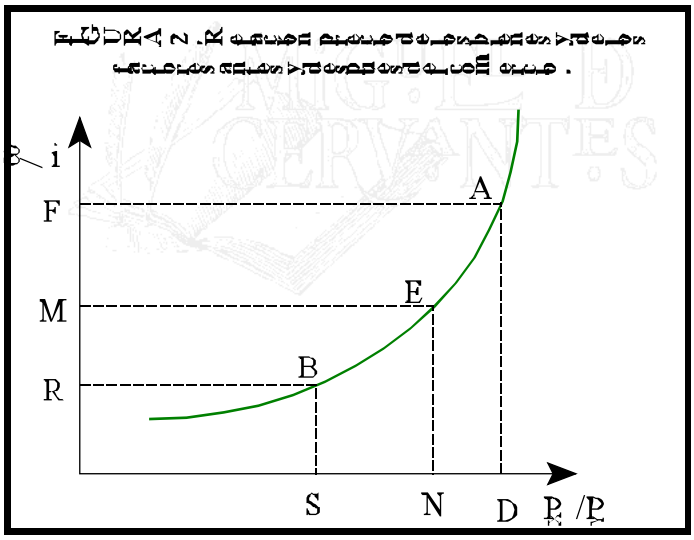
BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

Partiendo de los siguientes supuestos:

a) Existen 2 países, 2 bienes y 2 factores productivos.
b) Los bienes son perfectamente móviles entre países, al considerarse que no existen costes de transporte, ni ninguna otra barrera al comercio.
c) Los factores son perfectamente móviles entre industrias dentro de un país, pero inmóviles entre países.
d) Los países tienen las mismas funciones de producción, de modo que el bien X se obtiene con la misma tecnología en el país A que en el B. Lo mismo ocurre con el bien Y.
e) Cada bien es intensivo en la utilización de un factor productivo. Además estas intensidades factoriales son irreversibles.
f) Los mercados de bienes y factores se caracterizan por ser de competencia perfecta, de modo que ambos se vacían.
g) Los consumidores de ambos países tienen las mismas preferencias.

Heckscher y Ohlin afirman que, la política de libre comercio entre países surge por las diferencias internacionales en los costes de producción, diferencias que se deben a la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en los países, y la proporción en que son utilizados para producir los diferentes bienes. Nace de aquí la llamada ***teoría de las proporciones de los factores*** para explicar las relaciones comerciales entre países. Así, un país A es abundante en factor trabajo, bien porque la proporción entre el trabajo y el capital (el otro factor productivo) sea mayor que en el país B, es decir, definida en términos físicos, la abundancia de trabajo en A quedaría del siguiente modo $[L/K]_A > [L/K]_B$, bien porque la relación por cociente entre el precio del trabajo (w) y el precio del capital (i) sea menor en el

país A que en el país B, es decir, definido en términos económicos, el país A es abundante en trabajo respecto al país B si $[w/i]_A < [w/i]_B$. Cuando esto ocurre, el país A se especializará en la producción de aquel bien que resulta ser intensivo en dicho factor trabajo. Es decir, suponiendo $[L/K]_X > [L/K]_Y$, el país A se especializará en la producción del bien X, y el país B en la del bien Y. Dicho de otra forma, los países exportan los productos que utilizan intensivamente los factores productivos en los que son abundantes. El efecto de este tipo de política comercial es la igualación de los precios de los factores entre países pese a la ausencia de movimientos migratorios de factores entre ellos. El motivo se encuentra en el hecho de que los factores emigran indirectamente, a través del intercambio de bienes entre países, lo que termina por igualar los precios de los bienes y de los factores entre países. Esta igualación se recoge gráficamente en la figura 2, donde se representan los precios relativos de los bienes $[P_X/P_Y]$ y de los factores [w/i] para ambos países antes y después del intercambio de bienes y servicios.



El país A, abundante en factor trabajo se especializa en la producción del bien X intensivo en dicho factor. Por su parte, el país B, abundante en factor capital se especializa en la producción del bien Y intensivo en dicho factor. Esto hace que, en ausencia de comercio, los precios relativos de los bienes y de los factores sean distintos en los diferentes países. Sin embargo, una vez que las relaciones de intercambio han entrado en juego, los precios relativos de los bienes y de los factores terminan por igualarse. Las exportaciones del bien X por parte de A, hacen que el precio del bien X se eleve en A al tiempo que se reduce en el otro país. Simultáneamente, las importaciones del bien Y por parte de A, hacen que el precio de dicho bien disminuya en A, al tiempo que se incrementa en B. Estas variaciones en los precios de los bienes, dan lugar a una subida en los precios relativos de los bienes en A, y a una caída en B hasta que ambos se igualan en N.

Lo mismo ocurre respecto a los precios relativos de los factores. Cuando A exporta el bien X, está exportando factor trabajo, lo que eleva el precio de su trabajo, al tiempo que se reduce en B. Por su parte, A importa el bien Y, intensivo en capital, procedente del país B. Estas importaciones del bien Y hacen que A experimente un abaratamiento en el precio del factor intensivo del bien importado, es decir, un abaratamiento en el factor capital. Del mismo modo, el país B experimenta un encarecimiento en el precio del factor capital, ya que es el factor utilizado intensivamente en la producción del bien Y que él vende al país A. Estas variaciones en los precios de los factores darán lugar a una subida en el precio relativo de los factores en A, mientras estos mismos precios relativos caen en B hasta que ambos se igualan en M.

La tabla 3 recoge los precios relativos de los bienes y de los factores en ambos países, antes y después del intercambio de bienes entre ellos.

TABLA 3. Precios relativos de bienes y factores por países antes y después del comercio.

	Antes del comercio		Después del comercio	
	País B	País A	País B	País A
Precios relativos de los bienes (P_x/P_y)	OD	OS	ON	ON
Precios relativos de los factores (P_x/P_y)	OF	OR	OM	OM

Fuente: Elaboración propia.

Esta aportación de Heckscher y Ohlin, aunque muy útil durante años para explicar las relaciones comerciales entre países, especialmente a raíz de la erosión de la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo, presenta también sus inconvenientes, los primeros surgieron con las críticas de Leontief.

El Premio Nobel de Economía Wassily Leontief en 1954, contrastó las predicciones del teorema de Heckscher-Ohlin con la realidad que ésta trataba de explicar. Su objetivo era concluir:

a) Si el teorema de Heckscher- Ohlin era correcta.
b) Si la economía de Estados Unidos era abundante en capital en relación con las economías con las que comerciaba.

Para el desarrollo de su estudio, Leontief calculó la intensidad del factor capital en relación al del factor trabajo en las industrias exportadoras de Estados Unidos, así como en las industrias competidoras de los bienes que se importaban. Los resultados obtenidos, que

sorprendieron a un alto número de economistas, hicieron surgir la denominada ***Paradoja de Leontief***.

Estos resultados mostraban a un Estado, el Norteamericano, exportador de bienes intensivos en factor trabajo, e importador de bienes intensivos en capital, cuando el país se mostraba claramente abundante en capital. Mientras la segunda conclusión a contrastar resultaba ser cierta, la primera era negada. El teorema de Heckscher-Ohlin dejaba de tener validez para explicar el patrón comercial, al menos el de Estados Unidos.

Otros investigadores trataron de contrastar con posterioridad, la validez o no del teorema de Heckscher y Ohlin. Así se llegó a la conclusión de que con anterioridad a 1899 y con posterioridad a 1972 la teoría tiene total validez, Estados Unidos exporta bienes intensivos en el factor en el que es abundante, el capital. Sin embargo, en el periodo comprendido entre esas dos fechas, la teoría de las proporciones factoriales no es capaz de explicar el comercio norteamericano. Sólo al excluir del estudio a aquellas industrias dedicadas a la explotación de recursos naturales, el modelo de Heckscher y Ohlin vuelve a cobrar sentido al corresponderse con la realidad.

Trataron de buscarse explicaciones a esta paradoja, de modo que no se invalidase la teoría de las proporciones factoriales. Se afirma así, que Leontief no incluyó el valor del capital humano en sus cálculos. La formación de la mano de obra requiere capital, por lo que los bienes obtenidos por esta mano de obra formada deben considerarse intensivos en capital y no en trabajo.

El modelo logró resarcirse y salir a flote al reformularse, no en términos de bienes intercambiados, sino en términos del contenido factorial de las exportaciones e importaciones. Para ello, Heckscher, Ohlin y Vanek, definen abundancia factorial en un determinado factor productivo, del modo en que Bajo Rubio, citando a Vanek[4] recoge. Un factor sera abundante, si su participación en la oferta mundial de dicho factor excede la participación del consumo de dicho país en la producción mundial, es decir, [F/Fm] > c, siendo F y Fm la dotación del factor F en el país A y en el mundo en su conjunto respectivamente, y c la participación del consumo del país A en la producción mundial.

La crítica de Leontief, y la aportación de Vanek, aunque validaron el modelo, lo dejó lo suficientemente tocado como para que las críticas se multiplicaran. La semilla de la duda había sido sembrada y las críticas al modelo surgieron. Entre los principales inconvenientes detectados en torno al modelo se destacan:

a) El modelo de Heckscher-Ohlin predice una continua expansión del comercio entre países desarrollados y el mundo subdesarrollado. Esta predicción todavía no se ha cumplido, y

(4) VANEK, J. (1962) *International trade: theory and economic policy*, Homewood, Illinois, Ed. Richard D. Irwin, 1962. Citado en BAJO RUBIO, O. (1996) "Teorías del comercio internacional: una panorámica" Revista Ekonomiaz, *Rev. Vasca de Economía nº 36, 3º cuatrimestre de 1996*. País Vasco, Ed. Departamento de Justicia, Economía, Trabajo y Seguridad Social. pp 12-25.

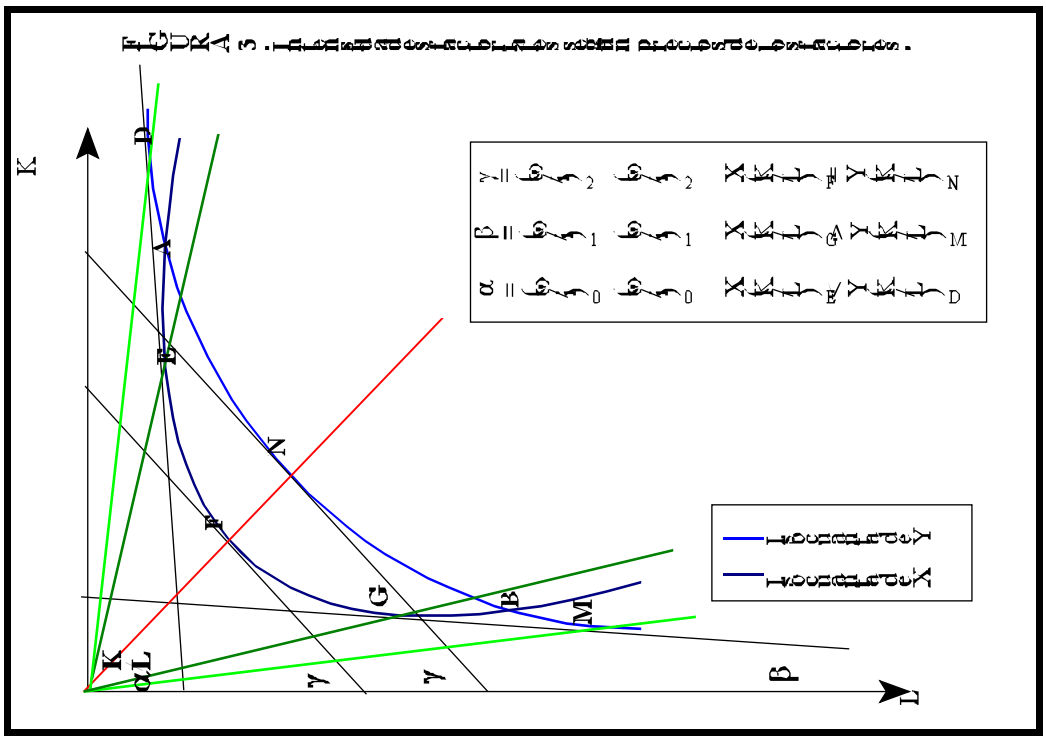
dado que las relaciones entre los países desarrollados se expanden cada vez con mayor fuerza frente a las relaciones Norte-Sur, parece poco probable que vaya a cumplirse en un futuro.

b) Según el modelo, los precios de los factores dependen sólo de los factores asignados, lo que no es cierto, ya que éstos se ven también influidos por los beneficios, las regulaciones económicas...

c) Los supuestos de partida resultan ser excesivamente restrictivos, lo que resta credibilidad al modelo como teoría explicativa del comercio mundial.

d) La abundancia física de un factor en un país no tiene por qué coincidir con su abundancia en términos económicos. Un país puede por tanto ser abundante en capital en términos físicos, y en trabajo en términos económicos. La causa sería la cualificación de la mano de obra, y consecuentemente los altos precios pagados a ese factor productivo. En este caso el modelo no es capaz de explicar la especialización productiva, ni el patrón de comercio. (Esta crítica surgió de la ***Paradoja de Leontief***)

e) El modelo supone, que un bien intensivo en trabajo lo es independientemente de los precios de los factores, lo que no es del todo cierto. Como se observa en la figura 3, si las curvas isocuantas de los 2 bienes se cortan en 2 puntos A y B, la intensidad factorial de los bienes en el país variará en función de los precios relativos de los factores[5].



Fuente: LINDERT, P. H. (1994). *Economía internacional* (1ª edición). Barcelona, Ed. Ariel Economía 1994.

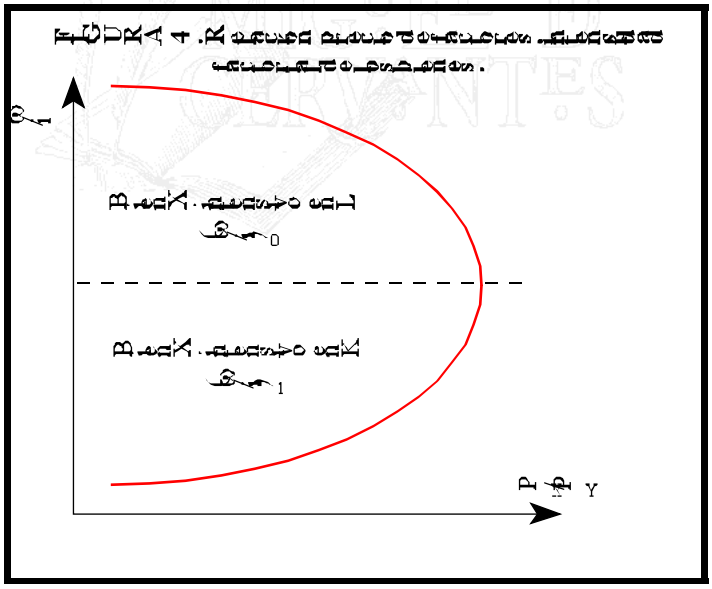
(5) CHACHOLIADES, M. (1982) *Economía internacional*. (1ª edición), Méjico, Ed. McGraw-Hill, 1982. pp 140-142.

Cuando los precios relativos de los factores en el país son $(\omega/i)_0$, el bien Y resulta ser más intensivo en capital que el bien X, ya que $(K/L)_D$ es mayor que (K/L)E. Sin embargo, si los precios relativos de los factores que imperan en el país son $(\omega/i)_1$, los bienes se hacen reversibles en sus intensidades. En este caso el bien X será más intensivo en capital que el bien Y, debido a que $(K/L)_G$ es mayor que $(K/L)_M$.

Esta variación en la intensidad de los factores cambia la correspondencia entre precios de los factores y de los bienes, de modo, que no se puede afirmar como hicieron Heckscher y Ohlin, que la igualación de los precios relativos de los bienes entre países por el libre cambio, conduzca a la igualación de los precios relativos de los factores, ya que un bien puede ser intensivo en un factor, y en el factor contrario en el otro país.

De este modo, la relación entre precios relativos de los factores y de los bienes en un país no es la recogida en la figura 2, sino que esta es modificada, y pasa a ser la que se observa en la figura 4.

BIBLIOTECA VIRTUAL



f) El modelo es estático, y no ve el comercio dinámico derivado de los cambios tecnológicos.

Aunque con la reformulación, el modelo sigue siendo válido, como consecuencia de todas estas críticas se hizo necesario el desarrollo de nuevas teorías con las que explicar el patrón comercial, que dejó de ser inter-industrial, para pasar a ser intra-industrial[6]. Además, la existencia de rendimientos a escala constantes en las industrias, estaban empezando a ser puestos en duda, ya que en la práctica, cada vez más industrias se caracterizaban por presentar economías de escala[7] o rendimientos crecientes. Por otro lado, la ventaja comparativa en industrias intensivas en conocimientos tecnológicos es dinámica, varía constantemente, por lo que los modelos hasta ahora analizados y dedicados al análisis fundamentalmente estático, dejan de tener cabida en el estudio del patrón comercial. Surge así la teoría de las ***economías de escala*** cuyo máximo exponente, aunque no el primero es Krugman.

1.2.- Teorías más recientes.

Dentro del segundo grupo de teorías, las que afirman que los países tienden a exportar aquellos bienes en cuya producción presentan ventajas, por contar con economías de escala en su producción, o por estar más desarrollados.

1.2.1.- Teoría de las economías de escala.

Con ella se trató de dar respuesta al patrón de comercio existente, cuando las economías de escala, tanto internas como externas,[8] comienzan a ser tema de preocupación entre los teóricos del comercio, y cuando el comercio intra-industrial cobra fuerza frente al inter-industrial.

---

(6) Con el término **Comercio Inter-industrial** se describe el comercio que tiene lugar entre industrias diferentes. Con el término **Comercio Intra-industrial** se describe el comercio que tiene lugar entre empresas de una misma industria, es decir, el intercambio de bienes ligeramente diferentes, que utilizan las mismas combinaciones de factores de producción ya sea trabajo sin cualificar, frente al cualificado, frente al capital o frente a la dotación de recursos naturales. Para medir la parte de comercio entre intra-industrial como parte del comercio total, se recurre, como expusieron Grubel y Lloyd, al cociente entre la suma de los valores absolutos de los desequilibrios comerciales del país y la suma de los flujos comerciales.

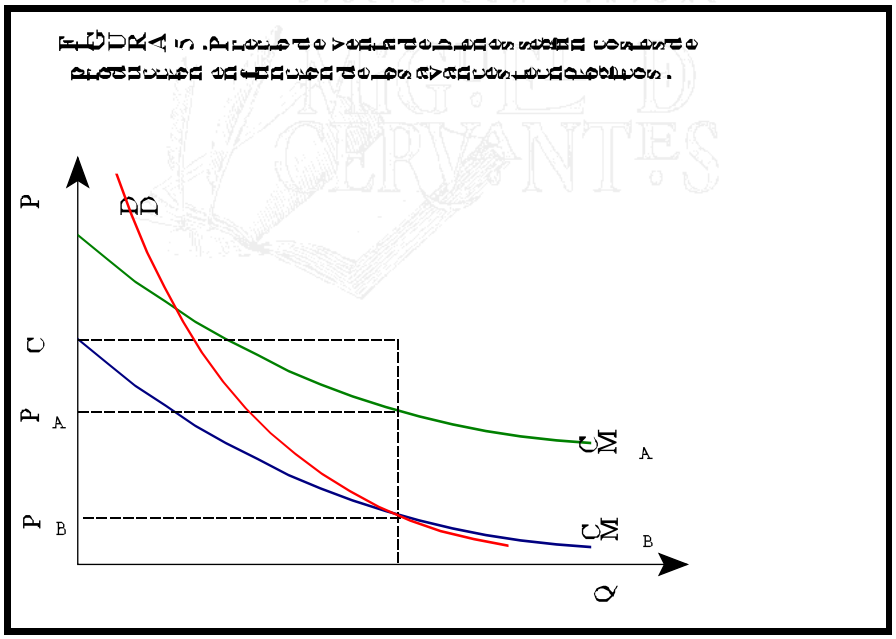
$$\frac{\sum |X_s^1 - M_s^1|}{\sum (X_s^1 + M_s^1)}$$

(7) Se entiende por economía de escala, el porcentaje en el que se reducen los costes medios al aumentar todos los inputs en un porcentaje dado. O dicho de otro modo, existen economías de escala siempre que una expansión equilibrada de todos los inputs provoque una caída en los costes medios. Es un fenómeno propio de aquellas industrias en las que únicamente sobreviven empresas de producción de gran tamaño.

(8) Las economías de escala externas son ganancias de productividad y reducciones de costes que una empresa individual consigue de la expansión de otras empresas en la industria. Las economías de escala interna consisten por su parte en la expansión de la producción de la propia empresa, que aumenta su productividad y reduce su coste medio.

Si las economías de escala son de carácter externo, el país en cuestión se enfrentará a bajos costes de producción de ese bien, por lo que si estas economías de escala externas hacen su aparición en la producción de un mismo bien en dos países distintos, lo lógico es pensar que ambos se especializarán en la producción de ese bien, y el comercio mundial, de existir, tendrá que ser intra-industrial.

Bajo este tipo de economías de escala no existe garantía de que el bien sea producido por el país más eficaz, de lo que se deduce que el comercio puede llegar a dejar al país peor de lo que estaría en ausencia de comercio. El motivo es que, el país que alcanza primero los nuevos conocimientos tecnológicos, que hacen surgir las economías de escala, es precisamente el que se especializa en la producción, cuando puede ser el país menos eficiente en su producción. El comercio, por tanto, podría llegar a ser perjudicial, dejando a los países peor de lo que estarían en ausencia de comercio. La figura 5 recoge aquí expresado.



Fuente: KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (1995) *Economía Internacional. Teoría y política*. Madrid, Ed. McGraw-Hill, 1995.

El país A es el más avanzado tecnológicamente, y el que primero consigue reducir sus costes medios, por eso, cuando el país B demanda el bien Q decide importar el producto al precio P_A, ya que producirlo le saldría, al menos inicialmente, más caro. Su valor sería de C si lo obtuviese el país B que todavía no se ha adaptado a la nueva tecnología. Sin embargo, si el país logra hacerse con los mismos conocimientos tecnológicos que A, y consigue reducir sus costes medios, el precio de venta del bien disminuiría hasta el nivel P_B, valor inferior, incluso al precio al que el bien es ofertado por el país A.

Esto podría llevar a pensar que la introducción de barreras comerciales podría resultar ventajosa. Nada más lejos de la realidad ya que las economías de escala externas se caracterizan,

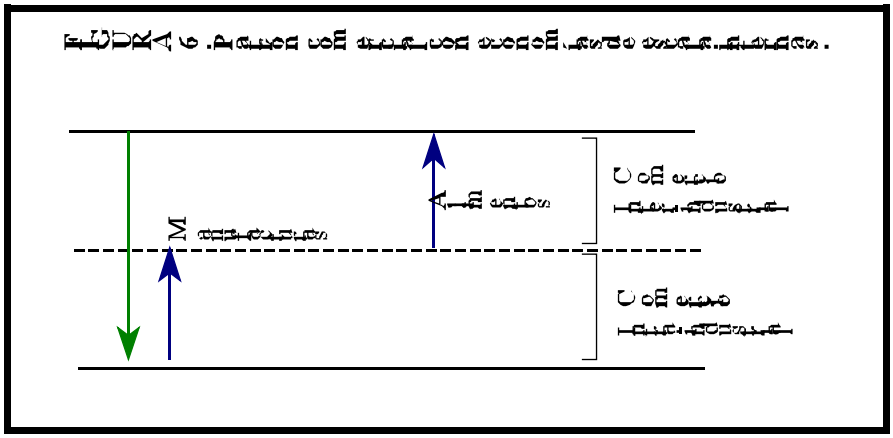
en la mayoría de los casos, por ser dinámicas, de modo que el tiempo hace que otras empresas imiten a la más avanzada, beneficiándose de sus conocimientos, y reduciendo sus costes medios de producción. El periodo de tiempo será más breve si existe comercio, que si no lo hay. Por lo tanto, la no existencia de barreras a las relaciones internacionales favorece el nivel de bienestar mundial, ya que reduce el periodo de tiempo durante el que la producción se localiza en los países menos eficientes.

Por su parte, si las economías de escala existentes lo son de carácter interno, el estudio cambia. Se parte de un modelo de competencia monopolística ya que, para poder sobrevivir en el mercado, es necesario que la empresa produzca por encima de una cierta escala mínima, debiéndose por tanto olvidar la existencia de competencia y de empresas precio-aceptante, aunque el mercado sí presenta, sin embargo, las características propias de la competencia monopolística[9] por lo que las empresas obtienen productos diferenciados.

A su vez las economías de escala impiden a un país obtener, dentro de su territorio y por si mismo, toda la variedad de productos. Así, aunque ambos países pueden producir algunas manufacturas, producirán diferentes bienes, lo que favorece el comercio entre países, ya no sólo entre los diferentes sectores económicos, sino también, dentro de un mismo sector. El patrón de comercio será por tanto inter e intra-industrial, tal y como se recoge en la figura 6, siendo A y B países con ventaja comparativa en la producción de alimentos y manufacturas respectivamente[10].

(9) La competencia monopolística es una combinación del monopolio y de la libre competencia. Es un monopolio en el que la empresa individual tiene cierto control sobre el precio de su producto, maximizando beneficios mediante la reducción de la producción que obtendría en condiciones de competencia perfecta. Su nacimiento se debe tanto, a la proliferación de productos diferenciados (tanto en calidad como en sus características) que los consumidores consideran sustitutos parciales de otros bienes en la misma industria, de modo que cada empresa goza de una situación de monopolio sobre su propio bien, pero al competir estrechamente con otros productos no se puede extraer, al menos durante largos periodos de tiempo, beneficios puros sobre los costes, como a la existencia de economías de escala internas que impiden que las empresas pequeñas se incorporen al mercado, quedando así invalidada la competencia perfecta.

(10) Finger y Chipman afirmaron que es la agregación que se haga de los distintos bienes, la que nos permite determinar si el comercio entre bienes es de carácter intra-industrial o inter-industrial, y no tanto el grado de sustituibilidad de los bienes.



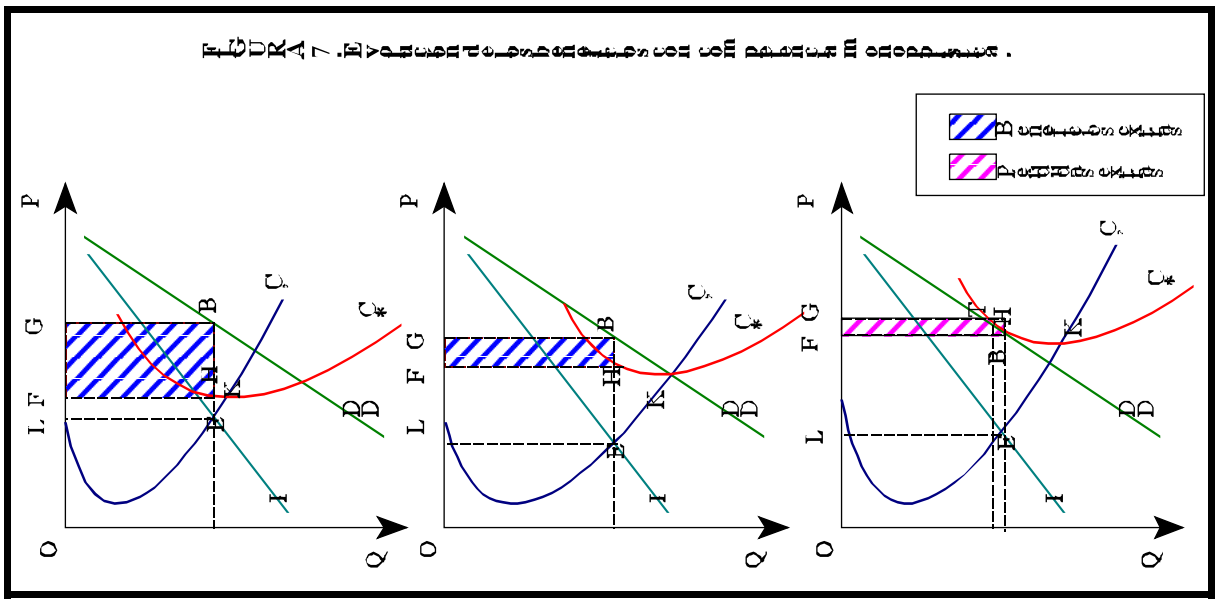
Fuente: KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (1995) ***Economía Internacional. Teoría y política*****. Madrid, Ed. McGraw-Hill, 1995.**

Cuando el comercio intra-industrial es el dominante, las ganancias del comercio son enormes. Los efectos sobre la redistribución de la renta son pequeños. Sin embargo, surgen ganancias adicionales del comercio intra-industrial, de modo que todo el mundo gana con el comercio.

Por un lado, y en el corto plazo, se beneficia la empresa, que al abrirse su país al comercio con otros territorios en los que no existe producción para dicho bien, se encontrará con una demanda más amplia. La mayor demanda le permite obtener beneficios monopolistas. Sin embargo, en el medio, largo plazo, estos altos beneficios atraerán a nuevos empresarios, que ofrecerán productos parcialmente sustitutivos del que se adquiría inicialmente. Irán penetrando empresarios en el mercado hasta que el precio del bien no exceda su coste medio.

Por otro lado, y debido a la entrada de nuevas empresas, también los consumidores se sentirán afectados positivamente por la apertura de los países al comercio. El motivo es que los precios de venta de los bienes se reducen, aunque no alcancen nunca los de la competencia perfecta, y los consumidores obtendrán por tanto un mayor excedente. Asimismo, los consumidores se benefician de la existencia de una mayor gama de productos sustitutivos con los que satisfacer sus necesidades, de modo que siempre resultará más sencillo encontrar un producto que satisfaga con mayor precisión sus necesidades.

Gráficamente, los efectos beneficiosos para una y otra parte quedan recogidos en la figura 7. En ella se observa como a medida que pasa el tiempo, los grandes beneficios obtenidos por la empresa monopolística atraen a nuevos compradores que se especializan en la producción de productos semejantes, esto hace que se incremente la producción y se reduzcan en parte los precios de venta de los bienes, beneficiando al consumidor y perjudicando al productor inicial, que ve cómo los beneficios obtenidos en el primer momento se aminoran. Nuevos competidores dejarán de ser atraídos cuando los costes medios y la demanda se hagan tangentes, ya que la venta de una cantidad superior de bien sólo dará lugar a pérdidas.



Fuente: Elaboración propia.

Se puede asimismo afirmar, y debido a la existencia de estas mayores ganancias derivadas del comercio cuando éste tiene carácter intra-industrial, que el lucro obtenido por los países será máximo cuando la dotación factorial de los países que van a comerciar es idéntica, ya que sólo en esos momentos se garantiza que el comercio entre ellos es 100% intra-industrial.

1.2.2.- Teoría del comercio estratégico.

1.2.2.1.- Comercio intra-industrial, calidad de los bienes.

El comercio intra-industrial en el que la Teoría de las economías de escala nos ha introducido, y que goza cada vez de mayor peso en el conjunto de los flujos comerciales, especialmente en el de los países desarrollados, ha de ser objeto de un análisis más detallado.[11]

Como ya se ha indicado, el comercio intra-industrial surge del intercambio de bienes entre empresas de una misma industria. Este tipo de comercio encuentra su fuente de apoyo en la competencia monopolística[12], mercado caracterizado por el hecho de que cada empresa del sector obtiene productos diferenciados, y dónde las economías de escala crecientes se imponen, por lo que las empresas tratan de ampliar su mercado de ventas lo máximo posible vendiendo en el exterior.

(11) La importancia de dicho comercio reside en las ganancias adicionales que genera, y que exceden de las de la ventaja comparativa: al permitir a los países beneficiarse de mercados más grandes, generar economías de escala mayores, y obtenerse una menor variedad de productos en cada país, pero con mayor productividad y menores costes.

(12) El término competencia monopolística ha sido recogido en el pie de página 9.

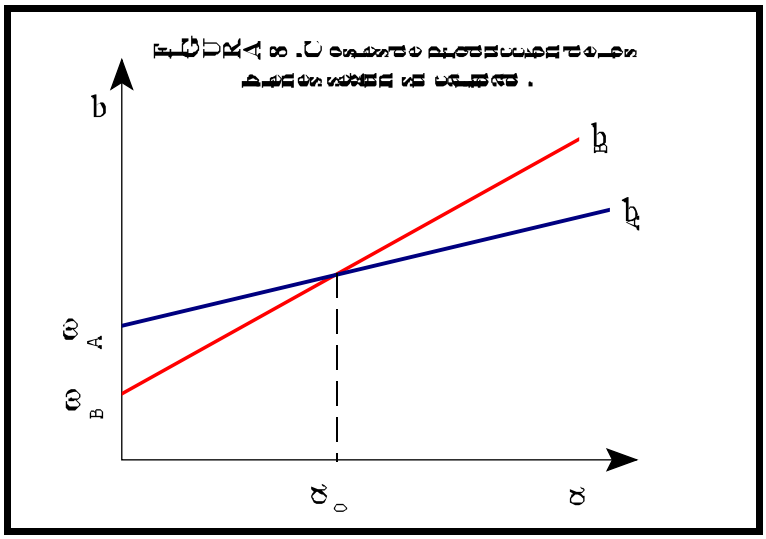
En la década de los 80, numerosos economistas se iniciaron en el estudio del comercio de bienes no homogéneos, y nos dejaron su legado en forma de modelos. Para comprender estos modelos, lo primero que hay que hacer es definir la calidad de los productos, y debido a las dificultades de que las distintas variedades del artículo sean obtenidas en cada país, ver cuales se obtendrán en cada uno de ellos. Este hecho, unido a la consideración de preferencias similares en los consumidores de los distintos países, se convierte en la clave del comercio intra-industrial.

Para definir la calidad de un bien Falvey, citado por Gandolfo,[13] introdujo el parámetro θ, esencial a la hora de determinar en que país resulta más barato obtener un bien según su calidad. Para ello Falvey considera:

$$b_A = T_A + \theta\, i_A$$
$$b_B = T_B + \theta\, i_B \quad / \quad i_A < i_B \quad y \quad T_A > T_B$$

Siendo A y B dos países que obtienen bienes diferenciados, uno de mayor calidad que el otro, y b_A y b_B, los costes de producción del bien diferenciado en cada uno de los países A y B respectivamente. T_A, T_B, i_A, i_B, los costes del factor trabajo y capital respectivamente en los países A y B.

La representación gráfica de las dos primeras igualdades recogida en la figura 8, permite afirmar que el país A obtendrá a menor coste todos aquellos bienes de calidad superior a θ_0 ($\theta_A > \theta_0$), mientras que al país B le resultará más barato obtener aquellos bienes de menor calidad ($\theta_0 > \theta_B$).



Fuente: GANDOLFO, G. (1998) ***International trade theory and policy.*** **(1ª edición), Roma, Ed. Springer, 1998.**

(13) FALVEY, R. E. (1981). "Comercial Policy and Intra-industry trade", Journal of International Economics nº 11, Cambridge, Massachusetts, Ed. Harvard University. pp 495-511. Citado en GANDOLFO, G. (1998). *International trade theory and policy*, (1ª edición). Roma, Ed. Springer, 1998

El valor de α_0 cuando bA = bB es:

$$\alpha_0 = \frac{\omega_A - \omega_B}{i_B - i_A}$$

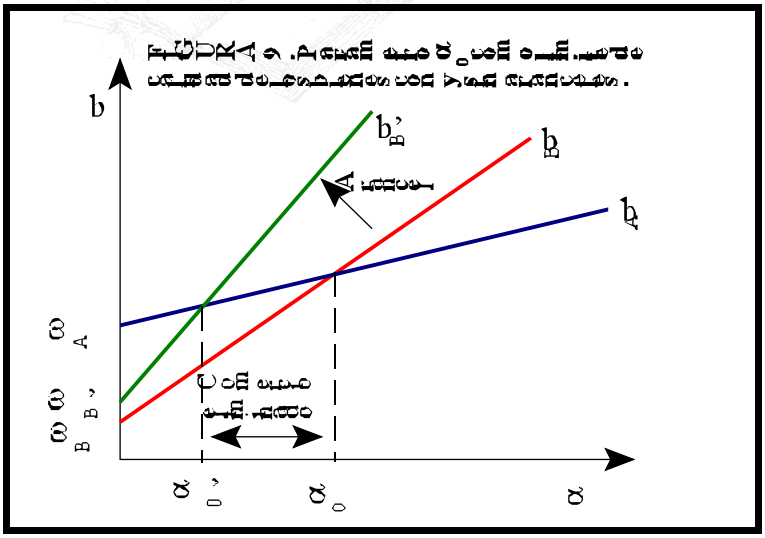
Para cualquier otro valor de α, $b_A \ldots b_B$, y:

$$b_A - b_B = \frac{(\omega_A - \omega_B)(\alpha_0 - \alpha)}{\alpha_0}$$

Por su parte, las dos últimas desigualdades permiten afirmar, y gracias al teorema de Heckscher-Ohlin, que el país A es abundante en capital, mientras el país B lo es en trabajo.

La unión de ambas consideraciones conducen al hecho de que la calidad de los bienes mantiene una relación positiva con el factor capital, siendo los países abundantes en dicho factor los que se convierten en exportadores netos de los bienes intensivos en él, y consecuentemente en los de mayor calidad.

Unos años más tarde, el propio Falvey, junto a Kierzkowsk[14] destacaron el papel de los aranceles en el comercio intra-industrial, reduciendo su volumen, y eliminando el de los bienes cuya calidad se sitúa entre α_0 y α'_0, niveles de calidad representados gráficamente en la figura 9.



Fuente: GANDOLFO, G. (1998). *International trade theory and policy*. (1ª edición), Roma, Ed. Springer, 1998.

El libre comercio resulta por tanto conveniente, ya que su ausencia obliga a los países a producir bienes para los que no están preparados, dejando insatisfechas las necesidades de sus ciudadanos. (En el caso recogido en la figura 8, los del país A).

(14) FALVEY, R. E., y KIERZKOWSKI, H. (1987). "Product Quality, Intra-industry Trade and (Im)perfect Competition". En KIERZKOWSKI, H. (1987). *Protection and Competition in International Trade: Essays in Honor of W. M. Corden* (1ª edición). Oxford, Ed. Blackwell Publisher, 1987. pp 143-161.

1.2.2.2.- Comercio bajo competencia monopolística.

Como ya se ha indicado, es el régimen de competencia monopolística, el que permite a las empresas diferenciar sus artículos de los del resto de empresas, unido a las economías de escala que surgen, y al hecho de que los productos se obtengan a costes más bajos en unos u otros países según su calidad (como se acaba de ver), lo que da sentido al comercio intra-industrial.

Para analizar el comercio bajo este tipo de mercados, partiremos de los siguientes supuestos[15]:

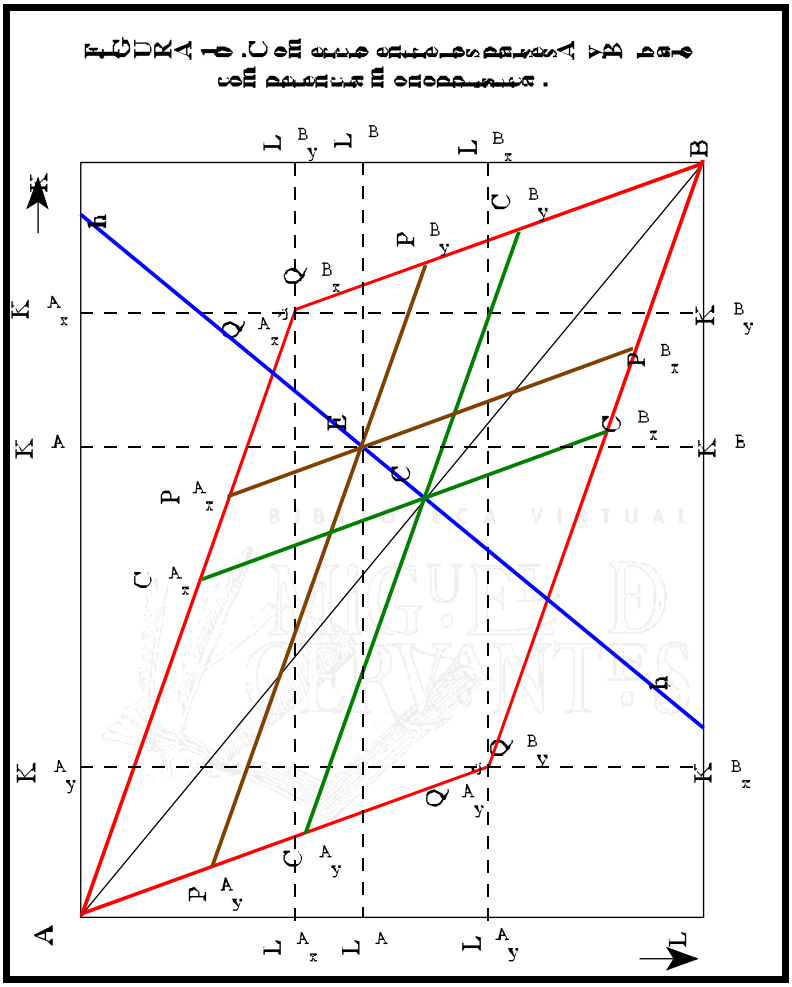
a) Existe libertad de entrada en el mercado, por lo que hay muchos y pequeños monopolios que no logran obtener beneficios monopolísticos.
b) Cada empresa produce un bien diferente en calidad y características.
c) Cada empresa actúa como monopolio, por lo que tiene cierto poder de decisión sobre el precio de venta de los bienes.
d) Se consideran dos países, A y B.
e) Se suponen preferencias idénticas y homotéticas para todos los consumidores en ambos países.
f) Se consideran dos sectores, uno de ellos el del bien "y", homogéneo y que actúa en competencia perfecta, el otro, el del bien "x", diferenciado y que actúa bajo competencia monopolística. Cada país A y B, obtienen una variedad del bien "x", x_1 y x_2 respectivamente.
g) El sector del bien "y" presenta economías de escala constantes, y el del bien "x" economías de escala crecientes.
h) Ambas industrias utilizan capital y trabajo en la producción.
i) Ambos factores productivos son móviles.
j) La economía se encuentra en pleno empleo, es decir, no hay recursos productivos ociosos.

Bajo estos supuestos, el equilibrio comercial se puede obtener gráficamente a través de la caja de Edgeworth, en la figura 10.

En la figura 10, el país A es abundante en capital, y el país B en trabajo. Tanto en A como en B, el bien "y" es intensivo en trabajo, y el bien "x" lo es en capital. La recta hh', tiene como pendiente el precio relativo de los factores en el mercado mundial. Q^A_x es un indicador de la dotación de factores (tecnología), empleada por el país A para producir el bien x. Q^A_y es un indicador de la dotación de factores (tecnología), empleada por el país A para producir el bien

(15) GROSSMAN, G. M. (1993) *Imperfect competition and international trade*, (2ª edición). Cambridge, Massachusetts, Ed. MIT Press, 1993. pp 217-220. Y GANDOLFO, G. (1998). *International trade theory and policy*, (1ª edición). Roma, Ed. Springer, 1998. pp 251-252.

y. Q^B_x es un indicador de la dotación de factores (tecnología), empleada por el país B para producir el bien x. Q^B_y es un indicador de la dotación de factores (tecnología), empleada por el país B para producir el bien y.



Fuente: GANDOLFO, G. (1998). *International trade theory and policy*. (1ª edición), Roma, Ed. Springer, 1998.

Suponemos que A y B tienen dotación factorial distinta, y que ésta viene dada por el punto E perteneciente a la recta hh'. El país A poseerá por tanto L^A trabajo y K^A capital. El país B el resto, K^B capital y L^B trabajo.

Con esta dotación factorial, dadas las tecnologías que cada país tiene, y la igualación de los precios relativos de los factores entre países, debido a la libre movilidad de los recursos productivos, se puede afirmar, que el país A obtendrá P^A_x unidades del bien x_1, y P^A_y del bien y, mientras el país B obtiene P^B_x unidades del bien x_2, y P^B_y del bien y.

Como la estructura de la demanda se ha considerado igual en ambos países, el consumo debe situarse en la diagonal de la caja, exactamente en el punto C, punto de corte entre la diagonal y la recta que recoge el precio relativo de los factores a nivel mundial. Este punto C

indica que el país consume C^A_x unidades del bien x, y C^A_y del bien y, mientras que los ciudadanos del país B adquieren C^B_x unidades del bien x y C^B_y del bien y. El país A exporta por tanto bien x e importa bien y, mientras que el país B exporta bien y, e importa bien x. Sin embargo, el hecho de que el bien x se divida en x_1 obtenido en A, y x_2 producido únicamente en B, nos permite concluir que el país A es exportador neto del bien x ya que no sólo exporta (x_1), sino que también importa (x_2), y el país B es importador neto, al comprar en el exterior (x_1), y vender al exterior (x_2)[16].

Si la dotación factorial de los países A y B no se sitúa sobre la línea hh', el patrón comercial cambiará. Si E se sitúa en la línea AQ^A_x el comercio será básicamente inter-industrial, pero si se sitúa en la diagonal (dotación factorial idéntica en ambos países), el comercio será 100% intra-industrial. Sólo en posiciones intermedias como la reflejada en la figura 10, el comercio tiene una componente intra-industrial, y otra inter-industrial[17].

Analíticamente, el valor del comercio puede ser determinado con el siguiente modelo[18]:

La función de utilidad de los consumidores es:

$$U=[\sum_x C_x^{\beta}]^{\frac{\alpha}{\beta}} \times C^{1-y_y} \qquad \text{tal que } 0<\$<1;\ 0<\text{"}<1 \qquad (1)$$

Considerando C_x el consumo de los distinto bienes heterogéneos, C_y el consumo del bien homogéneo, y " la parte de renta destinada la consumo del bien homogéneo. Se sabe además que para bienes con elasticidad de sustitución imperfecta $<1, y que la elasticidad de sustitución entre los bienes diferenciados es 1/(1-$).

La restricción presupuestaria de los consumidores en su conjunto es:

$$C_y+\sum_x P_x C_x=R \qquad \text{tal que } P_x \text{ es el precio de los bienes heterogéneos.} \qquad (2)$$

La demanda del bien homogéneo es:

$$C_y=(1-\alpha)R \qquad (3)$$

(16) La explicación de este comercio neto se encuentra como indicó Falvey, en la calidad de las distintas variedades del bien x, y en la dotación factorial de cada país, que impiden a cada uno de ellos obtener todas las variedades existente.

(17) DONALD, R. D. (1995). "Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach", *Journal of International Economic v 39, nº 3/4*. Cambridge, Massachusetts, Ed. Harvard University, Noviembre 1995 v 39, nº 3/4. pp201-234.

(18) GROSSMAN, G. M. (1993) *Imperfect competition and international trade*, (2ª edición). Cambridge, Massachusetts, Ed. MIT Press, 1993. pp 217-223.

La función de costes del bien homogéneo es idéntica en ambos países, ya que ambos tienen igual tecnología, y el precio de los factores de producción se iguala en ambos como consecuencia del comercio.

Siendo b la función de costes.

$$b_y(A) = b_y(B) \tag{4}$$

Sabiendo además que el país A cuenta con una parte θ del ingreso mundial, y que las preferencias son homotéticas, el país consumirá dicha proporción θ del output mundial de cada bien. Así tenemos que:

$$C_y^A = \lambda(y_0 + Y_0)$$ Consumo de y. (5)

$$C_x = \lambda x$$ Consumo de x, para cada (n+N) bienes diferenciados. (6)

Siendo: "x"= Cantidad total producida a nivel mundial de los bienes diferentes.
"C_y"= Consumo que hace el país A del bien homogéneo y.
"y_0"= Cantidad del bien y producido por el país A.
"Y_0"= Cantidad del bien y producido por el país B.
"n"= número de los distintos bienes heterogéneos obtenidos por el país A.
"N"= número de los distintos bienes heterogéneos obtenidos por el país B.

El país A es exportador neto de los bienes diferenciados, e importador neto del bien homogéneo.

Las importaciones que el país A realiza del bien homogéneo son:

$$C_y - y_0 = \lambda Y_0 - (1-\lambda)y_0 \tag{7}$$

Las exportaciones de bienes heterogéneos son: $(1-\theta)x$ para cada variedad del bien x que produce el país A (n), y sus importaciones de las variedades que se obtienen en el país B son θx para cada variedad de x que importa (N).

De aquí se deduce que el balance comercial total del país A es:

$$\lambda Y_0 - (1-\lambda)y_0 = n\theta(1-\lambda)x - N\theta\lambda x \tag{8}$$

El valor de las exportaciones brutas de los bienes diferenciados es:

$$npx(1-\lambda)=(n+N)px\delta(1-\lambda) \tag{9}$$

Siendo * la participación del país A en la producción de bienes diferenciados.
Las exportaciones netas de los bienes diferenciados son:

$$npx(1-\lambda)-Npx\lambda=(n+N)px[\delta(1-\lambda)-(1-\delta)\lambda]=(n+N)px(\delta-\lambda) \tag{10}$$

De aquí se deduce que el valor total a nivel mundial del comercio bruto es:

$$T_G=(n+N)px[\delta(1-\lambda)+(1-\delta)\lambda] \tag{11}$$

Y que el valor total a nivel mundial del comercio neto es:

$$T_N=(n+N)px(\delta-\lambda) \tag{12}$$

La diferencia entre el comercio bruto y el neto es el comercio intra-industrial del país A, y que gozará de tanto mayor peso cuanto mayor sea 8, y menor sea *.

$$T_i=2(n+N)px\lambda(1-\delta) \tag{13}$$

1.2.3.- Teoría del ciclo de vida del producto.

La presente aportación respecto al estudio del patrón comercial procede de Raymond Vernon, quién citado por Lindert[19], puso especial énfasis en el ciclo de vida del producto para dar una respuesta al porqué de la evolución del comercio entre países.

Según esta teoría, el producto pasa necesariamente a lo largo de su vida por tres etapas:

a) Fase de innovación: El artículo acaba de ser inventado, y para su obtención se requiere de una avanzada tecnología, lo que indica que el bien se obtendrá con mayores niveles de eficiencia en los países más desarrollados, que son al mismo tiempo aquellos en los que se localizan los consumidores potenciales. El bien adquiere las características propias de los bienes de lujo. Poco a poco, tanto el diseño como los métodos de producción están cambiando.

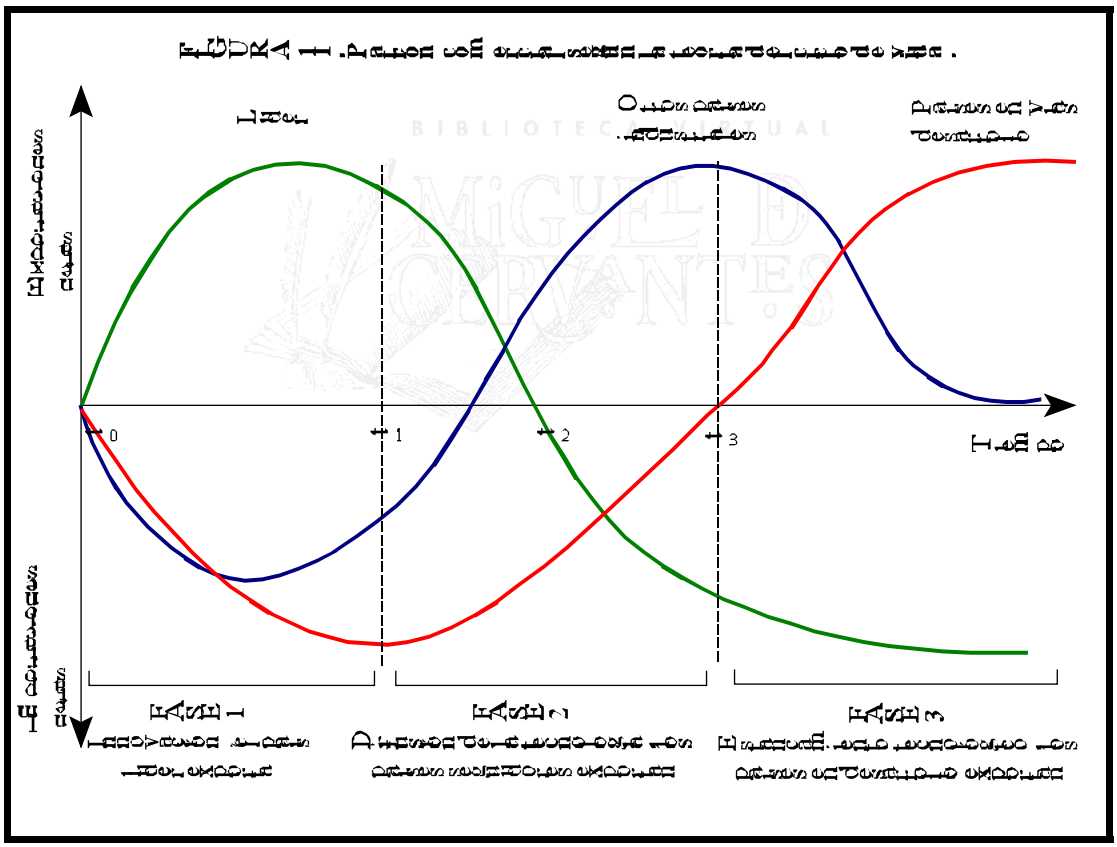
(19) VERNON, R. G. (1966). "Intenational Investment and International trade in the product cycle". Citado en LINDERT, P. H. (1994) *Economía internacional* (1ª edición), Barcelona, Ed. Ariel Economía 1994.

b) Fase de difusión tecnológica: El diseño y la tecnología de la producción, con el paso del tiempo se estandarizan, de modo que un gran número de países con un cierto nivel de desarrollo pueden, gracias a la imitación, obtener el mismo artículo con costes más bajos. Esto abarata el producto y facilita el que un gran número de consumidores puedan acceder a él.

c) Fase de estancamiento de la tecnología: Finalmente la tecnología deja de ser crucial en la producción del bien, ya que ésta se integra plenamente en el equipamiento, que puede adquirirse sin problema en el mercado. El proceso de fabricación se mecaniza, y no se requieren conocimientos especiales. El bien comenzará a obtenerse en los países en vías de desarrollo que se caracterizan por ser abundantes en mano de obra poco cualificada, y por tanto barata. El bien está al acceso de todos, deja de ser un artículo de lujo para ser un bien más.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

La línea comercial bajo esta teoría se caracteriza porque son, los países más avanzados económica y tecnológicamente, los que inicialmente se convierten en exportadores netos del bien, mientras el resto de países son importadores del artículo. Poco a poco la capacidad exportadora de los países líderes se va reduciendo en favor de los países que, sin formar parte de la cúpula de países desarrollados, si son principalmente industriales. Al mismo tiempo, las importaciones de los países en vías de desarrollo se van reduciendo. Sólo en la tercera y última fase del ciclo de vida del producto, estos últimos países se convierten en exportadores, mientras por un lado, los países líderes anulan totalmente su producción del bien pasando a importar la cantidad total que consumen, por el otro, los países industriales reducen su capacidad de producción hasta alcanzar un nivel próximo a la autosuficiencia. En la figura 11 se recoge el patrón comercial a lo largo del tiempo según esta aportación de Vernon a la teoría del comercio.



Fuente: LINDERT, P. H. (1994) *Economía internacional*. Barcelona, Ed. Ariel Economía. 1994.

2.- BIENESTAR DERIVADO DEL COMERCIO.

Todas las teorías aquí analizadas, y algunas más que no se han visto, surgieron como ya se ha indicado ante el crecimiento de bienes y servicios entre países. Su objetivo era dar respuesta al porqué del incremento de la política de liberalización comercial, al tiempo que buscan

justificar las ganancias de bienestar que podrían llegar a producirse como consecuencia de ésta[20]. Como recoge Borkakoti citando a Samuelson[21] que, la libre circulación de bienes y servicios entre países aumenta las posibilidades de consumo y consecuentemente el bienestar.

Siendo:

Q_x^f = Producción del bien "x" en libre comercio.
$_{Qy}^f$ = Producción del bien "y" en libre comercio.
C_x^f = Consumo del bien "x" en libre comercio.
C_y^f = Consumo del bien "y" en libre comercio.
Q_x^d = Producción del bien "x" en autarquía.
Q_x^d = Producción del bien "x" en autarquía.
C_x^d = Producción del bien "x" en autarquía.
C_x^d = Producción del bien "x" en autarquía.
P^f = Precio mundial relativo de los bienes.
P^d = Precio interno relativo de los bienes.

Si la producción se valora a precios mundiales el libre comercio hace que incremente, cuando se valora a precios domésticos, el libre comercio reduce su valor.

$$Q_x^f + P^f Q_y^f \geq Q_x^d + P^f Q_y^d \quad (14)$$

$$Q_x^d + P^d Q_y^d \geq Q_x^f + P^d Q_y^f \quad (15)$$

Además, en libre comercio el valor de lo que se consume es igual al de lo que se produce.

$$Q_x^f + P^f Q_y^f = C_x^f + P^f C_y^f \quad (16)$$

Las ecuaciones 14 y 16 nos permiten llegar a la ecuación 17 siguiente:

$$C_x^f + P^f C_y^f \geq Q_x^d + P^f Q_y^d \quad (17)$$

(20) Un estudio empírico sobre la justificación que cada una de las teoría analizadas hace sobre el comercio actual, así como los efectos que dicho comercio tiene sobre el bienestar mundial queda recogido en BORKAKOTI, J. (1998). *International trade: causes and consequences. An empirical and theoretical text.* (1ª edición). Londres, Ed. Macmillan, 1998. Según este estudio ninguna teoría de las actualmente existentes explicaría al 100% la liberalización comercial.

(21) BORKAKOTI, J. (1998). *International trade: causes and consequences. An empirical and theoretical text*. (1ª edición). Londres, Ed. Macmillan, 1998. pp 463-466.

Si tenemos en cuenta que bajo autarquía la producción de cada bien coincide con su propio consumo, es decir:

$$Q_x^d = C_x^d \qquad\qquad Q_y^d = C_y^d$$

Se puede concluir:

$$C_x^f + P^f C_y^f \geq C_x^d + P^f C_y^d \qquad (18)$$

Se deduce de la ecuación 18, que el libre comercio hace que el valor del consumo aumente, con lo que el bienestar experimentado por el país también se elevará. Ahora bien, para que este mayor bienestar en principio potencial se transforme en realidad, es necesario que los ganadores puedan compensar a los perdedores y aun les resten ganancias adicionales.

Junto a esta aportación, en principio válida para las teorías a las que hemos denominado clásicas del comercio internacional con matizaciones según la teoría, surge la aportación de las teorías más modernas, que al encontrar razones distintas para explicar el comercio, hacen también un análisis distinto sobre el bienestar derivado de la política comercial de liberalización seguida.

Para las teorías que hemos catalogado como de más modernas, las ganancias que se logran con el comercio son dinámicas, siempre que el comercio se explique por la aparición de una nueva innovación que es explotada bajo régimen de monopolio por el país, al menos hasta que es imitada por otros países. El país que innova en un determinado bien presenta ventajas en la producción de éste, y su precio tiende a caer. El intercambio de bienes y servicios cobra sentido ya que gracias a él ambos países pueden situarse en curvas de indiferencia superiores[22]. Sin embargo, cuando la imitación es posible y el resto de países logran hacerse con los avances tecnológicos del primer país el bienestar ya no aumenta con el comercio, y la autarquía tenderá a establecerse. La imitación hace que las ganancias del país innovador pasen a manos del país imitador[23].

(22) Ambos países se sitúan en curvas de indiferencia superiores, sin embargo, si bien el país innovador obtiene ganancias de bienestar no pueden sacarse conclusiones para el país imitador.

(23) BORKAKOTI, J. (1998). *International trade: causes and consequences. An empirical and theoretical text*. (1ª edición). Londres, Ed. Macmillan, 1998. pp 470-473.

CUADRO 1.- Resumen de las Teorías sobre el comercio.

Teoría comercial	Factor de los que depende el flujo	Supuestos básicos
Básica	Productividad; Dotación factorial; Demanda de los productos.	Competencia perfecta en todos los mercados. Costes constantes o crecientes. Cualquier número de factores (tipos de trabajo, tierra...)
Ventaja absoluta (Smith)	Productividades absolutas.	Competencia perfecta en todos los mercados. Ignora el lado de la demanda. Costes marginales constantes.
Ventaja comparativa (Ricardo)	Productividades relativas.	
Proporciones factoriales (Heckscher-Ohlin)	Dotación relativa de factores.	Competencia perfecta en todos los mercados. Ignora el lado de la demanda. Costes marginales crecientes. Número reducido de factores.
Economías de escala	Factores históricos; Suerte y poder de mercado de la industria líder; Políticas comerciales estratégicas por parte de los gobiernos.	Competencia imperfecta Ignora el lado de la demanda. Reduce la importancia de la dotación de factores.
Comercio estratégico	Parte del output mundial que se consume de cada bien; Participación de cada país en la producción de los bienes diferenciados; Políticas comerciales estratégicas por parte de los gobiernos.	Competencia imperfecta en un mercado, y perfecta en el otro. Costes marginales crecientes y constantes según el sector. En el mercado imperfecto se producen bienes diferenciados. La estructura de la demanda es igual en ambos países. La dotación factorial es importante.
Ciclo de vida del producto (Vernon)	Innovación tecnológica; Fase tecnológica en la que se encuentra la industria.	Competencia. Ambigüedad acerca de la demanda y de la dotación de factores.

Fuente: Elaboración propia.

Capítulo 2

LAS BARRERAS COMERCIALES: FUENTES DE DISTORSIONES.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

1.- JUSTIFICACIÓN A LA POLÍTICA COMERCIAL RESTRICTIVA.

2.- EL ARANCEL.

3.- RESTRICCIONES CUANTITATIVAS.
- **3.1.- Cuotas a la importación.**
- **3.2.- Restricciones Voluntarias a la Exportación.**
- **3.3.- Comparación de los efectos de la Cuota y las Restricciones Voluntarias.**

4.- COMPARACIÓN DE LOS EFECTOS DEL ARANCEL Y LAS CUOTAS A LA IMPORTACIÓN.

5.- OTROS INSTRUMENTOS TRADICIONALES DE LA POLÍTICA COMERCIAL.
- **5.1.- El dumping como práctica comercial.**
- **5.2.- Subvenciones a la exportación.**

6.- CONCLUSIONES SOBRE ESTAS BARRERAS COMERCIALES.

1.- JUSTIFICACIÓN A LA POLÍTICA COMERCIAL RESTRICTIVA.

Como se ha visto en el capítulo precedente, el libre comercio favorecería el nivel de bienestar económico mundial por eso es quizás la mejor opción con la que se cuenta, sin embargo los Gobiernos de los países siguen recurriendo a la aplicación de políticas comerciales con las que proteger sus mercados de la competencia exterior. Se tratará a continuación de justificar la utilización de estas barreras recurriendo para ello a la existencia de fallos en el mercado y a la imposibilidad de medir el bienestar marginal social que las barreras comerciales pueden llegar a generar. Aunque es posible esta justificación, reconocemos que son muchas las opiniones al respecto.

Las Teorías precedentes nos muestran el deseo por el desarrollo del libre comercio, sin embargo, son múltiples los fallos del mercado que hacen que la libre competencia, pese a ser proclamada como la solución óptima por la gran mayoría de los economistas, no sea siempre la opción elegida por los Gobiernos, y éstos prefieran optar por la aplicación de Políticas Comerciales y de instrumentos de defensa con los que proteger sus intereses en el mercado mundial.

Se puede decir que la razón teórica básica a favor del libre comercio se encuentra en el análisis coste-beneficio[24].

Para muchos economistas, al no poderse medir con el excedente del productor ni los costes ni los beneficios que el comercio generaría, no resulta posible afirmar que el libre comercio es la mejor opción con la que cuentan los países. Las razones que se argumentan para decir que el excedente del productor no mide el bienestar realmente alcanzado son[25]:

a) La especialización lleva a la movilización de factores productivos entre sectores. De este modo los factores que estuvieran siendo empleados a pleno rendimiento en un sector podrían ser subempleados en otro.
b) Pueden existir deficiencias en los mercados que dificulten la movilidad de los factores y consecuentemente retrasen la especialización necesaria para el comercio internacional.

Junto a estos fallos del mercado nacional que pueden reducir los incentivos existentes para impulsar el libre comercio, aparece el llamado ***beneficio marginal social***[26]. La producción

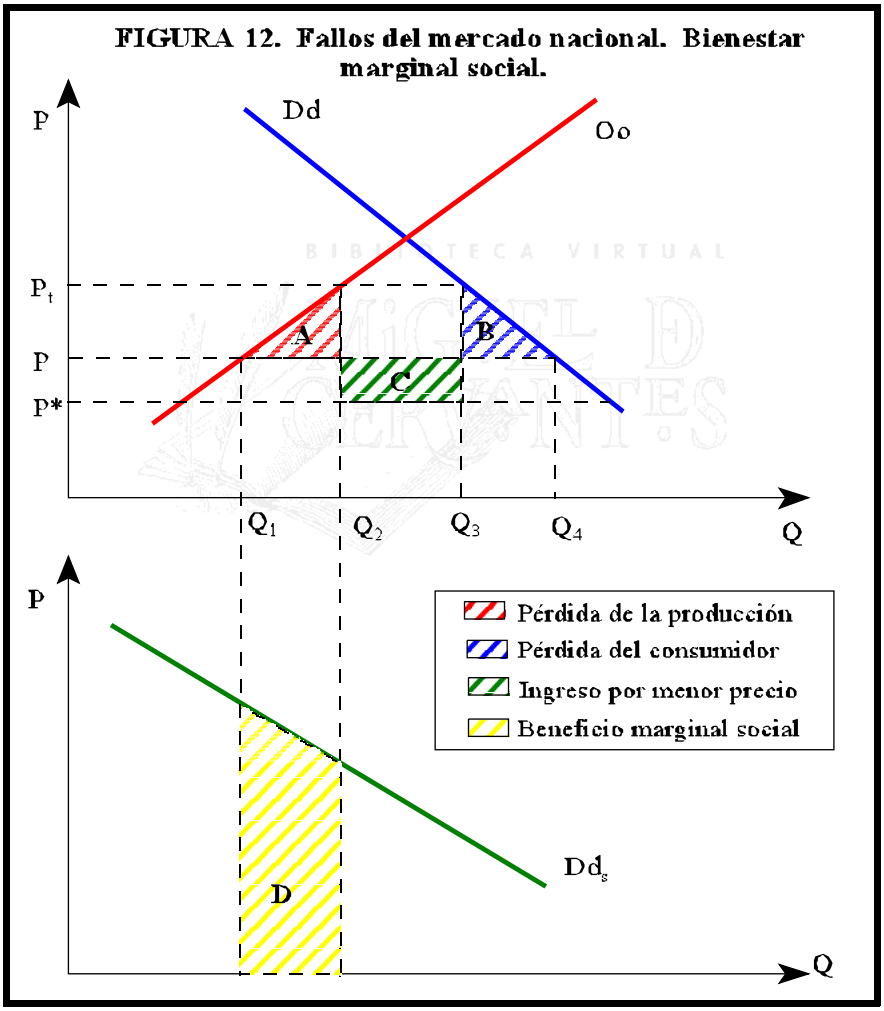
(24) El análisis coste-beneficio se apoya en los conceptos de excedente del consumidor y del productor. Bajo este tipo de análisis una medida será adecuada si los beneficios que de su aplicación se derivan superan a los costes que genera.

(25) KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. (1995). *Economía internacional. Teoría y política* (3ª edición). Madrid, Ed. McGraw-Hill, 1995. pp 280-282.

(26) Se entiende por beneficio marginal social, el beneficio que cada unidad de bien, en este caso no producido, genera en la sociedad en su conjunto pero que resulta de muy difícil valoración dado que ningún individuo
(continúa...)

de ciertos bienes puede proporcionar la experiencia adecuada con la que mejorar la tecnología de la economía en su conjunto, sin embargo, y debido a que de esta mejora no se apropian los empresarios del sector, no la tienen en cuenta a la hora de determinar cuanto producir. Este beneficio no se incluye en el excedente del productor, y puede convertirse en una justificación adecuada para aquellos que proclaman la conveniencia de aplicar políticas comerciales con las que entorpecer la libre circulación de bienes y servicios entre países.

FIGURA 12. Fallos del mercado nacional. Bienestar marginal social.



Fuente: KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. (1995). *Economía internacional. Teoría y política* (3ª edición). Madrid, Ed. McGraw-Hill, 1995.

En la figura 12 se recoge el argumento del fallo del mercado nacional a favor del establecimiento de aranceles. En ella se observa como al aplicar aranceles a la importación de un determinado bien, tanto el excedente del productor como el del consumidor se reducen en las áreas "A" y "B" respectivamente, consecuencia de la disminución tanto en el nivel de producción como en el nivel de consumo del país. Por otro lado, y debido a la caída en el precio de

(26) (...continuacion)
en concreto se apropia de él.

exportación extranjera como consecuencia del arancel, se generan unos ingresos representados por el área "C".

Cuando las pérdidas, A+B, superan a los beneficios de los aranceles, C, es preferible no aplicar la política comercial. Sin embargo, y como ya se ha indicado, con el establecimiento de los aranceles hace su aparición el beneficio marginal social que, aunque es difícil de valorar y por lo tanto de tener en cuenta en el excedente del consumidor se debe considerar, ya que podría variar el resultado del análisis.

Si se valoran los beneficios marginales sociales derivados, la política comercial exterior aplicada puede resultar ventajosa, ya que la suma de las áreas A y B sería inferior a la de las áreas C y D. El arancel es así una medida adecuada para el país que busca maximizar sus beneficios.

A esta argumentación en favor de la aplicación de políticas comerciales por parte de los Gobiernos de los países deben considerarse otros fallos del mercado que también justifican la intervención. Entre estos fallos se presentan[27]:

c) La falta de información en el mercado: Cuando no se dispone de la información adecuada para adoptar decisiones económicas, es una reacción lógica de los Gobiernos proteger a sus naciones con medidas adecuadas, tales como barreras comerciales, con las que se busca evitar los efectos adversos que la falta de información puede llegar a causar.
d) La estructura de los mercados: Que en ocasiones dejan de ser precio-aceptante, para convertirse en mercados imperfectos regidos por el monopolio o el oligopolio, y que se convierten en la principal justificación a la Política Comercial Estratégica, de la que ya se habló en el capítulo anterior.
e) Las industrias nacientes: En este caso podría llegar a resultar rentable la intervención estatal con la que proteger la economía nacional de las importaciones, que procedentes del exterior, perjudicarían la productividad de la empresa nacional naciente frente a las extranjeras ya maduras, cuyos costes son menores debido a que el proceso de aprendizaje está ya avanzado, y las economías de escala han hecho su aparición..

Gracias a estos fallos del mercado, no han faltado los economistas que han proclamado la conveniencia de utilizar Políticas Comerciales de uno u otro tipo con el objetivo de elevar el bienestar nacional[28]. En cualquier caso no debe olvidarse que, las imperfecciones en el

(27) MOLINA SÁNCHEZ, L. (1998). "¿Es justificable la protección comercial?: Síntesis de los argumentos más destacables". (1ª edición). *Documento de trabajo nº 9809 de la Universidad Complutense de Madrid*. Madrid. Ed. Universidad Complutense de Madrid, 1998. pp 10-22.

(28) Muchos economistas han realizado estudios empíricos sobre la medición de los efectos de las políticas comerciales, así como de los resultados que sobre el bienestar, el nivel de empleo, los salarios... tendría la eliminación de las barreras comerciales ya sean arancelarias o no arancelarias, antiguas o de reciente creación. Entre estos estudios se destacan los siguientes. BOWEN, H. P.; HOLLANDER, A.;VIAENE, J. M. (1998). *Applied international trade analysis*. Londres, Ed. Macmillan Press, 1998. HERTEL, T. W.
(continúa...)

funcionamiento interno de una economía pueden justificar una intervención en sus relaciones externas tal y como ha quedado demostrado, el comercio internacional no es la fuente del problema y la política comercial sólo proporcionaría soluciones de *"Second-Best"*[29].

Ha llegado, por tanto, el momento de analizar los instrumentos de Política Comercial más empleados, así como los efectos que estos generan en el nivel de bienestar nacional y global.

2.- EL ARANCEL.

Para analizar los efectos del arancel impuesto por un país en sus relaciones comerciales con el resto del mundo, se utilizará el modelo del equilibrio parcial, y se partirá inicialmente del siguiente supuesto: el tamaño del país es lo suficientemente pequeño como para no producir variaciones en el precio mundial del bien, dejando el caso de los países grandes para un segundo análisis, ya que son estos los que se aproximan más a la fijación de aranceles por parte de bloques comerciales que traten de explotar su poder de mercado.

Cuando el país que impone el arancel es pequeño, se hace necesario diferenciar dos situaciones. En primer lugar, aquellos casos en los que la sustituibilidad entre los bienes nacionales y extranjeros es total, de modo que el país no puede explotar su poder en el mercado, en el que reina la libre competencia. En segundo lugar, aquellos otros casos en los que el grado de sustitución entre los bienes de origen nacional y extranjero no es perfecto, por lo que el mercado se caracteriza por ser un mercado de competencia imperfecta. En uno y otro caso, los resultados finales que el bienestar del país experimenta serán negativos, aunque la cuantía en que éste se ve afectado será distinta según sea el grado de sustituibilidad de los productos.

Cuando ambas producciones, la nacional y la extranjera, son perfectamente sustitutivas, se puede por tanto acudir al análisis de Arnold Haberger[30] para determinar los efectos del arancel en el nivel de bienestar del país. Heberger demostró, tal y como se ve en la figura 13, cómo, ante la imposición de un arancel que eleva el precio del bien en el mercado nacional en su propia cuantía (se pasa de P_0 a P_1), se reduce el volumen de comercio (disminuye desde D_0- Q_0 hasta D_1- Q_1), como consecuencia, por un lado de la mayor producción nacional (desde Q_0 se llega a Q_1), ya que al elevarse el precio del bien en el mercado, a los productores nacionales les resulta más

(28) (...continuacion)
(1997). *Global trade analysis. Modeling and applications*. Cambridge, Ed. Cambridge University Press, 1997. FRANCOIS, J. F.; REINERT, K. A. (1997). *Applied methods for trade policy analysis a handbook.* Cambridge, Ed. Cambridge University Press. 1997.

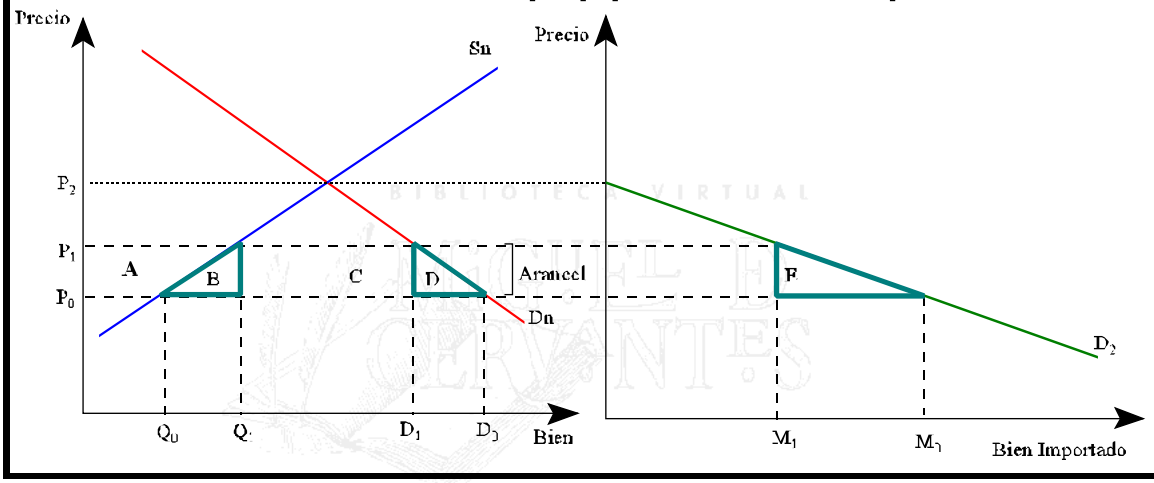
(29) Se entiende por "Second-Best" aquella situación de equilibrio en el mercado cuyos resultados son siempre inferiores a los que se lograrían en el óptimo de Pareto. Una situación se considera óptimo de Pareto si nadie puede mejorar sin que otro empeore.

(30) HABERGER, A. (1993). "The search for relevance in economics", *The American Economic Review Vol 83, nº 2*, Cambridge, Massachusetts, Ed. The American Economic Review, Mayo 1993, vol 83 nº 2, pp 1-16.

rentable producir, y por otro lado, por la caída en la demanda (se pasa de D_0 a D_1), lo que reduce la necesidad de importar bienes.

Esta reducción del comercio produce sus efectos sobre el bienestar de los consumidores y de los productores, mientras el de los primeros disminuye en el área (A+B+C+D), el de los segundos se incrementa en A. Teniendo en cuenta además que el Estado logra recaudar, gracias al arancel, la cuantía representada por el área C, las pérdidas de bienestar netas para el país

FIGURA 13. Efectos del arancel sobre un país pequeño con sustituibilidad perfecta entre bienes



Fuente: LINDERT, P. H., (1994). *Economía Internacional* (1ª edición). Barcelona: Ed Ariel Economía, 1994.

vienen dadas por la suma de (B+C), o visto en el gráfico de la derecha, como E.

Matemáticamente, y siendo $T = (P_1-P_0)$ el valor del arancel impuesto sobre las importaciones, estas pérdidas netas pueden calcularse como a continuación se expresa:

$$Pérdida = \frac{1}{2} \times T \times (M_1 - M_0)$$

Por otro lado, si en vez de considerar bienes internos y externos perfectamente sustitutivos, se parte de mercados en los que reina la competencia imperfecta, análisis más realista, permitiendo al país explotar su poder en el mercado, los resultados son sin duda distintos. En este caso la curva de demanda interna se desdobla. Así, podrá hablarse, de una curva de demanda interna para el bien producido en el mercado nacional, y de otra para el bien producido en el exterior. Ambas se ven afectadas como consecuencia de la aplicación de un arancel, por lo que se producen variaciones tanto en los precios de los bienes internos, como en los de los importados, aunque la manera en que ambos precios se ven afectados no es la misma.

Si se representa gráficamente esta situación del mercado, se ven las pérdidas que el país sufre como consecuencia de su propia aplicación de aranceles.

En la figura 14 se representa, a la izquierda el mercado del producto nacional, y a la derecha el de las importaciones, de modo que la curva de demanda del bien interno antes de que se impongan aranceles es D_0, mientras que D_2 es la demanda de los artículos importados. El enfrentamiento entre la curva de oferta nacional (Sn) y la demanda D_0, da como resultado el precio P_0, y la cantidad de producto Q_0 que del bien producido en el interior del país se consume.

Establecido el arancel ad-valorem[31], al nivel T, la curva de demanda nacional se desplaza paralelamente en la cuantía fijada por éste hasta el nivel D_1. Pese a que el impuesto recae sobre el producto importado, al no ser el bien nacional perfectamente sustitutivo, el precio de éste también se ve afectado como consecuencia de la fijación del arancel. Si los bienes hubiesen sido

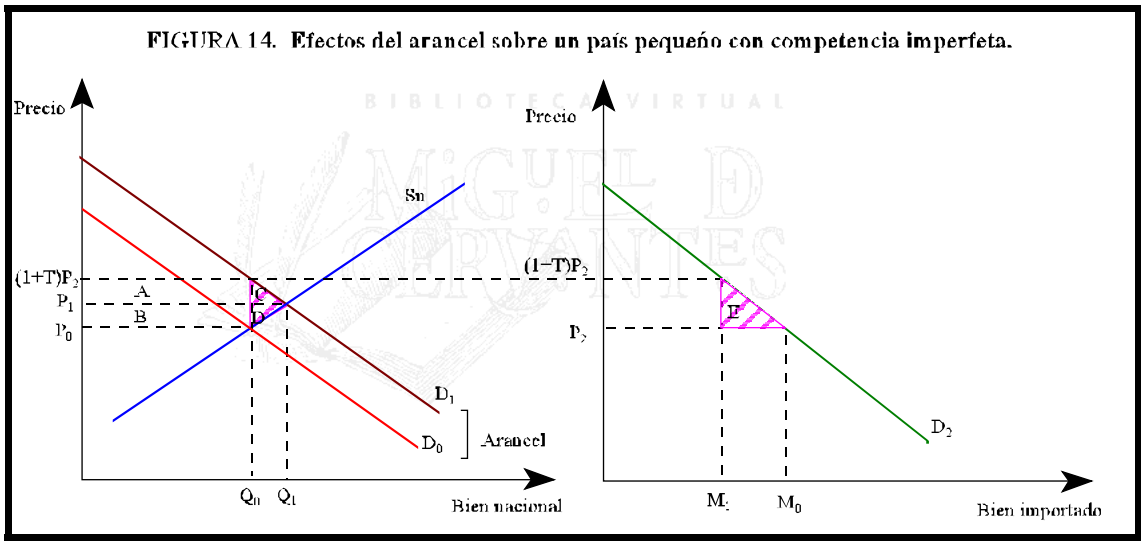


FIGURA 14. Efectos del arancel sobre un país pequeño con competencia imperfeta.

Fuente: GRIMWADE, N. (1996). *International trade policy: a contemporary analisys* (1ª edición). Londres: Ed Routledge, 1996.

perfectamente sustitutivos el precio nacional debería haberse elevado hasta el nivel $(1+T)P_2$, pero como no lo son, sólo lo hace hasta P_1, mientras que el del bien importado si alcanza el nivel $(1+T)P_2$.

Estas variaciones en los precios provocan alteraciones en las cantidades demandadas de los bienes, por un lado se incrementa la del producto interior pasando de Q_0 a Q_1, y por otro se reduce la del producto exterior hasta M_1.

Igualmente conducen a unas pérdidas de bienestar no recuperables en el consumidor nacional que quedan claramente identificadas en la figura 14, en primer lugar, las debidas al mayor precio de los bienes importados, área C, y las que surgen como consecuencia del mayor

(31) Dentro de arancel ad-valorem se incluyen todos aquellos aranceles cuya recaudación se corresponde con un porcentaje sobre el valor de entrada del bien en el mercado nacional. Por su parte los aranceles específicos son aquellos cuya recaudación se corresponde con una cuantía fija por unidad de bien que entre en el territorio nacional, independientemente del valor que éste tenga. Este último (específico), se caracteriza por ser no distorsionante de las decisiones del consumidor, al no generar efecto sustitución.

precio de los bienes obtenidos en el territorio nacional, área D. La suma de estas dos regiones coincide con el valor del área E.

De estas pérdidas soportadas por el consumidor, sólo las que se corresponden con el área D son recuperadas vía mayor excedente del productor nacional, frente a la situación inicial sin aranceles.

La expresión matemática de las pérdidas de bienestar para el consumidor viene dada por tanto por la siguiente expresión:

$$\textit{Pérdidas} = \frac{1}{2} \times T \times (M_1 - M_0)$$

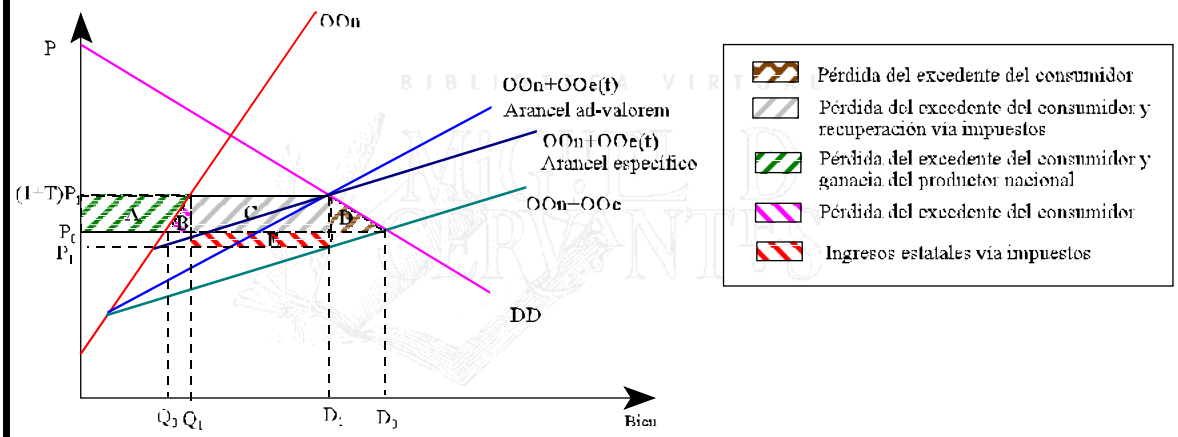
Como consecuencia de la menor elevación del precio del producto interior frente al exterior, en el caso de competencia imperfecta, algo que no sucede cuando la sustituibilidad completa entre los bienes nacionales y extranjeros a los que se impone el arancel de entrada, impera, las pérdidas de bienestar para los consumidores nacionales serán menores. Esto puede deducirse gráficamente, con una simple comparación del área E en la figura 14, y en la 15, siendo mayor en el primer caso, pese a que el arancel impuesto es el mismo. Matemáticamente queda también reflejado, ya que si los bienes no son perfectamente sustitutivos, la reducción de las importaciones como consecuencia de la imposición del arancel será menor que si los bienes son perfectamente sustitutivos, por haber menos gente dispuesta a cambiar el producto extranjero por el nacional, pese a que éste sea más barato, por eso la diferencia entre M_1 y M_0 será menor en el caso de la competencia imperfecta, y con ello las pérdidas de bienestar.

Por otra parte, si se lleva a cabo el análisis para un país grande, los resultados también varían, ya que, cuanto más grande sea el país que impone el arancel, mayor es su capacidad de alterar a la baja los precios mundiales, al tener su demanda un peso importante en el conjunto de la demanda mundial. Es este hecho el que hace que las pérdidas de bienestar para la nación, al establecerse impuestos al comercio, sean inferiores cuando el país es grande, que cuando este es pequeño, ya que al caer el precio mundial, el precio nacional del bien importado, pese a la existencia del arancel no se eleva lo que cabría esperar, y éste es soportado en su mayor parte por los oferentes extranjeros.

Lo aquí afirmado tiene su reflejo en la figura 15, dónde se recogen los efectos de un arancel ad-valorem en un país grande, cuando la curva de oferta nacional y extranjera se desplaza hacia la izquierda, pivotando en su punto de unión con la oferta nacional. A su vez, son mostrados los efectos de un arancel de cuantía fija, cuando el desplazamiento de la curva de oferta nacional y extranjera es paralelo y hacia la izquierda. Como se deduce de la figura 15,

siempre que la reducción en el volumen de las importaciones coincida, independientemente del tipo de arancel empleado, las pérdidas de bienestar resultan ser iguales cualquiera que sea el sistema impositivo al que se haya recurrido. La ventaja del arancel específico sobre el ad-valorem reside, en que el primero, pese a reducir el bienestar nacional por el incremento en los precios de los bienes pagados por los consumidores, no genera ***exceso de gravamen***[32] adicional, cosa que no ocurre en el segundo. El motivo se debe a que en el primer caso no existe el efecto sustitución que si se presenta en el segundo tipo de aranceles.

FIGURA 15. Efectos del arancel ad-valorem y de cuantía fija en un país grande

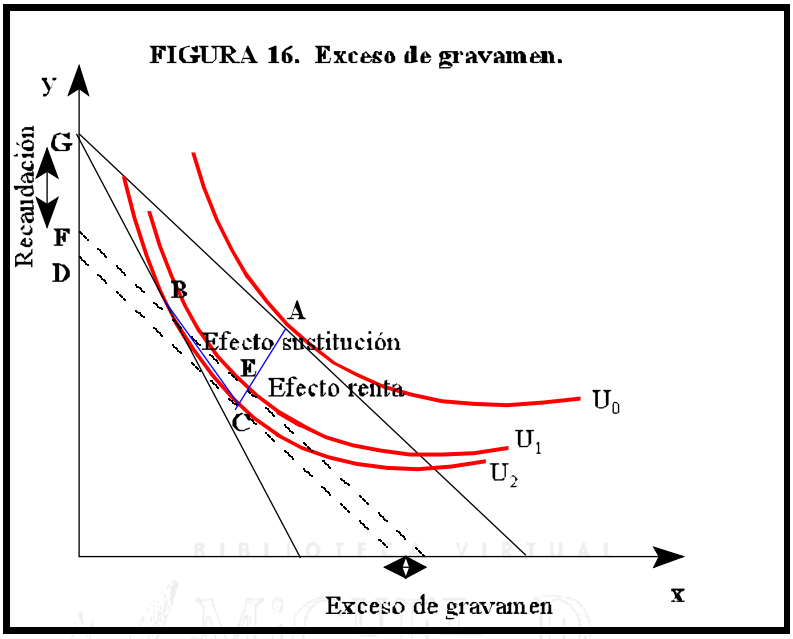


Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

Gráficamente, y como se recoge en la figura 16, el arancel específico reduciría el consumo del país desde A hasta E. Sin embargo, el arancel ad-valorem lo reduciría hasta C, trasladándose el equilibrio a una curva de indiferencia aun menor, lo que pone de manifiesto la pérdida de bienestar que se genera en el país con los aranceles ad-valorem. Cuando se genera exceso de gravamen, la pérdida de bienestar supera los beneficios obtenidos por los ingresos arancelarios.

(32) Se entiende por exceso de gravamen el equivalente monetario de la reducción ocasionada por un impuesto en el nivel de bienestar de la sociedad por encima del que se habría producido bajo un impuesto de suma fija de igual recaudación. Hace por tanto referencia, a la distorsión económica que se produce como consecuencia de la introducción de impuestos, y que se mide por la diferencia entre le cambio de bienestar y la recaudación del impuesto.

FIGURA 16. Exceso de gravamen.

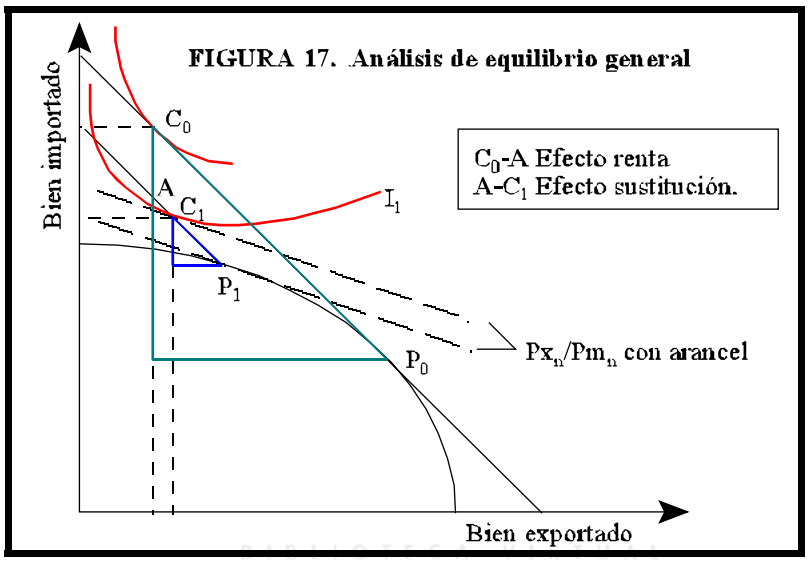


Fuente: ALBI, E. y OTROS, (1992). *Teoría de la Hacienda Pública* (1ª edición). Barcelona, Ed. Ariel Economía, 1992.

Siendo: "A" Consumo sin aranceles.
"E" Consumo con aranceles específicos.
"C" Consumo con aranceles ad-valorem.

Por otro lado, si en vez de emplearse el modelo del equilibrio parcial se sigue el modelo general, los resultados y las conclusiones serán las mismas, aunque el análisis gráfico que se lleve a cabo sea distinto. Así en la figura 17, en la que Px_n/Pm_n con arancel, es el ratio de precios nacionales con arancel, se representa este esquema de equilibrio general, donde el exceso de gravamen, y por tanto las pérdidas que supone para el país la introducción de aranceles, vienen dadas por el efecto sustitución que se produce, lo que gráficamente supone el paso del punto A al C_1, y consecuentemente el tránsito a una curva de indiferencia menor I_1. Al mismo tiempo el comercio con el exterior se reduce al alterarse la producción, y también el patrón de consumo, lo que se refleja en la menor área del triángulo de comercio que pasa de ser C_0P_0K a ser C_1P_1K..

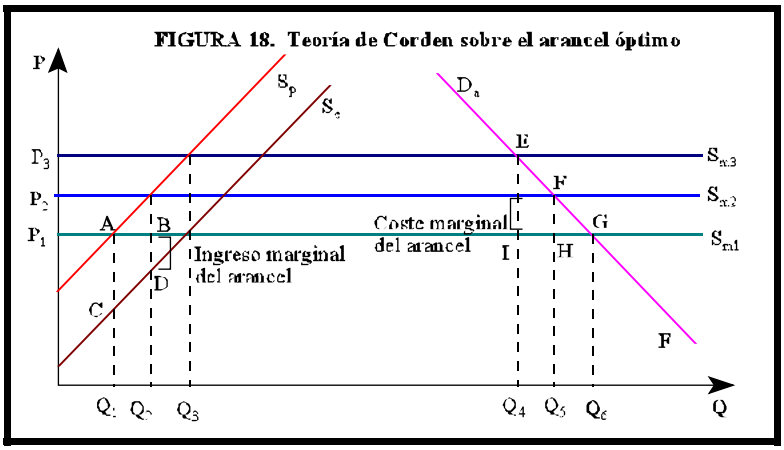
En resumen, con la introducción del arancel ha disminuido el bienestar del país, ya que la producción interior oscila, incurriendo en costes superiores a los que se incurriría, si la mayor producción del bien importado se llevase a cabo en el resto del mundo (efecto producción). Por otro lado, el consumo se desvirtúa al alterarse los precios relativos en el mercado nacional (efecto consumo), lo que también afecta negativamente al bienestar nacional.



Fuente: LINDERT, P. H. (1994). *Economía internacional*, (1ª edición). Barcelona, Ed Ariel Economía. 1994.

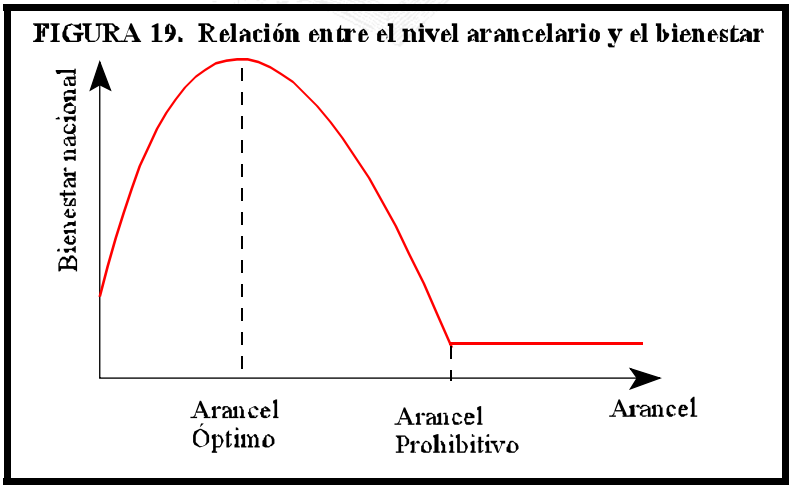
En cualquier caso, y sea cual sea el tamaño del país, y el modelo económico que se utilice en el análisis, si un país se decide por la imposición de aranceles que hagan surgir distorsiones entre los costes privados y sociales, la mejor medida arancelaria que puede ser fijada para tratar de reducir las pérdidas al máximo es la establecida por Corden[33], para quien el arancel debe estimular la producción doméstica hasta que se satisfaga el consumo del propio país, sin que los beneficios empresariales puedan elevarse hasta el nivel del monopolio, es decir, hasta aquel punto en que el ingreso marginal se iguale al coste marginal. En la figura 18, el arancel impuesto por el país A debería ser aquel que elevase el precio hasta P_2, ya que para ese nivel arancelario, el ingreso marginal del arancel, BD (ganancias obtenidas por unidad de bien vendida, como consecuencia del arancel), se iguala con el coste marginal del mismo FH (pérdida del excedente del consumidor por unidad de bien vendido, como consecuencia del arancel), siendo Sp la oferta del país sin arancel y Sc con arancel, S_{m1} la oferta mundial sin arancel, S_{m2} con arancel óptimo, y S_{m3} con arancel superior al óptimo, y Da la demanda del país.

(33) CORDEN, W. M. (1971). *The theory of protection* (1ª edición). Oxford, Ed. Clarendon Press 1971. pp 35-46.



Fuente: CORDEN, W. M. (1992) *International trade, theory and policy* (1ª edición) Oxford, Ed. Clarendon Press, 1992.

Como se ve en la figura 19, sólo con el arancel óptimo que permite al país igualar su ingreso marginal con su coste marginal, se maximizará el bienestar nacional.



En resumen, como se ha visto, la fijación de un impuesto arancelario reduce el volumen de comercio con el exterior, pero la cuantía en que disminuirán las importaciones depende entre otro factores, del nivel inicial de precios en el interior del país, del valor del arancel impuesto, de la elasticidad de la demanda nacional y de la elasticidad de la oferta nacional y extranjera. Cuanto menor sea el nivel de precios nacionales, mayor el volumen de aranceles frente a las importaciones, menos elástica la oferta nacional, y la extranjera, y más elástica la demanda nacional, menor será el volumen de importaciones procedentes del resto del mundo.

3.- LAS RESTRICCIONES CUANTITATIVAS.

Las restricciones cuantitativas, como barreras comerciales, pueden presentarse bajo muy diversas formas, las más extendidas son: las cuotas, y las restricciones voluntarias a la exportación, las cuales se definen en palabras de Olechowski como *"Regulaciones públicas y prácticas gubernamentales, que introducen tratamientos desiguales para los bienes similares producidos en el interior y en el extranjero"*[34], y a las que Bhagwati[35] prefiere llamar *"Protección administrada"*.

Otras clasificaciones de dichas barreras comerciales han sido admitidas, así Greenaway[36] las dividió en ***directas***, si su objetivo principal es restringir las importaciones, e ***indirectas*** si el objetivo es cualquier otro distinto al de reducir el volumen de comercio, aunque finalmente, y como consecuencia de ello, también el comercio se ve afectado.

La más completa la ofreció sin duda Walter[37] en 1972, quien clasificó las barreras no arancelarias, según la intención inicial de la medida, en tres grupos, los cuales quedan recogidos en el cuadro 2. En el primer grupo se incluyen todas aquellas medidas que buscan distorsionar el comercio actuando sobre las importaciones, en el segundo, aquellas cuyo intento de restringir las compras procedentes del exterior es sólo un efecto secundario, siendo el objetivo inicial otro muy distinto, y finalmente, en el tercero, aquellas que sólo tienen un efecto *"spillover"* sobre el comercio. A su vez, cada una de ellas puede operar bien cuantitativamente, es decir, sobre el volumen de comercio directamente, bien sobre los precios o costes de la producción, esperando que al alterarse éstos, las importaciones del país se reduzcan. La excepción la constituyen las medidas del tercer grupo, las que tienen efectos *"spillover"* sobre el comercio, que sólo pueden operar cuantitativamente.

(34) FINGER, J. M. Y OLECHOWSKI, A. (1987). *The Uruguay Round: a handbook on the multilateral trade negociations* (1ª edición). Washington DC, Ed. World Bank, 1987. pp 57-64.

(35) BHAGWATI, J. N. (1988). *Protectionism* (1ª edición). Cambridge, Massachusetts, Ed MIT Press, 1988. pp 136-143.

(36) GREENAWAY, D. (1983). *Trade policy and the new protectionism* (1ª edición). Nueva York, Ed St Martin's Press, 1983. pp 126-134.

(37) WALTER BEVERAGGI, A. (1972). *El ocaso del patrón oro* (2ª edición). Buenos Aires, Ed Eureka, 1972. pp 63-71.

CUADRO 2. Clasificación de Walter para las barreras no arancelarias.

TIPO 1 Distorsionan el comercio actuando sobre las importaciones.	TIPO 2 Restringen el comercio como efecto secundario.	TIPO 3 Efectos *"spillover"* sobre el comercio.
Operan cuantitativamente.	Operan cuantitativamente.	Operan cuantitativamente.
Cuotas globales sobre las importaciones. Cuotas bilaterales sobre las importaciones. Licencias restrictivas. Licencias liberales. Restricciones voluntarias a la importación. Embargos comerciales. Adquisiciones gubernamentales. Prácticas de comercio estatal. Regulaciones internas.	Restricciones en los medios de comunicación. Restricciones cuantitativas a la publicidad.	Monopolios gubernamentales para la producción y distribución. Políticas gubernamentales para el desarrollo estructural y regional. Medidas gubernamentales sobre la balanza de pagos. Variaciones en los impuestos nacionales. Variaciones en el sistema de seguridad social nacional. Variaciones en los métodos permitidos de depreciación del capital. Proyectos de defensa, aeroespaciales y no militares financiados por el gobierno. Economías de escala inducidas por las adquisiciones gubernamentales. Variaciones en las regulaciones y prácticas gubernamentales. Cargas en los transportes externos y sanciones gubernamentales a los acuerdos internacionales de transporte. Elevación en los costes del transporte marítimo.
Operan sobre precios o costes.	Operan sobre precios o costes.	
Impuestos variables a la importación. Requerimiento de depósitos por adelantado. Derechos antidumping.. Derechos compensatorios. Subsidios a los productores nacionales. Restringir los créditos a la importación. Beneficios impositivos a los productores nacionales. Discriminación frente a los costes de transporte internos. Acuerdos internacionales sobre mercancías. Acuerdos de ordenación de mercados.	Regulaciones de empaquetamiento y etiquetado. Regulaciones sanitarias. Normas industriales y de seguridad. Ajustes impositivos en frontera. Restricciones cambiarias. Procedimientos de clasificación en aduana. Procedimiento de valoración en aduanas. Financiación gubernamental al I+D	

Fuente: LAIRD y YEATS (1990) *Quantitative methods for trade-barrier analysis* (1ª edición). Houndmills, Ed. Macmillan 1990.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

Sin embargo, a lo largo de la presente investigación, se seguirá la clasificación tradicional de cuotas, y restricciones voluntarias a la exportación. La caída en la participación de los aranceles en las relaciones comerciales con el exterior gracias al Acuerdo general sobre Aranceles y Comercio ha obligado a los países que pretendían proteger sus mercados, a buscar nuevos instrumentos de defensa. Por eso, la participación de las barreras cuantitativas en el comercio mundial de los bienes en su conjunto llegó a elevarse 7 puntos porcentuales en el periodo comprendido entre 1974 y 1980. El uso de estos instrumentos se dobló en el caso de las manufacturas, siendo Dinamarca el país que, en conjunto, mayor incremento experimentó en la aplicación de dichas barreras, mientras Canadá se convirtió en el único país que las redujo en ese mismo periodo[38].

Todas estas barreras comerciales no arancelarias hacen nacer, el comúnmente conocido ***Nuevo Proteccionismo***, cuyos efectos sobre el comercio son difíciles de cuantificar, aunque Finger y Olechowski[39] trataron de salvar esta dificultad, desarrollando para ello dos indicadores:

a) Ratio de cobertura de las importaciones: Refleja las importaciones totales del país sujetas a barreras no arancelarias, respecto al valor total de las importaciones realizadas por el país para cada categoría de producto.
b) Ratio de frecuencia: Refleja las categorías de productos importados sujetos a barreras no arancelarias, expresadas como un porcentaje del número total de categorías de productos.

Cuanto mayor sea el ratio de cobertura y de frecuencia del país mayor es el nivel proteccionista de éste.

3.1.- Cuotas a la importación.

Se inicia, a partir de ahora, el estudio de las restricciones cuantitativas. Para ello se empezará por las cuotas, dejando para más tarde, las Restricciones Voluntarias a la Exportación. Las cuotas a la importación deben definirse como *"límites físicos impuestos por el Gobierno sobre la cantidad máxima de un producto particular que puede ser importado durante un periodo de tiempo determinado por un país"*[40]. Estas cuotas podrán dividirse, en globales o no discriminatorias si recaen sobre todas la importaciones de un producto previamente fijado, cualquiera que sea la fuente de origen de dichas importaciones, o bilaterales, también llamadas

(38) PAGE, A. (1986). *Economie politique: monnaie, repartition, relations internationales*. (5ª edición) Paris, Ed. Dalloz, 1986. pp 135-153.

(39) FINGER, J. M. Y OLECHOWSKI, A. (1987). *The Uruguay Round: a handbook on the multilateral trade negociations* (1ª edición). Washington DC, Ed. World Bank, 1987. pp 102-117.

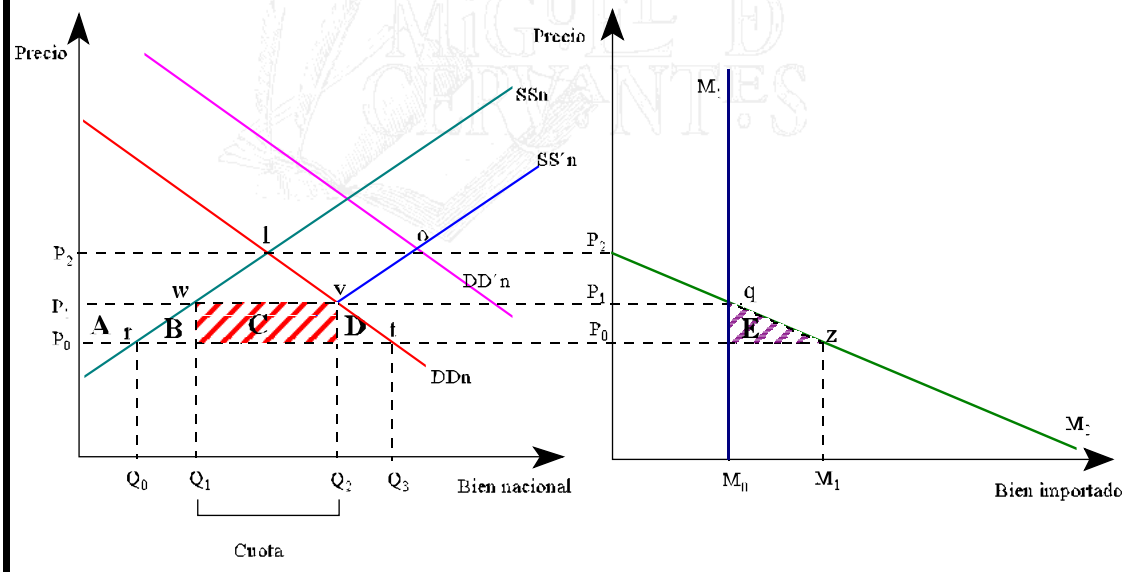
(40) GRIMWADE, N. (1996). *International trade policy: a contemporary analisys* (1ª edición). Londres: Ed Routledge, 1996. pp. 61.

discriminatorias, que recaen sobre las importaciones originarias de ciertos países, es decir, seleccionan las importaciones sometidas a cuota según el país de origen, de modo que unas importaciones quedan sujetas y otras exentas.

Gráficamente los efectos de las cuotas no discriminatorias, suponiendo la oferta mundial del bien totalmente elástica, quedan recogidos en la figura 20, dónde la curva DDn es la demanda nacional del producto en cuestión, y SSn la oferta que de dicho artículo realiza el país, siendo P_0 el precio mundial del bien. Cuando hay libre comercio, el precio del bien para el país coincide con el mundial, de modo que la producción en el interior queda reducida a Q_0, mientras el consumo alcanza el nivel dado por Q_3, lo que lleva las importaciones hasta el nivel de Q_0Q_2.

Ahora bien, si el país decide imponer restricciones al comercio independientemente del

FIGURA 20. Efectos de la cuota sobre el país importador.



Fuente: GRIMWADE, N. (1996). *International trade policy: a contemporary analisys* (1ª edición). Londres: Ed Routledge, 1996.

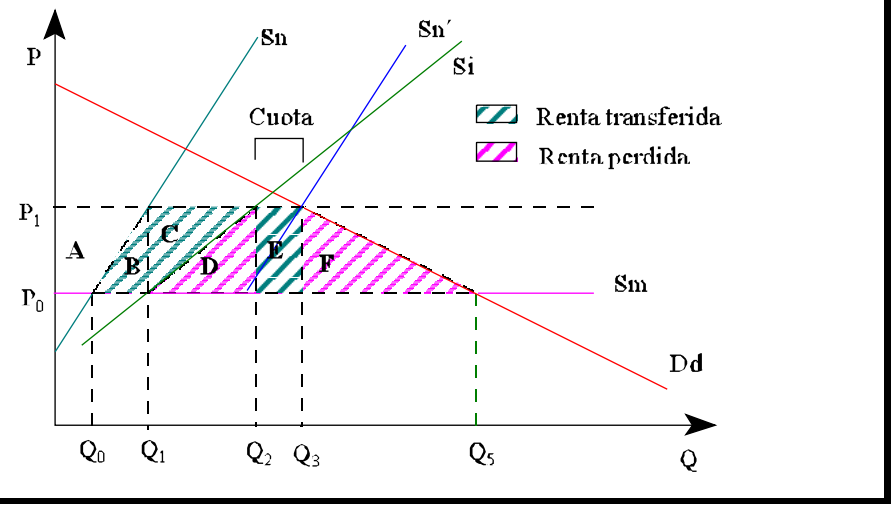
lugar de origen del bien, y para ello fija cuotas equivalentes a wv, las importaciones procedentes de terceros países quedarán limitadas a Q_1Q_2, de modo que la curva de oferta en el mercado nacional sufrirá un desplazamiento paralelo y hacia la derecha, hasta alcanzar la curva SS'n. De su enfrentamiento con la demanda nacional se obtiene el precio del producto en el mercado interior una vez que la restricción ha entrado en juego. El precio resultante P_1, será superior al precio mundial P_0 que se mantiene inalterable, ya que el país que decide aplicar restricciones se supone lo suficientemente pequeño como para no alterar el precio mundial. El mayor precio interior hace caer el consumo en una cuantía inferior a la caída de las importaciones lo que obliga

a elevar la producción interna del bien. Así resulta que, mientras el consumo se sitúa en Q_2, la producción se incrementa hasta llegar a Q_1.

En el lado derecho de la figura 20 se ve el efecto de la cuota, que no es otro que, el de convertir la curva de importaciones, en una línea vertical al nivel de M_0, volumen de importaciones máxima permitido por la cuota. Junto a este efecto, la subida en los precios hasta P_1, hace que las pérdidas de bienestar que sufre el consumidor alcancen la suma de las áreas A+B+C+D, de las cuales A se recupera vía excedente del consumidor, y C como mayor ingreso del Gobierno, siendo B+D=E las pérdidas netas del país (B por la menor eficiencia productiva del país, y D por el menor consumo, al haberse elevado el precio de venta del bien a nivel interno)

Si en lugar de recurrirse a cuotas no discriminatorias, el país decide hacer uso de las restricciones bilaterales para defenderse de los ataques comerciales de ciertos países, el análisis gráfico variará, pasando a ser el que queda recogido en la figura 21. En ella la cuota de importación impuesta a los países sometidos a la barrera comercial es la diferencia entre Q_3 y Q_2, la oferta propia cuando no hay restricciones impuestas es Sn, y Si la oferta de los países exentos en el cumplimiento de la cuota cuando ésta entra en juego. Se ve en dicha figura cómo, de la pérdida global de excedente del consumidor, sólo el área A es recuperado por el propio país, siendo B+C transferidos al país no sujeto a restricción ya que también éste incrementa su volumen de ventas, y E, resultado de multiplicar las unidades vendidas por el país discriminado, y la diferencia de los precios de venta, el actual P_1, cuando existe cuota, y el antiguo P_0, en ausencia de ésta, se transfiere al país sometido a restricción. El resto, D y F se deben dar definitivamente por perdidas.

FIGURA 21. Efectos económicos de la cuota discriminatoria

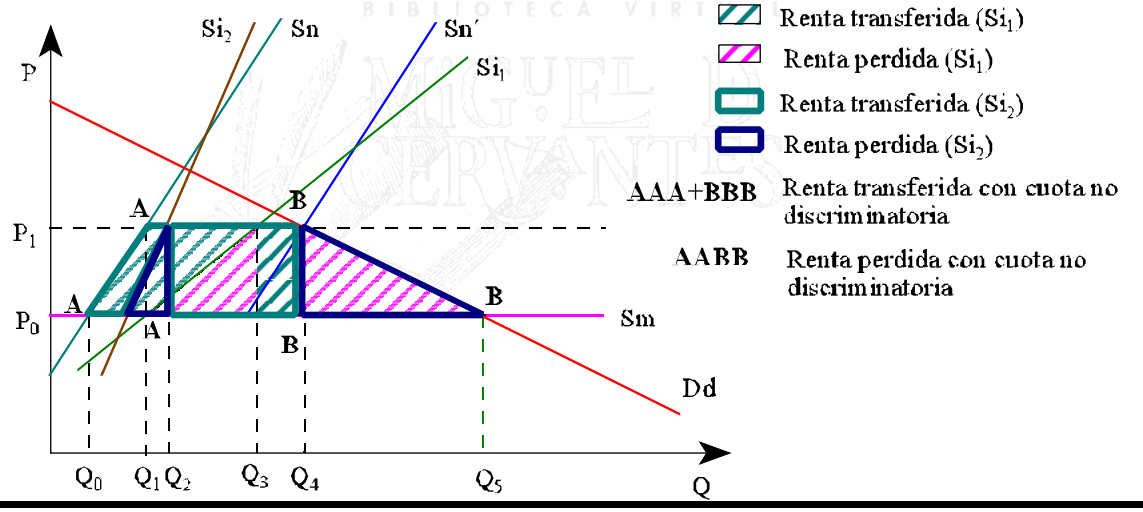


Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

S e

pretende comparar a continuación los resultados que , sobre el bienestar de un país, tiene la imposición de cuotas bilaterales y los que se consiguen con las no discriminatorias. Para ello, se establece como supuesto de partida el siguiente objetivo para la cuota, conseguir que el precio del producto en el mercado nacional se eleve hasta P_1, independientemente del tipo de cuota aplicada. La comparación en la figura 22 nos muestra que la disminución en el nivel de bienestar no recuperable mediante transferencias a otros países es mayor en el caso de las cuotas discriminatorias que en el de las que no lo son, cuando la elasticidad de la curva de oferta de los países no sometidos a cuota es mayor (Si_1) que la de la curva de oferta nacional (Sn). Sin embargo, cuando la elasticidad de la curva de oferta de los países no sometidos a la restricción

FIGURA 22. Comparación de los efectos de la cuota discriminatoria y no discriminatoria, según la elasticidad de Si, siendo el objetivo el mantenimiento del precio en P_1.



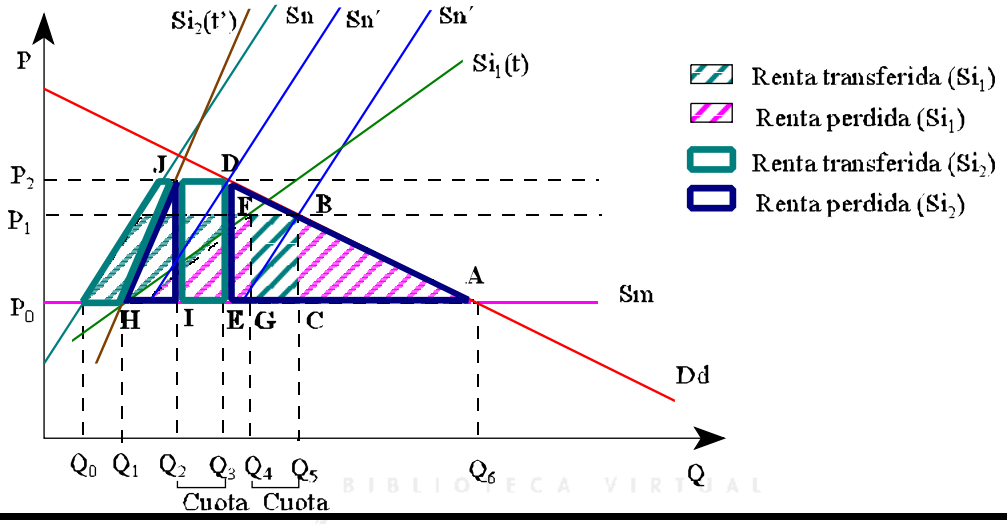
Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

(Si_2), es menor que la de la curva nacional las pérdidas irrecuperables resultan ser mayores con cuotas no discriminatorias.

Si se realiza ahora la misma comparación, cuando el objetivo de la cuota pasa a ser el de evitar que el país que se ve obligado a soportarla introduzca una cantidad de bien superior a la deseada, en este caso Q_3Q_2, la situación variará. La comparación en la figura 23 muestra cómo, la disminución en el nivel de bienestar no recuperable vía transferencias a otros países, es mayor en el caso de las cuotas discriminatorias cuando la elasticidad de la curva de oferta de los países no sometidos a cuota es menor que la de la curva nacional, siendo menor cuando dicha elasticidad es mayor.

Sin embargo, si formalizamos mediante ecuaciones, las pérdidas no recuperables que se generan como consecuencia de las cuotas en ambos casos (elasticidad de oferta mayor y menor que la de la curva de oferta nacional), nos daremos cuenta de que esta afirmación tiene sus límites.

FIGURA 23. Comparación de los efectos de la cuota discriminatoria , según la elasticidad de Si, siendo el objetivo evitar la entrada del producto más allá de una cantidad.



Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

Las pérdidas cuando la curva de oferta de los países no sometidos a restricción es (Si_1) son el resultado de la suma de los triángulos ABC + FGH.

El área del triángulo ABC es:

$$\frac{1}{2}\Delta Q P_0 t \tag{19}$$

$$\frac{1}{2}\frac{\Delta Q P_0}{\Delta P_0 Q_5}\Delta P Q_5 t \tag{20}$$

$$\frac{1}{2}e_{dd}P_0 t Q_5 t \tag{21}$$

$$\frac{1}{2}e_{dd}P_0 Q_5 t^2 \tag{22}$$

El área del triángulo FGH es:

$$\frac{1}{2}\Delta Q P_0 t \tag{23}$$

$$\frac{1}{2}\frac{\Delta Q P_0}{\Delta P_0 Q_1}\Delta P Q_1 t \tag{24}$$

$$\frac{1}{2}e_{Si_1}P_0 t Q_1 t \tag{25}$$

$$\frac{1}{2}e_{Si_1}P_0 Q_1 t^2 \tag{26}$$

Las pérdidas cuando la curva de oferta de los países no sometidos a restricción es (Si_2) son el resultado de la suma de los triángulos ADE + JHI.

El área del triángulo ADE es:

$$\frac{1}{2}\Delta Q P_0 t' \tag{27}$$

$$\frac{1}{2}\frac{\Delta Q P_0}{\Delta P_0 Q_3}\Delta P Q_3 t' \tag{28}$$

$$\frac{1}{2}e_{dd} P_0 t' Q_3 t' \tag{29}$$

$$\frac{1}{2}e_{dd} P_0 Q_3 (t')^2 \tag{30}$$

El área del triángulo JHI es:

$$\frac{1}{2}\Delta Q P_0 t' \tag{31}$$

$$\frac{1}{2}\frac{\Delta Q P_0}{\Delta P_0 Q_1}\Delta P Q_1 t' \tag{32}$$

$$\frac{1}{2}e_{Si_2} P_0 t' Q_1 t' \tag{33}$$

$$\frac{1}{2}e_{Si_2} P_0 Q_1 (t')^2 \tag{34}$$

Las condiciones que se satisfacen son: t'>t

Elasticidad $Si_2<Si_1$

Analíticamente, y como se recoge en las ecuaciones 26 y 34, la relación entre las elasticidades de las curvas de oferta de los países no sometidos a cuota y las pérdidas no recuperables es directa, al contrario de lo que se refleja en la figura 23. El motivo de que, como se muestra gráficamente tal relación sea inversa reside, por un lado en el nivel del arancel equivalente a la cuota, arancel que mantiene una relación positiva con las pérdidas, y que es mayor cuanto más rígida es la oferta de los países no sometidos a cuota (ecuaciones 22, 26, 30 y 34). Por otro, en el nuevo valor de la cantidad consumida una vez que se ha introducido la cuota (ecuaciones 22 y 30). La relación de esta cantidad consumida con las pérdidas es inversa, a menor cantidad consumida, mayores pérdidas, y aquella es menor cuanto más rígida es la curva de oferta de los países no sometidos a cuota. Es precisamente esta última variable (la cantidad final consumida del bien una vez aplicado el contingente) la más decisiva en el resultado final de

pérdidas no recuperables. De ahí que, gráficamente, la relación entre la elasticidad de la curva de oferta de los países no sometidos a cuota sea negativa, mientras analíticamente dicha relación resulta ser positiva.

3.2.- Restricciones Voluntarias a la Exportación.

Las Restricciones Voluntarias a la Exportación son el resultado de las negociaciones entre dos Gobiernos obteniéndose como resultado que el país exportador limita su oferta de bienes al país importador de forma libre. Hay, sin embargo, que matizar el concepto, ya que estas restricciones, que pueden provenir directamente de los acuerdos entre grupos de industrias, pasan a denominarse ***Acuerdos de Ordenación del Mercado***, cuando las restricciones proceden del acuerdo entre los Gobiernos.

Aunque pueden revestir múltiples formas, la más común es la de restricciones al volumen a la exportación, por lo que se asemejan a las cuotas de importación recientemente analizadas. Sin embargo, sus efectos son menos perversos a nivel global, ya que el coste de la restricción se convierte en una transferencia de renta al país exportados, más que en una pérdida de renta no recuperable.

Empezaron a ser aplicadas en 1975 sobre los productos textiles, escapando a las normas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y entrando a formar parte de las que se han denominado ***medidas del área gris*** al ser su legalidad incierta. Hoy día, y aunque su legalidad sigue siendo bastante oscura, se ha incrementado su uso, y sigue haciéndolo amparándose en los siguientes motivos[41]:

a) Se reclaman como principales beneficios de las Restricciones Voluntarias, su cooperación a la creación de empleo en el mercado nacional algo que no siempre es del todo cierto, su contribución al ajuste económico del país, así como las ganancias adicionales que se les genera a los productores domésticos.
b) Se han establecido mayores impedimentos al uso de otras barreras comerciales, especialmente de los aranceles, lo que ha obligado a los países a buscar vías alternativas para proteger sus mercados de la competencia exterior, sin incumplir por ello las normas de los Organismos Internacionales.
c) Permiten la discriminación, afectando sólo a aquellos países cuyas importaciones crean problemas en el mercado nacional, mientras que no alteran las importaciones de aquellos países que no tienen efectos excesivamente virulentos sobre los productores del mercado nacional.

(41) GRIMWADE, N. (1996). *International trade policy: a contemporary analisys* (1ª edición). Londres: Ed Routledge, 1996. pp. 76-89.

d) Desde el punto de vista político las Restricciones Voluntarias generan menos conflictos que cualquier otra medida arancelaria, ya que el Gobierno nacional transfiere la responsabilidad del daño causado, de los consumidores nacionales al país extranjero, quién voluntariamente decide reducir sus exportaciones.

Además, los propios países exportadores las prefieren a cualquier otra medida comercial, que el país importador decida imponerles, ya que las restricciones generan una transferencia de renta a su favor, además de garantizarles una cuota de mercado al impedir que se introduzcan nuevos países competidores.

Sin embargo, fue el vacío dejado por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en la regulación de tales medidas, la principal causa del crecimiento masivo de su uso, vacío que está tratando de corregirse con revisiones al artículo XIX del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Dentro de este vacío cabe destacar[42]:

a) Para que su aplicación sea legal según el Acuerdo general sobre Aranceles y Comercio, es necesario que las importaciones que se pretenden restringir causen un daño grave a los productores domésticos, sin embargo, no se define lo que se entiende por daño serio.
b) Las Restricciones Voluntarias deben aplicarse por periodos de tiempo limitados, aunque no se establece con precisión cual es el periodo máximo de duración. Actualmente el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio está tratando de ser más específico, y fija dicho periodo de tiempo en cuatro años ampliables, siempre que se demuestre que la medida adoptada está siendo beneficiosa para el país.
c) No se señala, si las Restricciones Voluntarias habrán de ser no discriminatorias, o si por el contrario pueden adoptarse restricciones discriminatorias, por lo que el país tiene más posibilidad de actuar a su libre albedrío.
d) Se autoriza al país, en caso de que la tardanza en la aplicación de la barrera comercial pueda causar daño grave a la nación, a adoptar la Restricción sin previa consulta a los estados afectados. Dicha opción se encuentra hoy por hoy bastante restringida, al impedirse la aplicación de tales medidas si previamente, y mediante una investigación adecuada, no se ha demostrado el daño causado por el país exportador a los productores nacionales. Sin embargo, si se permite la aplicación de un incremento arancelario como medida provisional, y hasta que la investigación tenga lugar en un periodo de tiempo no superior a 200 días.
e) Según el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, el país que decida aplicar Restricciones Voluntarias deberá consultar a los estados afectados. El objetivo no es otro que, el de recibir la información adecuada para poder adoptar medidas con las que

(42) Artículo XIX del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.

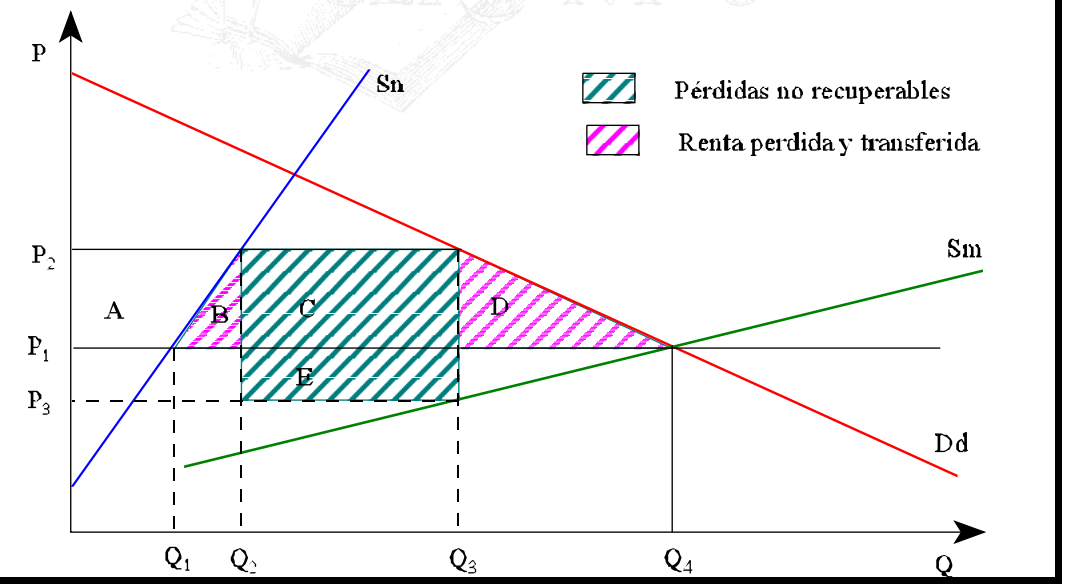
compensar a los países afectados por los daños causados. De aquí se deduce que el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio no prohíbe su aplicación, sino que sólo exige el que se tengan en cuenta los intereses de los países afectados.

Si bien, y por todos estos motivos, los países recurren cada vez en mayor medida a la aplicación de las Restricciones Voluntarias, su efectos económicos no son siempre los más adecuados. Éstos varían según la restricción sea no discriminatoria o discriminatoria.

Dentro del primer grupo de restricciones se incluyen todas aquellas que se aplican indiscriminadamente sobre el resto del mundo, sin hacer distinciones entre países. En este caso, y como veremos a continuación en la figura 24, las pérdidas generadas al propio país son superiores a las que surgen como consecuencia de la aplicación de una cuota.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

FIGURA 24. Efectos de la Restricción Voluntaria a la Exportación no discriminatoria



Fuente: GRIMWADE, N. (1996). *International trade policy: a contemporary analisys* (1ª edición). Londres: Ed Routledge, 1996.

Siendo Dd la curva de demanda interna del producto en cuestión, Sn la oferta nacional, y Sm la oferta mundial del bien, es decir, la oferta de todo el mundo, incluida la propia, bajo el régimen de libre comercio el precio del artículo será P_1, adquiriendo los consumidores la cantidad total de Q_4. De esta cantidad consumida, sólo Q_1 corresponde a producción nacional. Sin embargo, cuando se desea reducir el volumen de importaciones independientemente del origen de procedencia, y se recurre para ello a Restricciones Voluntarias por parte del exportador, quién libremente decide reducir la venta de su producto en el mercado nacional de Q_4Q_1 a Q_3Q_2, las pérdidas de bienestar

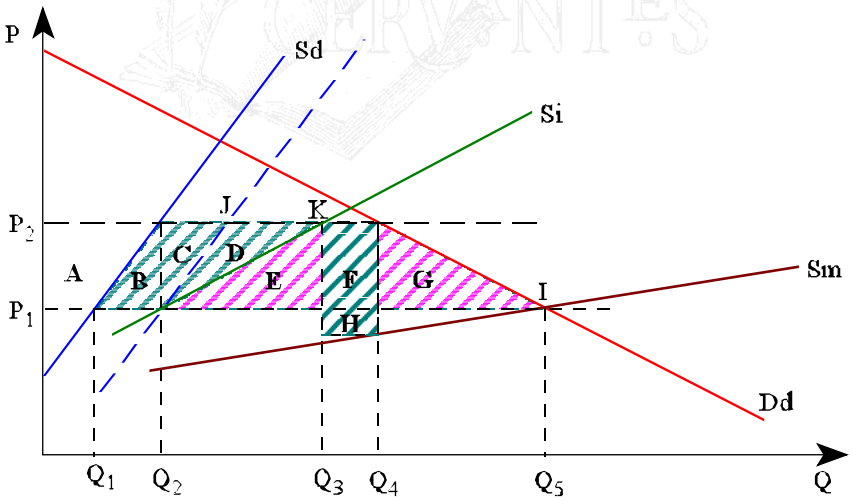
se hacen patentes. De la reducción en el excedente del consumidor suma de las áreas A+B+C+D, sólo A es recuperada por el propio país en forma de mayor excedente del productor, C, junto al área E se transfieren al resto del mundo en forma de mayores ingresos, mientras que B y D son pérdidas de bienestar irrecuperables a nivel mundial.

Si la restricción que se aplica es de tipo discriminatorio, más acorde con lo que suele ocurrir en la realidad económica, donde los países tratan de evitar las importaciones de aquellos Estados competidores que cuentan con productividades más altas que las propias, los efectos no parecen alejarse mucho de lo que acabamos de describir.

En este caso, para la realización del análisis se debe contar con la existencia de tres países, uno de ellos el anfitrión, otro sobre el que se aplican Restricciones Voluntarias a la Exportación, y un tercero que mantiene sus relaciones comerciales con el anfitrión sin ningún tipo de limitación.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

FIGURA 25. Efectos de la Restricción Voluntaria a la Exportación discriminatoria



Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

En la figura 25 se muestran los efectos de estas barreras comerciales cuando adquieren carácter discriminatorio. Dd es la curva de demanda nacional, Sd la curva de oferta interna sin incluir las importaciones procedentes de ningún país, Si la oferta del producto en el interior del país cuando se agregan a la producción nacional las importaciones procedentes del país al que no se le imponen Restricciones Voluntarias a la Exportación, y Sm la oferta mundial del producto. En situación de libre comercio, y sin la fijación de barreras comerciales, el precio alcanzado por el artículo en el mercado interior es de P_1, por lo que se adquiere la cantidad Q_5, siendo Q_1 de producción nacional, correspondiendo Q_2Q_1 al país sobre el que se mantendrá el libre comercio, y el resto al país que se verá sometido a las Restricciones Voluntarias, cuando éstas sean impuestas.

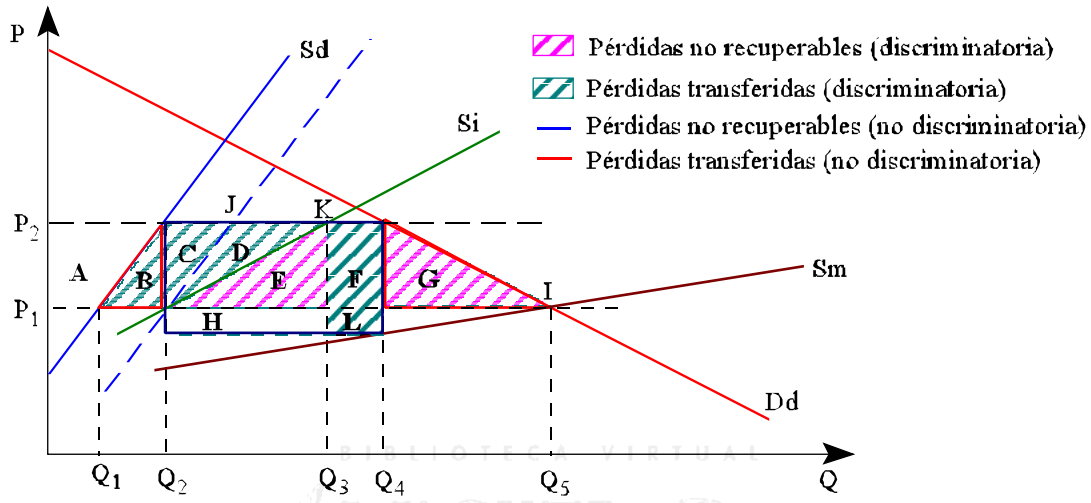
Cuando la restricción, con la que el país anfitrión pretende reducir el volumen de importaciones desde Q_5Q_1 hasta Q_4Q_2, comienza a surtir efectos, el precio de venta del bien se eleva cayendo así el nivel de consumo hasta el nivel deseado Q_4, e incrementándose la participación de la producción nacional en éste hasta Q_2. Las importaciones procedentes del país no sometido a restricción ascienden hasta alcanzar el nivel de Q_3Q_2, mientras que las del que sí se ve obligado a acogerse a la restricción se reducen a Q_4Q_3.

De aquí se deduce, que las pérdidas para el país son patentes, ya que sus consumidores se ven forzados a adquirir en el mercado una menor cantidad de producto pagando por ella un mayor precio. Estas pérdidas no quedan representadas por la suma de las áreas A+B+C+D+E+F+G, de las que una parte, (B+C+D), se transfieren al país no sometido a la restricción, al poder éste introducir una mayor cantidad de producto KJ a un mayor precio B+C+D. Una segunda parte, (F+H), va al país que se acoge a la restricción, dado que vende los productos a precios muy superiores a los costes de producción. La tercera y última parte, (A), es recuperada por el propio país en forma de mayores ganancias de los productores. Se deben considerar, por tanto, pérdidas definitivas para el país, no recuperables bajo ningún concepto, la suma de las áreas E y G, resultado de la desviación de comercio que se genera.

Como muestra de estas restricciones discriminatorias y de sus efectos negativos sobre el mercado nacional que impone la restricción, se puede destacar el caso de las restricciones norteamericanas a las importaciones de coches japoneses, con el objetivo de preservar su mercado nacional cuando las importaciones automovilísticas procedentes del archipiélago se elevaron en sólo 20 años (desde 1961 hasta 1980) un 22,7%, lo que provocó unas pérdidas no esperadas del 9,3% de sus inversiones. El motivo era básicamente la mejor calidad y los menores precios de los coches japoneses frente a los americanos, fruto de unas negociaciones salariales sectoriales en los Estados Unidos, que habían dado lugar a fuertes incrementos salariales en el sector, incrementos que no se correspondían con la productividad.

La medida adoptada consistió en la limitación voluntaria de las exportaciones por parte de Japón, lo que en un principio debería haber dotado del tiempo suficiente a Estados Unidos para adaptar sus máquinas y reestructurar las negociaciones salariales de modo que volviese a ser un sector competitivo a nivel internacional. Sin embargo, como se ha expuesto anteriormente con las restricciones no discriminatorias, el resultado fue muy distinto al que en un principio se deseaba. Así, los precios de los automóviles japoneses en Norteamérica se incrementaron, y los productores Estadounidenses vieron en ello la posibilidad de elevar los suyos propios, perjudicando indiscriminadamente a los consumidores nacionales, y transfiriendo renta al archipiélago, que incrementó su cuota en el mercado norteamericano, alcanzando el 30,3%.

FIGURA 26. Comparación de los efectos de la Restricción Voluntaria a la Exportación discriminatoria y no discriminatoria.



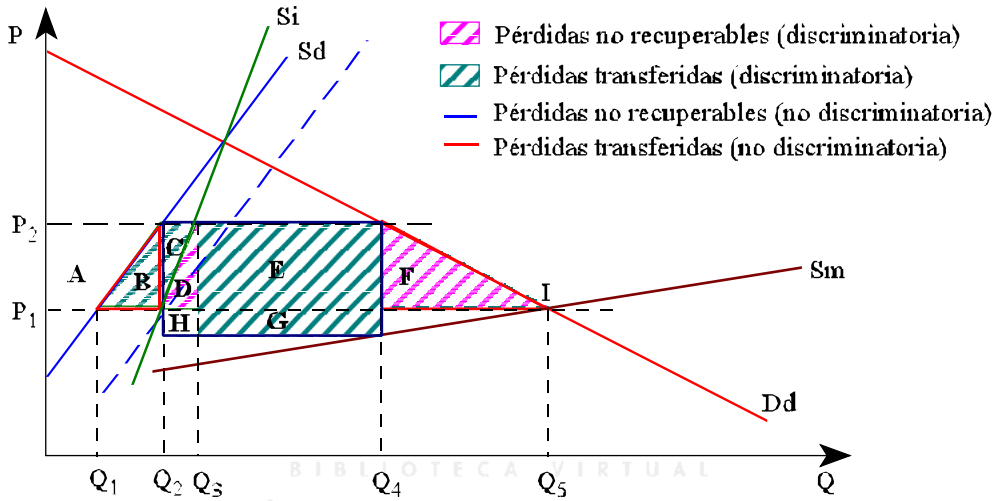
Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

Se puede concluir diciendo que, a nivel mundial, la Restricción Voluntaria no discriminatoria será en la mayoría de los casos preferible a la discriminatoria, ya que la renta perdida y no recuperada en forma de transferencias es superior en el segundo caso que en el primero tal y como se refleja en la figura 26. Suponiendo que el volumen de importaciones totales se reduzca en la misma cuantía independientemente del tipo de Restricción empleada, las pérdidas no transferidas o no recuperadas en caso de Restricción discriminatoria se eleva a la suma de E+G, siendo de B+G en el caso de que la medida sea no discriminatoria. Como claramente se deduce del gráfico el área E es mayor que el área B, por lo que globalmente las Restricciones Voluntarias a la Exportación no discriminatorias son menos perjudiciales que las discriminatorias.

La excepción a dicha afirmación se encuentra, al igual que en el caso de las cuotas, en la elasticidad de la curva de oferta del país no sometido a la barrera comercial. Si esta curva tiene una elasticidad inferior a la del mercado nacional, la economía global preferirá las restricciones discriminatorias, lo que queda reflejado en la figura 27.

Sin embargo, cuando miramos la preferencia del país por una u otra restricción voluntaria a nivel individual, la balanza se inclina claramente del lado de las restricciones discriminatorias frente a las no discriminatorias, ya que con ellas el país pierde un nivel de renta menor, al evitarse la pérdida del área H no transferida al exterior, que en mayor o menor medida según la elasticidad de las curvas de oferta de los países no discriminados con las Restricciones Voluntarias a la Exportación, siempre supondrá una disminución en el bienestar del país.

FIGURA 27. Comparación de los efectos de la Restricción Voluntaria a la Exportación discriminatoria y no discriminatoria con oferta inelástica



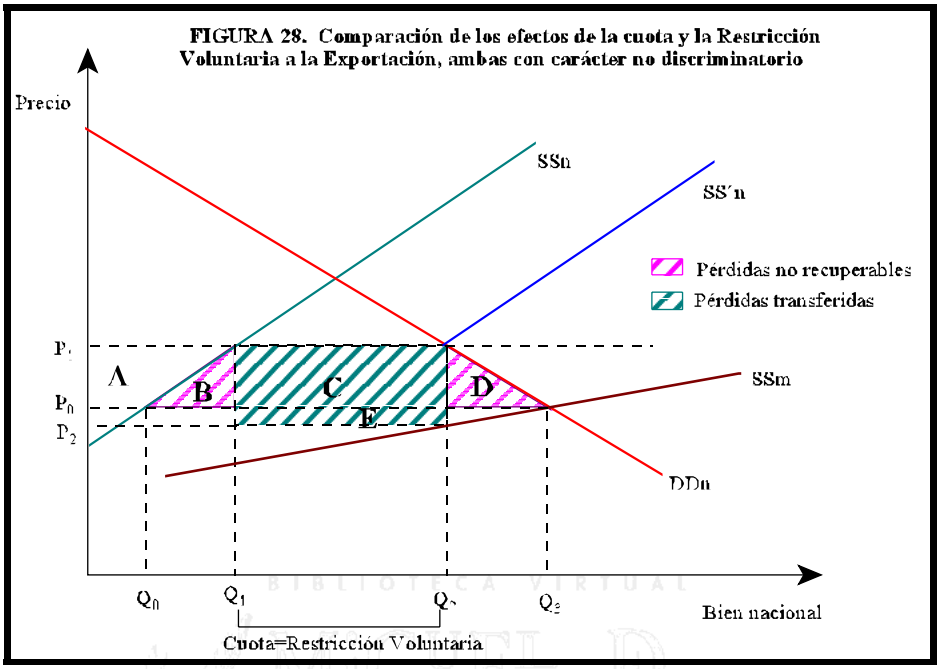
Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

3.3 .- Comparación de los efectos de la Cuota y las Restricciones Voluntarias.

Aunque similares, los efectos de la Cuota y de las Restricciones Voluntarias a la exportación no son iguales para el mercado nacional.

En el caso de que la medida adoptada sea no discriminatoria, y suponiendo que la oferta mundial SSm es bastante elástica, las pérdidas generadas en el país que la aplica serán mayores en el caso de Restricción Voluntaria que en el de Cuota. Sin embargo, si la comparación de estas pérdidas de bienestar se realiza a nivel mundial, las pérdidas de una y otra medida restrictiva coinciden, el motivo se encuentra en las transferencia de renta que en el caso de la Restricción Voluntaria a la Exportación realiza el país importador al exportador. En la figura 28 queda recogida dicha comparación.

En ella se puede ver como, cuando el país en cuestión decide introducir una Cuota comercial, de modo que las importaciones procedentes del resto del mundo queden reducidas a Q_2Q_1, el precio del bien en el mercado nacional se eleva desde P_0 hasta P_1, lo que hace que el bienestar del consumidor local se reduzca en la cuantía determinada por la suma de las áreas A+B+C+D, de las que A se recupera vía excedente del productor, y C junto a E, diferencia entre el precio de entrada del producto extranjero en el mercado y su precio de venta, los recupera el Gobierno nacional al vender las licencias de importación, debiendo darse definitivamente por perdidas las áreas B y D.



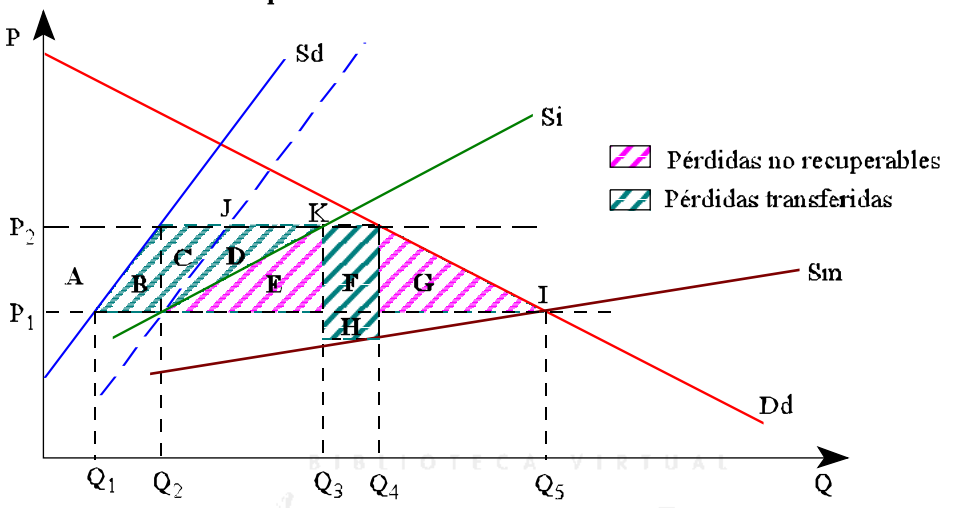
Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

Del mismo modo, cuando el país decide recurrir a una Restricción Voluntaria a la Exportación de carácter no discriminatorio, que reduzca las importaciones procedentes del resto del mundo en la misma cuantía que la Cuota, desde Q_3Q_0 hasta Q_2Q_1, las pérdidas de bienestar del consumidor nacional coinciden con las que se habrían generado en el caso de la cuota a las importaciones, la suma de A+B+C+D, recuperándose sólo el área A, y perdiéndose a nivel interno el resto B+C+D, de las que C junto a E se transfiere al resto del mundo al adquirirse las importaciones a mayores precios en el mercado nacional que en el mundial.

Como se advierte, las pérdidas del país son distintas según se proceda a la aplicación de una Restricción Voluntaria o de una Cuota. Cuando ambas medidas son no discriminatorias, el país prefiere, egoístamente, acudir a la Cuota que a la Restricción Voluntaria , ya que para él las pérdidas serán menores. Sin embargo, a nivel mundial, las pérdidas bajo una y otra medida serán iguales, por lo que con un comportamiento racional daría exactamente igual recurrir al uso de las primeras que de las segundas.

En el caso de tener que optar por Restricciones o Cuotas de tipo discriminatorio, que recaen sobre un país o un grupo de países, dejando al resto totalmente ajenos a la barrera comercial, los resultados de la comparación vienen a ser similares, con la salvedad de que las pérdidas del país nacional se reducen, al transferirse una menor parte de renta al exterior. En la figura 29 se recoge lo aquí dicho.

FIGURA 29. Comparación de los efectos de la cuota y la restricción voluntaria a la exportación con carácter discriminatorio



Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

Tanto con Restricciones Voluntarias como con Cuotas discriminatorias, la pérdida de bienestar que experimenta el país, puesta de manifiesto en forma de menor excedente del consumidor, resulta ser la agregación de A+B+C+D+E+F+G. De todas estas áreas, sólo A, la recupera el propio país en forma de mayor excedente del productor. Del resto, F junto a H, en caso de Cuota, las recibe el Gobierno por la venta de las licencias a la importación, mientras que en el caso de que se apliquen Restricciones Voluntarias se transfieren a los países afectados, al venderse el producto en el mercado nacional a precios superiores a los costes de producción de esos países. Por su parte B, C y D se queda en los países que mantienen su libertad comercial, de modo que sólo deben darse definitivamente por perdidas a nivel mundial, las áreas representadas por los triángulos E y G.

En resumen, cuando se actúa de forma discriminatoria, al igual que cuando no se hace, el país preferirá acudir a las Cuotas antes que a las Restricciones, ya que en el primer caso sus pérdidas internas serán menores, al no transferirse al resto del mundo la suma de las áreas F y H. Sin embargo, a nivel global da exactamente igual emplear Cuotas que Restricciones Voluntarias, ya que tanto unos como otros generan el mismo efecto final al perderse la suma de las áreas E y G.

Por otro lado, las pérdidas de bienestar no recuperables bajo ningún concepto a nivel global, dependerán de la pendiente de la curva de oferta de aquellos países que, pese a la introducción de barreras, mantienen su libertad comercial con el país. Cuanto mayor sea esta elasticidad, mayor será la preferencia del país por las barreras no discriminatorias, ya que transfiere menos renta al exterior, optándose por las de carácter discriminatorio cuando la curva

se hace rígida, siendo la oferta nacional más elástica que la de los países exentos del cumplimiento de las barreras.

Siendo estos los resultados de la comparación entre la Cuota y la Restricción, y dando a nivel económico, desde el punto de vista mundial, exactamente igual recurrir al uso de una u otra medida para reducir el volumen de importaciones, el que los países se inclinen por el uso de una u otra depende, exclusivamente, de la capacidad para llegar o no a acuerdos con los países exportadores. Eso sí, el país optará por la discriminación en caso de llegar a un acuerdo con el resto del mundo, ya que, como se ha expuesto con anterioridad, sus pérdidas personales son menores discriminando. Es más, aunque a nivel global, y desde el punto de vista económico da exactamente igual la Cuota que la restricción Voluntaria, no ocurriendo lo mismo a nivel individual, ya que el país deberá preferir el uso de la Cuota. Sin embargo, motivos políticos y sociales llevan a los países a inclinarse por las Restricciones Voluntarias, lo que obliga a discriminar.

En el cuadro 3, se recogen resumidamente las preferencias del país por la discriminación y la no discriminación, tanto en las restricciones Voluntarias como en la Cuota, según sea la elasticidad de la oferta nacional frente a la de los países exentos en la observación de la barrera.

CUADRO 3. Preferencias del país según elasticidades de oferta.

	Elasticidad oo nacional mayor que elasticidad oo exterior	Elasticidad oo nacional menor que elasticidad oo exterior
Restricción Voluntaria	Discriminación	Discriminación
Cuota	Discriminación	No discriminación

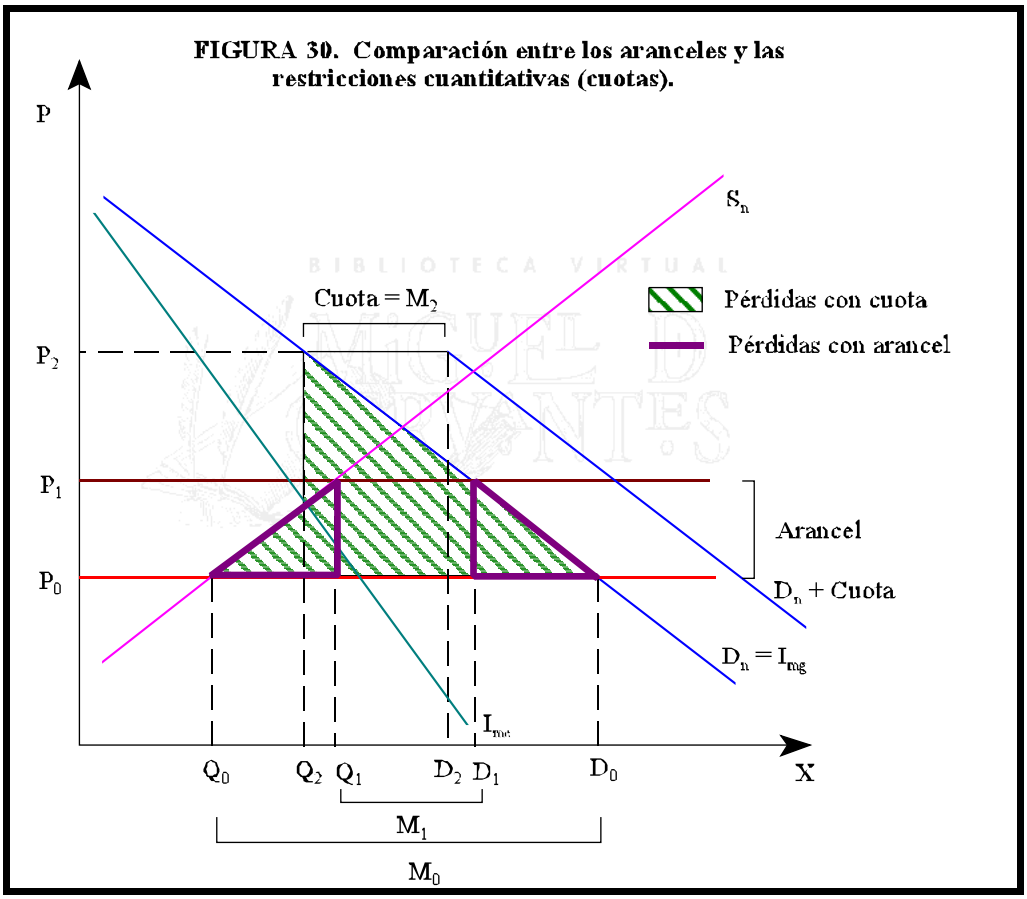
Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

4.- COMPARACIÓN DE LOS EFECTOS DEL ARANCEL Y LAS CUOTAS A LA IMPORTACIÓN.

Los resultados de un arancel y de una restricción cuantitativa a las importaciones podrían parecer a simple vista iguales siempre y cuando, el volumen de las importaciones en uno y otro caso coincidan, sin embargo, las diferencias entre los efectos finales del primero y del segundo pueden ser muy dispares, por lo que deben ser objeto de un análisis algo más pormenorizado. Para simplificar el estudio partiremos de un país pequeño, cuya producción es perfectamente sustitutiva con la obtenida en el extranjero.

Como se ha dicho anteriormente, la introducción de un arancel hace que los productores extranjeros tengan más dificultades para vender en el territorio nacional sus productos, lo que genera unas pérdidas irrecuperables representadas por las dos áreas marcadas en morado tanto en la figura 30 como en la 31[43], derivadas de un lado, del menor bienestar del consumidor al tener que pagar precios mayores por menor cantidad de producto, y de otro lado, de las menores importaciones que se producen.

FIGURA 30. Comparación entre los aranceles y las restricciones cuantitativas (cuotas).



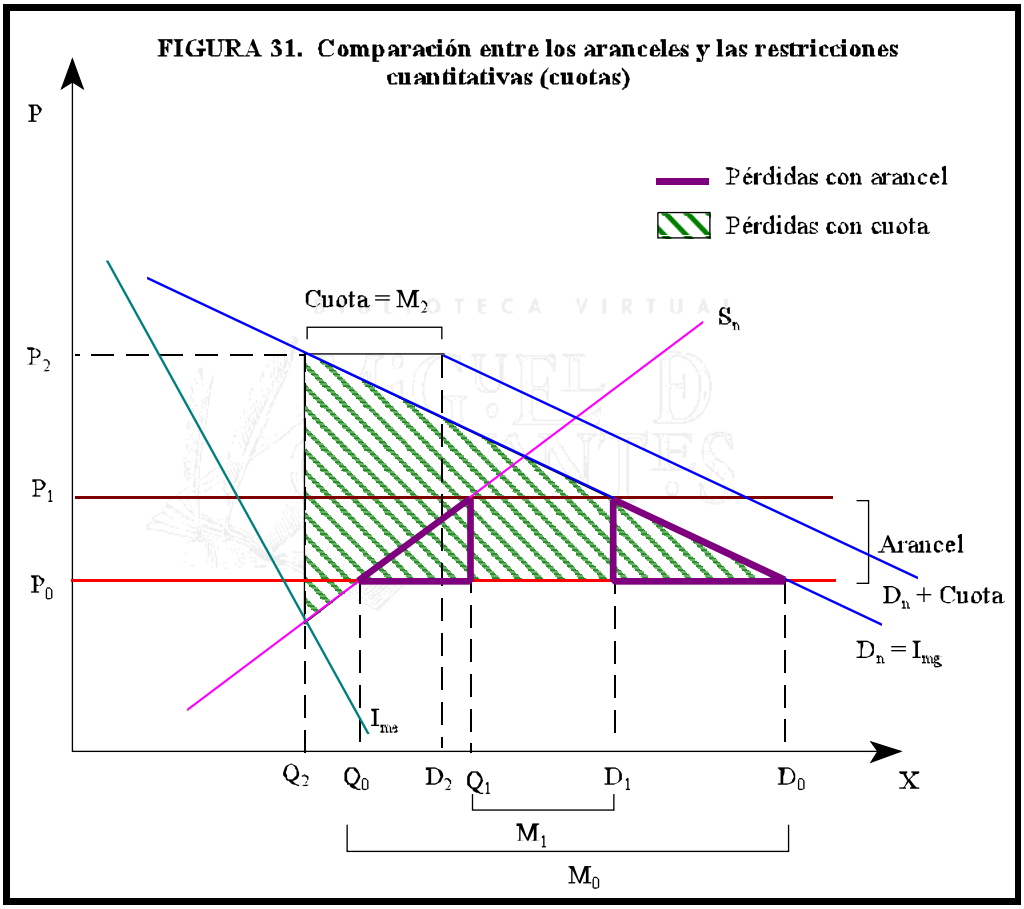
Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

Por su parte, el establecimiento de una cuota, restringe la cantidad de bien que los productores pueden introducir en el país a una cuantía fija, independientemente de la eficacia productiva de los oferentes extranjeros en relación a los productores nacionales. Tal es así, que los productores nacionales, siempre que su número sea reducido y sean capaces de ponerse de acuerdo, sabedores de dicha posición dominante en su propio mercado, pueden tratar de explotar su poder monopolístico, ofertando sólo aquella cantidad de bien que resulte de igualar su propia oferta con

(43) La figura 30 se caracteriza porque la industria nacional actuando bajo régimen de monopolio, ofrece una cantidad de bien superior a la que se habría ofertado en el caso de que reinase la libre competencia. Mientras, la figura 31 muestra la situación contraria, en la que la actuación bajo régimen de monopolio hace que la industria propia ofrezca menos cantidad del bien que si ésta actuase en libre competencia

la curva de ingresos medios, y suministrarla en el mercado al precio que esté dispuesta a pagar la demanda, en nuestro caso P_2, precio al que también se vendería el bien importado. En este caso, y como queda reflejado en las figuras 30 y 31, las pérdidas para el país derivadas del comportamiento monopolístico del oferente, así como de la reducción de las importaciones, se corresponden con la zona rallada en verde.

FIGURA 31. Comparación entre los aranceles y las restricciones cuantitativas (cuotas)



Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

Se concluye por tanto que, pese a que con el arancel y la cuota, el volumen de importaciones puede ser el mismo (M_1=M_2), los resultados sobre el mercado no, ya que en el primer caso los oferentes nacionales no pueden actuar como monopolistas en el mercado interior, por lo que ofertan la cantidad Q_1 al precio P_1, lo que unido a las importaciones llevan la demanda hasta el nivel D_1, mientras en el segundo caso sí pueden hacerlo, lo que conduce a menores cantidades consumidas de los bienes D_2, de las cuales sólo Q_2 corresponde a los productores del país considerado, y a unos mayores precios P_2. La comparación de las pérdidas en uno y otro caso queda recogida en las figuras 30 y 31, donde se puede ver que las pérdidas de la restricción cuantitativa coinciden con las del arancel, a las que deben agregarse unas pérdidas adicionales derivadas de las menores importaciones y de la explotación del monopolio en el mercado interior.

Bhagwati[44] demostró la no equivalencia entre ambos instrumentos. Las pérdidas que la cuota infringe al país son mayores que las que éste soporta con aranceles como se ha visto en los gráficos, entre otras por las siguientes razones[45]:

a) Los Gobiernos carecen de información perfecta a la hora de tomar decisiones, por lo que el sistema de cuotas que deberá apoyarse en el otorgamiento de licencias será siempre más injusto que el de aranceles cuyo mecanismo se apoya en los precios. El motivo principal es que las licencias se concederán a los productores independientemente de la eficacia de estos, mientras que, con los aranceles, las importaciones provendrán siempre de los productores más eficientes, haciendo que las pérdidas se minimicen.
b) El sistema de cuotas crea rigideces en la estructura productiva interna siempre que las restricciones se impongan sobre materias primas o inputs empleados en la producción nacional de otros bienes. El motivo es que los costes de producción se elevarán, lo que reducirá la producción y hará que el país sea manos eficaz. Además, las Cuotas favorecen la formación de los monopolios empresariales que reducen el bienestar interno.
c) Las cuotas tienden a incrementar el nivel de protección y de pérdidas ya que con el paso del tiempo la demanda se sitúa en su nivel anterior (como se refleja en la figura 13 la demanda se desplaza hacia DD'n) lo que eleva los precios nacionales hasta P_2 incrementándose las pérdidas para el país, ya que la mayor demanda tiene que ser satisfecha con producción interna a mayores costes y no con más importaciones.
d) Las cuotas son más discriminatorias que los aranceles, aunque éstas sean globales, ya que el resto del mundo suele ser un oferente más eficaz que el propio país.

Pese a infringir mayores pérdidas, las cuotas tienden a emplearse cada vez en mayor medida, mientras los aranceles han restringido su uso. El motivo principal se encuentra en que el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio permite el uso de las primeras, ya que si bien en su artículo XI se prohíbe cualquier restricción cuantitativa sobre el comercio, se aceptan ciertas excepciones, a las que los países se han acogido en multitud de ocasiones. Entre las causas a las que se puede implorar para imponer restricciones cuantitativas se encuentran las aceptadas por el artículo XII, para equilibrar la balanza de pagos del país, así como las recogidas en el XVIII dónde se afirma que los países en vías de desarrollo podrán acogerse a dichas excepciones siempre que con ello se busque facilitar su desarrollo.

5.- OTROS INSTRUMENTOS TRADICIONALES DE LA POLÍTICA COMERCIAL.

(44) BHAGWATI, J. N. (1965) "On the equivalence of Tariffs and Quotas" En BALDWIN, R.E. (1965) *Trade, Growth and the balance of payments* (1ª edición). Amsterdam. Ed. North-Holland,.1965.

(45) GRIMWADE, N. (1996). *International trade policy: a contemporary analisys* (1ª edición). Londres: Ed Routledge, 1996. pp. 63-64.

Junto a los aranceles y las restricciones cuantitativas a la importación ya sean voluntarias o no, otros instrumentos han sido utilizados por las naciones con la vista puesta en proteger sus industrias nacientes, atraer capital extranjero, salvaguardar ciertos valores sociales, así como el nivel de empleo nacional... todas ellas, justificaciones sin una base teórica fuerte. Entre estos instrumentos, las medidas sanitarias y fitosanitarias, las compras del sector público, así como las subvenciones a las exportaciones y el dumping.

Dada la importancia que estos dos últimos instrumentos están adquiriendo, y la amplia difusión de su uso, pasaremos a ocuparnos con un poco más de detalle de ellos.

5.1.- El dumping como práctica comercial.

El dumping es una práctica comercial discriminatoria que consiste en cargar al consumidor extranjero por un producto dado, precios inferiores a aquellos que deben pagar los consumidores nacionales, pudiendo incluso llegar a ofrecerse en algún territorio a precios que no cubrirían los costes de producción. Las pérdidas sufridas en el mercado exterior se compensarían con los resultados positivos obtenidos en el mercado interior. Su existencia exige el cumplimiento de las dos siguientes condiciones. Primera, la industria debe ser de competencia imperfecta de modo que las empresas no tomen el precio como dado. Segundo, los mercados deben estar segmentados por lo que los residentes domésticos no pueden comprar fácilmente bienes dedicados a la exportación. El arbitraje se hace imposible[46].

Debe ademas añadirse a estas condiciones, la condición formal de discriminación de precios que afirma que las empresas establecerán menores precios en el mercado en el que se enfrentan a una elasticidad más elevada de la demanda. Existe por tanto dumping si se percibe una elasticidad más elevada en las ventas al extranjero que en las nacionales.

Un ejemplo numérico aclarará el funcionamiento del dumping como estrategia maximizadora del beneficio. Una empresa vende 1000 unidades de un bien en el mercado nacional a 20 unidades monetarias y 100 en el mercado exterior a 15 unidades. Si decide incrementar en 1 las unidades vendidas, siendo para ello necesario reducir en 0,01 unidades monetarias el precio de venta del bien, sea cual sea el mercado en el que se haga, convendrá hacerlo en el externo ya que en dicho caso el ingreso marginal de la venta adicional sería de 13,99 unidades monetarias, mientras que si lo hace en el mercado nacional el ingreso marginal adicional será sólo de 9,99 unidades monetarias.

Esta práctica puede adoptar formas muy diversas según lo que con él se busque conseguir, así podemos distinguir:

(46) KRUGMAN, P.; OBSTFELD, M. (1995). *Economía internacional. Teoría y política* (3ª edición). Madrid, Ed. McGraw-Hill, 1995. pp 165.

a) Dumping depredador: Su objetivo no es otro que establecer una discriminación temporal a nivel internacional, que permita eliminar parte de la competencia a la que la empresa tiene continuamente que enfrentarse y conseguir así hacerse un hueco en el mercado exterior. Para ello se vende el producto por debajo del coste marginal durante un periodo de tiempo lo suficientemente largo como para evitar la creación de empresas competidoras y eliminar las ya existentes. De este modo, si bien se logra restringir el comercio en el largo plazo, lo que resulta altamente perjudicial, se beneficia a los consumidores extranjeros en el corto plazo. Su existencia depende de que el productor posea los recursos financieros suficientes como para hacer frente a los bajos precios durante el tiempo necesario, así como de que el mercado exterior fije barreras comerciales que desestimulen la creación de empresas que ofrezcan productos similares en el largo, cuando el productor nacional haya decidido elevar los precios a su nivel normal.[47] Este tipo de dumping ha ido perdiendo peso frente a los dos que a continuación se exponen.

b) Dumping persistente: Consiste en fijar precios diferentes para un mismo producto en los distintos mercados con el único objetivo de atender a cada consumidor según sus necesidades y circunstancias. Para que tenga éxito y pueda llevarse a cabo resulta imprescindible que los distintos mercados en los que se pretenden discriminar los precios sean perfectamente separables, ya que es éste el único modo de evitar el arbitraje que tiraría abajo las ganancias de los exportadores. Pero esta condición necesaria, no es suficiente, por eso debe acompañarse de unas diferentes elasticidades en las demandas a las que se enfrenta el productor en los distintos mercados, de modo que la demanda deberá ser más elástica en el exterior que en el interior, lo que hace que se tenga un mayor poder de mercado dentro que fuera.[48]

c) Exceso de capacidad: Surge cuando por ajustes en la demanda, la empresa se encuentra con un exceso de capacidad productiva que no puede ser fácilmente eliminada, salvo que se soporten altos costes, lo que podría llegar a dar lugar a pérdidas. Si la demanda se sitúa por debajo de lo esperado, la empresa se encontrará con un exceso de capacidad productiva y de stocks, a los que tratará de dar salida deshaciéndose de ellos vendiéndolos en el mercado exterior a precios inferiores a los cargados en el interior, es entonces cuando surge el dumping. Este dumping es típico de las empresas con altos costes fijos o con economías de escala muy importantes.

(47) BAVER, P. T. Y YAMEY, B. S. (1972). *The economics of under-developed countries* (1ª edición). Cambridge, Ed James Nisbet, 1972. pp. 87-92.

(48) CORDEN, W. M. (1992). *International trade, theory and policy* (1ª edición). Oxford, Ed. Clarendon Press 1992. pp 97-102.

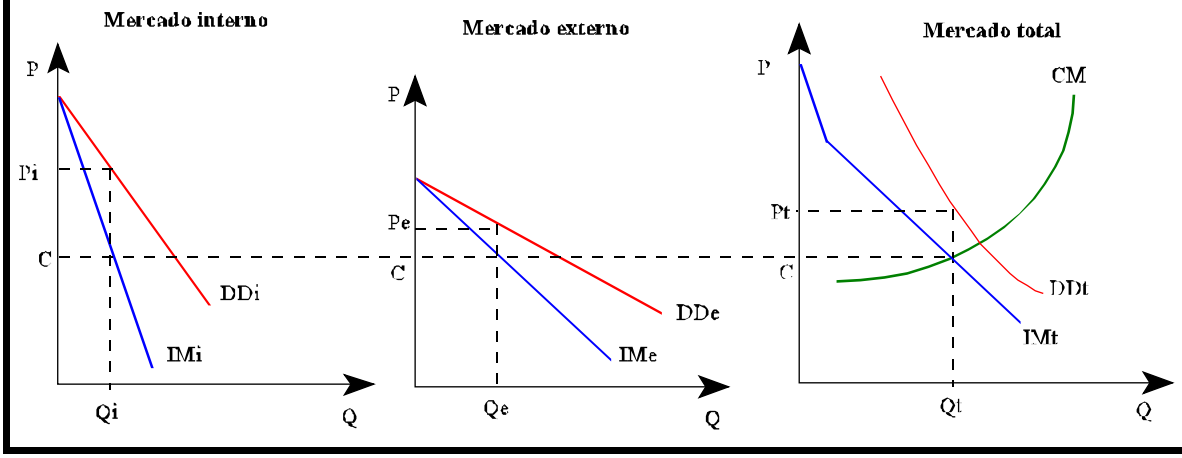
Cada uno de estos tipos de dumping surgen por razones diferentes, y aunque en principio todos ellos pueden parecer beneficiosos para las economías extranjeras, son los efectos negativos que generan, los que hacen que los países extranjeros que se sienten perjudicados establezcan leyes antidumping que reduzcan su extensión.

A continuación se pasará a analizar, gráficamente, los efectos de esta medida comercial, estableciendo diferencias entre aquellos dumpings en los que el poder de mercado por parte del productor nacional es grande tanto en el mercado nacional como en el exterior, de aquellos otros en los que sólo puede actuar como monopolista en el interior del país, viéndose obligado a hacerlo en régimen de libre competencia en el resto de mercados en los que venda su producto.

Si pese a ser más elástica la demanda externa que la interna, el productor nacional cuenta con una cuota de mercado, lo suficientemente amplia como para actuar en todos los mercados como único vendedor y fijar precios superiores a los costes de producción, parece estar claro, tal y como queda recogido en la figura 32, que el productor obtiene ganancias. El tercer gráfico de la figura así lo muestra, al ser el precio total de venta (Pt) muy superior a los costes de producción que la empresa se ve obligada a soportar (C).

Este dumping que como se acaba de decir, permite obtener ganancias al productor nacional, genera sin embargo, efectos muy dispares sobre los consumidores. Con respecto a los nacionales, se sentirán perjudicados, porque si bien soportan el precio que la empresa fijaría

FIGURA 32. Dumping con poder de monopolio en ambos mercados y precio exterior superior al coste de producción.



Fuente: GRIMWADE, N. (1996). *International trade policy: a contemporary analisys* (1ª edición). Londres: Ed Routledge, 1996.

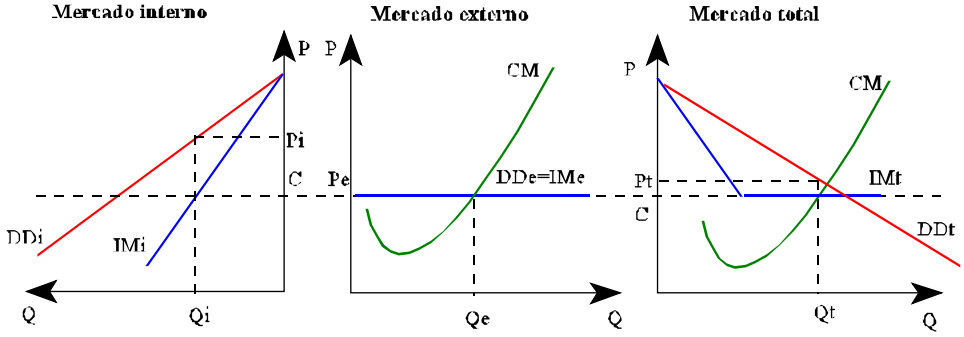
independientemente de que existiese dumping o no, son ellos, los que están financiando los menores precios a los que hace frente el consumidor extranjero. Por su parte, los consumidores extranjeros, que si bien en un primer momento se sentirán beneficiados, contemplarán como estos beneficios se tornan en desventajas, cuando se den cuenta con el paso del tiempo de que, como consecuencia de los bajos precios a los que se han estado vendiendo las importaciones, la

competencia en el sector es inexistente, y por ello se ven privados de las ventajas de la libre competencia.

Por su parte, si el poder de monopolio sólo se posee en el mercado interno, debiendo actuarse en régimen de libre competencia con una demanda totalmente elástica en el exterior, la situación empeora. Se deberán distinguir dos opciones, una primera recogida en la figura 33 en la que la demanda externa se sitúa al nivel en el que los precios de venta logran cubrir los costes de producción (Pe=C), y una segunda recogida en la figura 34 en la que el precio de la demanda no alcanza los costes (Pe<C).

Cuando en el interior se actúa en monopolio, los precios Pi superan a los costes de producción (Pi>C), no ocurriendo lo mismo en el mercado externo, donde las condiciones de la demanda hacen que ésta sea totalmente elástica. Si como se recoge en la figura 33 la demanda permite al productor ofrecer el artículo a un precio con el que logra cubrir sus costes (Pe=C), dadas las ganancias obtenidas en el mercado interno (Pi>C), los empresarios consiguen que el precio medio total (Pt) supere a los costes de producción, lo que se muestra claramente en el gráfico de la derecha de la figura 33. Como resultado el consumidor nacional se sentirá tratado injustamente, al ser él, quien soporta las ganancias de los productores, mientras el consumidor extranjero sólo hace frente al valor del bien.

FIGURA 33. Dumping con poder de monopolio sólo en el mercado interno y precios externos iguales a costes de producción.

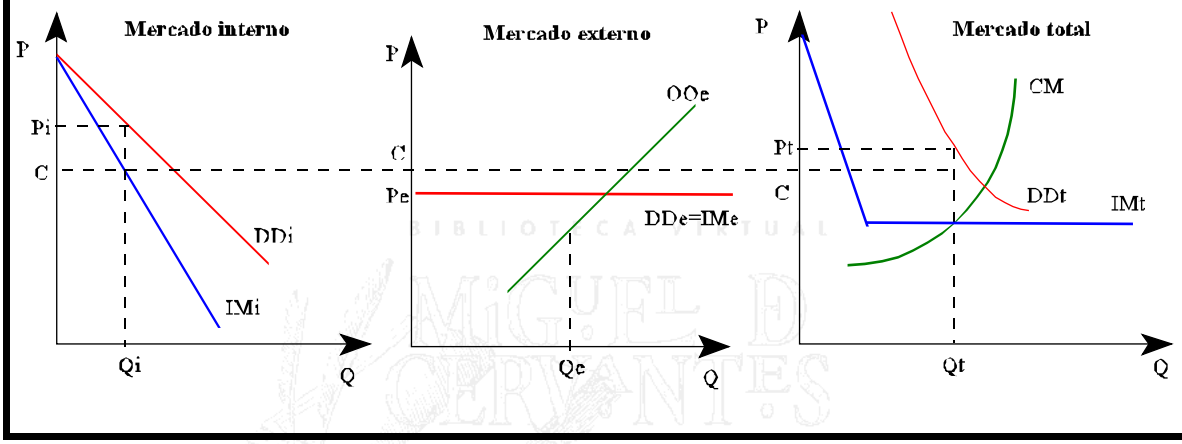


Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

Por otro lado, como se recoge en la figura 34, si las condiciones del mercado externo son tales, que los precios de venta del producto siempre se sitúan por debajo de los costes de producción que el empresario soporta, la situación empeora. Si bien en los casos anteriores no existían desincentivos a la entrada de productores en el mercado extranjero, en este caso sí, ya que aquel que pretenda actuar sólo en dicho mercado, no obtendrá bajo ningún concepto resultados

positivos, y su salida en el corto medio plazo está garantizada. El producto se ofrece en el mercado extranjero gracias a las ganancias obtenidas en el mercado nacional. El resultado final para el oferente puede ser positivo (ganancias) como se recoge en la figura 34, o resultado cero si Pt=C, como se recoge en la figura 35, dependerá de la diferencia entre las ganancias y las pérdidas externas.

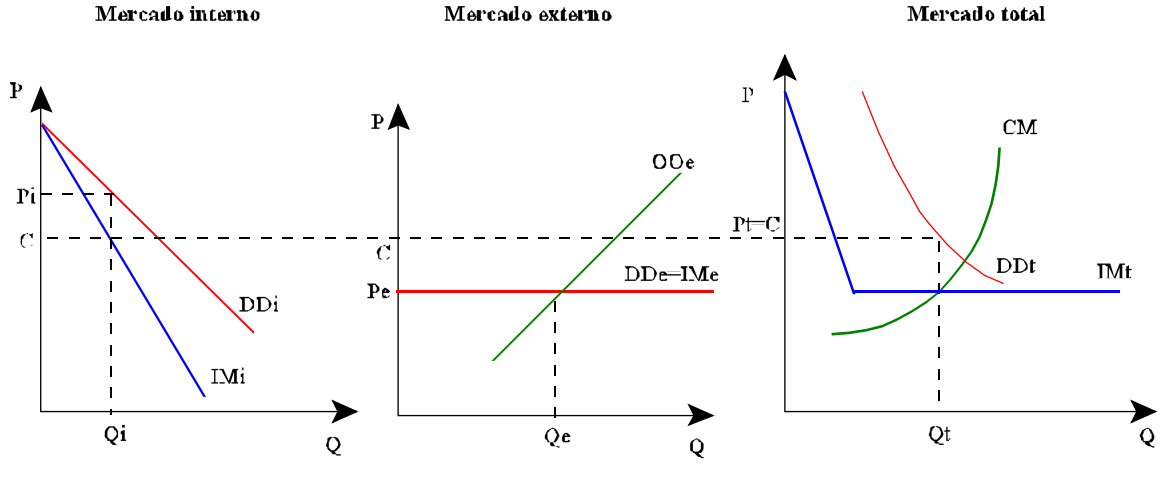
FIGURA 34. Dumping con poder de monopolio en el mercado interno y libre competencia en el externo, siendo los precios externos inferiores al coste de producción y el total superior al coste.



Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

El dumping depredador que hemos dejado de lado, sería en cierto modo, el reflejado en las figuras 34 y 35, pero en este caso los bajos precios de venta de los bienes no dependen de las condiciones del mercado, sino de la decisión arbitraria del productor, quien adopta las medidas oportunas para eliminar cualquier intento de introducirse en el sector, por parte del resto de oferentes.

FIGURA 35. Dumping con poder de monopolio en el mercado interno y libre competencia en el externo, siendo los precios externos inferiores al coste de producción., y el total igual al coste.



Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

En resumen, el dumping, forma encubierta de competencia desleal, al menos moralmente, ya que las condiciones del mercado así lo permiten, provocará la expulsión de todas aquellas empresas que, con el objetivo de ofrecer productos similares, deseen instalarse en el país importador, ya que no podrán competir contra los precios tan bajos fijados por el exportador como consecuencia del dumping. Sus consecuencias son por tanto, pérdidas continuadas para la economía mundial, dada la actuación en monopolio frente a la libre competencia.

Son los perjuicios así causados sobre la economía, los que hacen surgir las medidas antidumping, para las que se pueden encontrar argumentos a favor, pero que, en cualquier caso, distorsionan el correcto funcionamiento de la economía, causando pérdidas. El argumento justificativo de la mencionada medida antidumping es el de la competencia desleal en la que se incurre por parte del productor que pone en práctica el dumping. Es el argumento con más peso, ya que, gracias a las ganancias obtenidas en otros mercados, se están financiando las pérdidas soportadas en el mercado exterior, de modo que los bajos precios cargados por el competidor desleal no pueden ser soportados por ningún otro empresario que desee entrar en el mercado.

Junto a éste surgen otros argumentos menos claros, y por los que si bien se hace necesario tomar medidas adecuadas con las que proteger el mercado nacional de la competencia desleal extranjera, no resulta ser menos cierto que las medidas antidumping no son la mejor forma de lograrlo. Entre estos otros argumentos, para los que los impuestos y los subsidios a la producción son quizás la mejor forma de luchar contra el dumping, se encuentran:[49]

a) Una estructura de costes distinta en el mercado nacional de la existente en el resto del mundo, lo que puede hacer que la empresa nacional y la extranjera no puedan mantener el mismo nivel de precio pese a que los costes totales sean los mismos.
b) Unas altas variaciones en el nivel de empleo nacional, lo que genera fuerte inestabilidad en la economía del país. Inestabilidad que debe ser eliminada con medidas apropiadas.
c) Los perjuicios sobre la economía del país afectado por el dumping, al ver como esta medida le resta incentivos para introducirse en el sector, lo que hace que las externalidades positivas que podrían generarse se pierdan.
d) Las medidas antidumping hacen su aparición una vez que la inversión, la producción y la penetración en el mercado ha comenzado, mientras que los aranceles son conocidos con anterioridad reduciendo las posibilidades de daño.

En cualquier caso, e independientemente del motivo que las haga nacer, las medidas antidumping pueden ser aplicadas, de hecho el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio las acepta como medidas válidas para luchar contra la competencia desleal. Ahora bien, se establecen

(49) GRIMWADE, N. (1996). *International trade policy: a contemporary analisys* (1ª edición). Londres: Ed Routledge, 1996. pp. 108. Y PELKMANS, J. (1997). European integratión. Methods and economic analysis. (1ª edición). Harlow, Essex, Ed. Longman, 1997. pp 216.

una serie de condiciones indispensables para que éstas puedan ser adoptadas. Así, habrá de demostrarse que:

a) El dumping ha tenido lugar, para lo que podrá recurrirse a la comparación del precio de dicho producto con el de un producto similar en el mercado nacional, al precio de exportación de productos similares, o al coste de producción de dicho producto más una cantidad adicional y razonable que serían las ganancias del empresario.
b) El daño o la amenaza de daño a la industria nacional existe, para lo que tradicionalmente se ha recurrido tal y como ha mostrado Messerlin[50] a los efectos que las importaciones generan en la producción nacional. Una disminución de ésta, es más que suficiente para aplicar medidas antidumping.
c) El dumping es la causa de tal daño. Encontrar una relación directa entre el dumping y el daño sufrido por la economía nacional resulta difícil, por lo que la mayoría de los procesos antidumping puestos en marcha han sido rechazados.

5.2.- Subvenciones a la exportación.

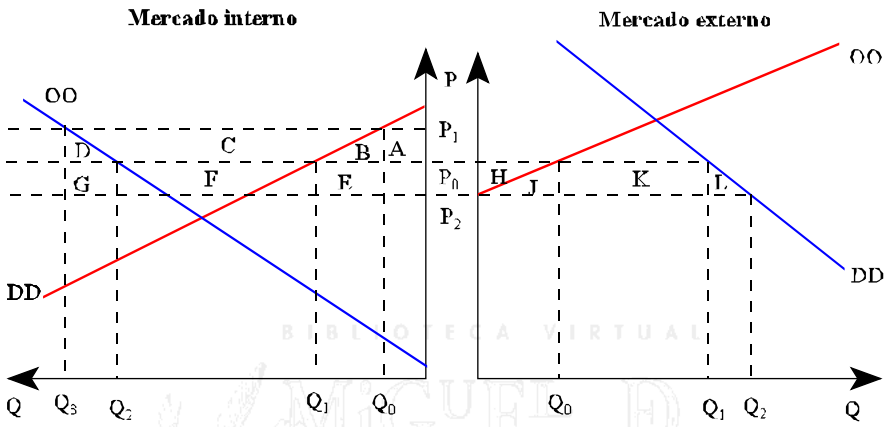
Las subvenciones a la exportación, más que como barrera comercial, nacieron como medida de protección, ante el daño causado por los productores extranjeros, pero su uso se ha extendido hasta límites insospechados, adquiriendo fuerza propia, lo que obliga a estudiarla como medida proteccionista capaz de generar los mismos efectos que cualquier otra.

Las subvenciones a la exportación, entendidas como la cantidad de dinero recibida por unidad de bien exportado, o cantidad de dinero recibida para abaratar el producto en el mercado extranjero, producen los mismos efectos que una subvención a la producción interna, cuando el país es exportador neto en dicho producto, y destina el subsidio a reducir el precio de venta de las exportaciones, por lo que se estudiarán como si fuesen una única medida.

El análisis gráfico de la figura 36 muestra los efectos de estos subsidios a las exportaciones. Antes de que la subvención se otorgue, el artículo es vendido tanto en el mercado nacional como en el extranjero al precio P_0, sin embargo, cuando el gobierno del país decide aplicar una subvención a la exportación, se abarata el producto en el mercado extranjero, lo que incrementa las exportaciones que pasan de Q_1Q_2 a Q_0Q_3. El volumen de producto que se pone a disposición del consumidor en el mercado nacional se reduce hasta Q_0, y como consecuencia el precio interior del bien se eleva, pasando de P_0 a P_1. Esto hace que la subvención no recaiga plenamente sobre las exportaciones, ya que una parte de ellas se pierde como consecuencia del mayor precio del producto en el mercado interior, siendo el consumidor nacional el que se ve obligado a soportar este coste.

(50) MESSERLIN, P. A. Y VELLAS, F. (1989). *Conflicts et negociations dans le commerce international l'Uruguay Round* (1ª edición). Paris: Ed Paris Economica, 1989. pp. 206-214.

FIGURA 36. Efectos de un subsidio a la exportación.



Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

Los resultados son muy dispares, así, si bien los consumidores extranjeros salen beneficiados, su excedente se incrementa en H+J+K+L, los consumidores nacionales salen fuertemente perjudicados, ya que al tener que soportar precios superiores se reduce su nivel de consumo, y consecuentemente el de su bienestar en el área A+B.

Por su parte el bienestar de los oferentes nacionales y extranjeros también varía, pero en este caso en sentido contrario al experimentado por el bienestar de los consumidores. Así, mientras el excedente de los productores extranjeros se reduce en el área H, el de los nacionales, debido a sus mayores exportaciones gracias a los subsidios, se incrementa en la suma de las áreas A+B+C.

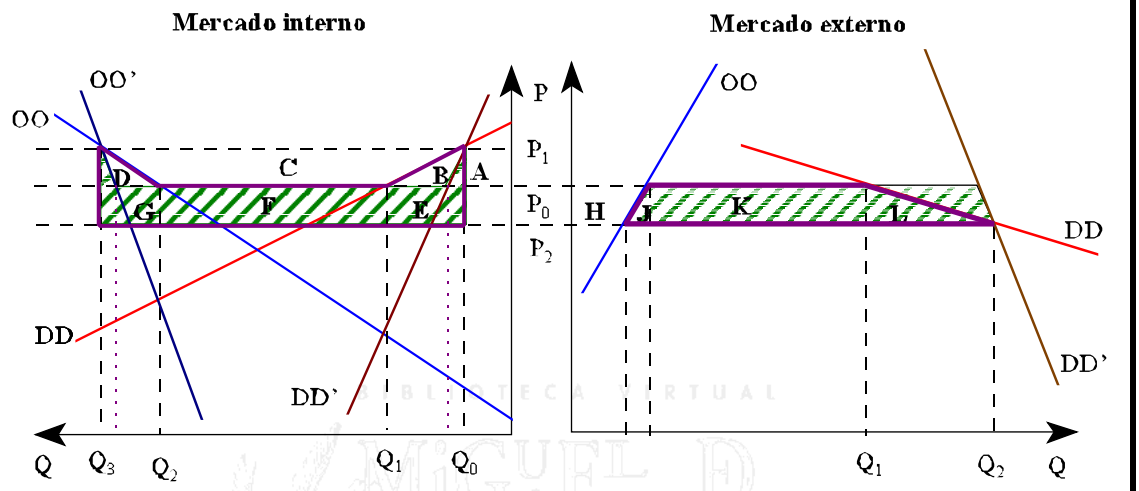
Ahora bien, en el cálculo del resultado final habrá de tenerse en cuenta no sólo a lo oferentes y a los consumidores, sino también a la Hacienda Pública al tener que hacer frente al pago de los subsidios. En la figura 36 este coste se representa con una reducción del bienestar, resultado de la suma de las áreas B+C+E+F+G+D.

El resultado final para el país exportador es de pérdidas, valoradas en la suma de las áreas B+E+F+G+D. Justamente el valor del subsidio concedido, excepto lo recuperado por el empresario dadas las mayores ventas, en este caso en el exterior. De aquí se deduce que el subsidio a la exportación es negativo para el país nacional.

Por su parte, el país importador verá como el excedente de su consumidor se incrementa en una cuantía superior a la reducción de bienestar experimentado por los oferentes, lo que muestra un resultado neto favorable para los subsidios a las exportaciones concedidas por el resto del mundo en la cuantía J+K+L.

Que el resultado global de pérdidas, representadas en la figura 38, sea mayor o menor, dependerá únicamente de que las pérdidas del país nacional superen las ganancias obtenidas por

FIGURA 37. Resultados de los subsidios a la exportación según elasticidades de oferta y demanda.



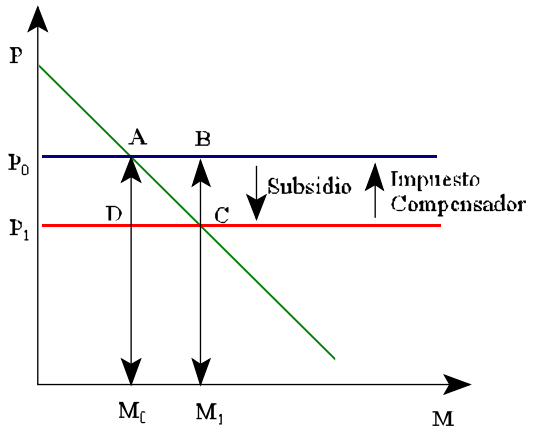
Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en GRIMWADE.

el importador. A su vez se concluye que, las pérdidas del país nacional, serán tanto mayores cuanto más elásticas sean las curvas de oferta y de demanda nacional, tal y como se refleja en la figura 37. Asimismo, se puede afirmar, también por el mismo gráfico, que las ganancias extranjeras serán mayores cuanto menos elástica sea la demanda por parte del país otorgante de las subvenciones de exportación. De lo aquí dicho se puede deducir que, a mayor elasticidad de la curva de oferta y demanda nacionales, y menor las de las curvas de oferta y demanda extranjera, peores serán los resultados globales derivados del comercio resultante de las subvenciones a la exportación.

Ambas afirmaciones conducen a una pregunta ¿Por qué el país exportador subvenciona las exportaciones si ello le perjudica claramente, y además beneficia a su competidor? La única razón, en principio coherente, es acabar con las industrias del resto de países y convertir así al país en único oferente mundial. De este modo las subvenciones a la exportación se convierten en un tipo de dumping depredador, frente al que muchos países luchan imponiendo impuestos compensadores con los que contrarrestar los efectos de las subvenciones.

Cuando la subvención se aplica, el mundo pierde el bienestar representado por el área ABC en la figura 38, pérdida que se recupera al aplicar un impuesto compensador a dicho subsidio. Ahora, si bien es cierto que el bienestar mundial mejora con el impuesto compensador, no lo es menos que, el particular del país que aplica el impuesto empeora. No es por tanto el nivel de bienestar el que impulsa al país importador a aplicar impuestos compensadores, sino los efectos negativos que a largo plazo pueden tener los subsidios al restar producción en el país y convertir a éste en dependiente de las importaciones.

FIGURA 38. Resultados de un impuesto compensador a las subvenciones de exportación.



Fuente: LINDERT, P. H. (1994). *Economía internacional* (1ª edición). Barcelona, Ed Ariel Economía 1994.

En resumen, el objetivo de los subsidios a la exportación no es otro que impulsar éstas incrementando su volumen. Ahora bien, como consecuencia de su existencia, y de la reducción de la cantidad de producto en el mercado nacional se eleva el precio en el interior del país, se altera el tipo de cambio reduciendo las ganancias derivadas de la subvención, y se distorsionala eficiencia económica.

6.- CONCLUSIONES SOBRE ESTAS BARRERAS COMERCIALES.

En resumen, existen imperfecciones en los mercados, a las que se han tratado de responder con intervenciones estatales centradas en la aplicación de instrumentos de política comercial con los que proteger a los productores o consumidores nacionales, según la necesidad, frente a la competencia exterior. Sin embargo, debemos preguntarnos si son estos instrumentos las medidas adecuadas para conducir a la economía a posiciones óptimas en el sentido de Pareto, o si por el contrario, hay más motivos políticos que económicos para hacer uso de tales instrumentos que realmente sólo conducen a posiciones de *Second Best*.

En palabras de Bhagwati: *"una intervención del estado en la esfera del comercio exterior, nunca constituye una política de primer óptimo si las distorsiones de mercado que se pretenden eliminar tienen su origen en las condiciones económicas en el interior del país. Esto es, si las distorsiones a corregir tienen un origen doméstico, la intervención óptima requerida es doméstica, y sólo si la distorsión tiene su origen en el comercio con otros países una intervención arancelaria puede considerarse de primer óptimo."*[51]

(51) BHAGWATI, J. N. (1988). *Protectionism* (1ª edición). Cambridge, Massachusetts, Ed MIT Press, 1988. pp 74-82.

El libre comercio quedó justificado por tanto por los dos siguientes motivos:[52]

a) Los fallos del mercado pueden ser corregidos con políticas nacionales dirigidas a la raíz del problema, de modo que no se generen los efectos negativos que suelen acompañar a las políticas comerciales.
b) No se pueden diagnosticar con facilidad los fallos existentes en el mercado, para poder así prescribir la medida más adecuada a la hora de solucionarlo.

Si estos argumentos no se consideran suficientes, el propio Adam Smith dijo en "La riqueza de las naciones", *"El comercio permite al país hacer el producto de la forma más eficiente posible, por lo que la población se beneficia al poder comprarlo más barato, y al vender a todo el mundo, se expande la producción y se fomenta la división del trabajo, en definitiva se aprovechan las economías de escala".*[53]

Por su parte Milton Friedman, en relación a la participación del Estado en la economía afirma: *"Nuestra sociedad es tal como la hacemos. Podemos modelar nuestras instituciones. Las características físicas y humanas limitan las alternativas de que disponemos. Pero nada nos impide, si queremos, edificar una sociedad que se base esencialmente en la cooperación voluntaria para organizar tanto la actividad económica como las demás actividades; una sociedad que preserve y estimule la libertad humana, que mantenga al Estado en su sitio, haciendo que sea nuestro servidor y no dejando que se convierta en nuestro amo."*[54]

En general se afirma, que el proteccionismo no consigue crear empleo, que interfiere en la eficiencia económica, que reduce la especialización productiva, la competencia y la posibilidad de beneficiarse de la ventaja comparativa, y que su adecuado funcionamiento exige la existencia de una serie de condiciones que, en ocasiones, resultan ser excesivamente rígidas para la economía. Entre estas condiciones:

a) Unos controles en frontera, que en circunstancias normales podrían parecer excesivos, pero que bajo el proteccionismo se hacen necesarios, generando costes económicos demasiado altos.

(52) MOLINA SÁNCHEZ, L. (1998). "¿Es justificable la protección comercial?: Síntesis de los argumentos más destacables". (1ª edición). *Documento de trabajo nº 9809 de la Universidad Complutense de Madrid*. Madrid. Ed. Universidad Complutense de Madrid, 1998. pp 8-14.

(53) SMITH, A. (1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, (1ª edición). México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1958. pp 163.

(54) FRIEDMAN, M. (1992). *Libertad de elegir: hacia un nuevo liberalismo económico*, (2ª edición) Barcelona, Ed. Grijalbo, 1992. pp 61.

b) Una fuerte intervención por parte del Gobierno, con altos niveles de gasto público con el que garantizar el abastecimiento de bienes y servicios, y que en el medio, largo plazo terminan por financiarse con mayores impuestos.
c) La protección reclama protecciones cada vez mayores, es decir, la protección se autoalimenta.
d) El proteccionismo permite mantener tipos de cambio flexibles, pero el diferencial de tipos de interés entre países, y el arbitraje al que éste puede dar lugar, lleva a imponer fuertes controles sobre el tipo de cambio.
e) Una redistribución de la renta entre los distintos grupos sociales que podría llegar a ser perjudicial, de ahí que los Gobiernos deban tener en cuenta que la aplicación de políticas comerciales genera ganancias que deben ponderarse según el grupo social al que se pertenezca[55].

BIBLIOTECA VIRTUAL

De todo esto se deduce que la imposición de cualquier instrumento de política comercial perjudicará al país que lo impone. Ahora bien, y pese a la existencia de argumentos en favor del libre mercado, a la nación en cuestión puede resultarle interesante, e incluso ventajosa, la aplicación de estas políticas, siempre que no se superen los valores óptimos. Además, también el buen funcionamiento de la libre competencia reclama la existencia de unos condicionantes que, en ocasiones, obligan a hipotecar el funcionamiento adecuado de otros aspectos de la economía. Estos condicionantes son:

a) La existencia de unos tipos de cambio estables (garantizados cuando son semifijos[56]), lleva a los países a renunciar a la política monetaria como instrumento de equilibrio interno y externo.
b) Los países deben contar con una adecuada red de distribución, unos medios de transporte perfeccionados, y un sistema de comunicaciones desarrollados. Si los transportes son lentos y costosos, la distancia física constituye una barrera al intercambio.
c) Las empresas están obligadas, si quieren sobrevivir en el mercado, a reducir costes y precios, así como a modificar con frecuencia sus funciones de producción para incorporar nuevas tecnologías que afecten positivamente a los costes y a la calidad.
d) Requiere de una legislación y unos controles adecuados que permitan garantizar el juego limpio en el comercio internacional.
e) El incremento del comercio intra-industrial exige a los países una especialización productiva cada vez mayor ya que la base fundamental de este tipo de comercio son las

(55) En ocasiones los Gobiernos aplican políticas comerciales con las que benefician a los grupos sociales más fuertes, en otras a los más numerosos, o a los más pobres...

(56) Los tipos semifijos permiten a los empresarios calcular con mayor certeza los beneficios de los flujos comerciales, y la rentabilidad de sus inversiones.

economías de escala. Esta especialización podría dejar a los países desabastecidos en caso de conflictos con sus suministradores, lo que nos lleva irremediablemente a la siguiente condición.

f) Una gran estabilidad económica, política y social a nivel internacional.

En resumen, el libre comercio es quizás la mejor opción con la que cuentan los países. La globalización de la economía se ha convertido en un objetivo buscado cada vez en mayor medida. Como recogen Ávila y Díaz Mier, diversos factores han influido en ello[57]:

a) Factores tecnológicos: tales como la disminución de costes de comunicación, transporte y coordinación, el acortamiento de la duración del ciclo de vida del producto y del plazo para producir imitaciones, y el crecimiento del número de sectores que requieren fuertes inversiones en investigación y desarrollo.
b) La conducta de las empresas: que han tendido a explotar las ventajas competitivas y a consolidarlas, así como a mejorar su organización.
c) Factores macroeconómicos: tales como las diferencias de productividad, las fluctuaciones de los tipos de cambio, las diferencias en los ciclos de actividad y el crecimiento económico.
d) Las actuaciones del sector público: especialmente las que se refieren a la liberalización de los movimientos de capital y del comercio exterior, el estímulo de las integraciones regionales, las medidas que favorecen la investigación y el desarrollo, el progreso tecnológico, y la promoción de las inversiones extranjeras entre otras.

El siguiente paso es determinar si los Bloques Comerciales surgidos de los acuerdos de tipo comercial que han proliferado con el tiempo, contribuyen o no a la liberalización del comercio.

(57) ÁVILA ÁLVAREZ, A. Mª.; DÍAZ MIER, M. A. (1999). "Mundialización: reflexiones sobre un concepto extendido", *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 172*, Valencia, Ed. La Unión Europea, Mayo 1999. pp 7-23.

Capítulo 3

BLOQUES COMERCIALES, UN ANÁLISIS DE SUS EFECTOS Y DE SUS VENTAJAS.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

1.- NACIMIENTO DEL CONCEPTO DE BLOQUE.

2.- LOS BLOQUES REGIONALES, SUS CLASES Y EFECTOS.
- **2.1.- Tipos de Acuerdos Comerciales.**
- **2.2.- Resultados de la integración. Análisis de una Unión Aduanera.**
  - ***2.2.1.- Efectos estáticos o a corto plazo.***
  - ***2.2.2.- Efectos dinámicos o a largo plazo.***
- **2.3.- Efectos negativos especiales de la formación de Bloques: la Áreas Preferenciales entre Bloques.**

3.- OPCIONES DEL COMERCIO REGIONAL.

4.- LOS BLOQUES REGIONALES Y EL ARANCEL ÓPTIMO.

5.- MINIMIZACIÓN DEL BIENESTAR Y GUERRAS COMERCIALES.

6.- NÚMERO DE BLOQUES QUE MINIMIZAN EL BIENESTAR MUNDIAL.

7.- LOS BLOQUES COMERCIALES EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.

1.- NACIMIENTO DEL CONCEPTO DE BLOQUE.

Durante años los debates que los economistas han mantenido respecto al regionalismo han sido amplios[58]. La idea del regionalismo es por tanto antigua, surgió en los años 60's, aunque pronto fracasó, sólo la Unión Europea quedó como exponente de este primer intento por regionalizar la economía mundial.

En la década de los 80's resurge con fuerza de nuevo la idea del regionalismo. En esta ocasión cuenta con el apoyo de los Estados Unidos al presentarse: como un complemento al multilateralismo más que como una alternativa, y como un proceso acelerado hacia él. Es entonces, y ante el apoyo con el que estaba empezando a contar el regionalismo, cuando surge el concepto de bloques comerciales[59].

2.- LOS BLOQUES REGIONALES: SUS CLASES Y EFECTOS.

BIBLIOTECA VIRTUAL

La autosuficiencia económica de los países se rechaza por la pérdida de bienestar económico que supone dada la ineficiencia en la asignación de los recursos productivos, por ello, se tienden a incrementar los lazos comerciales entre los países, comercio que no está libre de obstáculos como ya se ha visto, pero a cuya liberalización se trata de contribuir mediante la formación de Bloques, bien ***naturales***, bien ***artificiales***[60], que estrechen las relaciones con otros países.

La formación de Bloques comerciales, tanto de un tipo como de otro, está permitida por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Su importancia, así como su número, se ha incrementado en los últimos años, especialmente a partir de 1980, cuando Estados Unidos, defensor a ultranza del multilateralismo económico en épocas anteriores, experimenta un giro de

(58) Con la formación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio las posturas se dividen entre los que están a favor de continuar con la discriminación (Gran Bretaña encabezada por Keynes), y los que presentan una postura opuesta abrazando, el multilateralismo (Estados Unidos encabezados por Cordell Hull).

(59) El concepto de bloques comerciales, bajo dicha denominación, nace de Bhagwati para quién en un sentido dinámico los bloques comerciales contribuyen a la liberalización comercial. BHAGWATI, J. N. (1999). Trading blocs. Alternative approaches to analyzing preferential trade agreements. (1ª edición). Cambridge, Massachusett, Ed. MIT Press, 1999. pp. 3-36.

(60) Se entiende por Bloque Natural aquel Acuerdo político que facilita los flujos comerciales entre ciertos países próximos geográficamente, y que dados los bajos costes de transporte entre ellos, comerciarían aunque no hubiesen constituido un Bloque. Por su parte el Bloque Artificial es aquel que agrupa a países, para que estimulen el comercio entre ellos, independientemente de su posición geográfica. En este último caso el estrechamiento de los lazos comerciales no se habría llevado a cabo de no ser por el acuerdo político, por lo que resultan esenciales en la liberalización comercial.

180 grados en su corriente de pensamiento comercial, convirtiéndose así al regionalismo. Entre las causas de este cambio se encuentran según Bhagwati[61]:

a) Los Bloques son una buena alternativa al ***multilateralismo***, movimiento contra el que se habían alzado muchas e importantes voces en Norteamérica, dada la pérdida de interés por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y por todo lo que le rodea. Ello, acompañado del declive de la hegemonía americana al haber surgido otras potencias económicas, tales como Europa y Japón, que hicieron a Estados Unidos perder su influencia mundial, influencia que trató de recuperar potenciando su economía con la firma de Acuerdos comerciales con otros países.
b) El fuerte y persistente déficit comercial norteamericano, que se trata de corregir con negociaciones a nivel regional que aceleren la demanda agregada norteamericana[62].
c) Los buenos resultados alcanzados por la Comunidad Económica Europea en sus relaciones externas, que refuerzan la creación de otros Bloques con los que hacer frente al desafío europeo.
d) La formación de Bloques Comerciales latinoamericanos, de los que se espera, puedan vincularse a los Estados Unidos favoreciendo las opciones de éstos a nivel mundial.

Además, como afirmaron Frankel, Stein y Wei en 1996 *"Los Acuerdos Regionales son siempre deseables, porque pese a introducir distorsiones en los precios relativos entre los bienes de los países miembros y los no miembros, elimina dichas distorsiones entre los precios de los bienes domésticos y los de otros países del Acuerdo"*[63]

Los Acuerdos Comerciales firmados entre los países, que pueden adoptar muy diversas formas, cada una de ellas con sus ventajas e inconvenientes, serán siempre la opción elegida frente a la ausencia de acuerdos, ya que pese a dar lugar a la denominada por Viner, desviación de comercio, la creación de éste también se genera, siendo en la mayoría de los casos los beneficios superiores a los costes al tener que agregarse a los primeros los efectos dinámicos de la integración.

A medida que el acuerdo Comercial cobra fuerza, y la integración entre los países constituyentes se acrecienta, se puede comenzar a hablar de Bloque Comercial, es decir, cuanto

(61) BHAGWATI, J. N. (1993) Capítulo "Regionalism and multilateralism: An overview". En DE MELO, J. Y PANAGARIYA, A., (1993). *New dimensions in regional integration* (1ª edición). Nueva York: Ed Cambridge University Press, 1993. pp. 22-51.

(62) Acudiendo a la ecuación de Keynes, la demanda agregada debe entenderse como la suma de Consumo, Inversión, Gasto Público y Exportaciones, a las que deben restarse las importaciones, por lo que el comercio exterior (exportaciones e importaciones) juega un papel importante en el valor de la demanda del país.

(63) FRANKEL, J. A.; STEIN, E.; WEI, S. J. (1996)."Regional Trading Arrangements: Natural or Super natural?", *The American Economic Review Vol 86, nº2*, Cambridge, Massachusetts, Ed. The American Economic Review, Mayo 1996, vol 86 nº2, pp 52-56.

mayor es el número de aspectos tratados por el Acuerdo y mayor la eliminación de las barreras comerciales entre ellos, mayor es el acercamiento del Acuerdo al concepto de Bloque.

La importancia que están adquiriendo los Bloques Comerciales se debe como Pelkmans y Carzaniga[64] dijeron, a que los Acuerdos Comerciales, y consecuentemente los Bloques, son la forma más rápida de liberalizar el comercio a nivel mundial, y es dicho comercio el que en boca de Nurkse se convierte en motor de la economía *"El comercio fue, en el siglo XIX, la locomotora del desarrollo de algunos países de nueva industrialización"*[65]

Lo aquí dicho permite aceptar como válido que existen distintos tipos de Acuerdos Comerciales según el grado de integración, surgiendo el Bloque cuando el nivel de integración adquiere un determinado valor. Se considera así necesario, y antes de analizar los efectos estáticos de la creación y desviación de comercio, así como los dinámicos, se hará un breve resumen de los tipos de Acuerdos Comerciales que se han venido firmando entre los países, tratando de determinar las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos.

BIBLIOTECA VIRTUAL

2.1.- Tipos de Acuerdos Comerciales.

Los procesos de integración comercial, que *"suponen la creación de una estructura económica internacional más deseable, suprimiendo las barreras artificiales para el funcionamiento del comercio libre e introduciendo todas las formas deseables de cooperación y unificación, lo que supone un carácter más permanente que la simple cooperación"*[66], y cuya existencia es admitida por los Organismos Internacionales que rigen las relaciones externas, pese a atentar contra el libre comercio, pueden presentarse bajo distintas esferas. Así se pueden distinguir, según criterio, los siguientes tipos de Acuerdos Comerciales entre países:

Según la distancia entre los países integrantes:

a) Bloques Naturales: Acuerdo de carácter principalmente comercial integrado por países próximos geográficamente, y que comerciarían de igual modo aunque no se hubiese firmado el Acuerdo entre ellos.
b) Bloques Artificiales o Supernaturales: Acuerdo de carácter principalmente comercial integrado por países alejados geográficamente, por lo que en ausencia del Acuerdo de Asociación las relaciones comerciales mutuas quedarían reducidas a simples intercambios

(64) PELKMANS, J. Y CARZANIGA, A. G. (1996). Capítulo "The trade policy review of the European Union" En ARNDT, S. Y MILNER, C. (1996). *The world economy. Global trade policy 1996* (1ª edición). Cambridge, Massachusetts, Ed Blackwell Publishers, 1996. pp 95.

(65) NURKSE, R (1962). *Patterns of trade and development*, (1ª edición). Oxford. Ed Basil Blackwell 1962. pp 35-40.

(66) TINBERGEN, J. (1965). *International economic integration* (2ª edición). Amsterdam, Ed Elsevier, 1965. pp 85-97.

esporádicos de escaso valor económico. La distancia encarecería los costes de transporte, lo que unido a las barreras comerciales existentes entre los países en ausencia de Acuerdos, entorpecería las relaciones.

Según el grado de integración alcanzado:

a) Acuerdo Preferencial: Surge cuando dos o más países deciden concederse entre sí una serie de preferencias o ventajas aduaneras, no extensibles a terceros, con el objetivo de impulsar el comercio. Este tipo de acuerdo afecta especialmente al sector industrial. Y aunque puede entenderse que choca con las normas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, cuenta con cierta vigencia, principalmente como Acuerdos firmados entre Bloques o entre Bloques y países, con el objetivo de concederse ventajas y evitar así las guerras comerciales. Hay que reconocer, sin embargo, que este tipo de Acuerdos resulta ser una solución subóptima para los países pequeños, siendo la mejor política en este caso, la liberalización comercial unilateral.
b) Zona de Libre Comercio: Se caracterizan por ser formaciones inestables, en las que dos o más países se unen para suprimir los aranceles y cualquier otro tipo de obstáculos al comercio entre ellos, pero mantienen su propio arancel frente a terceros. Es este hecho, el que termina por convertirse en un inconveniente, ya que dada la diversidad de aranceles cualquier país ajeno a la zona, siempre que lo desee, podrá introducir sus productos en cualquier Estado miembro del Acuerdo a través del país integrante de la zona que tenga menores aranceles. Con el objetivo de solventar este inconveniente se han establecido complejas ***normas de origen***[67], lo que obliga a mantener en frontera fuertes controles aduaneros incrementándose los costes.
c) Unión Aduanera: Es una Zona de Libre Comercio en la que los países integrantes han decidido adoptar un arancel exterior común frente a las exportaciones de terceros países, eliminándose así el problema de los certificados de origen.
d) Mercado Común: Supone un paso más en la integración, ya que consiste en la formación de una Unión Aduanera donde no sólo hay libre circulación de bienes, sino también de factores productivos como son el trabajo y el capital[68].

(67) Las normas de origen son todas aquellas normas con las que se pretende determinar el país de procedencia de un bien y poder así gravarle con el arancel que realmente le corresponde, independientemente del país al que se le adquiera. Se utilizará como criterio para determinar el país productor del bien, aquel en el que se haya realizado la última operación, o la última elaboración sustancial, en caso de que imperen los sistemas no preferenciales, o bien el país en el que se haya realizado una transformación suficiente, y que suponga por tanto un cambio en su clasificación dentro de la partida arancelaria, en el caso de que imperen los sistemas preferenciales.

(68) La tierra, tercer factor productivo, es inmóvil, de hecho, sólo el cambio de propietario permite una movilidad parcial de dicho factor.

e) Mercado Único: Es una simple perfección del Mercado Común, ya que junto a la supresión de las fronteras físicas supone, la eliminación de las fronteras técnicas y fiscales. Son estas dos supresiones, las que nos obligan a armonizar las normas sobre calidades de productos, así como algunos de los impuestos, al menos indirectos, de los países que pretenden formar parte del Mercado Único.
f) Unión Económica: Es un Mercado Único en el que las políticas macroeconómicas se encuentran coordinadas, para lo que se necesita una importante cesión de soberanía a Organismos Supranacionales.
g) Unión Monetaria: Junto a la coordinación de las políticas económicas a la que nos obliga la Unión Económica, se fijan irrevocablemente los tipos de cambio entre las monedas de los países miembros con el objetivo de dar estabilidad al sistema. Ahora bien, si se pretende dar credibilidad al Acuerdo, la fijación irrevocable de los tipos de cambio no basta, y conviene progresar sustituyendo las monedas de cada uno de los países por una moneda común.
h) Integración Económica Completa: Supone la integración total de las economías de los países firmantes del Acuerdo, así como la unificación política, lo que obliga a crear una única Autoridad Supranacional que toma decisiones vinculantes para todos los Estados miembros, que han llegado a convertirse en un único país, en una única cabeza que toma decisiones de toda índole en el plano internacional.

BIBLIOTECA VIRTUAL

Respecto a este último criterio de clasificación se debe precisar, en primer lugar, que no hay líneas divisorias claras entre cada uno de los tipos de integración que se distinguen, debido a la existencia de fórmulas intermedias con mezcla de características. Además, la decisión para pasar de unas etapas de integración a otras será básicamente política, y no tanto económica, ya que la decisión de la propia formación del Bloque, sea del tipo que sea, es en la mayoría de los casos, una decisión política, adoptada en función de intereses sociales (evitar conflictos), más que económicos.

En segundo lugar, mientras los tres primeros tipos de agrupaciones son sólo de carácter comercial, el resto suponen una mayor profundización en la integración, debido a que tocan aspectos económicos que no son puramente comerciales, tales como la libre circulación de personas, o la unificación de políticas económicas, monetarias, e incluso sociales, lo que pone mayor énfasis en la importancia política de los Acuerdos.

2.2.- Resultados de la integración. Análisis de una Unión Aduanera.

De todos los tipos de Acuerdos de Integración que los países podrían llegar a constituir, son los tres primeros, los puramente comerciales o denominados por Tinbergen, ***Acuerdos de Integración negativa***, los que han gozado de mayor popularidad al no llevar consigo una pérdida de soberanía nacional, por lo que han sido objeto de múltiples análisis. Es este hecho, el que

obliga a destacar los aspectos positivos y negativos de las Uniones Aduaneras. Estos efectos se dividen en estáticos o a corto plazo, y dinámicos o a largo plazo.

Fueron los economistas Jacob Viner y Bela Balassa los primeros en hablar sobre dichos efectos para lo que realizaron un análisis pormenorizado de las Uniones Aduaneras y de sus consecuencias, ya fuesen positivas o negativas. Desde los primeros estudios de Viner hasta los más recientes de El-Agraa, ha pasado el tiempo necesario como para realizar nuevas aportaciones a los desarrollos previos, en especial en los efectos a largo plazo, no habiendo evolucionado en exceso los efectos a corto.

2.2.1.- Efectos estáticos o a corto plazo.

Los efectos estáticos presentan una doble vertiente, el denominado ***efecto creación*** (Sustitución de la propia producción interna excesivamente cara, por la producción externa más barata) positivo para la economía de los países, y el ***efecto desviación*** (Sustitución de importaciones baratas procedentes del exterior por otras más caras procedentes de un país socio) con resultados negativos. A continuación pasaremos a analizar cada uno de estos efectos.

Cuando dos países deciden formar una Unión Aduanera suprimiendo los aranceles mutuos, el deseo por explotar la diferencia en los costes de producción entre ambos países hace su aparición, de modo que se reasignan los recursos productivos, y como consecuencia, las relaciones comerciales entre ellos se incrementan, es decir, se crea comercio.

Sin embargo, al mismo tiempo que se crea se está destruyendo comercio, ya que las importaciones que antes procedían de países ajenos a la Unión, al ser éstos los más eficaces en su producción, dejan de formar parte del comercio del país anfitrión. Para comprender ambos efectos se recurrirá a un modelo de equilibrio parcial, asumiendo previamente los siguientes supuestos:

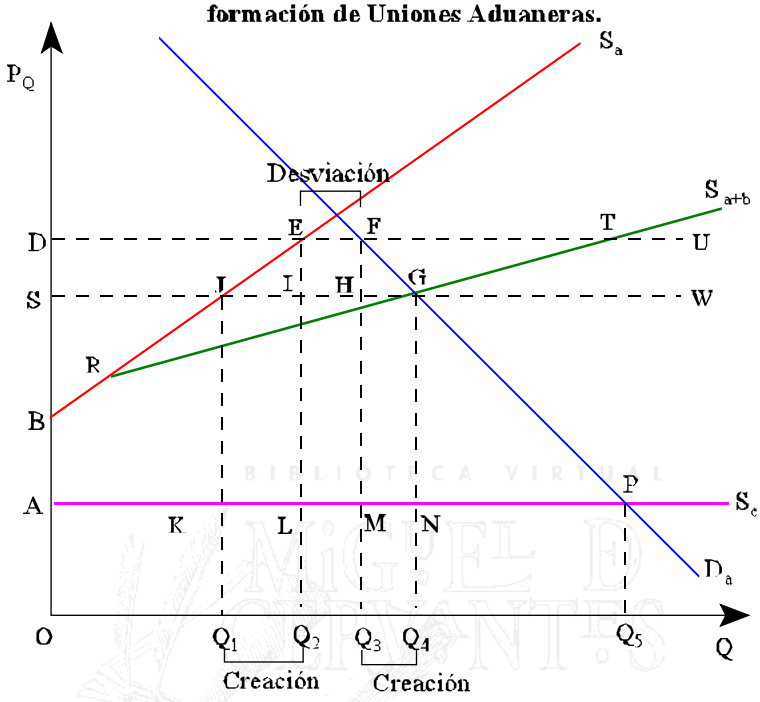
a) Existe competencia perfecta en el mercado de bienes y factores.
b) Existe pleno empleo.
c) Dentro del territorio nacional la movilidad de factores productivos es perfecta.
d) Entre países la movilidad de los factores productivos es imperfecta.
e) Los precios de los bienes en el mercado vienen dados por los costes de producción.
f) Se supone la existencia de tres países A, B, y C, siendo A y B los que forman la Unión Aduanera, y en concreto A en el que nos encontramos nosotros.

El modelo gráfico, recogido en la figura 39 muestra:

a) Una curva de oferta para el país C completamente elástica y libre de aranceles. (S_c)
b) Una curva de oferta para el país A. (S_a)

c) Una curva de oferta conjunta de los países que deciden formar parte de la Unión. Cuando deciden hacerlo los aranceles existentes entre ellos desaparecen. (S_{a+b})

FIGURA 39. Efectos creación y desviación derivados de la formación de Uniones Aduaneras.



Fuente: EL-AGRAA, A. M., (1990). *The theory of economic integration* (3ª edición). Cambridge, Ed. Ali. M. El-Agraa, 1990.

En una situación inicial de partida, bajo la existencia de aranceles no distorsionadores, (lo que nos lleva a aceptar como válido que el gasto que el Gobierno hace del ingreso arancelario es valorado del mismo modo por los consumidores, que si el gasto hubiese sido realizado por ellos mismos), el precio fijado por el bien en el mercado nacional se eleva hasta D, por lo que la curva de oferta del bien Q en el país A es BRJEFT. Enfrentando dicha oferta con la curva de demanda interna se puede extraer, que la cantidad consumida se sitúa en Q_3, de la que sólo Q_2 corresponde a producción nacional, siendo el resto importaciones procedentes del país C, que es el más eficaz en la producción de dicho artículo. Esto genera un ingreso estatal de EFLM, resultado de multiplicar el volumen de importaciones procedentes de C, por la diferencia entre el precio de venta del bien en A y el coste de producción para el país exportador. El gasto del ingreso arancelario es valorado por los consumidores del mismo modo en que lo sería si el gasto lo hubiesen decidido ellos mismos libremente, ya que como se ha dicho el arancel es no distorsionante.

Cuando A y B deciden integrarse en una Unión Aduanera, el arancel impuesto por A a las importaciones procedentes del exterior varía según sea el país de origen del bien, si éstas proceden de B con el que se ha firmado el Acuerdo de Libre Comercio, estarán exentas del pago de aranceles, pero si proceden de C, el arancel al que se verán sometidas será el mismo al que lo

estaban antes de que se formase la Unión. Este hecho hace que al país A le resulte más barato importar ahora de B que de C, aunque C siga siendo más eficaz al ser sus costes de producción muchos más bajos que los de B.

Al formarse la Unión, la curva de oferta del bien a la que se enfrenta la demanda en el país A, es la representada por la línea quebrada BRGTU. Enfrentando dicha oferta con la demanda interna, el resultado parece ser, al menos en principio, ventajoso. El consumo del país aumenta hasta Q_4 al no tener que pagarse precios tan altos por el bien (el nuevo precio pasa a ser S, inferior a D), lo que beneficia a los consumidores del país elevando su nivel de bienestar. Sin embargo, la producción interna se reduce hasta Q_1, lo que afecta negativamente al nivel de bienestar de los productores. La creación y desviación de comercio se generan. Así, en la figura 39, la creación de comercio se corresponde con la suma de la diferencia entre Q_1 y Q_2 más la de la diferencia entre Q_3 y Q_4, mientras la desviación de comercio viene dada por la diferencia entre Q_2 y Q_3 que con anterioridad a la formación de la Unión procedía del país C, más eficaz en su producción.

La producción nacional perdida, cuyo coste inicial para el consumidor es JEQ_1Q_2 , pasará a tener un coste de JIQ_1Q_2, lo que supone un ahorro para el consumidor, ahorro predeterminado gráficamente por el área JEI. A su vez las importaciones crecen teniendo que pagarse por la cantidad adicional del bien importado la cuantía representada por HGQ_3Q_4 . Sin embargo, la satisfacción obtenida con ellas es superior al coste en la magnitud dada por FHG. Por otro lado, las importaciones antiguas, cuyo país de origen cambia, pasan de costar LMQ_2Q_3 a costar IHQ_2Q_3 lo que implica un mayor gasto del consumidor, ya que los aranceles se habían supuesto no distorsionantes. Solo cuando el mayor coste del consumidor es superado por los niveles más altos de satisfacción obtenidos por el país, se podrá asegurar que compensará formar parte de una Unión Aduanera, siendo la respuesta negativa en caso contrario[69].

Dos casos especiales lo constituyen por un lado, la formación de aquella Unión Aduanera que sólo crea comercio, bien porque el arancel existente con anterioridad a la formación de la Unión era prohibitivo e impedía las importaciones, por lo que al formarse la Unión éstas empiezan a hacer su aparición, bien porque el país con el que se firma el Acuerdo de libre comercio resulta ser el más eficaz en la producción de dicho bien, por lo que el comercio que existía antes de que la Unión Aduanera se generase ya procedían de ese país. En este caso la Unión sólo incrementará el volumen de comercio con el país con el que ya mantenía flujos comerciales. Por otro lado, los efectos son los mismos cuando la liberalización comercial es de tipo unilateral, ya que en este caso la liberalización se realizará en el sentido de favorecer el comercio.

En el lado opuesto se encuentran aquellas Uniones Comerciales caracterizadas por la existencia de desviación de comercio, sin que en ningún momento se llegue a generar efecto

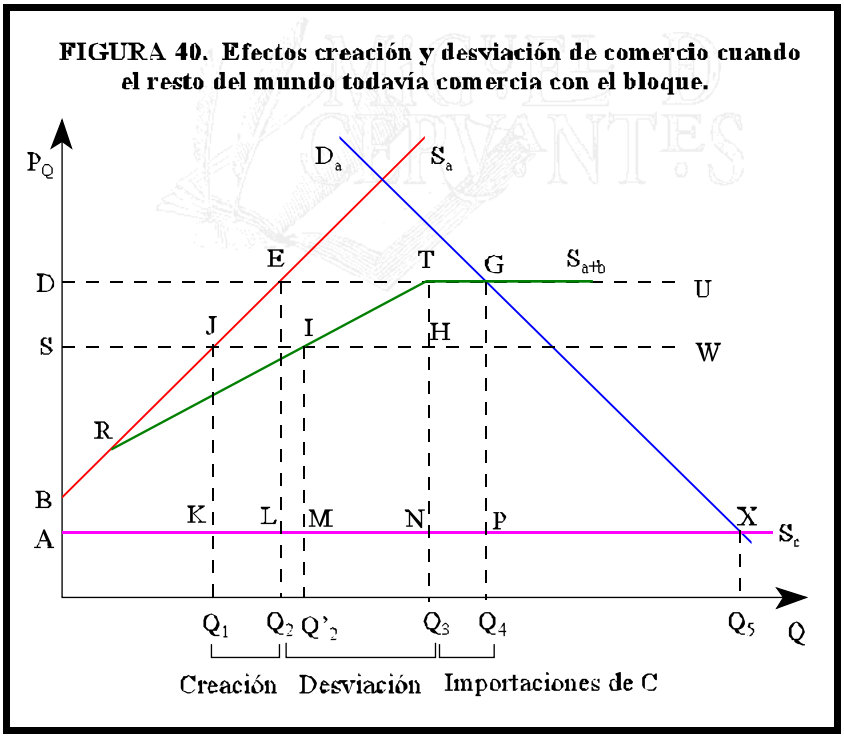
(69) EL-AGRAA, A. M. (1990). *Economics of the European Community*. (3ª edición). Cambridge, Ed University Press A. M. El-Agraa. 1990. pp 80-82.

creación, que es lo que en un principio busca todo Acuerdo Aduanero. Estas situaciones surgen cuando el precio del bien en el mercado nacional coincide con el que existirá una vez que la Unión se haya creado, ya que en dicho caso el país dejará de importar del más eficaz para comenzar a comprar los productos en el país socio mucho menos eficaz, pero cuyo precio de venta del bien, y gracias a la eliminación de aranceles, coincide con el del más eficaz, el país C.

Sin embargo, como ya se ha dicho, todos estos casos son especiales, y lo normal es que se cree y desvíe comercio simultáneamente, con independencia de que se cierren todas las relaciones con el país C, caso reflejado en la figura 39, o se mantengan ciertas vinculaciones con C, pese a la formación de la Unión Aduanera, caso recogido en la figura 40. En ella se puede ver como la desviación de comercio se corresponde con Q_1Q_2, mientras la desviación lo hace con Q_2Q_3. De la cantidad total consumida, Q_4, la correspondiente a Q_1 se obtiene en el propio país, mientras el resto Q_3Q_4 se sigue importando de C, que pese al arancel ofrece el bien a precios más bajos.

BIBLIOTECA VIRTUAL

FIGURA 40. Efectos creación y desviación de comercio cuando el resto del mundo todavía comercia con el bloque.



Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en EL-AGRAA.

Con un análisis similar, pero realizado en términos de costes marginales, comparando los costes sociales y los privados que surgen al emplearse aranceles, es decir, recurriendo al análisis coste-beneficio, y asumiendo como principios básicos de su modelo los siguientes:

a) Los gobiernos usan aranceles para lograr ciertos objetivos no económicos.

b) Las acciones del gobierno son esfuerzos racionales, ya que su objetivo es lograr el equilibrio entre costes sociales y privados.
c) La política del gobierno es una respuesta racional a las elecciones políticas, maximiza la satisfacción del consumidor con el objetivo de ser elegido en las próximas elecciones.
d) Los países prefieren la producción industrial antes que la de cualquier otro sector económico que generaría menor nivel de riqueza, por lo que los gobiernos tratarán de expandir la producción industrial más allá de lo que se produciría bajo libre comercio.

Johnson[70] concluye, que si sólo existen dos países, y ambos deciden formar una Unión Aduanera, deberán concederse reducciones arancelarias mutuas, siempre que uno de ellos sea importador neto y el otro exportador. Ahora bien, cuando el número de países supera el número anteriormente indicado, y la reducción arancelaria se realiza sobre la base de la discriminación, la reducción de los costes en el país, al reducirse la producción industrial frente a la del país socio, es menor que si la reducción arancelaria es de tipo no discriminatorio. Conviene por tanto llevar a cabo reducciones arancelarias no discriminatorias entre los países miembros del Acuerdo Arancelario, y a ser posible evitar los efectos desviación de comercio, a pesar de que los productores del país preferirán la desviación a la creación, ya que de ese modo la producción nacional tiene menos posibilidades de reducirse.

En resumen se puede decir que, siempre serán preferibles las Uniones Aduaneras no discriminatorias, y en función del efecto que se pretenda conseguir, favorecer a los consumidores o proteger a los productores nacionales, se preferirán las que crean comercio frente a las que desvían o al revés respectivamente. En cualquier caso, el alcance de todos estos efectos dependerá de una serie de factores, que son los que a su vez nos permitirán concluir si la Asociación de Comercio es favorable o no para los distintos países. Estos factores son[71]:

a) *"Depende de que los países que se asocian tengan estructuras productivas complementarias o sustitutivas, siendo las ganancias del Acuerdo mayores en el segundo caso que en el primero".*
b) *"Depende del tamaño de la Unión Aduanera, cuanto mayor sea éste, mayor será el efecto beneficioso de la integración, ya que mayor podrá ser el alcance de la división internacional de trabajo, y la reasignación de los recursos productivos, ajustándose no sólo a las necesidades, sino también a las posibilidades productivas reales de los países. Sin embargo, tamaños excesivos pueden convertirse en perjudiciales, al aumentar la*

(70) JOHNSON, H. G. (1967). *Comercio internacional y crecimiento económico* (1ª edición). Buenos Aires, Ed Amorrortu 1967. pp 220.

(71) REQUEIJO, J. (1995). *Economía mundial*, (1ª edición). Madrid, Ed. McGraw-Hill. 1995. pp 48-49.

capacidad de negociación del área a nivel mundial, e inclinarla hacia el proteccionismo internacional".

c) *"Depende del nivel existente de los aranceles antes de la integración, cuanto mayor fuese el nivel inicial de éstos, mayor será el efecto beneficioso que puede ser alcanzado con la integración, ya que la creación de comercio superará a la desviación. Sin embargo, hay que tener presente que las restricciones comerciales más importantes no provienen de los aranceles, hoy por hoy bastante reducidos, sino de las cuotas restrictivas voluntarias y subsidios a las exportaciones, siendo estos últimos los indicadores que han de mirarse, y no tanto el nivel de las barreras arancelarias".*

d) *"Depende de los costes de transporte entre los países miembros del Acuerdo de Asociación, de modo que cuanto mayores sean estos costes de transporte, menores serán las relaciones comerciales mantenidas entre los Estados firmantes, y menor consecuentemente, la creación de comercio, viendose así reducidos los efectos beneficiosos de la integración".*

e) *"Depende de la flexibilidad de las economías de los países que se integran, a mayor flexibilidad, mayor capacidad de adaptación a las nuevas necesidades productivas, lo que favorecerá el cambio, y consecuentemente las ganancias de bienestar de todo el área en su conjunto".*

En cualquier caso, y pese a todos los efectos beneficiosos que los Acuerdos Comerciales dejan caer sobre los países integrados, las críticas no se han hecho esperar. Así, se puede afirmar que el modelo utilizado para determinar la conveniencia de constituir Uniones Aduaneras no tiene en cuenta el nivel de comercio preexistente. Si este nivel de comercio, anterior a la formación de la Unión, es bajo por ser el país con el que el Estado se integra poco eficaz en la producción del bien, podrían generarse problemas para llegar a una Unión total, ya que la desviación de comercio, que superaría con creces a la creación, haría que se importase la mayor cantidad de los bienes de uno de los productores menos eficaces. Ver figura 40, dónde pese a la Unión Aduanera formada entre A y B se siguen importando bienes del país más eficaz en su producción, exactamente la cuantía Q_3Q_4.

Además tampoco se tiene en cuenta el nivel medio de los países que se asocian, así, la formación de Uniones Aduaneras entre países poco desarrollados, o entre países con fuertes diferencias económicas entre unos y otros, podría generar más problemas de los que soluciona. Si bien es cierto que la complementariedad productiva es beneficiosa para la formación de las Uniones Comerciales, cuando esta complementariedad se apoya en unas fuertes diferencias económicas entre los países que se asocian, las ventajas pueden tornarse en desventajas. Es conveniente que el nivel de desarrollo de los países que deciden integrarse sea por tanto similar, aunque se complementen en la producción, ya que sino se hará necesaria una integración a dos velocidades, lo que incrementará aún más las diferencias entre los Estados miembros

desarrollados y no desarrollados, haciendo que siempre exista un lastre en el progreso económico del área.

Finalmente, decir que, si bien el modelo estudia la integración, no ofrece soluciones adecuadas a los problemas estructurales que de éstas puedan derivarse. El modelo sólo busca los fallos de la integración, pero no el por qué surgen, y como podrían evitarse dichos fallos sin tener que renunciar a la Unión Aduanera.

Por este motivo, y pese a que los efectos estáticos son importantes en la formación de las Uniones Aduaneras, surge el estudio de los efectos dinámicos de éstas, que son los que realmente justifican su formación.

2.2.2.- Efectos dinámicos o a largo plazo.

Junto a esto efectos a corto plazo ya detallados, y que por norma general, salvo ciertas excepciones, resultan ser ventajosos para los países que deciden integrarse, surgen los efectos a largo plazo, más conocidos como efectos dinámicos, que potencian los efectos positivos de las Uniones Aduaneras, y que, en ocasiones, son necesarios para entender porque ciertos países deciden asociarse, ya que los efectos estáticos no son lo suficientemente importantes como para justificar la eliminación de las barreras arancelarias.

Estos efectos dinámicos surgen por la influencia que la integración tiene sobre la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto de todas y cada una de las naciones participantes en el Acuerdo, tasa de crecimiento que se acelera cuando los países se asocian, lo que traerá consigo crecimiento y desarrollo para todo el área, aunque unos países puedan resultar más beneficiados que otros.

Entre los motivos causantes del fuerte incremento en la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto una vez que el Acuerdo de Asociación ha tenido lugar, deben destacarse[72]:

a) Las economías de escala que surgen al incrementarse el tamaño del mercado para todas las industrias de los países integrantes. Estas economías de escala surgen tanto a nivel interno, ya que al ampliarse los mercados se incrementan las series productivas y se reducen los costes de producción, tanto los generales como los específicos, en mayor medida cuanto mayores fuesen las ineficiencias de partida, como a nivel externo, ya que las ganancias logradas por una de las empresas del área terminan por trasladarse al resto de industrias en forma de menores costes y mejores calidades.
b) El mayor grado de competencia entre las industrias de los Estados miembros por hacerse con la demanda del área. Esta mayor competencia obliga a los sectores productivos a

(72) REQUEIJO, J. (1995). *Economía mundial*, (1ª edición). Madrid, Ed. McGraw-Hill. 1995. pp 49-50. Y EL-AGRAA, A. M. (1990). *Economics of the European Community*. (3ª edición). Cambridge. Ed University Press A. M. El-Agraa. 1990. pp 87-91.

mejorar su eficiencia, ya que el poder monopolístico del que gozaban ciertos sectores en algunos de los países que se integran termina por desaparecer junto con las barreras arancelarias.

c) La reasignación de los recursos productivos tras la constitución de la Unión Aduanera ,lo que tiende a favorecer la producción eficiente, y por extensión los efectos beneficiosos de la integración, ya que fácilmente aumentará la complementariedad en la producción de los países integrantes estimulando consecuentemente el comercio intra-industrial. Si bien este efecto, en principio beneficioso, puede tornarse en perjudicial ,ya que dentro del área integrada unas regiones se verán más beneficiadas que otras, y eso consecuentemente crea desigualdades que en nada favorecen el desarrollo económico de la zona. Se produce por tanto una cierta polarización negativa en la Unión Aduanera.

d) Se incrementa la inversión productiva tanto nacional como internacional dentro y fuera de la zona, con el objetivo, bien de ampliar el tamaño de la industria, bien de no quedar fuera del mercado. Al tiempo que se incrementa la inversión, se estimula la innovación, que termina por convertirse en el verdadero motor de la competitividad.

e) Se asegura el acceso al mercado al no poderse hacer uso de las medidas antidumping, ni de contingentes arancelarios entre los países asociados, una vez que la integración ha quedado constituida.

f) Se refuerza la credibilidad en la zona, por lo que ésta gana fuerza frente al exterior, ya que se gana en eficiencia, en suavidad en las transacciones comerciales y se estimula la competencia. El problema surge, sin embargo, a la hora de cuantificar tales efectos, ya que si bien éstos se producen, valorar sus beneficios no resulta tan sencillo.

CUADRO 4.- Resumen de los efectos dinámicos de la integración económica.

EFECTO	VENTAJAS	DESVENTAJAS
Economías de escala internas.	Se incrementa la capacidad productiva de las empresas al tiempo que reduce los costes de producción, lo que favorece la eficiencia.	Provoca la desaparición de las empresas menos eficaces, lo que puede generar desigualdades entre los países integrados, haciendo que los niveles productivos de unos sean muy superiores a los de otros.
Economías de escala externas.	Por efecto contagio, las empresas que suministran materias primas a aquellas otras que desarrollan economías de escala, ven como se incrementa también su capacidad productiva, y se reducen por tanto, los costes de producción, favoreciéndose la eficiencia productiva.	Provoca la desaparición de las empresas menos eficaces, lo que puede generar desigualdades entre los países integrados, haciendo que los niveles productivos de unos sean muy superiores a los de otros.
Incremento de la competencia.	Las industrias de los países que se asocian se ven sometidas a una mayor competencia debido a los menores costes comerciales de otras empresas similares en los países asociados, lo que les obliga a ser más eficaces.	Esta mayor competencia puede conducir en el largo plazo al desarrollo de grandes monopolios empresariales, ya que la fuerte competencia dentro de la zona terminará por provocar la desaparición de las empresas menos eficaces.
Reasignación de recursos.	Se incrementa la complementariedad en la producción de los países que se integran, lo que favorece el comercio en la zona.	Aumentan las diferencias entre los países que se integran, al existir la posibilidad de uqe las industrias se concentren en un grupo de países del área, quedando los demás ajenos a ellos.
Incremento de la inversión.	Los países integrados buscan la inversión productiva y la innovación tecnológica, lo que favorece la eficiencia económica de la zona y de los países del exterior, que se ven obligados a seguirle si no quieren ser expulsados del mercado.	
Se mejora el acceso al mercado	Al desaparecer las barreras comerciales, y la posibilidad de utilizar medidas antidumping, los Estados Miembros tienen más fácil las relaciones comerciales.	Se perjudica el acceso de bienes procedentes de terceros países ya que la zona gana poder frente al exterior, y utiliza dicha fuerza para evitar la competencia del resto del mundo.
Aumenta la credibilidad en la zona.	Al suavizarse las transacciones, estimularse la competencia, y aumentar la eficiencia en la zona, el resto del mundo aumenta su confianza en la zona integrada, lo que la dotará de mayor poder internacional.	

Fuente: Elaboración propia con apoyo en el análisis anterior.

Todos estos efectos, los dinámicos, son los que de verdad justifican en el terreno económico la decisión de integrar los mercados, según reconocen un gran número de economistas, entre ellos Leibenstein, Requeijo, Viner, aunque puede haber otros motivos no económicos que impulsen su formación.

En el cuadro 4, se recogen de forma resumida los principales efectos dinámicos que se derivan de la formación del Bloque, independientemente del nivel de integración que éstos

presenten. Como se ve, todos ellos conducen a una mayor eficiencia productiva dentro de la zona integrada.

2.3.- Efectos negativos especiales de la formación de Bloques: las Áreas Preferenciales entre Bloques.

Aunque las Áreas Preferenciales parecían oponerse a los principios del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (principios de no discriminación), lo que condujo a la eliminación de todos los Acuerdos que de este tipo existían, bien mediante su disolución, bien mediante el paso a una forma más avanzada de integración, las áreas han vuelto a estar en auge al ser admitidas por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, siempre que involucren a países no desarrollados a los que se pretende ayudar en su crecimiento económico. En ciertos casos está previsto que estas Áreas Preferenciales, firmadas entre países o Bloques integrados por Estados desarrollados y países en vías de serlo, lleguen a convertirse en Zonas de Libre Comercio con las ventajas e inconvenientes que ello presenta.

El auge de este tipo de Acuerdos, puramente comerciales como se dijo con anterioridad, se debe básicamente al hecho de haber involucrado en su formación a las grandes potencias económicas existentes hoy día, tales como la Unión Europea o los Estados Unidos, con las que cualquier país en vías de desarrollo desea implicarse. Es precisamente por ello, y por la importancia que las Áreas de Libre Comercio están alcanzando, sino cualitativamente, si al menos cuantitativamente, por lo que se hace deseable realizar un detenido análisis de los nuevos problemas que en torno a ellas están surgiendo.

Al permitirse la formación de estas Áreas Preferenciales se está dando vía libre a la creación de los sistemas denominados ***Hub-and-Spoke***[73], que no son otra cosa que simples Acuerdos Comerciales entre un país perteneciente a un Área de Libre Comercio que recibe el nombre de Hub, y otro país ajeno a ella que recibe el nombre de Spoke. Los inconvenientes de este tipo de sistemas son numerosos, ya que, los países miembros del primer acuerdo, que no forman parte del segundo, se ven perjudicados al ver como el país Spoke introduce sus bienes en ellos a través del Hub sin tener que hacer frente al pago de los aranceles, además de ver frenadas sus exportaciones al país Hub. Como afirma Ronald Wonnacott[74], *"el país Hub obtendrá fuertes beneficios, con ventajas adicionales sobre el resto de países que se habían integrado al Acuerdo inicial de Libre Comercio, mientras que éstos no verán con buenos ojos el nuevo Acuerdo, y*

(73) Terminología anglosajona, referente a sistemas comerciales de los que forma parte algún país perteneciente a un Acuerdo de Libre Comercio, y otro país ajeno a él. De este modo, el primer país está integrado en dos Áreas de Libre Comercio beneficiándose de ambas al mismo tiempo.

(74) WONNACOTT, R. J. (1996). "Trade and investment in a Hub-and-Spoke system versus a free trade area", *Rev. The World Economy Vol 19, nº 3*, Cambridge, Massachusetts, Ed. Blackwell Publisher, Mayo 1996, vol 19 nº 3, pp 239-241.

preferirán el Libre Comercio". Sólo en el caso de que el resto de países del acuerdo inicial pueda convertirse en Hub de otros territorios a su vez, se verán impulsados a formar parte de este tipo de Acuerdos.

3.- OPCIONES DEL COMERCIO REGIONAL.

El papel que los Acuerdos Regionales pueden llegar a jugar en la liberalización del comercio mundial ha hecho surgir continuas opiniones en referencia a ellos, y así, tanto los defensores como los detractores del regionalismo económico se han ido sucediendo a lo largo de la historia. Entre los segundos destaca Krugman[75], quién en 1991 comentó la posibilidad de que los Bloques constituidos tratasen de imponer su fuerza a nivel mundial, abriéndose así las puertas a las guerras comerciales, con lo que el bienestar mundial se reduciría. A su vez Frankel, Stein y Wei[76] en 1996, afirmaron que los Acuerdos Regionales de Libre Comercio son perjudiciales para el bienestar económico mundial, siempre y cuando no se cumplan ciertas condiciones que ellos escondieron tras una relación entre: el nivel de los costes de transporte de los bienes entre los distintos Bloques y el margen de preferencias dentro del Bloque, de modo que según fuesen el nivel de uno y otro, el deseo por la regionalización comercial y la contribución de los Acuerdos Comerciales al bienestar mundial variaría.

Por su parte, entre los defensores del regionalismo económico deben señalarse entre otros a Perroni y Whalley[77], quiénes en 1996 afirmaron que los Bloques Regionales contribuirían al libre comercio global más que a evitar su desarrollo, dada la repetición continua del juego comercial entre los distintos Bloques, lo que llevaría a la eliminación de las guerras comerciales entre Bloques y a la mayor cooperación entre ellos. Del mismo modo, y con anterioridad, en 1976, Kemp y Wan[78] demostraron que los Acuerdos Comerciales resultarían positivos para el bienestar económico mundial, siempre y cuando se encontrase el nivel del arancel exterior común adecuado, de modo que no se redujese el comercio del Bloque con el resto del mundo, es decir, siempre y cuando se consiguiese eliminar el efecto desviación de comercio.

---

(75) KRUGMAN, P. R., "Is Bilateralism Bad?". En HELPMAN, E. Y RAZIN, A. (1994). *International Trade and Trade Policy* (1ª edición). Cambridge, Massachusetts, Ed MIT Press, 1994. pp. 9-23.

(76) FRANKEL, J. A.; STEIN, E.; WEI, S. J. (1996). "Regional trading arrangements: Natural or Super natural?", *The American Economic Review Vol86, nº2*, Cambridge, Massachusetts, Ed. The American Economic Review, Mayo 1996, vol 86 nº2, pp 52-56.

(77) PERRONI, C.; WHALLEY, J. (1996). "How severe is global retaliation risk under increasing regionalism?", *The American Economic Review Vol86, nº2*, Cambridge, Massachusetts, Ed The American Economic Review, Mayo 1996, vol 86 nº2, pp 57-61.

(78) KEMP, M.; WAN, H. (1976)."An elementary proposition concerning the formation of customs Unions", *Journal of International Economics nº 6*, Cambridge, Massachusetts, Ed Harvard University, Mayo 1976, nº6, pp 95-97.

Por su parte, Calvo Hornero, en 1994, afirmó que el apoyo de los Acuerdos de integración regional al sistema multilateral de comercio depende de[79]:

a) La conformación a la normativa multilateral de la Organización Mundial Comercial.
b) La posibilidad de mantener un nivel de protección comercial reducido frente a las importaciones de terceros países.
c) La cooperación existente para negociar reducciones de los obstáculos comerciales y avanzar con rapidez hacia un sistema de libre comercio mundial.
d) La desincentivación a la formación de áreas "fortaleza", donde exista libre comercio dentro de cada Bloque, pero elevados obstáculos comerciales entre sí.

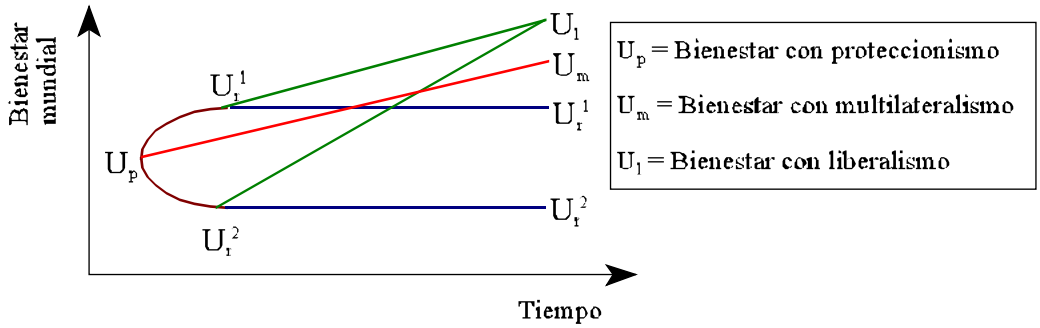
De lo hasta aquí dicho se deduce que los Acuerdos Comerciales pueden favorecer el bienestar económico mundial al promover la liberalización comercial, pero el que lo hagan o no depende de las condiciones que envuelvan a estos Bloques, así como del número que de ellos exista y en especial del nivel del arancel que el Bloque fije frente al exterior.

A partir de ahora se entrará en el análisis de los efectos que sobre el bienestar tienen los Acuerdos que, como en el caso de la Unión Europea, han decidido fijar barreras arancelarias comunes frente al resto del mundo.

Según sea el nivel de la barrera arancelaria fijada por el Bloque, el regionalismo podrá conducir a dos posiciones dispares respecto al nivel de bienestar mundial que el proteccionismo permite alcanzar. La primera posición se caracteriza por el bajo nivel del arancel exterior, lo que facilitará la creación de comercio frente a la desviación, mejorándose el nivel de bienestar frente al que se alcanzaba cuando la ausencia de acuerdos imperaba en la economía mundial. La segunda posición es aquella en la que los altos aranceles externos conducen a una situación en la que el efecto desviación supera con creces al de creación, de modo que el nivel de bienestar económico mundial frente al existente bajo el proteccionismo comercial se reduce. Lo aquí dicho tiene su reflejo en la figura 41.

(79) CALVO HORNERO, A. (1994). *Integración económica y Regionalismo: principales Acuerdos Regionales*, (1ª edición). Madrid, Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, 1994. pp 91.

FIGURA 41. Nivel de bienestar mundial según grado de libertad comercial



Fuente: BHAGWATI, J., "Regionalism versus multilateralism" *Rev. World Economy Vol 15, nº 5*, Cambridge, Massachusetts, Ed. Blackwell Publisher, Septiembre 1992.

En general, siempre que los Bloques actúen como déspotas fijando aranceles óptimos en sus relaciones con el exterior, el comercio funcionará, en el mejor de los casos, como un juego de suma cero en el que lo ganado por el Bloque se verá compensado por las pérdidas de bienestar que experimenta el resto del mundo, lo que nos conduciría a la posición U_r^2 de la figura 41. Por otro lado, sólo cuando los aranceles exteriores comunes establecidos por el Bloque tienen presente el nivel de bienestar mundial, y alcanzan valores, por norma inferiores a los óptimos, el comercio dejará de ser un juego de suma cero para pasar a convertirse en uno de suma positiva dónde el Bloque en cuestión puede ganar menos que en el caso anterior, pero donde el resultado final sobre el bienestar mundial resulta ventajoso, lo que gráficamente nos situaría en U_r^1. Se concluye por tanto que, en principio, los aranceles óptimos de un Bloque Comercial no lo son para la economía en su conjunto.

En cualquier caso, aunque en un periodo intermedio el regionalismo económico pueda conducir a posiciones de bienestar mundial bajas, en el largo plazo, y siempre que este regionalismo se encauce en la vía adecuada, el nivel de bienestar alcanzado podrá ser máximo, al situarse la economía mundial en el liberalismo económico.

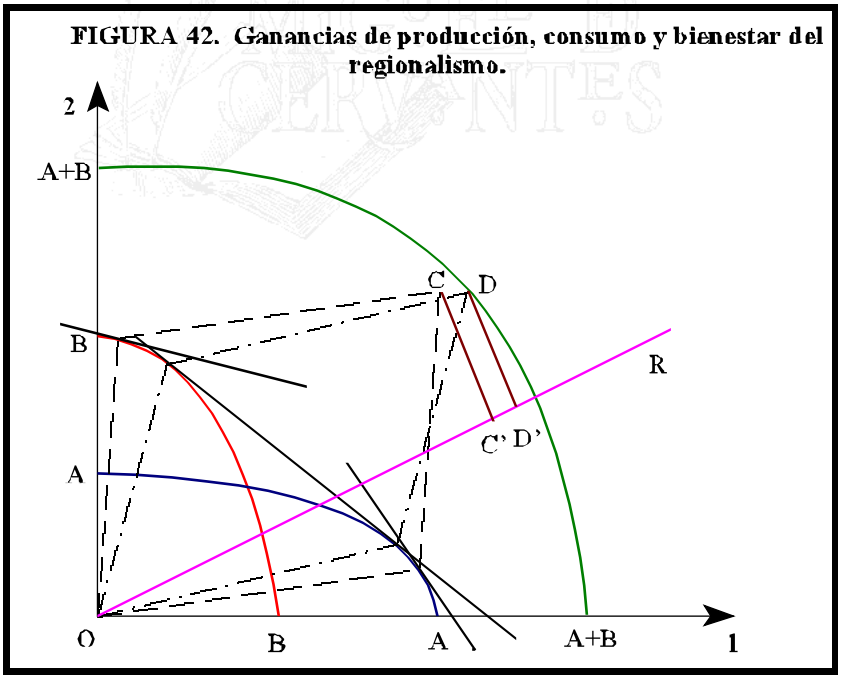
Un análisis más detallado de este regionalismo, conducente a posiciones más elevadas de bienestar económico mundial U_r^1, corresponde a Kemp y Wan[80], quienes trataron de representar las ganancias que dichas Asociaciones Comerciales de países eran capaces de generar. Según ambos economistas, si dados tres países A,B y E, dos de ellos deciden asociarse eliminando las barreras comerciales entre ellos, representando E al resto del mundo con el que el Bloque de reciente formación mantiene el mismo flujo comercial que antes de la firma del acuerdo, las ganancias, tanto en producción como en consumo y bienestar son manifiestas.

(80) KEMP, M.; WAN, H. (1976)."An elementary proposition concerning the formation of customs Unions", *Journal of International Economics* nº 6, Cambridge, Massachusetts, Ed. Harvard University, Mayo 1976, nº6, pp 95-97.

Para demostrarlo, junto a la restricción ya hecha en el modelo de no reducir el comercio con el resto del mundo, se imponen otras, como el consumirse sólo dos bienes 1 y 2, y que los dos sean adquiridos en la misma proporción fija en ambos países A y B, proporción que gráficamente viene representada por la línea OR. De este modo, y tal y como queda reflejado en la figura 42, antes del Acuerdo la producción conjunta de A y B se situaba en el punto C interior a la frontera de posibilidades de producción de A+B, y el consumo de ambos países alcanzaba al punto C' perteneciente a la recta OR, de modo que la pendiente de la recta que resulta de unir el nivel de consumo conjunto C' con el de producción C coincidirá con la relación real de intercambio. Cuando la negociación entre ambos países se ha llevado a cabo, el nivel de producción conjunto puede incrementarse, alcanzando su máximo al situarse en la propia frontera de posibilidades de producción, punto D, al tiempo que el consumo mutuo, al ser la relación real de intercambio contante, se situaría en D', punto perteneciente también a la recta OR, pero superior a C',lo que estimula el bienestar de A y B al permitirles situarse en curvas de indiferencia superiores.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

FIGURA 42. Ganancias de producción, consumo y bienestar del regionalismo.



Fuente: BHAGWATI, J., "The Threats to the World Trading System", *Rev. World Economy Vol 15, nº4*, Cambridge, Massachusetts, Ed Blackwell Publisher, Julio 1992.

Una vez se ha demostrado que los Acuerdos Comerciales pueden resultar positivos para los países que se integran, sin tener por ello que perjudicar al resto del mundo, surge el problema de determinar el nivel del arancel exterior común que debería ser fijado por los países integrantes del Acuerdo para que el flujo comercial con el exterior no se reduzca y el Teorema de Kemp y Wan tenga validez. Ello nos obliga a determinar el nivel del arancel óptimo, sabiendo que en cualquier caso, el fijado por el Bloque para su comercio con el exterior, deberá ser inferior al

establecido como óptimo, ya que éste reduciría siempre el nivel de bienestar mundial, al hacer los países uso del poder de mercado del que con anterioridad carecían, tal y como se determinó en la figura 41.

4.- LOS BLOQUES REGIONALES Y EL ARANCEL ÓPTIMO.

Como ya se ha indicado en el apartado anterior, si un Bloque actúa como déspota fijando aranceles óptimos para su propio nivel de bienestar, el de la economía global se reduciría. Trataremos a continuación de determinar cual es el arancel óptimo de un Bloque comercial.

Se denomina arancel óptimo a aquel que permite al país o Bloque explotar su poder de monopsonio en el mercado mundial al relacionarse con el resto del mundo, incrementando su propio bienestar aún a costa de reducir el de la economía global en una cuantía superior. Para determinar el nivel óptimo del arancel es obligado recurrir a la formulación matemática, así como al análisis gráfico.

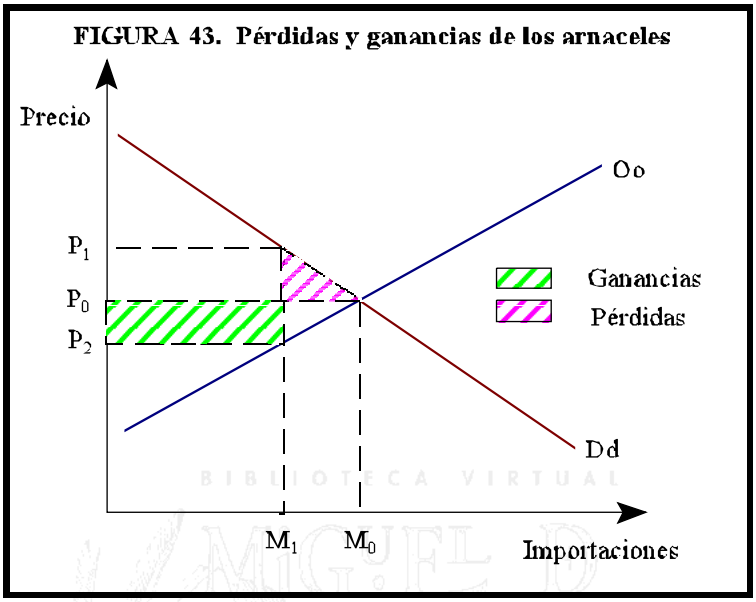
A partir de este momento cuando se hable del arancel se estará haciendo referencia a éste en términos ***ad valorem*** o de porcentaje sobre el valor del bien, ya que los aranceles ***específicos*** o de cuantía fija por unidad de bien, al no generar efecto sustitución no crean exceso de gravamen, y consecuentemente no alteran el bienestar de la economía, tal y como se indicó en el capítulo 2. *"Además, son los aranceles ad-valorem los más utilizados a nivel mundial, quienes pueden recaer tanto sobre la valoración FOB (free on board) de las mercancías, es decir, libre de cargas, caso de Estados unidos, como sobre la CIF (cost, insurance and freight), es decir, incluyendo en su valoración los costes, seguros y fletes, método utilizado por la mayoría de los países, y que hace que la recaudación se eleve, al ser la valoración CIF de la mercancía mayor que la FOB"*[81].

Gráficamente, la economía de un Bloque se enfrenta a una curva de oferta extranjera del bien que ella importa de pendiente positiva, mientras su curva de demanda la tiene negativa. En ausencia de aranceles, el Bloque importará la cantidad M_0 del bien al precio P_0. Ahora bien, si el Bloque decide hacer uso de su fuerza, y explotar la cuota de mercado mundial que posee afectando al precio internacional del bien de manera unilateral, la cantidad importada se reduce pasando a M_1, ya que como consecuencia del arancel el precio del bien en el mercado interior se incrementa hasta alcanzar el nivel P_1. Parte del arancel es soportado por los oferentes, quiénes al perder una parte importante de su demanda al reducirse las adquisiciones del bien por parte del Bloque, se ven obligados a disminuir el precio de venta hasta P_2. Estas pérdidas de los oferentes se convierten en ganancias para el Bloque, que experimenta los beneficios de las reducciones en los precios. Asimismo, el Bloque soporta parte del arancel impuesto, lo que le supondrá una pérdida de bienestar, pérdida que se deriva de la reducción en el excedente del consumidor,

(81) GRIMWADE, N. (1996). *International Trade Policy: a contemporary analysis* (1ª edición). Londres: Ed Routledge, 1996. pp. 22.

consecuencia del menor consumo del bien al aumentar el precio de venta de éste. Lo aquí expuesto puede ser visto en la figura 43.

FIGURA 43. Pérdidas y ganancias de los arnaceles



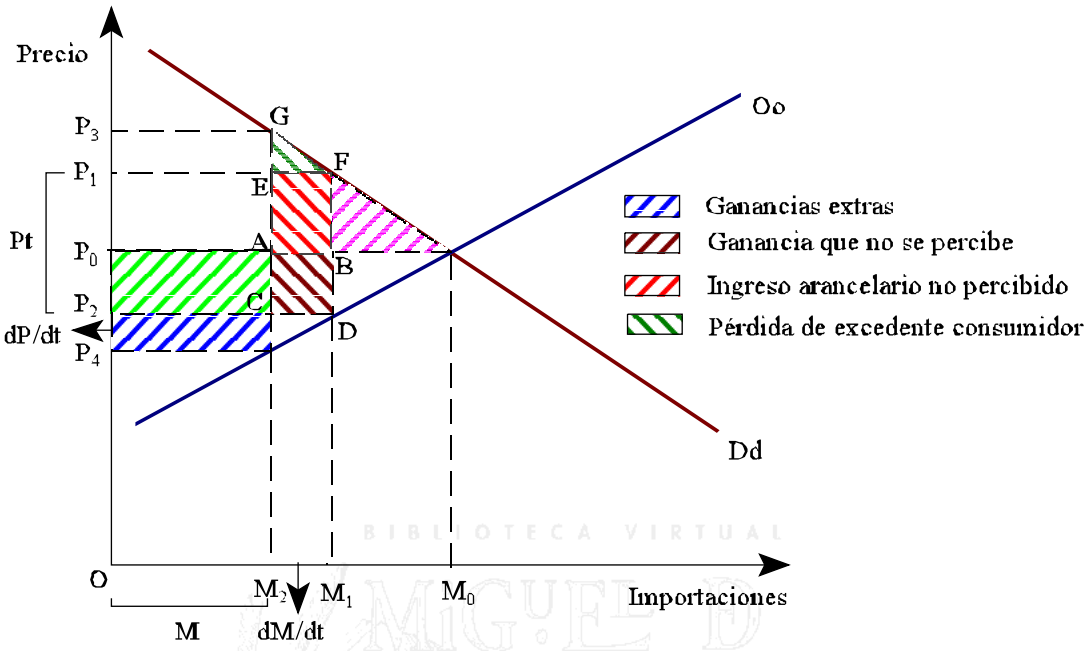
Fuente: LINDERT, P. H., (1994). *Economía internacional* (1ª edición). Barcelona: Ed Ariel, 1994.

Lo que se busca al fijar el arancel óptimo, es convertir esas ganancias para el país en máximas, haciendo al mismo tiempo que las pérdidas se minimicen. El nivel óptimo de la barrera comercial podrá determinarse igualando a cero la diferencia entre ganancias y pérdidas provocadas como consecuencia de un incremento en el arancel que el país aplica.

Ante un aumento en el nivel del arancel (figura 44), la diferencia entre las nuevas ganancias adicionales y las nuevas pérdidas experimentadas por el Bloque igualada a cero, permite determinar el nivel óptimo del arancel. Las mayores ganancias, consecuencia del incremento en el arancel, se derivan de la disminución extra en el precio mundial del bien. Por su parte, las nuevas pérdidas quedan representadas por la ganancia anterior que deja de percibirse, área ABCD, más los ingresos arancelarios que no llegan a percibirse al reducirse las importaciones desde M_1 hasta el nivel M_2, área ABEF, a lo que hay que agregar el incremento en la pérdida del excedente del consumidor, área EFG[82].

(82) LINDERT, P. H., (1994). *Economía internacional* (1ª edición). Barcelona: Ed Ariel, 1994. pp. 132-136.

FIGURA 44. Situación del Bloque ante variaciones infenitesimales en el nivel del arancel



Fuente: LINDERT, P. H. (1994). *Economía internacional* (1ª edición). Barcelona: Ed Ariel, 1994.

Si se introduce la restricción de hacer los incrementos del arancel infinitesimales, la pérdida del excedente del consumidor EFG, se convierte en marginal, de modo que su valor converge a cero. Hecha esta restricción, la diferencia entre las ganancias y las pérdidas ante un aumento del arancel quedaría:

$$Ganancias: \rightarrow M \times \frac{dP}{dt} \tag{35}$$

$$Pérdidas: \rightarrow tP \times \frac{dM}{dt} \tag{36}$$

$$M \times \frac{dP}{dt} - t^* P \times \frac{dM}{dt} = 0 \rightarrow t^* = \frac{M \times \frac{dP}{dt}}{P \times \frac{dM}{dt}} \tag{37}$$

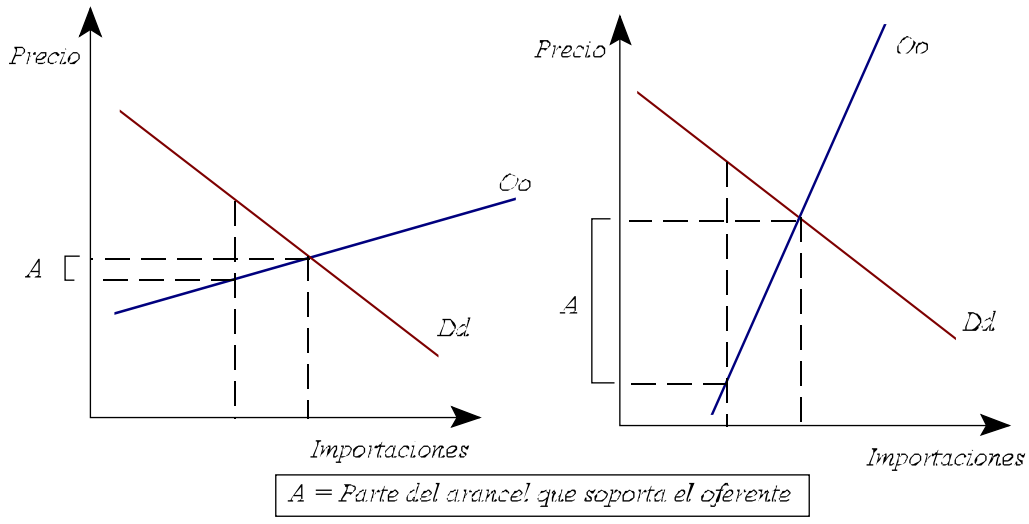
$$t^* = \frac{1}{\frac{M \times \frac{dP}{dt}}{P \times \frac{dM}{dt}}} \qquad (38)$$

Nivel óptimo del arancel externo del Bloque.

$$t^* = \frac{1}{\varepsilon_{oo}} \qquad (39)$$

De aquí se deduce que el nivel del arancel que permite al Bloque Regional explotar su poder de monopsonio, es inverso a la elasticidad de la oferta que el resto del mundo realiza del bien. Por eso, cuanto mayor sea la elasticidad de ésta, menor será el nivel del arancel óptimo, y consecuentemente la capacidad de explotación que tenga el Bloque en cuestión respecto al resto del mundo, ya que menor es la parte del impuesto que está dispuesto a soportar el oferente del bien. Sin embargo, cuanto menor es la elasticidad de la oferta mundial del bien sobre el que se impone el arancel, mayor será el nivel óptimo de éste que permite incrementar el bienestar del país, ya que la mayor parte del arancel recae sobre los productores del bien. Esto puede ser visto en la figura 45.

FIGURA 45. Parte del arancel soportado por el oferente externo.



Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en LINDERT.

Además, por norma, cuando el país es pequeño la oferta extranjera tiende a ser muy elástica, lo que hace que el arancel óptimo tienda a ser prácticamente nulo al no ser capaz de influir en el precio mundial del bien por ser su poder de monopsonio inexistente.

Se concluye que la formación de Bloques Comerciales, al aumentar el tamaño del mercado propio frente al del resto del mundo, convierte a la oferta exterior en inelástica, lo que eleva el nivel del arancel óptimo. Se puede así afirmar que, un reducido número de Acuerdos de Libre Comercio con el poder suficiente cada uno de ellos como para afectar al precio internacional del bien de manera unilateral, conducirá a la posición U_r^2 de la figura 41. Sin embargo, cuando el número de Bloques es elevado, y el tamaño de cada uno de ellos no es el suficiente como para explotar su poder de mercado alterando el precio mundial del bien, la economía pasa a ocupar la posición U_r^1 de la figura 41, de modo que la formación de Bloques resulta ventajosa para el bienestar mundial, en comparación con el proteccionismo comercial ausente de Acuerdos. Ésta, sin embargo, es una afirmación a priori y habrá que corroborar si se cumple en la realidad, resultando la formación de Bloques como la Unión Europea perjudicial para la economía.

5.- MINIMIZACIÓN DEL BIENESTAR Y GUERRAS COMERCIALES.

Cuando los países integrantes de un Bloque Comercial tratan de sacar el mayor provecho posible de su posición económica y hacen uso de los aranceles óptimos, empiezan a surgir las guerras comerciales que conducirán a niveles de bienestar reducido, inferiores a los alcanzados con el proteccionismo, es decir, se alcanzará en la figura 41 la posición U_r^2.

La negativa de un país para comerciar con otro, perjudica a los dos económicamente, y crea oportunidades para terceros países quiénes pueden aprovechar la situación para introducir en los Bloques sus propios productos. El resultado global como ya se ha dicho resulta ser negativo, ya que el comercio se realiza con países escasamente eficaces generándose desviación de comercio, lo que perjudica la asignación de los recursos y consecuentemente el bienestar económico.

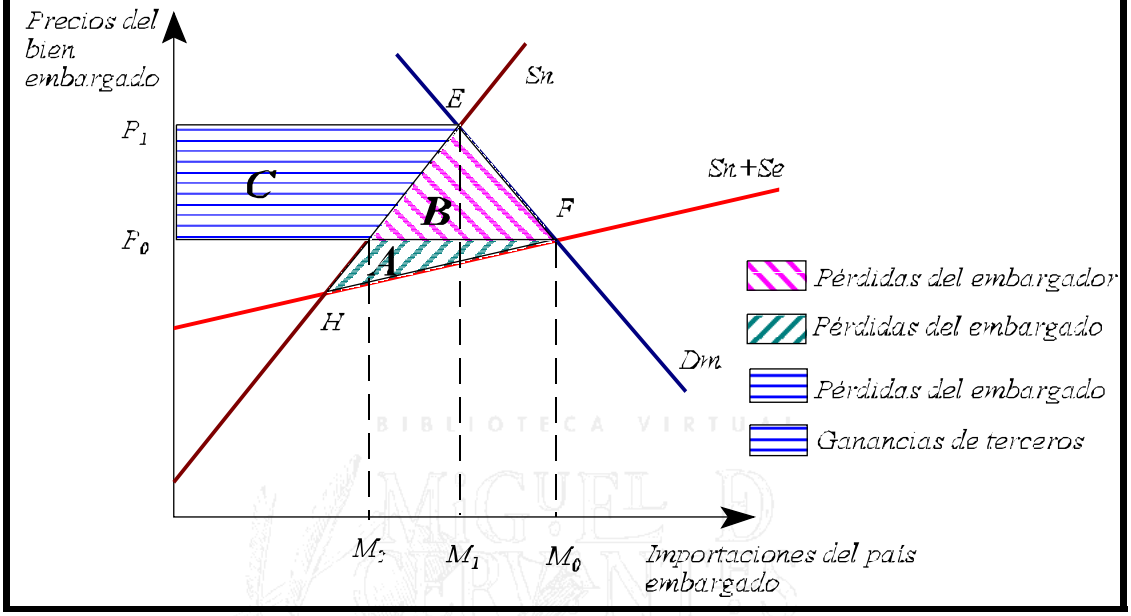
A continuación se representan los resultados, tanto para el embargador como para el embargado[83], una vez que las guerras comerciales, derivadas de la formación de Bloques Comerciales, y del intento de éstos por hacerse con el dominio del mercado mundial, han empezado.

Como se ve en la figura 46, el equilibrio de libre comercio se alcanza en el punto F, cuando la demanda de importaciones del país que resultará embargado (Dm) y la oferta mundial

(83) Se define como área embargadora, aquella que decide reducir su nivel de oferta de un bien al resto del mundo, mientras el país embargado será, el que ve como la oferta de bien en su mercado disminuye debido a la menor oferta exterior.

del bien objeto de embargo antes de que éste sea efectivo (Sn+Se) se encuentran, lo que indica que las importaciones se situarán al nivel M_0 mientras el precio lo hará en P_0.

FIGURA 46. Ganancias y pérdidas ante embargos comerciales.



Fuente: LINDERT, P. H. (1994). *Economía internacional* (1ª edición). Barcelona: Ed Ariel, 1994.

Cuando un Bloque o país decide imponer un embargo sobre el bien en cuestión a un determinado estado o área comercial, reduce o elimina totalmente la oferta que él realiza de dicho bien al Bloque sobre el que recae su decisión. Por este motivo la curva de oferta mundial del producto percibida por el importador sufrirá una reducción, pivotando hacia la izquierda en el punto H, punto que determina el precio al que el embargador comienza a hacer efectiva su oferta de bien a nivel mundial. Esta transformación en la curva de oferta mundial permitirá obtener la curva de oferta de exportaciones al país embargado cuando no participan los embargadores (Sn).

El libre enfrentamiento entre la demanda (Dm) y la nueva oferta de exportaciones (Sn) será suficiente para determinar las ganancias y pérdidas que se produzcan como consecuencia del embargo. Así, los productores del país embargador verán reducido su excedente en el área (A), mientras los consumidores del país embargado verán reducido el suyo en el área (B+C). Las importaciones caen hasta el nivel M_1 como consecuencia del embargo, y parte de las mercancías que se exportaban serán ahora cubiertas por exportadores de terceros países (la diferencia entre M_1 y M_2), por lo que el excedente de estos productores se incrementa en la cuantía fijada por (B).

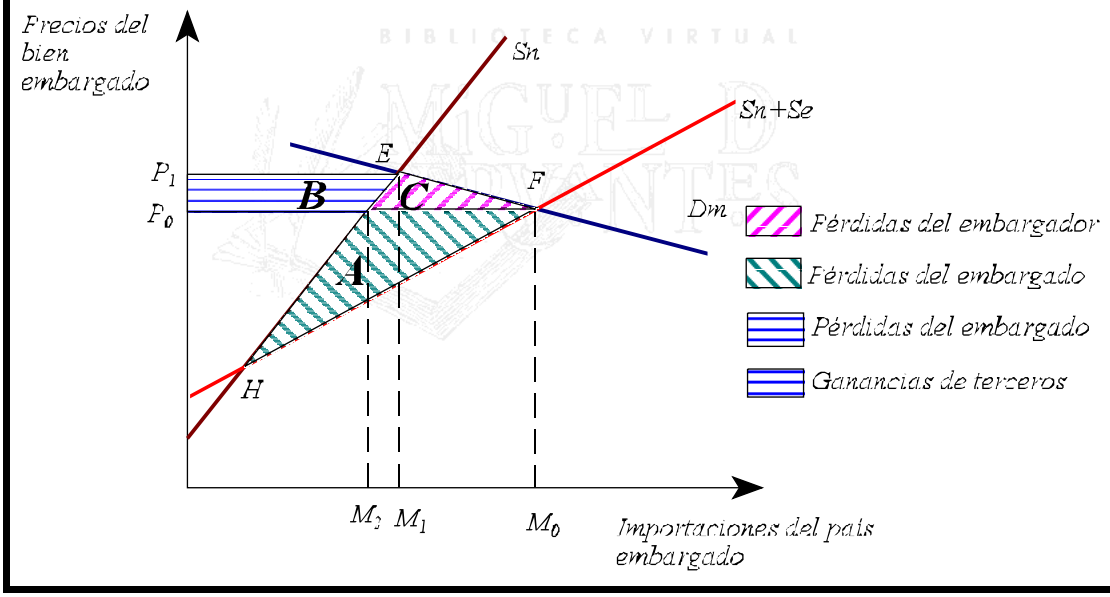
Los resultados negativos para la economía vienen dados por la suma de (A+C), lo que supone pérdidas tanto para el país que inicia la guerra comercial como para el que la recibe y posteriormente la continúa.

Quién resulte más dañado por el embargo que dará inicio a la guerra comercial posterior, embargador o embargado, dependerá del peso que el país que impone el embargo tenga en las

importaciones del país embargado respecto al bien en cuestión, de modo que cuanto mayor es el peso mayor es la pérdida que le infringe, o lo que es lo mismo, los embargos imponen una presión más fuerte cuando, los países que apoyan el embargo tienen elevadas elasticidades de oferta mientras que los países objeto de embargo las tienen bajas en la demanda.

La situación contraria a la que se acaba de exponer queda reflejada en la figura 47. Las pérdidas soportadas por el embargador pueden ser en ocasiones muy superiores a las que este país logra hacer recaer sobre el país embargado, y la recuperación de éstas por parte de los terceros países que se benefician al hacerse con el mercado exportador del país que sufre el embargo no logra acercarse a las pérdidas que soporta el embargador. En este caso las guerras comerciales fracasan por sus altos costes, y porque no resultan ser rentables para el país que las inicia.

FIGURA 47. Ganancias y pérdidas ante embargos comerciales.

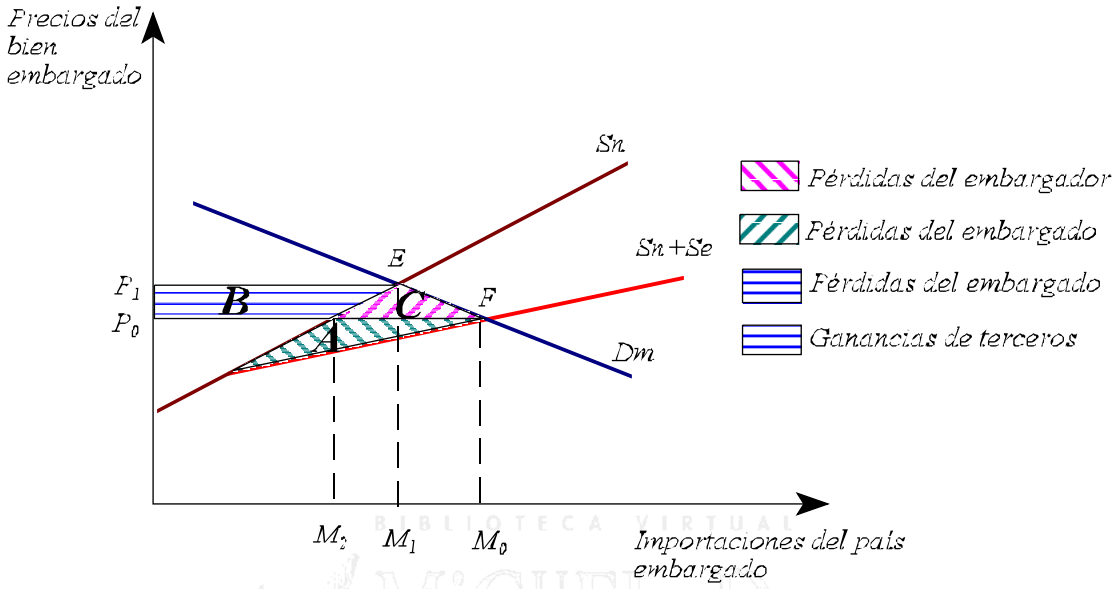


Fuente: LINDERT, P. H. (1994). *Economía internacional* (1ª edición). Barcelona: Ed Ariel, 1994.

Del mismo modo, cuando las elasticidades de la oferta que realiza el embargador y la de la demanda del embargado son lo suficientemente altas (figura 48), las pérdidas de uno y otro se hacen casi iguales, y prácticamente nulas, por lo que la guerra carece de sentido, salvo por las ganancias que recaen sobre terceros países quiénes se benefician de sus mayores exportaciones. En cualquier caso la economía mundial seguirá perdiendo el área (A+C), excedentes de productores y consumidores del país embargador y embargado respectivamente. Se puede volver a afirmar que la fijación de aranceles óptimos, y la explotación del poder de mercado que los Bloques Comerciales adquieren una vez que sus ofertas gozan de la elasticidad suficiente en el mercado mundial sólo logra reducir el bienestar mundial[84].

(84) LINDERT, P. H. (1994). *Economía internacional* (1ª edición). Barcelona: Ed Ariel, 1994. pp. 188-193.

FIGURA 48. Ganancias y pérdidas ante embargos comerciales

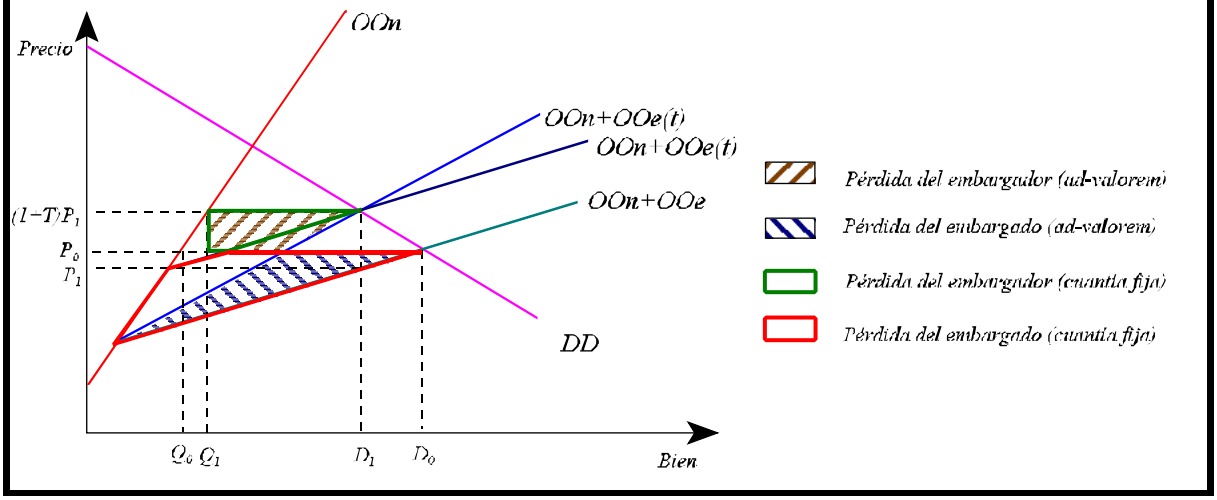


Fuente: LINDERT, P. H. (1994). *Economía internacional* (1ª edición). Barcelona: Ed Ariel, 1994.

Si el embargo comercial no es total, sino que consiste en la aplicación de aranceles, bien de cuantía fija, bien de tipo ad-valorem, los resultados variarán. Seguirán generándose pérdidas importantes para el país que sufre el embargo, aunque éstas serán mayores cuando el impuesto es de cuantía fija que cuando es del tipo ad-valorem. Además, las pérdidas del embargador se reducen cuando el impuesto es específico frente a las soportadas cuando el impuesto es del tipo ad-valorem, justo al contrario de lo que ocurre respecto a las pérdidas que se infringen al país embargado. Lo aquí dicho queda demostrado en la figura 49, dónde se comparan los efectos de embargos comerciales mediante la aplicación de aranceles ad-valorem y de cuantía fija, siendo el nivel de importaciones con ambos tipos de aranceles los mismos.

Al país que decide imponer un embargo parcial, recurriendo al uso de aranceles le resulta más rentable hacerlo mediante aranceles específicos que mediante impuestos en frontera del tipo ad-valorem, ya que con los primeros el daño que infringe es superior, al tiempo que se reduce el que él mismo se ve obligado a soportar.

FIGURA 49. Pérdidas del embargo según el arancel aplicado sea ad-valorem o específico.



Fuente: Elaboración propia con el análisis anterior para el que nos hemos apoyado en LINDERT.

6.- NÚMERO DE BLOQUES QUE MINIMIZA EL BIENESTAR MUNDIAL.

Una vez visto como la formación de Bloques Comerciales puede, mediante la explotación del poder de mercado, conducir a posiciones de bienestar mundial inferiores a las existentes antes de la construcción del mismo como consecuencia, bien de la fijación de aranceles externos excesivamente altos, bien de las guerras comerciales y de los embargos surgidos, llega el momento de determinar ¿Cuál es el número de Bloques que deberán formarse a nivel internacional para que el bienestar mundial se sitúe por debajo del alcanzado por el proteccionismo?. Es decir, ¿Qué número de Bloques nos llevaría al nivel U_r^2 de la figura 41?

Si el número de Bloques fuese 1, situación ideal de libre comercio, la opción de las guerras comerciales como medida adecuada con la que maximizar los beneficios del Bloque debe ser desechada, y la utilización de aranceles también. El comportamiento se convierte en cooperativo y los beneficios alcanzados se maximizan. No es por tanto 1 el número de Bloques que conducirían a la economía a la posición U_r^2.

Por otro lado, si el número de Bloques de pequeño tamaño es elevado, el nivel de bienestar alcanzado será superior al del proteccionismo, ya que los aranceles óptimos de éstos no son muy elevados al no poseer cada Bloque una fuerte cuota en la demanda del mercado mundial. De aquí se deduce que, para que se minimice el bienestar mundial con respecto al nivel alcanzado bajo la ausencia de Acuerdos, el número de Bloques no podrá ser muy elevado. Para determinar su número exacto Krugman[85] construyó un modelo con los siguientes supuestos de partida:

(85) KRUGMAN, P. R. Capítulo "Is Bilateralism Bad?". En HELPMAN, E. Y RAZIN, A. (1994). *International Trade and Trade Policy* (1ª edición). Cambridge, Massachusetts, Ed. MIT Press, 1994. pp. 9-23.

a) El mundo se compone de N países, de modo que cada país se especializa en la producción de un único bien que resulta ser sustitutivo imperfecto con respecto al resto de bienes.
b) Los países se agrupan en B Bloques Comerciales de igual tamaño, por lo que cada Bloque contiene N/B países.
c) La elasticidad de sustitución en el comercio de bienes resulta ser constante al nivel *.
d) Todas las provincias tienen los mismos gustos, lo que hace que las relaciones comerciales entre éstas sean simétricas, ya que la existencia de los mismos gustos nos lleva a comerciar lo mismo con cada país.
e) Cada Bloque fija los aranceles que maximizan su bienestar, por lo que se fija el arancel exterior ***ad-valorem*** "t*", que resulta ser igual en todos los Bloques.

Con estos supuestos, y aceptando que la satisfacción obtenida por un Bloque depende del consumo total realizado por él; que el arancel exterior óptimo es una función decreciente con la elasticidad de sustitución de los bienes entre sí, y creciente con la participación de las exportaciones del Bloque en el gasto del resto del mundo "s", exportaciones que caen con el arancel y con el incremento del número de Bloques, tal y como se refleja en las ecuaciones 41, 42, 43, Krugman concluye que cuando se reduce el número de Bloques se incrementa el arancel óptimo, y consecuentemente la desviación de comercio aumenta todavía más, haciendo que disminuya el bienestar mundial.

$$U=[N(1-B^{-1})(c^{w})^{\theta}+NB^{-1}(c^{d})^{\theta}]^{\frac{1}{\theta}} \qquad (40)$$

$$c^{w}=\frac{\frac{B}{N}}{(1+t)\delta+B-1}=\frac{B}{N}s$$

Consumo que el país realiza de un bien representativo producido dentro de ella.

$$c^{d}=\frac{[\frac{B(1+t)^{\delta}}{N}]}{(1+t)\delta+B-1}=[\frac{B}{N}(1+t)^{\delta}]s$$

Consumo que un país realiza de un bien representativo producido fuera de ella.

Por lo que la ecuación 40 queda como se expone en la ecuación 41.

$$U=[\frac{B}{(1+t)^{\delta}+B-1}][(1-B^{-1})+B^{-1}(1+t)^{\delta\theta}]^{\frac{1}{\theta}} \qquad (41)$$

$$t^* = \frac{1}{(1-s)(\delta-1)} \tag{42}$$

$$s = [(1+t)^{\delta} + B - 1]^{-1} \tag{43}$$

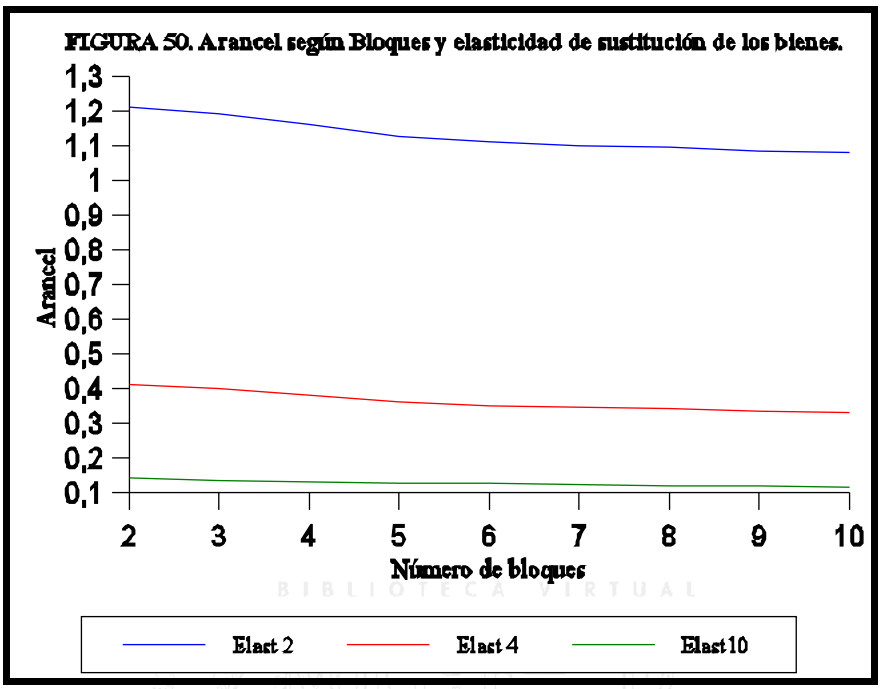
$$t^* = \frac{(1+t)^{\delta} + B - 1}{[(1+t)^{\delta} + B - 2](\delta-1)} \tag{44}$$

Como ya se dijo, de la ecuación 42 se puede concluir que, la relación entre la elasticidad de sustitución de los bienes, y el arancel ***ad-valorem*** óptimo de los Bloques Comerciales es decreciente. Además, como se deduce de la ecuación 44, la relación entre el número de Bloques y la tarifa arancelaria es también decreciente, a mayor número de Bloques Comerciales, menor el nivel óptimo del arancel que los Bloques fijarán.

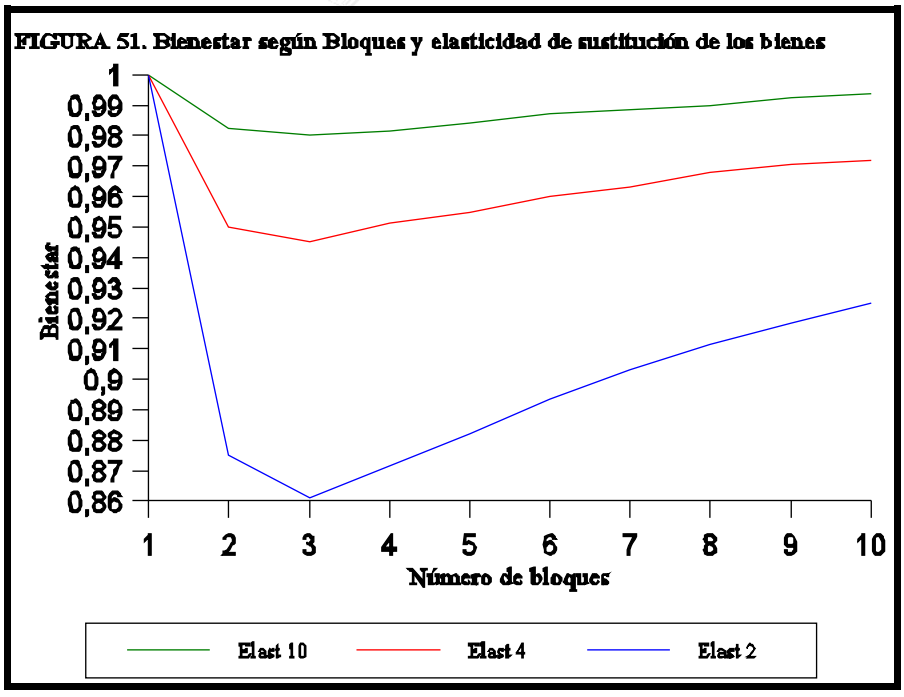
Estas dos afirmaciones permitieron a Krugman concluir en su momento que, el número de Bloques que minimiza la satisfacción mundial es 3. Asimismo dijo que, el coste de los Acuerdos Regionales es mayor cuanto menor es la elasticidad de sustitución de los bienes en el comercio, lo que tiene su reflejo en las figuras 50 y 51.

En resumen, el nivel de bienestar mundial se minimiza alcanzando el nivel U_r^2, cuando el número de Bloques comerciales formado es de 3, reduciéndose en mayor cuantía a medida que los bienes son menos sustitutivos.

Sin embargo, este modelo de Krugman, que conduce a visiones muy pesimistas en el mundo actual, dominado por tres Bloques Comerciales, debe ser contrastado (algo de lo que nos ocuparemos en los capítulos siguientes de la presente investigación), de modo que todavía se hace obligado preguntarse si, pese a la existencia de tres Acuerdos Regionales de libre intercambio, el bienestar global realmente se reduce o se incrementa en relación con el obtenido en régimen de proteccionismo.



Fuente: KRUGMAN, P. R., (1994) Capítulo "Is Bilateralism Bad?". En HELPMAN, E. Y RAZIN, A. (1994). *International Trade and Trade Policy* (1ª edición). Cambridge, Massachusetts, Ed MIT Press, 1994.



Fuente: KRUGMAN, P. R. (1994) Capítulo "Is Bilateralism Bad?". En HELPMAN, E. Y RAZIN, A. (1994). *International Trade and Trade Policy* (1ª edición). Cambridge, Massachusetts, Ed. MIT Press, 1994.

Entre las causas del escaso realismo del modelo de Krugman se encuentran:

a) Los distintos Bloques Comerciales suelen cooperar a la hora de fijar sus aranceles, cosa que Krugman no admite, al considerar que los Bloques fijan los aranceles óptimos que maximizan su bienestar, sin tener en cuenta que esto podría dar lugar al inicio de guerras comerciales, de las que hoy por hoy la mayoría de los países tratan de huir.
b) Las relaciones comerciales que los países mantienen entre sí, no se carcaterizan por ser simétricas, es decir, no se comercia por igual con todos los países independientemente de las distancias que existan entre ellos. Es precisamente este hecho, el que hace que los Bloques constituídos suelan ser Bloques Naturales, formados por países que mantienen ya un volumen importante de comercio, independientemente de que exista Acuerdo o no entre ellos. Se pone así de relieve la importancia de la ***ecuación de la gravedad*** en el comercio, según la cuál, la distancia geográfica es un elemento importante a la hora de crear Bloques Comerciales, lo que no consideró Krugman.
c) Todos los Bloques existentes no están constituídos por el mismo número de países, sino que cada Bloque se encuentra integrado por un número diferente de países (unos resultan más numerosos, y otros menos).
d) Los bienes no tienen porque mantener constante su elasticidad de sustitución a lo largo del tiempo, y mucho menos ser igual para todos los bienes.
e) Krugman también asume que los Acuerdos Regionales sobrevivirán a las guerras comerciales, que según él es lógico que surjan, mientras los acuerdos multilaterales no parecen haber tenido mucho éxito, lo que obliga a preguntarse por qué los Acuerdos Comerciales han de ser menos frágiles que los multilaterales.
f) Finalmente, Krugman da por sentado que los Acuerdos Comerciales firmados serán Uniones Aduaneras con aranceles externos comunes, cuando la realidad muestra que muchos de los Acuerdos resultan ser Áreas de Libre Comercio, dónde cada país mantiene su propio poder, con aranceles independientes.

Todas estas críticas al modelo de Krugman obligan a dudar de su validez, por lo que la pregunta de cuál es el número exacto de Bloques que reducen el bienestar mundial queda sin respuesta exacta. Se podría, sin embargo, afirmar que el nivel de bienestar mundial más que depender del número de Bloques lo hace del uso que los Bloques hagan del poder que ostenten a nivel comercial.

Debe además destacarse, que la formación de Bloques Comerciales no resulta igual de favorable para las áreas desarrolladas o fuertemente desarrolladas que para aquellas que se encuentran todavía en las fases de despegue del desarrollo. Mientras para el primer grupo de países las ganancias potenciales de bienestar no son puestas en duda ya que se cree que, en mayor o menor medida, dentro del área éste aumentará al no haberse obstaculizado el proceso de

liberalización multilateral, no ocurre lo mismo para el segundo tipo de Acuerdos, para los que si bien la teoría resulta ser partidaria de su formación por considerar que no sólo el efecto creación, sino también el de desviación de comercio aportaría ganancias al Bloque, la práctica le otorga unas expectativas de vida muy cortas, caso del Área de Libre Comercio de Latinoamérica, el Mercado Común Centroamericano, y de la Comunidad Africana del Este entre otros, clara muestra de los escasos resultados favorables alcanzados a nivel de bienestar.

El éxito de los Acuerdos Regionales en los países desarrollados se basa según Calvo Hornero en[86]:

a) La orientación hacia el exterior de los Acuerdos.
b) El elevado nivel de integración.
c) Los reducidos niveles de protección frente a los países no pertenecientes al área de integración.

BIBLIOTECA VIRTUAL

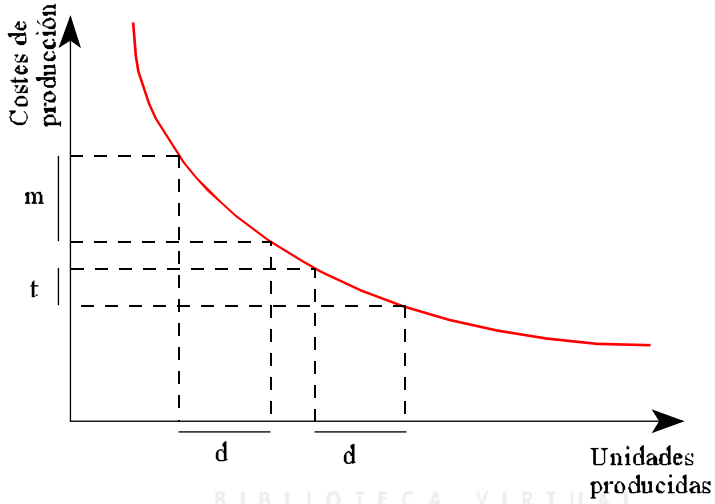
Por su parte, en los países en vías de desarrollo, estos Acuerdos Regionales han tenido menos éxito debido a la incompleta liberalización interna y al fracaso en la reducción de los altos niveles de protección.

Por otro lado, no todos los países que se integran en un Bloque se benefician en la misma cuantía de los efectos beneficiosos que de él pueden derivarse. Son aquellos Estados miembros de tamaño más pequeño los más beneficiados como consecuencia de la incorporación de nuevos socios al Bloque Comercial. El motivo se encuentra en la posibilidad de hacer uso de las llamadas economías de escala. Los estudios de Casella y del Fondo Monetario Internacional FMI[87] así lo demuestran. Gráficamente lo aquí expresado tiene su reflejo en la figura 52, donde se recoge como, los incrementos de producción reducen los costes en mayor cuantía cuanto más bajo es el nivel de producción del que se parte. El país A incrementa su producción en "d" unidades, y el país B lo hace también en la misma cuantía, sin embargo, la reducción de costes que experimenta A, es mayor que la de B (m>t).

(86) CALVO HORNERO, A. (1994). *Integración económica y Regionalismo: principales Acuerdos Regionales*, (1ª edición). Madrid, Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, 1994. pp 90-91.

(87) SCOTT HACKER, R.; HUSSAIN, Q. (1998) "Trading Blocs and Welfare: How trading Blocs Members are affected by new entrants". *Documento de trabajo nº WP/98/84 del Fondo Monetario Internacional*, Washington, Ed Fondo Monetario internacional, Junio de 1998. Y CASELLA, A. (1996) "Large countries, small countries and the enlargement of Trade Blocs". *European Economic Review Vol 40, nº 2*. Bélgica, Ed Comunidad Europea, Febrero de 1996, Vol 40 nº 2, pp 389-415.

FIGURA 52. Relación entre nivel de producción y sus costes como consecuencia de la formación de Bloques que permiten explotar las economías de escala.



Fuente: HACKER, S. R y HUSSAIN, Q. (1998) "Trading blocs and welfare: How trading blocs members are affected by new entrants". *Doc. de trabajo del Fondo Monetario Internacional nº WP/98/84*, Washington, Ed. Fondo Monetario Internacional, Junio 1998.

Todo esto permite concluir que la liberalización del comercio a nivel mundial y el incremento del bienestar, pasan necesariamente por la voluntad de los países desarrollados que ya se han integrado, caso de la Unión Europea, quién si bien en un principio inició las denominadas guerras comerciales de cuyos efectos ya se habló al analizar el nivel del arancel óptimo, finalmente ha buscado la firma de Acuerdos con otros Bloques o países, haciendo surgir los sistemas a los que al principio del presente capítulo se dio el nombre de ***Hub and Spoke***, cuyos efectos negativos saltan a primera vista[88], pero cuya existencia, respaldada por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, obliga a detallar los efectos beneficiosos que pueden tener sobre el bienestar mundial, lo que será objeto de análisis en los próximos capítulos.

En resumen, la formación de Bloques Comerciales puede conducirnos a posiciones de bienestar global más elevadas, lo que queda por determinar es, ¿Si este mayor nivel de bienestar se está haciendo realidad en el mundo actual con la formación de Bloques como la Unión Europea?, así como ¿Quién obtendrá mayor ventaja, los países externos que han decidido asociarse al Bloque, o los propios del Bloque?, y dentro de éste ¿ Si son los países grandes o los pequeños los que obtienen mayores beneficios?. Para responder a estos interrogantes se analizará el caso de la Unión Europea en los capítulos siguientes, cuyos Acuerdos de Asociación con otras áreas se han incrementado recientemente.

(88) Acudir al apartado 2.3 del presente capítulo.

7.- LOS BLOQUES COMERCIALES EN LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO.

Todos estos Acuerdos, comerciales se presenten bajo la forma que se presenten, y especialmente en el caso de dar lugar a Bloques, estaban en un principio lejos de ser permitidos por la normativa del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, sin embargo, y debido a los efectos positivos que de su existencia se pueden derivar (puede ser el comienzo de una liberalización multilateral), el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio los ha permitido.

Debido a ello, y a la influencia que ha tratado de ejercer sobre la política comercial de los Bloques constituídos, en concreto en la Unión Europea, consideramos que sería conveniente ofrecer una breve visión sobre los principales aspectos del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio sustituido en 1995 por la Organización Mundial del Comercio.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio es un Acuerdo internacional firmado en 1947 sobre la base de ciertas disposiciones y artículos incluidos en la Carta de la Habana que con anterioridad, y tras varios años de negociación, no consiguió el consenso necesario para ser aprobada. El Acuerdo entró en vigor en 1948 con el objetivo de desarrollar negociaciones multilaterales con las que dotar a la economía mundial de normas estables y predecibles con las que regular el comercio internacional, suprimir la protección arancelaria y la no arancelaria. Se apoya para ello en la celebración de Rondas negociadoras, ocho en total[89], y en el respeto de una serie de principios: el de transparencia, el de no discriminación que acoge la cláusula de nación más favorecida[90] y la de igualdad de trato nacional[91], la reducción progresiva de los derechos arancelarios, la prohibición de las restricciones cuantitativas, y la flexibilidad. Principios estos que se topan con excepciones, entre las que cabe destacar la de la formación de Uniones Aduaneras y Áreas de Libre Cambio[92].

---

(89) Ronda de Ginebra (1947), Ronda Annecy (1949),Ronda de Torquay (1950), Ronda de ginebra (1956), Ronda Dillon (1960-61), Ronda Kennedy (1964-67), Ronda Tokio (1973-79) y Ronda Uruguay (1986-94).

(90) Si dos países, A y B, se conceden la cláusula de nación más favorecida, y uno de ellos, A, firma un acuerdo con otro país C mejor que el que tenía con B, este acuerdo más ventajoso se hace inmediatamente extensible al país B. Ahora bien, se aceptan ciertas excepciones a este principio: los Acuerdos que se firmen con países en desarrollo que entrarían a formar parte del Sistema de Preferencias Generalizadas y que por lo tanto no tendrían porque hacerse extensivas al resto del mundo, y aquellos Acuerdos que den lugar a las Uniones Aduaneras o Áreas de Libre Comercio.

(91) La cláusula de trato nacional se considera indispensable para garantizar la competencia. Bajo esta cláusula cualquier bien procedente del exterior que pase la frontera haciendo frente al pago de los aranceles deberá ser tratado igual que un bien producido en el territorio nacional.

(92) ÁVILA ÁLVAREZ, A. Mª; CASTILLO URRUTIA, J. A.; DÍAZ MIER, M. A. (1994). *Regulación del comercio tras la Ronda Uruguay*. (1ª edición), Madrid, Ed. Tecnos, 1994. pp 43-48. SECRETARIA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR, (1999). "La OMC y la Conferencia de Seattle". *Rev. Boletín económico del ICE nº 2634*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Del 15-21 de Noviembre de 1999. pp 3-7.

Desde su creación, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio ha tenido importantes logros, al tiempo que ha sido objeto de críticas. Entre ellas deben destacarse[93]:

d) La simplificación de los procedimientos del comercio mundial, cuyo esquema, basado en la limitación de los sistemas nacionales de protección comercial, y en la cláusula de nación más favorecida, vio perder su simplificación debido a las excepciones a los principios del Acuerdo General, y a la aparición de nuevas formas de protección.
e) Los derechos arancelarios han sido objeto de reducciones destacables, aunque en proporciones distintas según los sectores. Sin embargo, no ha ocurrido lo mismo con las restricciones cuantitativas, por lo que se le ha tachado de incapaz para hacer frente a ciertas formas de neoproteccionismo, y para avanzar en la liberalización comercial de ciertos productos.
f) La cooperación como forma de resolver las cuestiones se erige en primer activo del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio al haber permitido disminuir el número de conflictos comerciales presentados. Ahora bien, esta misma cooperación, que resulta ser eficaz en la solución de diferencias, es objeto de críticas debido a la lentitud con la que se resuelven los conflictos.
g) Algunos autores mantienen que, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio no tiene unos criterios objetivos en el tratamiento de los procesos de integración, sino que éstos, son excesivamente genéricos.

La última Ronda negociadora del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, la Ronda de Uruguay, cuyos objetivos pueden considerarse como alcanzados, al menos en un grado razonable, culminó con la creación de la Organización Mundial del Comercio recogida en el Acta de Marraquech.

La Ronda de Uruguay estuvo marcada por la recesión económica generalizada que se vivió en los años 80's, y por la importancia creciente de tres Bloques Comerciales, Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. Estos hechos llevan al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio a solicitar una liberalización cada vez mayor del comercio para que los beneficios que de éste puedan derivarse se repartan entre los países, y no sólo entre los integrantes de algún Bloque, por eso el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio busca, la reducción de barreras comerciales que hasta ese momento habían estado lejos de su punto de mira, así como incorporar en la liberalización ciertos sectores que hasta ese momento los países se habían negado a considerar.

Respecto al primer objetivo, decir que se incorporaron en las negociaciones la reducción de las barreras no arancelarias de forma progresiva hasta llegar a su eliminación, evitando al

(93) DÍAZ MIER, M. A. (1996). *Del GATT a la Organización Mundial del Comercio*, (1ª edición). Madrid, Ed. Síntesis, 1996. pp 79-86.

mismo tiempo que se sustituyan por otras políticas de protección como había sucedido en ocasiones anteriores.

Respecto al segundo objetivo se puede resaltar el hecho de que sectores como la agricultura y el textil[94] hayan sido objeto de negociaciones, aunque se puede afirmar hoy día, que los resultados han sido menores a lo que en un principio se había negociado.

En resumen, los propósitos de la Ronda de Uruguay fueron:

a) Mejorar el acceso al mercado.
b) Fortalecer el papel del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.
c) Mejorar la capacidad de respuesta del sistema ante nuevos entornos.
d) Promover acciones cooperativas.

Además, y como ya se ha indicado, del Acta de Marraquech nació la Organización Mundial del Comercio[95] que entró en vigor en 1995, se caracteriza por[96]:

a) Es una institución, que al contrario que su predecesora, posee personalidad jurídica propia.
b) Su estructura es similar a la del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, ya que se compone de un órgano soberano, que es la Conferencia Ministerial, compuesta por representantes de todos los miembros, de un Consejo General en el que también se encuentran representados todos los miembros, de tres Consejos especializados, el de Comercio y Mercancías, el de Comercio de Servicios, y el de Derechos de Propiedad Intelectual, y de un Órgano de Solución de Diferencias que se convierte en la principal novedad de la organización Mundial de Comercio frente al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Al mismo tiempo, se establecen, un Comité de Comercio y Desarrollo, un Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, un Comité de Balanza de Pagos, y otro de Comercio. Los cuatro comités son dependientes de la Conferencia Multilateral.

(94) En el sector textil la aportación más relevante consiste en el compromiso, por parte de los miembros del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, de eliminar el sistema de cuotas.

(95) La importancia esencial de la Organización Mundial del Comercio radica en que a diferencia del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, la primera posee personalidad jurídica propia con un estatuto definido y características similares a las de la Organización de las Naciones Unidas.

(96) ÁVILA ÁLVAREZ, A. Mª; CASTILLO URRUTIA, J. A.; DÍAZ MIER, M. A. (1994). *Regulación del comercio tras la Ronda Uruguay*, (1ª edición). Madrid, Ed. Tecnos, 1994. pp 92-95. Y ORTS, V.; SUÁREZ, C. (1996). "La Ronda de Uruguay y la OMC".. *Rev Papeles de Economía Española nº 66, Madrid, Ed. Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro*, 1996. pp 10-21.

c) Las decisiones en la Organización Mundial del Comercio se tomarán, al igual que en al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, por consenso, y sólo cuando éste no pueda alcanzarse, se hará por votación.
d) Introduce en la mesa de negociaciones el comercio de servicios y el desarrollo sostenible.

Sus pilares son los cinco acuerdos multilaterales, cuya administración se convierte en misión básica, acuerdos que se dividen en tres, referidos al comercio de mercancías (GATT), de servicios (GATS), y de los derechos de propiedad intelectual (ADPIC), y otros dos de entendimiento, uno relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias, y otro al mecanismo de examen de las políticas comerciales. A estos acuerdos multilaterales hay que agregar los de carácter plurilateral centrados en sectores específicos.[97]

Con carácter general puede afirmarse que la Organización Mundial del Comercio presenta aspectos positivos y negativos, entre los que pueden detallarse[98]:

a) Desde el punto de vista del comercio de mercancías, contribuye a eliminar el carácter provisional del Acuerdo general sobre Aranceles y Comercio, y a reforzar su rango como institución al adquirir un carácter similar al del Fondo Monetario Internacional, y al del banco Mundial, con los que puede cooperar.
b) Se restringe la posibilidad de acudir a la cláusula de anterioridad para justificar la no aplicación de normas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio.
c) La Organización Mundial del Comercio hereda el mecanismo de cooperación internacional del Acuerdo General, aprovechándose de todas sus experiencias, tanto de los éxitos como de los fracasos.
d) Se integra bajo una misma estructura de tres Acuerdos, y dos mecanismos internacionales, simplificando una hipotética triple estructura.
e) La Organización Mundial del Comercio contribuye a solucionar algunas de las heterogeneidades del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en cuanto a la participación se refiere.
f) La Organización Mundial del Comercio administra tanto, el sistema de solución de diferencias, como el mecanismo de examen de las políticas comerciales, ambos aspectos del Acuerdo General.

(97) SECRETARIA GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR, (1999). "La OMC y la Conferencia de Seattle". *Rev. Boletín económico del ICE nº 2634*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Del 15-21 de Noviembre de 1999. pp 3-7.

(98) ÁVILA ÁLVAREZ, A. Mª; CASTILLO URRUTIA, J. A.; DÍAZ MIER, M. A. (1994). *Regulación del comercio tras la Ronda Uruguay*, (1ª edición). Madrid, Ed. Tecnos, 1994. pp 96-99. DÍAZ MIER, M. A.; ÁVILA ÁLVAREZ, A. Mª. (1994). "La Ronda Uruguay: comentarios finales". *Rev. Boletín económico del ICE nº 2405*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Del 14-20 de Marzo de 1994. pp 713-719.

g) La Organización Mundial del Comercio se limita a ser un "foro de negociaciones comerciales multilaterales", y a la "aplicación, administración y funcionamiento de los Acuerdos, lo que deja de manifiesto al menos tres carencias de la Organización Mundial del Comercio.
   - $g._1$) La ausencia explicita de funciones relativas a variables y objetivos de un sistema global.
   - $g._2$) La limitación a los aspectos comerciales.
   - $g._3$) Una cierta tendencia a aprovecharse de los trabajos de instituciones previas.

Lo que la Organización Mundial del Comercio sea o no capaz de hacer, es algo que aún está por ver, pero sus trabajos ya han empezado, las Conferencias de Singapur en Diciembre de 1996, la de Ginebra en Mayo de 1998, y la de Seattle en Diciembre de 1999, avalan sus esfuerzos por promover el multilateralismo, impulsar nuevas áreas de comercio y asesorar y coordinar las políticas comerciales internacionales.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

PARTE II

Capítulo 4.a

LA INTEGRACIÓN MONETARIA: SU EVOLUCIÓN ANTES DE LA UNIÓN MONETARIA.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

1.- **COMIENZOS DEL MOVIMIENTO EN FAVOR DE UNA EUROPA UNIDA.**

2.- **PRIMERAS FASES DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA.**

3.- **EL SISTEMA MONETARIO EUROPEO: UN HITO EN LA COOPERACIÓN EUROPEA.**

4.- **JACQUES DELORS Y EL ACTA ÚNICA, UN PASO MÁS FIRME.**

5.- **MAASTRICHT, EL ÚLTIMO PELDAÑO EN EL LARGO CAMINO HACIA LA INTEGRACIÓN.**

6.- **CRITERIOS DE CONVERGENCIA, GARANTÍA DEL ÉXITO DE LA INTEGRACIÓN.**

7.- **LOS COSTES Y BENEFICIOS DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA.**

8.- **IMPLICACIONES DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA.**

1.- COMIENZOS DEL MOVIMIENTO EN FAVOR DE UNA EUROPA UNIDA.

El nacimiento de la Comunidad Económica Europea no puede ser entendido como casual. Los primeros pasos firmes en favor de ella surgen cuando Europa comienza a recibir la ayuda de Estados Unidos para su reconstrucción económica a través del Plan Marshall[99] con él que se obliga a los Estados beneficiarios a actuar de manera cooperante. Sin embargo, y ya con anterioridad, tras la Primera Guerra Mundial, surgió la idea de un proyecto europeísta.

Este movimiento disfrutó de muchos apoyos, entre ellos y quizás el más importante el de Spaak, al que siguieron Schumman y Monnet (estos dos últimos se convirtieron en los padres de la Comunidad Europea), aunque muchos otros mostraron su predisposición a la construcción de una Europa unida. Aristide Briand llegó a afirmar: *"Estoy convencido de que entre pueblos agrupados geográficamente, como están los de Europa, deben existir lazos de una cierta unidad federal. Estos pueblos deben tener la oportunidad de discutir sus intereses, tomar resoluciones comunes, establecer vínculos de solidaridad para afrontar las situaciones difíciles. Son estos vínculos los que yo quisiera esforzarme en establecer. La asociación actuará sobre todo en el campo económico, pero estoy convencido también, de que en el plano político y en el social, el vínculo social puede ser beneficioso"*[100], dejando claro que el proyecto europeo, se llevase a cabo cuándo se llevase, no podría ser simplemente un movimiento económico, sino, que debería ir más allá, involucrándose en la vida social y política. Durante la Segunda Guerra Mundial, los movimientos en defensa de una Europa unida se multiplicaron[101].

Sin embargo, todos estos movimientos tropezaban una y otra vez con el mismo obstáculo, se caracterizaban por ser principalmente políticos, yendo en contra de lo que se había manifestado "La asociación actuará sobre todo en el campo económico". No fue hasta algo más

---

(99) El Programa de Recuperación Europea hizo especial hincapié en: la ayuda sería económica para luchar contra la miseria, sin incluir ningún deseo político, sería un instrumento de cura, proporcionado a la enfermedad, y sería conjunta, por lo que los países europeos deberían colaborar evitando todo trato discriminatorio entre ellos.

(100) MUNS, J. (1996) *Lecturas de integración económica: La Unión Europea* (1ª edición). Barcelona, Ed. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Barcelona. 1996. pp 45.

(101) Así surge en Ventotene (Italia), en 1941, un Manifiesto en auxilio de una Europa Federal. El gusanillo de una Europa unida llegó al periodismo en 1942, cuando el periódico ***Combat*** se hace eco de la inquietud que poco a poco se iba extendiendo, coincidiendo con la época en la que Coudenhove-Kalergi inicia un nuevo proyecto, creando en 1942 un ***Instituto de Investigación para concebir una Federación Europea.*** Con anterioridad, y tras la Primera Guerra Mundial, el propio Richard Coudenhove-Kalergi, lanzó a través de artículos publicados en Viena y Berlín en 1922, la idea del "*paneuropeismo*", cuya finalidad era básicamente de naturaleza política, siendo su objetivo último conseguir la organización de los Estados Federados de Europa. Se pretendía: despertar el sentimiento de solidaridad europeo, preparar las bases que permitieran crear una Unión Aduanera, y que el derecho sustituyera a la fuerza, para solucionar los problemas entre los países. Sólo en 1924, y tras recibir el apoyo de personalidades de varías áreas, creó el movimiento "***Unión Paneuropea***" y público el "***Manifiesto Paneuropeo***" que fue aprobado en el Congreso de 1927 que tuvo como presidente honorario a Aristide Briand.

tarde, en 1943, cuando Monnet desarrolla un trabajo que incluía la creación de una Europa unida en el ámbito económico.

Arruinados todos los intentos, será Churchill, quién en 1946, vuelve a retomar la idea de una cooperación europea, esta vez por motivos políticos y económicos. Churchill llegó a decir: *"El primer paso a realizar es la constitución de un Consejo Europeo. Si al principio no todos los Estados continentales están dispuestos a adherirse a la Unión Europea, nos corresponderá la tarea de unir a los que los deseen [...]. Para llevar a buen fin esta tarea urgente, Francia y Alemania deberán reconciliarse. Gran Bretaña, América y la antigua Unión Soviética deberán convertirse en amigos y protectores de una Europa unida"*[102].

Estas palabras de Churchill sentaron las bases de cualquier cooperación, sin embargo, no se consiguió nada hasta un año más tarde, cuando con la intención de reconstruir Europa, se pone en marcha el conocido Plan Marshall, que sustituye todas las ayudas parciales que hasta entonces se habían concedido para rehacer Europa tras la Guerra, por una única ayuda general.

Es así como la Integración Europea empieza a cobrar fuerza, entrelazándose los fundamentos económicos y políticos que harán surgir en 1951 la Comunidad Europea de Carbón y Acero que no empezó a funcionar hasta 1952. Sólo cuando previamente, Schuman y Monnet en 1950, habían anunciado que: *"Europa no se hará de golpe ni en una construcción de conjunto, se hará mediante realizaciones concretas, creando primero una solidaridad de hecho"*[103], lo que pone de manifiesto la necesidad de avanzar poco a poco, pero con seguridad en la construcción europea.

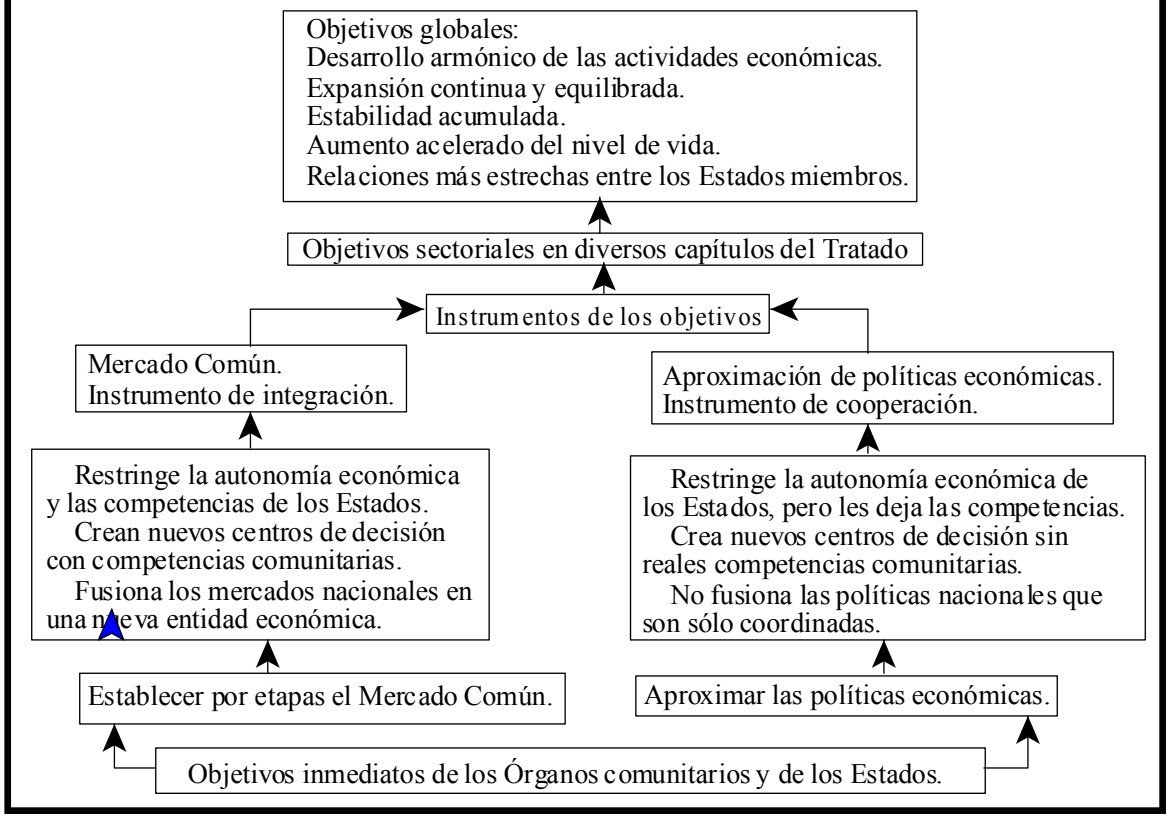
Los objetivos de la Unión Europea así edificada quedan recogidos en la figura 53[104].

(102) MUNS, J. (1996) *Lecturas de integración económica: La Unión Europea* (1ª edición). Barcelona, Ed. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Barcelona. 1996. pp 49.

(103) SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE GATTA, D. (1995). "Los caminos de la Unión Europea: los procesos de elaboración del Acta Única y del Tratado de Maastricht" *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 131*, Valencia, Ed. La Unión Europea, Diciembre 1995, nº 131. pp 9-24.

(104) Los objetivos de la Unión Europea se han ido adaptando con el tiempo a los logros alcanzados, por lo que han sido revisados en cada modificación de los Tratados comunitarios. Una comparación de estos objetivos revisados puede verse en PELKMANS, J. (1997) *European integration. Methods and economic analysis*. (1ª edición). Harlow, Essex, Ed. Longman, 1997.

FIGURA 53. Objetivos de la Comunidad Europea.



Fuente: Elaboración propia tomando como referencia a PELKMANS, J. (1997). European integration. Methods and economic analysis. (1ª edición). Harlow, Essex, Ed. Longman, 1997.

2.- PRIMERAS FASES DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA.

La actual Unión Europea, nació como un proyecto político, respaldado económicamente por el área comercial, se dejaron de lado los temas monetarios, ya que el buen funcionamiento del Sistema Monetario Internacional hizo innecesario tratarlos, al menos en un primer momento. Sin embargo, dada la relevancia de la política monetaria en una integración total y los fallos del Sistema Monetario Internacional con la ruptura de la paridad del dolar respecto al oro, la Unión Europea ha tenido que ocuparse con posterioridad de los aspectos monetarios.

El motivo de este olvido es, como ya se ha dicho, la estabilidad lograda en el Sistema Monetario Internacional. Tras el debate entre Inglaterra (J. M Keynes), y Estados Unidos (H. D. White)[105]. El Sistema Monetario Internacional se decantó por el plan de los norteamericanos,

(105) Keynes, consciente de los "peligros" que en la situación de posguerra habían generado los movimientos de capital a corto plazo y con el temor a que se repitieran las devaluaciones de la Gran Depresión, proponía la creación de una Unión Internacional de Compensación que vigilase el cumplimiento, por parte de los países, de las reglas del juego económico, y administrase la oferta de liquidez internacional compuesta por la suma de cualquier activo que pudiese ser utilizado por los países para liquidar sus deudas externas. La oferta de liquidez sería variable, al tener que ajustarse a las exigencias de la demanda. El objetivo es asegurar un suministro generoso de liquidez internacional,

(continúa...)

cuyas propuestas predominaron casi con exclusividad. Se optó por tanto por: el patrón de cambios oro/dolar a 35 dolares la onza, el mantenimiento de tipos de cambio fijos con una banda de fluctuación de ±1% y paridad ajustable, y la libre convertibilidad de las monedas al dolar para pagos por cuenta corriente.

Poco antes de que el Sistema Monetario Internacional se venga abajo[106], y cuando los mercados financieros internacionales comienzan a experimentar un espectacular desarrollo que obliga a la coordinación de las políticas monetarias, Europa inició sus negociaciones monetarias para salvar las dificultades que el bilateralismo creaba al comercio internacional. Como recogen Manuel y Félix Varela Parache[107], Europa pronto intentó establecer algún sistema multilateral que ayudase a solucionar el problema del comercio. Así, en 1947, y a propuesta del Benelux se

(105) (...continuacion)
ya que le preocupaba la debilidad de la posición inglesa, resultado del endeudamiento del Reino Unido. Esta liquidez internacional se expresaría en Bancor, moneda que mantendría una paridad respecto al oro modificable por la Unión. A su vez, la moneda propia de cada país mantendría una paridad también modificable respecto al Bancor, pero en este caso la variación la determinarían las autoridades de los propios países. La Unión cumpliría una doble función, por un lado la crediticia, al conceder crédito a los deudores con el límite del 75% de la suma de sus exportaciones e importaciones, y por otro la estabilizadora actuando sobre los ajustes de los acreedores y deudores. Lo fundamental de su propuesta es el intento de aplicar al mundo internacional el principio del descubierto bancario. White por su parte, deseaba basar la economía internacional en los principios de *laissez-faire*, por lo que mostró su total aversión a la discriminación y a las preferencias en el comercio internacional. En el tema monetario, los Estados Unidos plantearon la cooperación más como una concesión a los europeos, que como una acción conjunta, poniendo especial énfasis en la instrumentación de la estabilidad de los tipos de cambio, dejando en un segundo plano problemas como el de la liquidez. Las diferencias más importantes entre ambos planes residen en los mecanismos de financiación y de ajuste. Para Keynes la liquidez no dependía de depósito previo alguno, cosa que si ocurre con el plan de White. Además, aunque ambos confiaban en los tipos de cambio fijos, para reducir la incertidumbre comercial, los propuestos por Keynes fueron menos rígidos que los de White.

(106) El Sistema Monetario Internacional se vino abajo en Agosto de 1971, cuando una vez adoptada la flotación por las principales monedas, el presidente Nixon se vio obligado a declarar formalmente la inconvertibilidad del dolar en oro. Para ello se adoptaron un conjunto de medidas que se resumen en: una suspensión temporal de la convertibilidad del dolar en oro u otras divisas, el establecimiento de una sobre tasa del 10% sobre las mercancías importadas, y la reducción de la ayuda económica a países extranjeros en un 10%. Esta crisis del Sistema Monetario Internacional se acompaño de las crisis del petróleo en 1973 que eleva los precios del crudo y provoca un exceso de liquidez en los países vendedores, y la de la deuda exterior (algunos países interrumpen el pago de los intereses y del principal de la deuda, al tiempo que los tipos de interés suben al decidir los países en crecimiento frenar su propia expansión). Es precisamente la unión de estas dos ultimas crisis lo que se convertirá en uno de los principales problemas del momento. El exceso de liquidez de los países vendedores de crudo será depositado en bancos norteamericanos quienes comienzan a disponer de dinero para prestar a los países en desarrollo, de modo que no se acude al Fondo Monetario Internacional para solucionar el problema del déficit. Esto hace que se cometa un error a la hora de diagnosticar el problema real de la economía. Un problema de solvencia de los países en vías de desarrollo que necesitaba una reforma total, se diagnosticó como un problema de financiación por lo que se trataron de incrementar los fondos de la Institución para solucionar la suspensión de pagos de la deuda. Cuando se descubrió que el problema era de solvencia se decidió aplicar soluciones individualizadas negando la existencia de una crisis en la deuda.

(107) VARELA PARACHE, M. Y VARELA PARACHE, F. (1996) *Sistema Monetario y financiación internacional*. (1ª edición), Madrid, Ed. Pirámide 1996. pp 169-177.

establece el ***Primer Mecanismo de Compensación de Pagos***[108], cuyos resultados fueron casi nulos debido: a la complicación del mecanismo (especialmente de la compensación de segundo grado ya que rara vez existía el acuerdo necesario para su funcionamiento), al carácter de acreedores netos que mantienen ciertos países impidiendo compensación alguna de tales saldos, y a que en la compensación de primer grado estaban implicados los "*miembros ocasionales*", que no tenían la obligación de aceptar la compensación si no lo deseaban. Los intentos no se quedaron ahí, y los esfuerzos continuaron. Así en 1948, cuando comenzó a llegar la ayuda norteamericana, se firma el ***Primer Acuerdo Intraeropeo de Pagos*** que funcionó algo mejor. El motivo es que este Primer Acuerdo estableció un sistema de compensación primaria y secundaria semejante al del Mecanismo anterior, pero con ciertas ventajas respecto al primero. Por un lado, tenía una mayor amplitud al incluir a todos los países europeos participantes en el Plan Marshall, y por otro, en la distribución de la ayuda norteamericana se tenía en cuenta la doble posición de cada país respecto al área del dolar y con relación al resto de los países europeos[109]. Pese a todo, en 1949 fue sustituido por el ***Segundo Acuerdo Intraeuropeo de Pagos*** que supuso nuevos progresos en su funcionamiento. Finalmente el 19 de Septiembre de 1950, se creó la ***Unión Europea de Pagos*** dentro del marco de la Organización Europea de Cooperación Económica para evitar el inconveniente que el bilateralismo implicaba para Europa, y ayudar a los países a superar transitorias dificultades de sus Balanzas de Pagos.

Para la consecución de dicho fin, se dota a la Unión Europea de Pagos de un doble mecanismo; por un lado de un ***Sistema Multilateral de Compensación*** periódico de los déficit y superávit. Por otro, de un ***Sistema de Crédito*** para facilitar la liquidez de los saldos.

El funcionamiento del sistema multilateral creado por la Unión Europea de Pagos preveía, como recogen Manuel y Félix Varela[110], la comunicación mensual de cada Banco Central al Banco de Pagos Internacionales, de los saldos bilaterales con los otros países miembros. El Banco de Pagos Internacionales actuaba como cámara de compensación, ya que en él se compensaban los créditos y débitos de cada país con los demás, dando como resultado la posición deudora o acreedora de dicho país respecto a la Unión Europea de Pagos. Esta posición se adicionaba a la del mes anterior. Este sistema da lugar a la creación de ciertos volúmenes, ya que el país acreedor sólo cobra una parte de su saldo, concediendo un crédito por el resto, al tiempo que el deudor sólo

(108) De este Primer Mecanismo participan: los países integrantes del Benelux (Bélgica, Holanda y Luxemburgo), Francia, Italia y las zonas de ocupación inglesa y americana en Alemania. Otros países participan como miembros ocasionales. En este Mecanismo se establecieron dos clases de compensaciones, una de primer grado o de forma circular, y otra de segundo grado.

(109) FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES, (1992). *Apuntes de Organización Económica Internacional de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Madrid*. (1ª edición) Madrid, Ed. Universidad Complutense, Autónoma y Alcalá de Henares de Madrid, 1992. pp 163.

(110) VARELA PARACHE, M. Y VARELA PARACHE, F. (1996) *Sistema Monetario y financiación internacional*. (1ª edición), Madrid, Ed. Pirámide 1996. pp 169-177.

está obligado a pagar un cierto porcentaje de su deuda. Los límites acreedores y deudores de cada país dependen de la cuota que previamente se les hubiese atribuido y de la que se respondía en oro o dolares. Existía, sin embargo, un límite a las posiciones acumulativas deudoras y acreedoras, para cuya liquidación se preveían facilidades de créditos en la Unión Europea de Pagos, límite fijado por la cuota, de modo que la posición acumulativa neta del país se mantenía dentro de la cuota. Los saldos netos mensuales se liquidaban según la siguiente proporción, 75% en oro o dolares, y 25% en créditos. Los déficit que quedan fuera de los límites de la cuota se liquidaban íntegramente en oro o dolares. Este sistema crediticio, que puede resultar insuficiente si el número de países acreedores es escaso, se ve complementado por la ayuda de 350 millones de dolares que la Unión Europea de Pagos.

Esta ***Unión Europea de Pagos*** se convierte en el primer paso importante de los países europeos desde el bilateralismo hacia la convertibilidad externa de las monedas europeas, aunque esta convertibilidad no fue una realidad hasta Diciembre de 1958, cuando desapareció la Unión Europea de Pagos, se mejora la reserva de divisas, y se ajustan gradualmente las Balanzas de Pagos que permitirán la liberalización de las importaciones. La convertibilidad se encontró limitada en un principio a los saldos obtenidos como consecuencia de operaciones que se clasifican dentro de la Balanza Comercial[111].

Aunque Europa había venido negociando determinados aspectos en el ámbito monetario, tales como, el nacimiento de la Unión Europea de Pagos, el Sistema Multilateral de Compensación..., éstos no se hacen realmente necesarios, pasando a formar parte de los distintos ámbitos tratados por la Comunidad, hasta 1960, cuando Robert Triffin, pone de manifiesto las carencias del Sistema de Bretton Woods que terminó por quebrar poco después, en 1971, cuando se suspende la convertibilidad del oro y se suaviza el rigor de las bandas de fluctuación. Robert Triffin, aboga por una Europa de mayor estabilidad monetaria, y adelantándose a lo que llegaría con posterioridad, propone la creación de una Unión Monetaria Europea y la puesta en circulación de una Moneda Única. De sus aportaciones nace en 1962, el ***Programa de Acción de la Comunidad para la Segunda Etapa***, que proponía la creación de un Comité de Gobernadores de Bancos Centrales encargados de coordinar las actuaciones de la Política Monetaria, así como las relaciones monetarias con el exterior. Este Programa, y debido a las sucesivas crisis del Sistema Monetario Internacional a partir de 1967, hizo surgir en 1969 dos propuestas de integración, y de nuevo la división europea en torno a la Cooperación Monetaria. Por un lado el

(111) Pasos intermedios hasta la convertibilidad total fueron dados. Así, en Mayo de 1953, Francia, Alemania, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Reino Unido, Suiza y Dinamarca restablecen el arbitraje entre sus divisas. A estos países se unen poco después Italia y Noruega. Este arbitraje hizo que, las compensaciones multilaterales de la Unión Europea de Pagos pasasen a un segundo plano. Poco después, Gran Bretaña, Alemania, Bélgica y Holanda incrementaron la transferibilidad de sus divisas, permitiendo que, cada vez en mayor medida, los pagos internacionales se realizaran a través de los mecanismos de libre mercado. Finalmente, y antes de que desapareciera la Unión Europea de Pagos, el Club de la Haya, integrado inicialmente por Alemania, Gran Bretaña, Holanda y Brasil, y al que se unieron posteriormente Austria, Bélgica, Luxemburgo, Italia y Francia, coordinó los pagos de los países asociados a los que se podía hacer frente con la moneda de cualquier país miembro del Club.

Plan Schiller defendido por los denominados *"Economistas"*, para quienes se hacía necesario armonizar las políticas económicas nacionales, en especial las monetarias, antes de constituir la Unión Monetaria Europea, y establecer tipos de cambio fijos e inmutables. Por el otro, el ***Plan Barre*** defendido por la corriente *"Monetarista"*, que era partidaria de crear la Unión Monetaria con fijación previa de los tipos de cambio como vía más rápida para lograr la convergencia intra-comunitaria de las políticas económicas nacionales.

El Plan Barre contó con mayores adeptos, y sus propuestas inspiraron a Werner en 1970 para la elaboración de un programa de unión por etapas con el que se garantizaba la coordinación fiscal y la convergencia de las políticas económicas *"con lo que se pretendía reducir los márgenes de fluctuación de las monedas europeas para alcanzar tipos de cambio fijos e irrevocables y terminar por llegar a la sustitución de las monedas nacionales por una moneda única"*[112]. Su propuesta resultó ser prematura e inoportuna, al coincidir con un periodo de crisis en el Sistema Monetario Internacional, por lo que su puesta en marcha tuvo que dejarse para más adelante.

CUADRO 5.- Conferencias destacables, previas a la aprobación del Informe Werner.

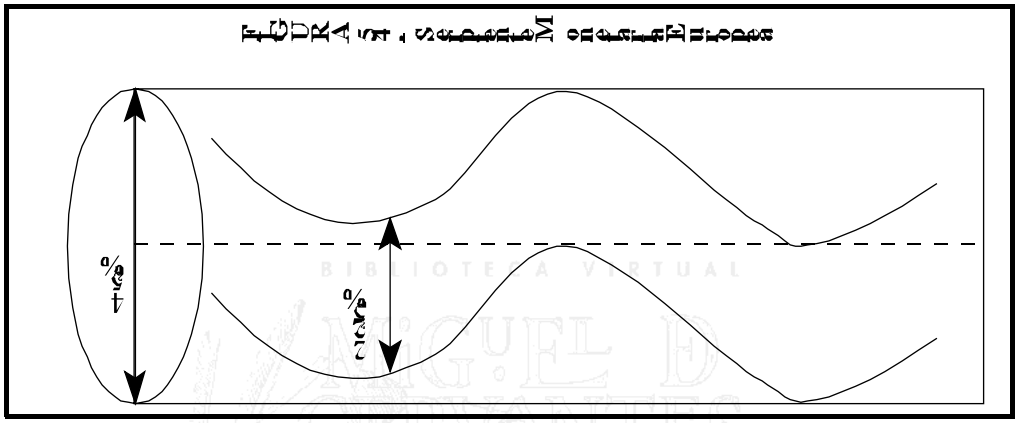
Conferencia	Fecha	Aspectos que trata
Paris	10-11 Febrero 1961	Comité Intergubernamental encargado de presentar una serie de propuestas sobre las grandes líneas de una Unión Política Europea.
Bonn	18 Julio 1961	Cumbre Comunitaria de los Jefes de Estado y de Gobierno para reforzar los lazos políticos, económicos, sociales y culturales.
Plan Fouchet	2 Noviembre 1961	Dar forma a la voluntad de Unión Política que se encontraba ya implícita en los Tratados fundacionales.
La Haya	1-2 Diciembre 1969	Encarga la elaboración de dos informes, uno para la Unión Económica y Monetaria a Werner, y otro para la Unión Política a Davignon.

Fuente: Elaboración propia con datos de SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE GATTA, D. (1995) "Los caminos de la Unión Europea: los procesos de elaboración del Acta Única y del Tratado de Maastricht". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 131*, Valencia, Ed La Unión Europea, Diciembre 1995.

Los pasos dados en Europa en favor de una Unión Monetaria antes del Informe Werner fueron escasos, y en su mayoría orientados más hacia una Unión Política que hacia la simplemente económica. Algunos de estos avances, todos ellos en forma de conferencias, quedan recogidos en el cuadro 5.

(112) IRANZO, J. E. (1991). "Los mecanismos de funcionamiento del Sistema Monetario Europeo". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 82,* Valencia, Ed. La Unión Europea, Noviembre 1991, nº 82 pp. 27-33.

Los fracasos se fueron sucediendo, y en 1972 le tocó el turno al ***Acuerdo de Basilea*** que hizo surgir la llamada *Serpiente Monetaria Europea,* entre cuyas pretensiones se contaban la reducción de los márgenes de fluctuación entre las monedas europeas al 2,25%, dentro de un túnel de diámetro 4,5%. La situación queda reflejada en la figura 54.



Bajo este sistema las monedas europeas se comprometen a no salirse de la serpiente, interviniendo en el sistema mediante la compra o venta de moneda nacional, en el mismo momento en que una de ellas se sitúe en los límites. A su vez, si la moneda de algún país europeo se posiciona en el límite mínimo o máximo del túnel, el Banco Central del país debería intervenir en el mercado de divisas, vendiendo o comprando monedas comunitarias y dolares para no salirse del túnel.

El fracaso de la Serpiente Monetaria Europea no se hizo esperar. Entre las causas de tan rotundo fracaso se encuentran:[113]

a) *"La Serpiente Europea nadaba contra corriente, al proponer un sistema de tipos de cambio fluctuantes dentro de una banda estrecha, siendo el sistema imperante en la economía internacional el de flotación flexible que se impuso tras el derrumbamiento del sistema de Bretton Woods. Lo que no hubiese supuesto un problema insalvable si la coordinación de las políticas económicas hubiese sido la tónica dominante en Europa, cosa que no sucedió".*
b) *"El mecanismo de tipos de cambio al que había conducido la Serpiente Monetaria Europea, resultó ser bastante rígido".*

(113) LECUONA ORTÚZAR, P. (1995). "Historia de la Integración Monetaria Europea". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 131,* Valencia, Ed. La Unión Europea, Diciembre 1995, nº 131 pp. 133-137.

c) *"La intervención frecuente, dadas las perturbaciones generadas por el encarecimiento del petróleo, provenía exclusivamente de los países con dificultades cambiarias, lo que agrandaba todavía más las diferencias entre los países más ricos de Europa y los más rezagados."*

El rápido rechazo del sistema económico a esta Serpiente con túnel, provocó sus sustitución inmediata, en 1973, por un nuevo sistema de flotación conjunta. La Serpiente Monetaria sigue existiendo, aunque en esta ocasión sin túnel, al desaparecer los límites de flotación del ± 2,25% respecto al dolar.

3.- EL SISTEMA MONETARIO EUROPEO: UN HITO EN LA COOPERACIÓN EUROPEA.

BIBLIOTECA VIRTUAL

Tras la crisis del Sistema de Bretton Woods[114] y la reconstrucción de uno nuevo en 1978 donde cada país puede hacer lo que quiera siempre y cuando se lo comunique a los demás y no adquiera paridad fija con el oro, Europa reaccionó construyendo en 1979 el Sistema Monetario Europeo con el que se buscaba reforzar la solidaridad y estabilidad monetaria, tan necesaria para avanzar en el proceso de construcción del bloque europeo. Para lograrlo, el Sistema estableció como moneda ancla el ECU, al menos a nivel teórico, ya que en contra de sus intenciones iniciales terminó edificándose bajo un modelo asimétrico o no cooperativo, en el que es realmente el Marco alemán, la moneda que se toma como ancla, debido en parte a su fortaleza y estabilidad frente al ECU. Sólo así, se logró imponer cierta disciplina a los denominados países periféricos de Europa para garantizar una baja inflación en todos los países integrantes. El hecho de que el papel de liderazgo en el Sistema fuese desempeñado por Alemania y no por el ECU, permite afirmar que, bajo el Sistema Monetario Europeo así construido, siempre la moneda más fuerte, incluida por su puesto el ECU, ejercería el papel de ancla.

Antes de la puesta en marcha del Sistema Monetario Europeo y de la definición de sus características, Europa continúa manteniendo reuniones que la hacen avanzar en su integración monetaria. En el cuadro 6 se recogen algunas Conferencias entre la Serpiente Monetaria y el Sistema Monetario.

(114) Ver pié de página 106.

CUADRO 6.- Conferencias entre la Serpiente Monetaria y el Sistema Monetario Europeo.

CONFERENCIA	FECHA	ASPECTOS QUE TRATA
Cumbre Copenhague	4 Diciembre 1973	Se renueva el espíritu europeo y la voluntad de su construcción, así como de la Unión Política.
Cumbre de París	Diciembre 1974	Se crea el Consejo Europeo y se pone en marcha la cooperación política europea. Se encarga a Tindemans la elaboración de un informe sobre la unidad europea
Informe Tindemans	29 Diciembre 1975	Se admite por primera vez la denominada Europa de las dos velocidades.

Fuente: Elaboración propia con datos de SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE GATTA, D. (1995) "Los caminos de la Unión Europea: los procesos de elaboración del Acta Única y del Tratado de Maastricht". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 131*, Valencia, Ed La Unión Europea, Diciembre 1995.

En Diciembre de 1978 el Consejo Europeo definió las características básicas del Sistema Monetario Europeo que, impulsado por el canciller alemán Schmidt y el presidente francés Giscard D'Estaing, no empezó a funcionar hasta 1979[115]. El nuevo Sistema, al haber sido diseñado con algunas características del anterior, la Serpiente Monetaria, adoleció en sus primeros años de problemas similares. Estos problemas pudieron superarse gracias a la mayor envergadura técnica y política con la que fue dotado el Sistema Monetario Europeo frente a su predecesor para alcanzar entre otros los siguientes objetivos: mayor convergencia entre las economías, control de la inflación, búsqueda de la estabilidad cambiaria y de una mayor integración, así como la creación de una unidad de cuenta única, el ***ECU***.

La principal novedad del Sistema Monetario Europeo frente a la Serpiente Monetaria es precisamente la presencia de los siguientes elementos que lo constituyen y que le dan sentido, y para cuyo funcionamiento son imprescindibles:[116]

(115) El Sistema Monetario Europeo, que se caracteriza por recurrir a la flotación conjunta, al igual que los Sistemas de Bretton Woods y la Serpiente Monetaria Europea que le precedieron, introduce cambios importantes respecto a otros mecanismos de flotación también conjunta. En primer lugar, junto al margen normal de flotación establece uno alternativo más amplio, de modo que se incorporen al Sistema el mayor número posible de monedas. En segundo lugar, el sistema de tipos de cambio se caracterizaba por ser fijo, pero permitía los ajustes cambiarios, evitando que el país se saliera del sistema. Finalmente, y ya en el ámbito institucional, las decisiones pasan a tomarse de forma conjunta, abandonando así el sistema que había imperado en Bretton Woods, en el que el Fondo Monetario Internacional aceptaba las propuestas realizadas por los países sin tener presentes las consecuencias que una modificación del tipo de cambio podría tener sobre otras monedas participantes.

(116) LAVAL, B.; SANZ GÓMEZ, M, (1997). "El lento camino hacia la moneda única europea", *Conferencia XII encuentros económicos temáticos de las universidades de la Europa del Sur*. pp 7-9. IRANZO, J. E., (1991). "Los mecanismos de funcionamiento del Sistema Monetario Europeo". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 82,* Valencia, Ed. La Unión Europea, Noviembre 1991, nº 82 (continúa...)

a) El ECU: Cesta de las monedas europeas de los distintos países de la Unión, excluidas las de los tres últimos Estados incorporados (Finlandia, Suecia y Austria), en la que cada país participa en una cuantía distinta según el peso relativo de su Producto Interior Bruto, la importancia del país en los intercambios intra-comunitarios, su contribución al presupuesto de la Comunidad, y su cuota de participación en el sistema de apoyo monetario a corto plazo. El ECU, como cesta, está compuesto por cantidades fijas de las monedas comunitarias, cantidades que se denominan "cuantías". Estas cuantías sólo pueden variar por voluntad expresa de todos los países miembros. Está previsto que se revisen cada cinco años, aplicándose las modificaciones oportunas en caso de considerarse necesario, aunque también podrá hacerse a petición de los Estados miembros en el caso de que el peso específico de una moneda de la cesta varíe al menos en un 25%[117]. Es esta posibilidad de modificar las participaciones de las distintas monedas en el ECU, la que la convierte en una cesta abierta. La mayor ponderación corresponde a Alemania, quien supera el 30%, y la menor al Franco luxemburgués, con un 0,3%. De estas ponderaciones y de los tipos de cambio de cada moneda europea con el dolar pueden deducirse, mediante la aplicación de una simple ecuación [(ponderación×tipo de cambio frente al dolar)÷100] las cantidades de moneda nacional en la cesta. Aunque el uso del ECU no ha sido tan amplio como en un principio se esperaba (Se utilizó en los mercados monetarios, y durante años, los bancos admiten depósitos en ECUs, habiéndose establecido un mecanismo compensador en dicha moneda[118]), su existencia dejó entrever la necesidad, aunque no estricta, de la adopción de una moneda común para convertir a Europa en un bloque económico, lo que ha resultado ser esencial en la actual Unión Europea. Tanto las ponderaciones como las cuantías quedan recogidas en la tabla 4.

(116) (...continuacion)
pp. 27-33. WEIDENFELD, W.; WESSELS, W. (1997). *Europa de la A a la Z. Guía de la integración europea* (1ª edición). Luxemburgo: Ed. Comunidad Económica Europea, 1997. pp 207-210. BANCO DE ESPAÑA (1997). *La Unión Monetaria Europea. Cuestiones fundamentales* (1ª edición). Madrid: Ed. Banco de España, 1997. pp 21-22. FERNÁNDEZ LOMMEN, Y. (1996). "La Unión Económica y Monetaria. Origen y evolución". *Rev. Colegio de Economistas de Madrid, El horizonte de la Unión Económica y Monetaria nº 72*, Madrid, Ed. Colegio de Economistas de Madrid, 1996, nº 72. pp 6-11.

(117) La modificación de las cuantías del ECU se hará de modo que el valor externo del ECU no cambie.

(118) Para más información sobre el uso del privado del ECU, acudir al capítulo 11 del libro: MOLINA REQUENA, Mª J. (1987). *España y la economía del mercado común*, (1ª edición). Madrid, Ed. CEURA, 1987. pp 151-160.

TABLA 4.- Valor del ECU en 1989.

Moneda	Ponderación	Cantidad de moneda	Peso relativo
Marco alemán	30,1%	0,6242	33,34
Franco francés	19%	1,332	20,49
Libra esterlina	13%	0,08784	10,44
Lira italiana	10,15%	151,8	7,17
Florín holandés	9,4%	0,2198	10,47
Franco belga	7,6%	3,301	8,57
Peseta española	5,3%	6,885	4,24
Corona danesa	2,45%	0,1976	2,72
Libra irlandesa	1,1%	0,00855	1,04
Escudo portugués	0,8%	1,393	0,71
Dracma griego	0,8%	1,44	0,47
Franco luxemburgués	0,3%	0,13	0,34

Fuente: LAVAL, B.; SANZ GÓMEZ Mª M. (1997) "El lento camino hacia la moneda única europea", ***Conferencia XII encuentros económicos temáticos de las universidades de la Europa del Sur.*** **Arethuse, 1997.**

b) Mecanismos del tipo de cambio y de intervención: Nace por el compromiso de los países adscritos al Sistema Monetario Europeo de mantener el tipo de cambio de sus monedas dentro de unos límites de variación máximo y mínimo[119], surgiendo así la denominada parrilla de paridades. En ella se refleja el tipo de cambio central de cada moneda respecto a cualquier otra moneda de la Unión, así como los límites de fluctuación que en un principio variaban entre el ±2,25% y el ±6% según la moneda[120]. Estos márgenes quedaron ampliados en 1993 debido a la crisis sufrida por el Sistema, al ±15% para evitar así los posibles ataques especulativos que pudiesen conducir a las monedas a los límites de fluctuación y obligar a intervenir a los bancos emisores de las monedas implicadas en sus mercados respectivos[121]. Estas intervenciones conjuntas de carácter obligatorio

(119) Para el cálculo de las bandas de fluctuación de cada moneda se utilizan las dos siguientes ecuaciones:
Límite de apreciación + límite de depreciación = 0,12
1 + límite de apreciación = 1÷ (1- límite de depreciación)

(120) Inicialmente sólo la lira italiana se acogió a la banda de fluctuación amplia. Por su parte la libra esterlina y el dracma griego prefirieron no adherirse al sistema de cambios.

(121) El Banco emisor de la moneda que se aprecia (se acerca al límite inferior de la parrilla de paridades) interviene, comprando la moneda que se deprecia (se aproxima al límite superior de la parrilla de paridades) en su mercado de cambios. Mientras, el Banco emisor de la moneda que se deprecia tiene
(continúa...)

funcionaron, aunque las fuertes intervenciones que tuvieron que hacerse, llevaron en muchos casos a cambiar la paridad central de la moneda afectada, mientras se seguía aplicando el porcentaje de fluctuación establecido.

Junto a esta intervención bancaria, llevada a cabo cuando las monedas se sitúan en los límites máximos o mínimos permitidos, se prevén dos tipos de intervención intra-marginal. En primer lugar, aquellas a iniciativa de los Bancos Centrales para cortar por lo sano las tendencias continuadas de ciertas monedas a aproximarse al margen, y evitar así una especulación que obligaba a comprar o vender cantidades superiores a las previstas. En segundo lugar, y sin que sea necesario alcanzar el límite, los países se veían obligados a la intervención en los mercados financieros, para evitar males mayores. Como los países de moneda fuerte no están obligados a intervenir hasta que la moneda esté en el margen, el mayor peso de la intervención recaía sobre el país de moneda débil. Para evitarlo, surgió el ***indicador de divergencia***, entendido como el porcentaje de divergencia registrado en un día respecto a la divergencia máxima admitida para cada moneda, y cuyo valor varía para cada moneda en función de la ponderación de cada una de ellas en el ECU y de las propias bandas de fluctuación. La razón de ser de dicho indicador, se encuentra en el hecho de que los tipos de cambio miden el valor de una moneda en términos de otra. Cuando las monedas se distancian de la paridad central es difícil averiguar cuál de las monedas es la responsable. La única forma de averiguarlo es estableciendo un punto de referencia fijo relacionado directamente con cada uno de ellos. Europa, harta de los fracasos del dolar como indicador de divergencia en los Sistemas anteriores (Bretton Woods, y Serpiente Monetaria en el Túnel), creó el suyo propio, el ECU, que debería desempeñar sus funciones del siguiente modo: El valor oficial del ECU para cada moneda, se convierte en punto de referencia en torno al cual fluctúan las monedas, indicando cuándo y cuánto una moneda se aprecia o deprecia respecto al resto de monedas. Cuando una moneda se apreciase o depreciase por encima de una cuantía previamente establecida (el 75% respecto a los límites de fluctuación), y que recibió el nombre de ***umbral de divergencia***, saltaría la señal de alarma, y las autoridades monetarias correspondientes tomarían las medidas correctoras adecuadas[122].

Aunque a nivel teórico, el indicador y el umbral de divergencia funcionaban bien, en la práctica las cosas cambiaron. El hecho de que el Marco alemán se convirtiese en moneda de referencia, en lugar de desempeñar dicho papel el ECU, transforma al Sistema Monetario Europeo en un Sistema asimétrico en contra del diseño inicial. Además, la

(121) (...continuacion)
que vender la moneda que se aprecia.

(122) Estas medidas son: intervenciones diversificadas en el mercado de cambios en diferentes monedas por parte del país que llegue al umbral, medidas de política monetaria internas que comprenden actuaciones sobre los tipos de interés, modificaciones del tipo pivote o central, y otras medidas de política económica que sirvan para corregir las causas de la divergencia.

inestabilidad económica vivida por los países europeos durante los primeros años de vigencia del Sistema, puso de manifiesto la necesidad de continuas intervenciones intra-marginales por parte de los países con moneda débil[123]. Estas intervenciones, que se convirtieron en práctica habitual, se realizaban cada vez más lejos del margen, a fin de evitar mayores presiones especulativas, lo que impidió al indicador desempeñar su papel.[124]

c) El Fondo Europeo de Cooperación Monetaria: Creado con anterioridad al propio Sistema Monetario Europeo, no comenzó a gozar de un papel primordial hasta la creación del Sistema, cuando reforzando las funciones que ya se le habían encomendado en 1973 con su creación (contabilización, liquidación y emisión del ECU's), se incluyen las de actuar como ***mecanismo de crédito a muy corto plazo***[125], así como la del apoyo monetario a corto plazo. El objetivo de estas nuevas funciones es facilitar las intervenciones de los Bancos Centrales en el mercado de divisas cuando esto sea necesario. Los apoyos podrían

MIGUEL DE CERVANTES

(123) Los países de moneda débil, impulsados por el carácter prioritario que la estabilidad monetaria adquirió en la Unión Europea, así como por las fuertes divergencias de las tasas de inflación en los diferentes Estados integrantes del Sistema Monetario Europeo, prefirieron optar por fijar sus monedas respecto al Marco, beneficiándose de la credibilidad del Bundesbank, lo que les permitiría alcanzar más fácilmente el objetivo de estabilidad, que fijar su tipo de cambio en términos del ECU, manteniendo su interdependencia monetaria. Esta decisión no sólo hizo funcionar al Sistema de forma asimétrica, sino que le llevó como ya se ha indicado, a continuas intervenciones intra-marginales de los países en el mercado. Estas intervenciones restan utilidad al indicador de divergencia, que termina por convertirse en un elemento meramente decorativo.

(124) MOLINA REQUENA, Mª J. (1987). *España y la economía del mercado común*, (1ª edición). Madrid, Ed. CEURA, 1987. pp 134-140. Y VARELA PARACHE, M. Y VARELA PARACHE, F. (1996) *Sistema Monetario y financiación internacional*. (1ª edición), Madrid, Ed. Pirámide 1996. pp 100-106.

(125) La financiación a muy corto plazo se creó en 1972, aunque la devolución se suavizó con la creación del Sistema Monetario Europeo. Cada Banco Nacional concedía a los Bancos Centrales del resto de países créditos por cuantía ilimitada, reembolsables a los 45 días, y con posibilidad de renovación automática por 3 meses adicionales. Estos créditos son contabilizados por el Fondo Europeo de Cooperación Monetaria que actúa como organismo de compensación multilateral, como previamente lo había hecho la Unión Europea de Pagos. A su vez, son remunerados a un tipo de interés igual a la media ponderada de los tipos de descuento oficiales de los países comunitarios, y los pesos utilizados para la cooperación son los de las diferentes monedas en el ECU. La devolución del préstamo puede hacerse, tanto en la moneda del país acreedor, como en ECUs, aunque en esta última moneda el Banco Central que concedió el préstamo, sólo está obligado a aceptar el 50% de la deuda.

ser, bien ***a corto***[126] para financiar déficit temporales en la Balanza de Pagos, o ***a medio***[127], para hacer frente a dificultades prolongadas en la Balanza de Pagos.

Estos elementos permitieron al Sistema Monetario Europeo alcanzar con éxito sus dos principales objetivos, la estabilización de las monedas europeas y la convergencia de los indicadores macroeconómicos de los Estados miembros.[128]

Aunque los logros alcanzados fueron importantes, no todo fueron éxitos, también el Sistema Monetario Europeo presentó dificultades, algunas inherentes al sistema o a sus elementos, otras externas al sistema o al ámbito monetario, aunque no al económico y al político. Estas dificultades le restan eficacia, y retrasan la consecución de la estabilidad y la convergencia monetaria, aunque no por ello lo descalifican como sistema para alcanzar la estabilidad monetaria. Dentro del primer grupo de problemas deben destacarse: *"La endeblez jurídica del Sistema Monetario Europeo y de sus instituciones, el escaso funcionamiento de alguno de los mecanismos del Sistema que le caracterizaban como modelo idóneo para la integración, y que lo diferenciaban del anterior sistema de la Serpiente Monetaria Europea, entre ellos el mecanismo de crédito y el indicador de divergencia, [cuyo escaso funcionamiento ya se ha comentado]. Especial relevancia tiene la inestabilidad del dolar, que acabó con la Serpiente y dio lugar a fuertes asimetrías en su funcionamiento con revaluaciones de las monedas fuertes frente a las débiles. Y por supuesto, no debe olvidarse, el status ambiguo del ECU, que no alcanza la categoría de moneda, pero que supera la de unidad de cuenta."*[129]

Entre los segundos problemas se cuentan aquellos que, dado el ambiente económico de la época, trataron de encontrar en el Sistema Monetario Europeo unas características de las que el mismo no estaba dotado y que, cuando se vio que no las poseía, hizo que se viniese abajo toda la confianza en él depositada. Las expectativas puestas en el Sistema Monetario Europeo, y en

(126) Nació para permitir a los países miembros la obtención de créditos con los que hacer frente a un déficit temporal de la Balanza de Pagos que surge como consecuencia de dificultades coyunturales. El crédito máximo al que un Banco Central puede acceder, se corresponde con la suma de su cuota deudora, y la mitad de su ampliación. Por su parte puede prestar dinero por una cuantía nunca superior a la suma de su cuota acreedora y la totalidad de la ampliación. La duración de los créditos se eleva a los 3 meses renovables por 2 veces.

(127) A esta ayuda financiera tienen acceso todos los países miembros de la Comunidad, con independencia de su pertenencia o no al Sistema Monetario Europeo, y por un periodo nunca superior a los 5 años, para hacer frente a dificultades o amenazas graves en la Balanza de Pagos. Tanto los compromisos que en materia de Política Económica a los que deben hacer frente los países beneficiarios, como los tipos de interés de dichos créditos se fijan de manera individualizada para cada caso.

(128) CARBAJO VASCO, D. (1994). "El Sistema Monetario Europeo: Elementos, funcionamiento y evolución". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 109,* Valencia, Ed. La Unión Europea, Febrero 1994, nº 109 pp. 11-16.

(129) CARBAJO VASCO, D. (1994). "El Sistema Monetario Europeo: Elementos, funcionamiento y evolución". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 109,* Valencia, Ed. La Unión Europea, Febrero 1994, nº 109 pp. 11-16.

las posibilidades de que éste alcanzase la estabilidad de los tipos de cambio entre las monedas europeas, es el motivo principal de estos problemas. *"Por un lado, pese a que permitía las realineaciones que entre 1979 y 1987 se produjeron en él, los agentes económicos perdieron la confianza en el Sistema, al considerar que éstas eran impredecibles, y en ocasiones excesivas. Por otro, la credibilidad del Sistema se viene abajo cuando, el marco alemán [moneda que venía desempeñando el papel de ancla que se le había asignado al ECU], sufre las consecuencias de una reunificación, momento en que se comienza a ver, la poca disposición de Alemania por defender los intereses del conjunto en perjuicio de los propios."*[130]

A nivel teórico nadie puso en duda la credibilidad del Sistema Monetario Europeo. Sin embargo, a nivel práctico, tal y como manifiestan Bayoumi y Taylor[131], Europa tarda más en ajustarse ante shocks de oferta cuando impera el Sistema Monetario Europeo que cuando no lo hace. Para llegar a esta conclusión, ambos economistas analizan la reacción de la producción y los precios ante shocks de oferta y demanda respectivamente en menos de un año, tanto cuando el Sistema Monetario Europeo funciona, como cuando éste se encuentra ausente en la economía europea. Los resultados son desfavorables para el Sistema Monetario Europeo, con un reajuste inferior al necesario tanto en producción como en precios en más de un 50% cuando existe el Sistema Monetario Europeo, mientras que cuando se deja que los tipos de cambio fluctúen libremente, el ajuste en 1 año es prácticamente del 100%. Ver tabla 5.

TABLA 5.- Ajustes de producción y precios an la UE ante shocks de oferta.

	Reacción de la producción		Reacción de los precios	
	sin SME	con SME	sin SME	con SME
Media de los países del MdC	0,89	0,47	0,94	0,32
Media de los países fuera del MdC	0,82	0,80	0,82	0,80

Fuente: BAYOUMI, T.; TAYLOR, M. (1995). "Macroeconomics Shocks, the ERM and tripolarity", *The Review of economics and statistics, vol LXXVII nº 2*, Harvard, Ed. Harvard University Press, Mayo 1995.

(130) CARBAJO VASCO, D. (1994). "El Sistema Monetario Europeo: Elementos, funcionamiento y evolución". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 109,* Valencia, Ed. La Unión Europea, Febrero 1994, nº 109. pp. 11-16. DÍAZ -BAJO GÓMEZ, M. (1994). "La Unión Económica y Monetaria Europea". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 113*, Valencia, Ed. La Unión Europea, Junio 1994, nº 113. pp 27-34.

(131) BAYOUMI, T.; TAYLOR, M. (1995). "Macroeconomics Shocks, the ERM and tripolarity", *The Review of economics and statistics, vol LXXVII nº 2*, Harvard, Ed Harvard University Press, Mayo 1995, nº 2. pp 321-331.

Estas dificultades hacen que las opiniones respecto a la utilidad o no del Sistema Monetario Europeo como instrumento de estabilidad monetaria se dividan. Aun hoy sigue sin haber una opinión válida para todos los economistas, sin embargo, como Juan Iranzo, afirma, el Sistema Monetario Europeo es la única zona de estabilidad cambiaria desde que el Fondo Monetario Internacional abandonó el sistema de Bretton Woods, de donde se deduce que ha satisfecho su objetivo principal. Además ha logrado reducir la incertidumbre y ha aumentado los flujos de comercio, obligando a una más estrecha colaboración entre los Estados miembros en materia de política económica, lo que se ha convertido en algo fundamental a la hora de seguir avanzando hacia la integración monetaria. Este hecho se pone de manifiesto en la mejoría experimentada en las tasas de inflación y en la convergencia económica, que quedó demostrada en la coordinación de las políticas económicas y en las medidas de ajuste que cada país ha tomado. El Sistema Monetario Europeo debe considerarse de este modo, como positivo en términos generales.

El hecho de que las ventajas superaran a los inconvenientes hizo que el Sistema Monetario continuase funcionando, y nadie en Europa, pusiese en claro sus deficiencias. Fue en 1992, y dada sus debilidades técnicas[132] que quedaron al descubierto con la libre circulación de capitales, cuando el Sistema entra en crisis.

Pese a todo, el estudio de Bayoumi y Taylor pone de manifiesto que, pese a los efectos beneficiosos del tipo de cambio fijo[133], su mantenimiento adolece de costes como son la pérdida de autonomía de la política monetaria, y la imposibilidad de corregir, de forma semiautomática, cualquier perturbación de cierto alcance.

La práctica dominó a la teoría, y la crisis del Sistema Monetario Europeo se hace patente una vez que el Acta Única convierte en realidad la libre circulación de capitales. Las intervenciones de los bancos centrales se suceden con el objetivo de evitar los reajuste y el desmoronamiento del Sistema, lo que no se pudo lograr, ya que los reajustes se hacen inevitables, los tipos de interés fluctúan de forma intensa, y dos monedas, la lira italiana y la libra esterlina, deciden abandonar el mecanismo de cambios, mientras otras lo pasan mal al perder un alto volumen de reservas.

(132) La incompatibilidad entre los tipos de cambio fijos, y los libres movimientos de capitales con monedas diferentes, pone de manifiesto las debilidades técnicas del Sistema, debilidades que no se tuvieron en cuenta al diseñarlo, pese a que ya se habían puesto de manifiesto en el Sistema de Bretton Woods.

(133) Entre los efectos beneficiosos del tipo de cambio fijo se pueden citar: los gobiernos aceptan una mayor disciplina de sus políticas monetarias y fiscales; el comercio y las inversiones internacionales se ven impulsadas, ya que al reducir la inestabilidad cambiaria se gana en certidumbre; se evita la volatilidad del tipo de cambio que suele generar problemas de difícil solución; se evita que los tipos de cambio reales se alejen de sus valores de equilibrio; además logra que los tipos de interés nominales de los distintos países se igualen, por lo que, en ausencia de restricciones a los movimientos de capitales, hay un mercado de capitales único con un único precio; la estabilidad cambiaria de la Paridad del Poder Adquisitivo lleva a la convergencia hacia tasas de inflación menores, al tiempo que iguala los tipos de interés reales y facilita la asignación eficiente de recursos a nivel europeo.

El motivo se encuentra en los ataques especulativos que, de continuo, sufren las monedas europeas, ataques que se derivan de la falta de credibilidad de los agentes económicos en que, los Estados sean capaces de mantener el acuerdo del tipo de cambio fijo cuando el país sufre un shock de oferta, aún a costa de reducciones en la producción y el empleo. El motivo de esta ausencia de credibilidad se encuentra en la incompatibilidad existente al querer mantener los tipos de cambio fijos que busca el Sistema Monetario Europeo, la libre circulación de capitales a la que obliga el Acta Única y que, posteriormente, ratifica el Tratado de Maastricht, y la independencia en la aplicación de las Políticas Monetarias.

Entre las opciones con las que se contaba para salir de la crisis Europa se decantó inicialmente por la ampliación de las bandas de fluctuación de las monedas europeas en el Sistema Monetario Europeo hasta el ±15%, dando a las monedas una mayor libertad para fluctuar. En cualquier caso no se logró impedir que se amenazase la unificación monetaria. Para evitar destruir lo que ya se había alcanzado en materia monetaria, Europa tenía que renunciar a uno de los tres elementos incompatibles (tipos de cambio fijos, libre circulación de capitales, y política monetaria independiente). Se decidió optar por la coordinación de las Políticas Monetarias, manteniendo los tipos de cambio fijos y la libertad en la circulación de capitales, lo que obligó a crear el Banco Central Europeo. La justificación la encontramos en la teoría de la paridad de intereses. Según esta teoría, y con libre circulación de capitales entre el país 1 y 2, los tipos de cambio fijos llevaran a ambos países a igualar los tipos de interés, y esto sólo se logra si coordinan sus Políticas Monetarias.

$$i_1 = i_2 + \frac{Rc^2_{1/2} - Rc^1_{1/2}}{Rc^1_{1/2}}$$

i_1 = Tipo de interés en el país 1.

i_2 = Tipo de interés en el país 2.

$R^2_{C1/2}$= Tipo de cambio del país 1 respecto al 2 en el periodo 2.

$R^1_{C1/2}$= Tipo de cambio del país 1 respecto al 2 en el periodo 1.

El hecho de que el precio de la moneda del país 1 en relación a la del país 2 ($R_{C1/2}$) sea fija, implica que será constante a lo largo del tiempo, y los tipos de interés de ambos países se igualan. Si existe libre circulación de capitales, los países pueden tratar de atraer capital extranjero para incrementar sus inversiones elevando su tipo de interés en relación al mantenido por otros Estados miembros, lo que resulta incompatible con la teoría de la paridad de intereses. La incompatibilidad de mantener tipos de interés distintos con la teoría de la paridad de intereses, siendo los tipos de cambio fijos, y la necesidad de impedir que algún país pueda obtener ventajas económicas a expensas de otro, nos lleva a coordinar las políticas monetarias para que los tipos de interés de los diferentes Estados miembros coincidan.

4.- JACQUES DELORS Y EL ACTA ÚNICA, UN PASO MÁS FIRME.

La Comunidad se plantea la posibilidad de seguir profundizando en el mercado único, lo hace a través del Acta Única Europea, en la que se fijó como objetivos: la consecución del Mercado Interior, la cooperación en materia económica y monetaria, y la armonización comunitaria en materia de política social.

Antes de que el Acta Única entrase en vigor, las conferencias en pro de una mayor integración monetaria se sucedieron. Se recoge en el cuadro 7 un resumen de los principales pasos dados hasta la firma y ratificación del Acta Única Europea.

A partir de la ratificación del Acta Única, y como consecuencia del mayor vínculo entre las economías nacionales, surge la necesidad de incrementar de manera sustancial el nivel de integración económica dentro de la Comunidad. Esta integración requiere una coordinación más intensa y efectiva de las políticas económicas, especialmente de la monetaria, ya que la liberalización de los movimientos de capital (unida a los tipos de cambio fijos) que aumenta los flujos comerciales favoreciendo la consecución del Mercado Interior, harán que cada país comunitario se encuentre más expuesto a lo que ocurra en el resto de la Comunidad. En resumen, el éxito del mercado interior depende de la coordinación estrecha de las políticas económicas nacionales.

CUADRO 7.- Conferencias entre el Sistema Monetario Europeo y el Acta Única Europea.

CONFERENCIA	FECHA	ASPECTOS QUE TRATA
Acta Europea	Noviembre 1981	Genscher propone el perfeccionamiento del Mercado Interior y la convergencia de las economías nacionales.
Consejo Europeo Stuttgart	19 Junio 1983	Se aprueba la declaración de Stuttgart sobre la Unión Europea entre cuyos objetivos está el de progresar en la Unión Monetaria.
Estrasburgo		
Parlamento Europeo	14 Septiembre 1983	Se aprueba el anteproyecto del nuevo Tratado
Parlamento Europeo	14 Febrero 1984	Se aprueba el proyecto de Tratado sobre la Unión Europea, en el que se presenta como objetivo proseguir la unificación europea actuando de forma cooperativa.
Consejo Europeo Fontainableau	25-26 Junio 1984	Se crea un Comité encargado de mejorar el funcionamiento de la cooperación europea.
Consejo Europeo Dublín	3-4 Diciembre 1984	El Comité Dooge elabora un Informe en el que establecen los principios en los que deberá basarse la Unión Europea.
Consejo Ministros Stressa	8-9 Junio 1985	Se discute el Informe Dooge
Consejo Europeo Milán	28-29 Junio 1985	Se convoca la Conferencia Intergubernamental para modificar el Tratado constitutivo de la CEE.
Conferencia Intergubernamental	9 Septiembre 1985	Se reúne por primera vez la Conferencia Intergubernamental para discutir los documentos de la reforma.
Consejo Europeo Luxemburgo	2-3 Diciembre 1985	Se aprueban los textos debatidos.
Conferencia Intergubernamental	27 Enero 1986	Se modifican los textos del Acta Única Europea.
Luxemburgo	17 Febrero 1986	Firman el Acta Única todos los Estados europeos excepto Dinamarca, Italia y Grecia.
La Haya	28 Febrero 1986	Dinamarca, Italia y Grecia firman el Acta Única Europea.

Fuente: Elaboración propia con información de SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE GATTA, D. (1995) "Los caminos de la Unión Europea: los procesos de elaboración del Acta Única y del Tratado de Maastricht". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 131*, Valencia, Ed La Unión Europea, Diciembre 1995.

La búsqueda de este éxito, lleva a los propulsores de la Comunidad a profundizar en la construcción de la Unión Monetaria Europea. Por eso surge el Informe Delors, que en 1989, y tomando como base el Informe Werner, se plantea la creación de la Unión Monetaria Europea en tres fases. Esta propuesta de Delors se formuló en Hannover en 1988, pero no resultó aprobada

hasta algo después en 1989, en la Cumbre europea de Madrid, justo cuando se decidió que la primera etapa daría comienzo en Julio de 1990.

Delors distingue *"por un lado la Unión Monetaria cuya consecución obligaría: a una completa e irreversible convertibilidad de las monedas , a la liberalización de las operaciones de capital y la plena integración de la actividad bancaria, y a la supresión de los márgenes de fluctuación y la fijación irrevocable de las paridades de los tipos de cambio. Por otro la Unión Económica, cuyos elementos básicos son el Mercado Único, y todas las políticas tanto micro como macroeconómicas que lo refuerzan, las políticas comunes para la transformación estructural y el desarrollo regional, y la coordinación de las políticas macroeconómicas"*[134].

Sin embargo, tanto para la consecución de una Unión Económica, como de una Monetaria, que constituyen el objetivo general del Informe Delors, se establecen una serie de objetivos parciales entre los que se encuentran: *"la incorporación de todas las monedas de la Comunidad al mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo, dentro de la banda del ±2,25%, banda que se iría estrechando para limitar los reajustes, hasta llegar a las paridades fijas en la última fase. Su finalidad es dotar al Sistema de mayor credibilidad. Deberá asimismo, establecerse un Sistema Europeo de Bancos Centrales, que absorberá las funciones del Fondo Europeo de Cooperación Monetaria, adquiriendo poder de decisión en materia monetaria, lo que conducirá a una irremediable coordinación de las políticas macroeconómicas y monetarias, así como a la creación de un espacio financiero integrado en la Comunidad, con libertad de movimientos de capital, de establecimiento, y prestación de servicios financieros, y a la finalización del Mercado Único de bienes y servicios. Se prepararán y aprobarán los cambios necesarios en el Tratado de Roma para incluir las nuevas instituciones de la Unión Monetaria Europea. Asimismo las políticas regionales y estructurales serán ejecutadas por la propia Comunidad de forma global, con el objetivo de propiciar una óptima asignación de recursos, extendiendo a toda la Comunidad las ganancias de bienestar y facilitando la integración de los diversos Estados miembros. Finalmente la Comunidad adoptará el papel de representar a los Estado miembros en todas las Negociaciones Económicas Internacionales a las que se considera de relevancia suficiente."*[135]

En resumen, el resultado final de la aplicación exhaustiva del Informe Delors implicaría la total libertad de movimientos de personas, bienes, servicios y capitales, así como el establecimiento de tipos de cambio irrevocablemente fijos, para llegar en las últimas etapas de la formación del bloque a una moneda única, lo que obliga a adoptar una Política Monetaria Común.

---

(134) DELORS, J. (1988).*Informe Delors*. Luxemburgo, Ed. Comunidad Económica Europea, 1988. pp 16-18.

(135) GASCÓ TRAVESEDO, C; VIDE GIMÉNEZ, L., (1995). "La Unión Monetaria Europea". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 131,* Valencia, Ed. La Unión Europea, Diciembre 1995, nº 131. pp. 111-112. DELORS, J. (1988). *Informe Delors*. Luxemburgo, Ed. Comunidad Económica Europea, 1989. pp 29-39.

Estos objetivos ponen de manifiesto ciertas peculiaridades del informe Delors frente a su predecesor, el Informe Werner, del que se diferencia en varios aspectos, pero con el que coincide en la necesidad de profundizar en la armonización fiscal. Por un lado Werner recomendaba eliminar los controles a los movimientos de capital al comienzo de la integración, mientras Delors lo hace al final. Por otro, mientras el primer informe transfería la política presupuestaria a una institución comunitaria, Delors las conserva en manos nacionales, aunque propone reglas que garanticen una cierta disciplina y evite las grandes divergencias entre los países comunitarios que podrían poner en peligro la estabilidad monetaria. Para compensar esta menor centralización de las decisiones fiscales, recomienda una completa centralización de las funciones monetarias en el Banco Central Europeo, que sería creado en la segunda fase.

A partir de Julio de 1990 entró en vigor la primera fase de las previstas en el Informe Delors, con lo que se inicia el proceso de unificación irrevocable, aunque no sin ciertos problemas que condujeron a los Consejos Europeos de Estrasburgo y de Dublín. En dichos Consejos, los Jefes de Gobierno de los Estados miembros terminaron por dar el visto bueno a la cohesión: económica, monetaria y política que la integración exigía, aunque sólo después de un fuerte debate sobre el objetivo global de la unión política, la legitimidad democrática, la eficiencia y eficacia de la Comunidad y de sus instituciones, y de la necesidad de dar una unidad y coherencia a la acción internacional de la Comunidad.

Ese mismo año, y con unos meses de retraso se fija en Roma la fecha de comienzo de la segunda fase, que en ningún caso podría ser anterior al 1 de Enero de 1994, al tiempo que se acuerda la creación de una nueva Institución con plena responsabilidad sobre la política monetaria y la existencia de una moneda única, en la fase final de dicha unión, dicha Institución recibiría el nombre de Banco Central Europeo. En esta Conferencia se suprime también la sucesión automática de las fases, siendo necesario un estudio previó y una aprobación por parte de la Comisión para el paso a la fase siguiente.

En cuanto a los objetivos de la segunda fase, así como a los pasos que durante ella deberían darse en pro de la Unión Monetaria Europea, éstos se vieron sometidos a ciertas modificaciones, incluso antes de su entrada en vigor, y sólo unos meses después de su aprobación definitiva en Madrid.

En Diciembre en 1991 los Jefes de Estado y de Gobierno de los países de la Comunidad Europea, con el objetivo de ponerse de acuerdo sobre las condiciones necesarias para la consecución definitiva de la Unión Económica y Monetaria, se reúnen en la ciudad de Maastricht, estableciéndose modificaciones a la segunda y tercera fase del Informe Delors, y haciendo surgir el denominado Tratado de la Unión Europea, del que nos ocuparemos en el siguiente epígrafe de este capítulo.

En el cuadro 8 se recogen las conferencias habidas en el seno de la Unión Europea desde que Delors presentó su proyecto de integración económica y monetaria, hasta que en Maastricht

se decidió modificar de manera sustancial el Informe Delors, sobre la base de un mismo objetivo, la búsqueda de la integración total.

CUADRO 8.- Conferencias en favor de la integración monetaria desde Delors hasta Maastricht.

CONFERENCIAS	FECHAS	ASPECTOS QUE TRATA
Consejo Europeo de Hannover	27-28 Junio 1988	Unión Económica y Monetaria en sus tres etapas
Consejo Europeo de Madrid	26-27 Junio 1989	Reitera la intención del Informe Delors
Consejo Europeo de Estrasburgo	8-9 Diciembre 1989	Ratificó el comienzo de la primera etapa del Informe Delors
Consejo Europeo de Dublín	28 Abril 1990	Creación de un grupo de estudio para examinar el camino de la Unión Política. Determinación del procedimiento a seguir en relación con la Unión Política.
Consejo Europeo de Dublín	25-26 Junio 1990	Intensificar el proceso de transformación del conjunto de las relaciones entre los Estados miembros.
Conferencia Intergubernamental	Antes de fines de 1992	

Fuente: Elaboración propia con datos de SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE GATA, D. (1995) "Los caminos de la Unión Europea: los procesos de elaboración del Acta Única y del tratado de Maastricht". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 131*, Valencia, Ed. La Unión Europea, Diciembre 1995.

5.- MAASTRICHT, EL ÚLTIMO PELDAÑO EN EL LARGO CAMINO HACIA LA INTEGRACIÓN.

El Tratado de la Unión Europea se aprobó en Diciembre de 1991, aunque el texto definitivo no se ultimó hasta el 1 de Febrero de 1992, lo que retrasa su ratificación hasta Noviembre de 1993, momento en el que todos los Estado miembros, a excepción de Gran Bretaña y Dinamarca, declaran oficialmente su conformidad con lo establecido en dicho Tratado.

En el Tratado de Maastricht se reconsideran los objetivos a lograr en cada una de las fases de integración que previamente había fijado Delors. Así, teniendo en mente los objetivos de: estimular a la economía comunitaria en su conjunto, promoviendo el progreso económico y social equilibrado y sostenible, reducir los tipos medios de interés, suprimir los costes de transacción facilitando el funcionamiento del Mercado Común y lograr la estabilidad de precios al tiempo que, dotar de credibilidad al proceso de Unión Monetaria, la Comunidad se replantea el proceso de integración propuesto por Delors. El Tratado de Maastricht concibe la segunda etapa como

una mera prolongación de la primera, al continuar la política monetaria en manos de las autoridades nacionales.

Respecto a la segunda fase del Informe Delors, con comienzo en 1994, se introducen ciertas modificaciones. Una vez eliminados todos los obstáculos a la libre circulación de capitales, haber incrementado la estabilidad de los tipos de cambio entre las monedas europeas, y fortalecido la independencia de los bancos centrales nacionales, se debe comenzar a buscar la convergencia de las políticas económicas nacionales, mediante la creación del denominado Instituto Monetario Europeo, algo no previsto en el Informe Delors, y entre cuyas funciones se citan:[136]

a) *"Reforzar la coordinación y cooperación entre bancos centrales."*
b) *"Controlar los tipos de cambio entre las monedas europeas."*
c) *"Preparar las medidas específicas para la tercera fase, y elegir los instrumentos de la futura política monetaria común."*

Para la tercera fase, se prevé la constitución del Sistema Europeo de Bancos Centrales, que sustituirá al Instituto Monetario Europeo. El objetivo es preparar la política monetaria de la moneda única, a la que en 1995, en el Consejo Europeo de Madrid, se la bautizó con el nombre de Euro, y a la que, se llegará, a su vez, en tres etapas recogidas en el cuadro 9. Y sólo tras la última, se podrá hablar de una verdadera integración monetaria en Europa, con una moneda única en circulación que, habrá conseguido desplazar a las monedas oficiales de cada uno de los Estados miembros tras la fijación irrevocable de los tipos de conversión.

En el avance de la tercera fase de la integración resurgieron antiguas tensiones entre Monetaristas y Economistas, ya que estos últimos deseaban tener un mayor protagonismo en el proceso de unificación monetaria. La solución fue salomónica, los seguidores de ambas posiciones decidieron llegar a un acuerdo, y el Tratado terminó por obligar a los países al cumplimiento de una serie de criterios nominales, cuya satisfacción conduciría a la convergencia de los países europeos, y consecuentemente, a la puesta en funcionamiento de la última fase de la integración prevista en el Tratado de Maastricht.

(136) LAVAL, B.; SANZ GÓMEZ Mª M. (1997). "El lento camino hacia la moneda única europea", *Conferencia XII encuentros económicos temáticos de las universidades de la Europa del Sur*. pp 18.

CUADRO 9.- Tercera fase de la integración monetaria prevista en el Tratado de Maastricht.

Al comienzo de la primera etapa	**Al comienzo de la segunda etapa**	**Al comienzo de la tercera etapa**
Lista de países participantes en Marzo de 1998.	Fijación de los tipos de conversión en Enero de 1999.	Comienza la circulación de billetes y monedas en Euros en Enero del 2002.
Decisión sobre los países participantes y anuncio del cambio bilateral entre las monedas participantes en Mayo de 1998.	Entran en vigor las legislaciones que dan al Euro sentido propio en Enero de 1999.	Se produce la conversión total al Euro de las Administraciones Públicas en Enero del 2002.
Anuncio de la fecha de inicio de la Unión Monetaria Europea y de la de generalización de la moneda única.	Se define y ejecuta la política monetaria en Euros en Enero de 1999.	Se cancela el curso legal de las monedas y billetes nacionales en Marzo del 2002.
	Las nuevas emisiones de deuda pública y los pagos al por mayor se realizan en Euros en Enero de 1999.	
	Las operaciones de cambio de divisas se realizan en Euros en Enero de 1999.	
Durante la primera etapa	**Durante la segunda etapa**	
Instauración del Sistema Europeo de Bancos Centrales y comienzo de la fabricación de billetes y monedas durante 1998.	La banca y otras instituciones financieras se pasan al Euro durante 1999-2002.	
Aplicación de un marco jurídico, y de una estructura nacional de supervisión, así como de un programa de cambio durante 1998.	Se fomenta el paso organizado al Euro de toda la economía durante 1999-2002.	

Fuente: Elaboración propia con datos del ECOFIN.

Aunque los criterios establecidos no eran estrictamente necesarios, su cumplimiento ha de considerarse de vital importancia para progresar en la construcción de una Unión Monetaria en Europa. La posibilidad de obtener beneficios adicionales con devaluaciones del tipo de cambio, llevaron a Alemania a exigir el acatamiento de unos principios de estabilidad monetaria y disciplina fiscal. Se establecen así los criterios de convergencia, recogidos en el artículo 109J del Tratado de la Unión Europea, actualmente 121 en el Tratado de Amsterdam, y que hacen hincapié en la convergencia nominal. En el cuadro 10 se recogen las exigencias del Tratado de Maastricht[137].

(137) Para cualquier aclaración sobre la falta de credibilidad en el Sistema Monetario Europeo, así como de los incentivos existentes para incumplir lo que en él se ha establecido, acudir a las páginas 151-158.

CUADRO 10.- Criterios de convergencia de la Unión Europea.

Estabilidad de precios: Los Estados miembros deberán tener precios sostenibles, y una tasa promedio de inflación, durante un periodo antes de un año del examen, que no exceda en más de un 1,5% la de los tres Estados miembros con mejor comportamiento en materia de estabilidad de precios.

Finanzas públicas: La posición financiera de las Administraciones públicas ha de ser sostenible. Por un lado, el déficit público real no debe sobrepasar el 3% del PIB del propio país. Por otro, la deuda pública no excederá el límite del 60% del PIB. En cualquier caso este criterio es flexible, y se considerará cumplido si se denota un buen comportamiento con descensos sustanciales que los aproximen a los valores de referencia.

Estabilidad del tipo de cambio: Al menos durante los 2 años anteriores al examen, las monedas de los estados miembros deberán haberse mantenido dentro de los márgenes normales de fluctuación del mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo, y no haber sufrido ninguna devaluación en ese periodo.

Tipos de interés a largo plazo: 1 año antes del examen, los Estados miembros tienen que haber mantenido un tipo promedio de interés nominal a largo plazo no superior en un 2% a la media de los tres Estados con mejor comportamiento en precios.

De todos estos criterios, con los que se pretende otorgar credibilidad y coherencia a las políticas económicas aplicadas por los Estados miembros para alcanzar la necesaria estabilidad de los tipos de cambio, es el que hace referencia al nivel de déficit público el más importante en el medio plazo para controlar la inflación. El motivo se encuentra según Calvo Hornero[138], en los efectos que sobre los tipos de interés, y consecuentemente sobre la inversión privada, el ahorro y los tipos de cambio, tiene una política presupuestaria insostenible, efectos éstos que se extienden al resto de países que junto al primero se incorporen a la Unión Europea, al imponerles una carga adicional.

El motivo de que los criterios sean puramente nominales y no reales se debe, principalmente, a que todo el movimiento europeo es monetario, arranca de los modelos de crecimiento neoclásicos[139] de Solow, para el que los países pobres crecen más rápidamente que los ricos, lo que les igualará a largo plazo, y de Heckscher-Ohlin en el comercio, según el cuál, las regiones abundantes en capital exportan bienes y servicios intensivos en capital, e importan los que son intensivos en trabajo hasta llegar a la igualación de los precios de los factores, lo que facilita la convergencia real.

(138) CALVO HORNERO, A. (1996). "La importancia del criterio de convergencia de las finanzas públicas y el Tratado de Maastricht". *Rev. Boletín económico del ICE nº 2493*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Del 11-17 de Marzo de 1996, nº 2493. pp 27-31.

(139) Los supuestos de partida de un modelo de crecimiento neoclásico son: Los mercados funcionan en régimen de competencia perfecta, la función de producción agregada es continua, dos veces diferenciables y homogénea de grado uno, los factores de producción presentan rendimientos decrecientes, el capital (K) es el único input acumulable, el factor trabajo (L) crece a una tasa constante 0, el stock de capital se deprecia a una tasa constante *, la tecnología está dada, la tasa de ahorro de la economía está dada " y la función de producción incorpora un coeficiente de eficiencia constante !.

Dos modelos tratan de explicar la convergencia de los países. Por un lado, los modelos ***endógenos*** según los cuales el crecimiento depende de la política económica aplicada. De este modo cada país crece en función de sus propias características, pudiéndose estabilizar las diferencias, pero no alcanzándose nunca los mismos niveles de bienestar. La convergencia es por tanto algo imposible bajo este tipo de modelos. En el otro extremo, los modelos ***exógenos***, propios de las teorías neoclásicas que han imperado en Europa. Según ellos, se crece gracias al crecimiento de la población activa y a los avances tecnológicos, que pueden provenir de la innovación o de la imitación. La imitación es propia de los países periféricos, quiénes disfrutarán de unos costes tecnológicos inferiores a los de los países desarrollados que tienen que innovar, aprovechándose así, de sus mayores potenciales de crecimiento, dados los rendimientos marginales decrecientes que dominan estas teorías, y favoreciendo, aunque no asegurando, la convergencia real. En cualquier caso, y como recoge Raymond .[140] *"En estos modelos exógenos, nunca se dará una convergencia absoluta, sino relativa o condicional lo que supone afirmar que sólo se acortan las distancias de cada país respecto a la frontera de los países más desarrollados, dependiendo la convergencia de la correcta aplicación de las políticas económicas"*

De esta última afirmación se deduce que, la convergencia real relativa que predice el modelo neoclásico de crecimiento, sólo es factible entre economías con características económico-institucionales similares. Por ello, los propulsores del Tratado de Maastricht dieron tanta importancia a la convergencia nominal, que no sólo permite alcanzar las mismas condiciones macroeconómicas e institucionales a todos los países de la Unión, sin oponerse a la convergencia real, sino que además y tal y como afirman Andrés Domingo y Doménech Vilariño [141] *"reduce los desequilibrios macroeconómicos, lo que incide positivamente en la inversión y en el desarrollo de nuevos productos y procesos, favoreciendo el crecimiento económico y la convergencia real."*

En resumen, aunque la imposición de unos criterios de convergencia se debió al temor alemán por el posible incumplimiento del Acuerdo de Integración, el que estos fuesen nominales y no reales se debe en primer lugar a la dificultad por imponer estos últimos, y en segundo a la confianza en que una vez conseguida la primera, ésta tendiese a la segunda.

(140) RAYMOND, J. L. (1995) "Crecimiento económico, factor residual y convergencia en los países de la Europa comunitaria". *Rev. Papeles de Economía española nº 63*, Madrid, Ed Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social Obra Social de la Confederación Española de las Cajas de Ahorro, 1995, nº 63. pp 93-110.

(141) ANDRÉS DOMINGO, J.; DOMÉNECH VILARIÑO, R. (1996). "La convergencia real en Europa", *Rev. Información Comercial Española nº 756*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1996, nº 756. pp 40-42.

TABLA 6.- Indicadores sintéticos de convergencia real.

País	1986		1996	
	Indicador	orden	indicador	orden
Alemania	6	1	5,7	2
Austria	5,4	5	5,5	5
Bélgica	5,3	6	5,3	8
Dinamarca	5,5	3	5,6	3
España	3,3	13	3,6	13
Finlandia	5,1	9	5,2	9
Francia	5,3	7	5,4	6
Grecia	2,9	14	2,9	15
Holanda	5,4	4	5,3	7
Irlanda	3,5	12	4,3	12
Italia	4,6	11	4,8	11
Luxemburgo	5,1	8	6	1
Portugal	2,9	15	3,3	14
Gran Bretaña	5	10	5,1	10
Suecia	5,6	2	5,5	4

Fuente: MARTÍN, C. (1997). "Contra el paroxismo de Maastricht: en defensa de la convergencia real", *Rev. Cuadernos de Información Económica nº 122*, Madrid, Ed Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas, Mayo 1997.

La existencia de una mayor tendencia a la convergencia real en Europa, fruto de los criterios nominales impuestos por Alemania, la pone de manifiesto Carmela Martín[142], quién desarrolla un indicador sintético de convergencia real[143] para 1986 y 1996 que demuestra como los países europeos, aunque lentamente, tienden a acercarse, no sólo en términos nominales, sino también reales. En la tabla 6 se recoge el indicador sintético de convergencia real para los países europeos, indicador adecuado de la convergencia real, al tomar en consideración variables con las que se tiende a representarse el nivel de bienestar de los países. Los datos muestran indicadores más próximos entre sí, en 1996 que en 1986, aunque hay que reconocer que se debe

(142) MARTÍN, C. (1997). "Contra el paroxismo de Maastricht: en defensa de la convergencia real", *Rev. Cuadernos de Información Económica nº 122*, Madrid, Ed Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas para la Investigación Económica y Social, Mayo 1997, nº 122. pp 1-10.

(143) El indicador sintético de convergencia real desarrollado por Carmela Martín mide la convergencia de los países europeos, en función de diversas variables a las que dota de un peso determinado en la explicación de la convergencia. Así, el Producto Interior Bruto per cápita se encuentra ponderado en un 50%, correspondiendo el 50% restante, a partes iguales entre: tasa de paro, capital humano medido como la población potencialmente activa escolarizada en un periodo equivalente al de duración de los estudios de grado superior, teniendo en cuenta la calidad de la enseñanza, el capital tecnológico, medido como la acumulación en gastos de I+D descontada la depreciación y en relación al Producto Interior Bruto, y los gastos en protección social, obtenidos como la suma de gastos en enfermedad, incapacidad, accidentes de trabajo, pensiones, maternidad, familia, políticas activas de empleo, desempleo, viviendas y otras prestaciones, en relación todo ello al Producto Interior Bruto.

más al estancamiento de los países con índices más altos en 1986, e incluso al retroceso de algún país como Alemania, que al avance que los que tenían indicadores más bajos, de los que sólo Luxemburgo e Irlanda mostraron importantes adelantos. Sólo Grecia, Portugal y España mantienen indicadores por debajo del 4.

Si bien hay que reconocer que también existen economistas contrarios a esta mayor convergencia real en los Estados europeos, como Giersch, Krugman y Begg, que afirman que, la divergencia entre los Estados miembros de la Unión Europea será cada vez mayor, al concentrarse la producción en los grandes países del centro de Europa, en lugar de en los periféricos.

Vista la importancia de los criterios nominales de convergencia, pasaremos a analizar su cumplimiento o no por parte de los Estados miembros.

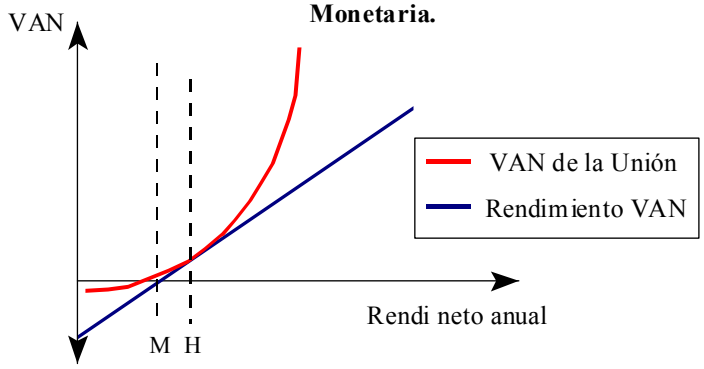
6.- CRITERIOS DE CONVERGENCIA, GARANTÍA DEL ÉXITO DE LA INTEGRACIÓN.

Los criterios de convergencia, cuyo cumplimiento garantizó el paso de un importante número de países a la tercera y última fase de la integración monetaria, han resultado más difíciles de lograr de lo que en un principio cabía esperar, pero poco a poco, los países se han acercado a las exigencias, y así, en la fecha fijada como tope, Mayo de 1998, se decidió que la integración continuaba con los Estados miembros que habían cumplido. Hubo, sin embargo, que flexibilizar el criterio de la deuda pública dado el elevado número de países que lo incumplían, y ante la imposibilidad de retrasarla por más tiempo, (para no restar credibilidad a la Unión Monetaria Europea.

El retraso respecto a la primera fecha prevista, 1997, se debió principalmente al incumplimiento de los criterios de convergencia fijados en Maastricht por parte de un elevado número de países, lo que sin duda hubiese dado lugar a una Unión demasiado pequeña, y en consecuencia poco creíble y estable, aunque también se encontraron incentivos para el aplazamiento. Por un lado, el nivel de bienestar de los países podría mejorarse posponiendo el inicio de la Unión, tal y como expresó De Grauwe[144]. En la figura 55, puede verse como, en 1997, cuando los rendimientos esperados de la integración sólo alcanzaban el nivel M, la entrada en la tercera fase no resultaba rentable, haciendo conveniente la espera. Sin embargo, cuando el Valor Actual Neto de los rendimientos se hace lo suficientemente elevado como para superar con creces los costes, lo que ocurre a partir de H, cuando un número elevado de países puede incorporarse a la tercera fase (1999), la Unión es viable y ésta se lleva a la práctica.

(144) GRAUWE, P. DE, (1996). "Perspectivas de una Integración Monetaria reducida en 1999", *Rev. Información Comercial Española nº 756*, Madrid, Ed Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1996, nº 756. pp 12-21.

FIGURA 55.- Incentivos para aplazar la Unión Monetaria.



Fuente: De Grauwe, P. "Perspectivas de una Unión Monetaria reducida en *1999.Rev. Información Comercial Española nº 756* Agosto-Septiembre 1996 nº 756.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

El cumplimiento de los criterios de convergencia se recoge en las tablas y figuras siguientes. En ellas se observa que sólo Luxemburgo ha venido cumpliendo todos los criterios desde 1994, por su parte a Irlanda sólo le faltaba por cumplir el de la deuda, del que se encuentra muy alejado, Alemania y Dinamarca, próximos al cumplimiento de las exigencias, han mostrado sus vaivenes en los que a la deuda y al déficit público se refiere, lo que queda reflejado en la tabla 7, que muestra los criterios de convergencia de todos los Estados miembros entre 1992 y 1997.

Partiendo de estos criterios, y con el objetivo de establecer una comparación por países, se han tipificado los datos existentes, de modo que las variables carecerán de unidades y la comparación será factible. Para ello se han diferenciado los valores de los datos de los criterios de convergencia habidos en cada uno de los países comunitarios, calculando la media y las desviaciones típicas, datos que se recogen en la tabla 8. Finalmente, en la tabla 9, se obtienen los valores tipificados[145] de las variables para cada uno de los países miembros.

Con estos valores tipificados podemos comenzar las comparaciones entre los diversos Estados miembros y las variables. Para ello acudimos a las figuras 56, 57, 58 y 59 dónde se recogen respectivamente las evoluciones de: el déficit público, la tasa de inflación, los tipos de interés y la deuda pública.

Respecto al déficit, son los países cuya tendencia tiende a subir, situándose por encima de cero, en la figura 56, los que muestran evoluciones más favorables, aunque en cualquier caso, es suficiente para cumplir con Maastricht, el situarse por encima o a la altura del nivel marcado por la curva que representa a Maastricht. Se puede ver como, a excepción de Luxemburgo e

(145) La tipificación se realiza atendiendo a la siguiente ecuación: $\frac{X - MediaX}{DesviaciónTipicaX}$

Irlanda, quienes en todo momento cumplieron este criterio, el resto de Estados han tenido sus altibajos, incumpliéndolo en todo momento Grecia, y sometiéndose a él sólo en el límite del tiempo Bélgica, Francia, Dinamarca, España, Portugal, Suecia, Finlandia, Austria e Italia. Curiosamente Alemania, quién más empeño puso en el cumplimiento de los criterios, y aún hoy mantiene su régimen estricto respecto al déficit público con el ***pacto de estabilidad***, aunque comenzó cumpliéndolo en 1992, a mediados de ese mismo año dejó de hacerlo, para volver al buen camino a partir de finales de 1996.

Respecto a la tasa de inflación, representada en la figura 57, sólo los Estados miembros cuyas curvas queden por debajo del valor de Maastricht, podrán considerarse cumplidores del criterio. De lo que se deduce que Grecia ha venido incumpliendo en todo momento dicho criterio, y que sólo Francia, Bélgica, Holanda, Irlanda y Dinamarca lo han cumplido desde el principio. Asimismo, Portugal, Italia y España han cumplido dicho el requisito a partir de mediados de 1996.

BIBLIOTECA VIRTUAL

En cuanto al criterio de los tipos de interés, recogido gráficamente en la figura 58, son los países cuyas curvas quedan por debajo de aquella que representa a Maastricht, a los que se les puede considerar aptos para pasar a la siguiente fase. En lo que a este criterio se refiere, sólo Grecia parece incumplir el acuerdo, mientras el resto de países, a excepción de España, Italia y Portugal, han cumplido el criterio desde un principio.

Finalmente no debe olvidarse el criterio que más quebraderos de cabeza ha dado a los Gobiernos de los Estados miembros. La deuda pública que representada en la figura 59, ha sido incumplida por todos los Estados miembros, a excepción de Luxemburgo, Reino Unido y Finlandia, y al que sólo en el último momento ha podido engancharse Francia. Por eso este criterio, y atendiendo a lo establecido en los anexos al Tratado de Maastricht fue flexibilizado, incorporando así a la moneda única al mayor número de países posible como ya se dijo anteriormente.

En la figura 60, se muestra la evolución de los criterios de Maastricht para los países que mejor han evolucionado y para España. Siguiendo los mismos criterios que en los gráficos anteriores, queda reflejado que España, ha sido el país que peor evolución presenta entre los seleccionados.

De los 15 Estados miembros 11 se incorporaron a la Unión Monetaria Europea en su primera fase. Estos países son: Bélgica, Alemania, Francia, España, Irlanda, Italia, Luxemburgo, los Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia[146].

---

(146) En el Informe de Convergencia de 1998 de la Comisión europea del 25 de Marzo de 1998, y el del Instituto Monetario Europeo elaborado y aprobado 1 día antes, así como la confirmación posterior en Luxemburgo el 2 de Mayo de 1998 por el Consejo Europeo han determinado, que serán países integrantes de la Unión Monetaria en su primera velocidad: Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia. Mientras Grecia quedó fuera por el incumplimiento de los criterios, Gran Bretaña renunció desde un principio a incorporarse en la primera velocidad. Del mismo modo, Suecia y Dinamarca, decidieron esperar para formar parte de la

(continúa...)

TABLA 7.- Cumplimiento de los criterios de convergencia de Maastricht entre 1992 y 1997.

Cumplimiento de los criterios de Maastricht																								
	Tasa de inflación						Déficit Público						Tipo de Interés						Deuda Pública					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Bélgica	2,4	2,8	2,4	1,5	2	1,4	-6,7	-6,6	-5,5	-4,5	-3,3	-2,1	8,7	7,2	7,7	6,6	6,5	5,7	133,8	138,9	140,1	133,8	130,6	122,2
Dinamarca	2,1	1,4	2	2	2,3	1,9	-2,5	-4,4	-4,3	-2	-1,4	0,7	8,9	7,3	7,8	7,2	7,2	6,2	66,8	79,5	78	73,6	70,2	65,1
Alemania	4	4,1	3	2	1,3	1,4	-2,6	-3,3	-2,9	-3,6	-4	-2,7	7,9	6,5	6,9	6	6,2	5,6	44,8	48,1	51	58,8	60,8	61,3
Grecia	14,6	14,4	10,9	9,2	8,2	5,2	-11,7	-13,3	-14,1	-9,3	-7,9	-4	21	16,6	19	18,4	15,1	9,8	92,3	115,2	121,3	114,4	110,6	108,7
España	5,9	4,6	4,7	4,9	3,5	1,8	-4,4	-7,5	-7	-5,9	-4,4	-2,6	11,6	10,2	9,9	9,6	8,7	6,3	48,2	59,3	63,5	64,8	67,8	68,8
Francia	2,3	2,1	1,6	1,9	2,1	1,2	-3,9	-5,8	-5,6	-5	-4	-3	9	6,8	7,2	6,9	6,3	5,5	39,6	45,8	50,4	51,5	56,4	58
Irlanda	3,1	1,4	2,3	2,5	2,1	1,2	-2,2	-2,5	-2,4	-2,5	-1,6	0,9	9,1	7,8	8	7,6	7,3	6,2	93,4	96,1	89	85,9	74,7	66,3
Italia	5,1	4,5	4	5,6	3,9	1,8	-9,5	-9,5	-9,6	-7,2	-6,6	-2,7	13,7	11,2	10,5	10,8	9,4	6,7	108,4	118,6	123,7	124,9	123,4	121,6
Luxemburgo	3,2	3,6	2,2	1,9	1,5	1,4	0,3	1,1	1,3	0,4	0,9	1,7	7,9	7,3	7,4	6,2	6,3	5,6	6	7,8	9,2	6,3	7,8	6,7
Holanda	3,2	2,6	2,8	1,6	1,5	1,8	-3,9	-3,3	-3,8	-3,1	-2,6	-1,4	8,1	6,4	6,9	6,5	6,2	5,5	79,9	81,4	78,8	78,4	78,7	72,1
Portugal	8,9	6,5	5,2	4,1	2,9	1,8	-3,3	-7,2	-6,2	-5,2	-4	-2,5	16	9,2	10,6	10	8,6	6,2	61,7	66,9	70,4	70,5	71,1	62
Reino Unido	3,7	1,6	2,5	3	3	1,9	-6,2	-7,8	-6,3	-5,1	-4,6	-1,9	9,1	7,5	8,1	7,8	7,9	7	42	48,3	50,4	52,5	56,2	53,4
Austria	3,8	3,6	2,9	2,4	1,9	1,1	-2	-4,1	-4,4	-5,5	-4,3	-2,5	8,3	6,6	6,7	5,6	6,3	5,6	56,1	57	58,5	68	71,7	66,1
Finlandia	4,3	3,8	1,5	1,1	1,2	1,3	-4,9	-7,2	-4,7	-5,6	-3,3	-0,9	12,1	8,2	8,4	6,7	7,1	5,9	44	51,7	58	60,3	61,3	55,8
Suecia	2,6	6,2	3,2	2,8	0,9	1,9	-7,4	-13,3	-11,7	-7	-3,9	-0,8	10	8,6	9,5	8,4	8	6,5	70,1	83	92,9	81,4	78,1	76,6
Maastricht	3,9	2,9	3,5	3	2,6	2,7	-3	-3	-3	-3	-3	-3	10,9	9,6	9,5	8,6	9,1	7,8	60	60	60	60	60	60

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión europea.

(146) (...continuacion)

Unión Europe

TABLA 8.- Valores diferenciados de los criterios de Maastricht.

Diferencias de los criterios de Maastricht																								
	Tasa de inflación						Déficit Público						Tipo de Interés						Deuda Pública					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Bélgica	-1,5	-0,1	-1,1	-1,5	-0,6	-1,3	-3,7	-3,6	-2,5	-1,5	-0,3	0,9	-2,2	-2,4	-1,8	-2	-2,6	-2,1	73,8	78,9	80,1	73,8	70,6	62,2
Dinamarca	-1,8	-1,5	-1,5	-1	-0,3	-0,8	0,5	-1,4	-1,3	1	1,6	3,7	-2	-2,3	-1,7	-1,4	-1,9	-1,6	6,8	19,5	18	13,6	10,2	5,1
Alemania	0,1	1,2	-0,5	-1	-1,3	-1,3	0,4	-0,3	0,1	-0,6	-1	0,3	-3	-3,1	-2,6	-2,6	-2,9	-2,2	-15,2	-11,9	-9	-1,2	0,8	1,3
Grecia	10,7	11,5	7,4	6,2	5,6	2,5	-8,7	-10,3	-11,1	-6,3	-4,9	-1	10,1	7	9,5	9,8	6	2	32,3	55,2	61,3	54,4	50,6	48,7
España	2	1,7	1,2	1,9	0,9	-0,9	-1,4	-4,5	-4	-2,9	-1,4	0,4	0,7	0,6	0,4	1	-0,4	-1,5	-11,8	-0,7	3,5	4,8	7,8	8,8
Francia	-1,6	-0,8	-1,9	-1,1	-0,5	-1,5	-0,9	-2,8	-2,6	-2	-1	0	-1,9	-2,8	-2,3	-1,7	-2,8	-2,3	-20,4	-14,2	-9,6	-8,5	-3,6	-2
Irlanda	-0,8	-1,5	-1,2	-0,5	-0,5	-1,5	0,8	0,5	0,6	0,5	1,4	3,9	-1,8	-1,8	-1,5	-1	-1,8	-1,6	33,4	36,1	29	25,9	14,7	6,3
Italia	1,2	1,6	0,5	2,6	1,3	-0,9	-6,5	-6,5	-6,6	-4,2	-3,6	0,3	2,8	1,6	1	2,2	0,3	-1,1	48,4	58,6	63,7	64,9	63,4	61,6
Luxemburgo	-0,7	0,7	-1,3	-1,1	-1,1	-1,3	3,3	4,1	4,3	3,4	3,9	4,7	-3	-2,3	-2,1	-2,4	-2,8	-2,2	-54	-52,2	-50,8	-53,7	-52,2	-53,3
Holanda	-0,7	-0,3	-0,7	-1,4	-1,1	-0,9	-0,9	-0,3	-0,8	-0,1	0,4	1,6	-2,8	-3,2	-2,6	-2,1	-2,9	-2,3	19,9	21,4	18,8	18,4	18,7	12,1
Portugal	5	3,6	1,7	1,1	0,3	-0,9	-0,3	-4,2	-3,2	-2,2	-1	0,5	5,1	-0,4	1,1	1,4	-0,5	-1,6	1,7	6,9	10,4	10,5	11,1	2
Reino Unido	-0,2	-1,3	-1	0	0,4	-0,8	-3,2	-4,8	-3,3	-2,1	-1,6	1,1	-1,8	-2,1	-1,4	-0,8	-1,2	-0,8	-18	-11,7	-9,6	-7,5	-3,8	-6,6
Austria	-0,1	0,7	-0,6	-0,6	-0,7	-1,6	1	-1,1	-1,4	-2,5	-1,3	0,5	-2,6	-3	-2,8	-3	-2,8	-2,2	-3,9	-3	-1,5	8	11,7	6,1
Finlandia	0,4	0,9	-2	-1,9	-1,4	-1,4	-1,9	-4,2	-1,7	-2,6	-0,3	2,1	1,2	-1,4	-1,1	-1,9	-2	-1,9	-16	-8,3	-2	0,3	1,3	-4,2
Suecia	-1,3	3,3	-0,3	-0,2	-1,7	-0,8	-4,4	-10,3	-8,7	-4	-0,9	2,2	-0,9	-1	0	-0,2	-1,1	-1,3	10,1	23	32,9	21,4	18,1	16,6
Maastricht	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Media sin Maatricht	4,61	4,21	3,41	3,1	2,55	1,81	-4,73	-6,31	-5,81	-4,7	-3,7	-1,6	10,8	8,49	8,973	8,29	7,81	6,29	65,81	73,17	75,68	75,01	74,63	70,98
Desviación típica	3,26	3,23	2,32	2,12	1,78	0,98	3,125	3,869	3,779	2,36	2,08	1,62	3,68	2,64	3,06	3,19	2,27	1,08	31,95	33,92	33,93	31,74	29,79	28,96

El cálculo de la media se ha hecho mediante el valor promedio Suma de los valores/número de valores

El calculo de la desviación típica se ha hecho mediante:

$$\frac{\sqrt{n\sum X^2-(\sum X)^2}}{n(n-1)}$$

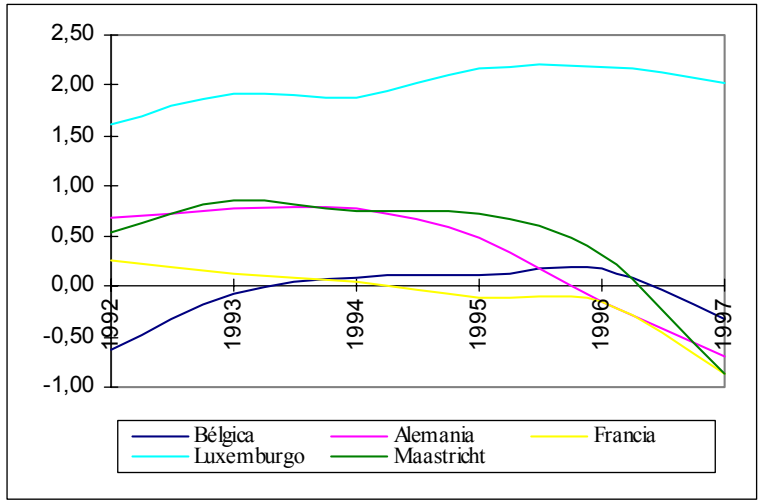
Fuente: Elaboración propia.

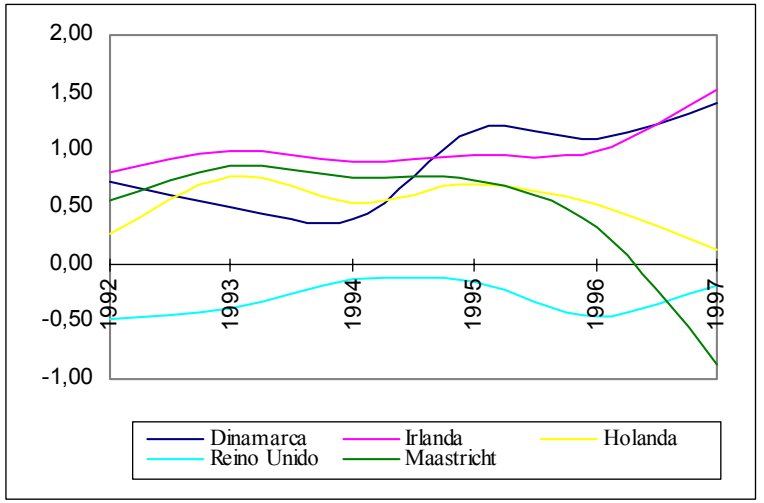
TABLA 9.- Tipificación de los valores tomados por los criterios de Maastricht para cada uno de los países miembros entre 1992 y 1997.

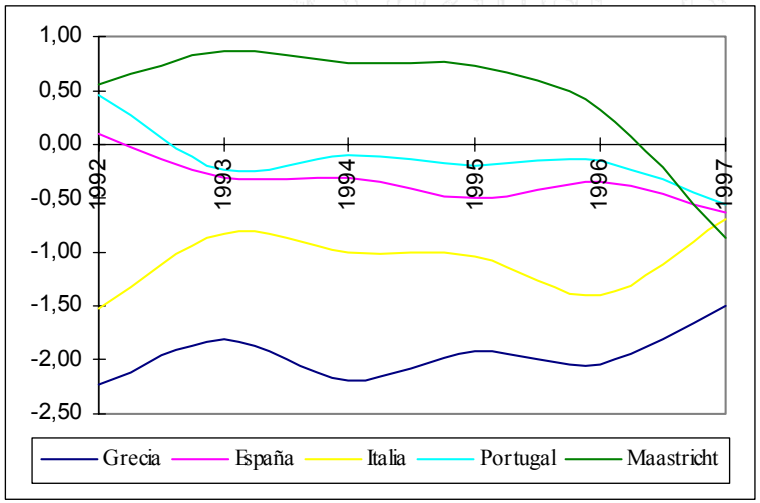
Valores tipificados de los criterios de Maastricht																								
	Tasa de inflación						Déficit Público						Tipo de Interés						Deuda Pública					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Bélgica	-0,68	-0,44	-0,44	-0,76	-0,31	-0,41	-0,63	-0,07	0,08	0,10	0,18	-0,32	-0,56	-0,49	-0,42	-0,53	-0,58	-0,54	2,13	1,94	1,90	1,85	1,88	1,77
Dinamarca	-0,77	-0,87	-0,61	-0,52	-0,14	0,09	0,71	0,49	0,40	1,16	1,09	1,41	-0,51	-0,45	-0,38	-0,34	-0,27	-0,08	0,03	0,19	0,07	-0,04	-0,15	-0,20
Alemania	-0,19	-0,04	-0,18	-0,52	-0,70	-0,41	0,68	0,78	0,77	0,48	-0,16	-0,69	-0,78	-0,76	-0,68	-0,72	-0,71	-0,64	-0,66	-0,74	-0,73	-0,51	-0,46	-0,33
Grecia	3,06	3,16	3,22	2,88	3,17	3,45	-2,23	-1,81	-2,19	-1,93	-2,04	-1,49	2,78	3,07	3,28	3,17	3,22	3,26	0,83	1,24	1,34	1,24	1,21	1,30
España	0,39	0,12	0,55	0,85	0,53	-0,01	0,10	-0,31	-0,31	-0,49	-0,35	-0,63	0,23	0,65	0,30	0,41	0,39	0,01	-0,55	-0,41	-0,36	-0,32	-0,23	-0,08
Francia	-0,71	-0,65	-0,78	-0,57	-0,25	-0,62	0,26	0,13	0,06	-0,11	-0,16	-0,87	-0,48	-0,64	-0,58	-0,43	-0,66	-0,73	-0,82	-0,81	-0,75	-0,74	-0,61	-0,45
Irlanda	-0,46	-0,87	-0,48	-0,28	-0,25	-0,62	0,81	0,99	0,90	0,95	1,00	1,54	-0,45	-0,26	-0,32	-0,22	-0,22	-0,08	0,86	0,68	0,39	0,34	0,00	-0,16
Italia	0,15	0,09	0,25	1,18	0,76	-0,01	-1,53	-0,82	-1,00	-1,04	-1,41	-0,69	0,80	1,03	0,50	0,79	0,70	0,38	1,33	1,34	1,42	1,57	1,64	1,75
Luxemburgo	-0,43	-0,19	-0,52	-0,57	-0,59	-0,41	1,61	1,92	1,88	2,18	2,20	2,03	-0,78	-0,45	-0,51	-0,65	-0,66	-0,64	-1,87	-1,93	-1,96	-2,16	-2,24	-2,22
Holanda	-0,43	-0,50	-0,26	-0,71	-0,59	-0,01	0,26	0,78	0,53	0,69	0,51	0,12	-0,72	-0,79	-0,68	-0,56	-0,71	-0,73	0,44	0,24	0,09	0,11	0,14	0,04
Portugal	1,31	0,71	0,77	0,47	0,19	-0,01	0,46	-0,23	-0,10	-0,19	-0,16	-0,56	1,42	0,27	0,53	0,54	0,35	-0,08	-0,13	-0,18	-0,16	-0,14	-0,12	-0,31
Reino Unido	-0,28	-0,81	-0,39	-0,05	0,25	0,09	-0,47	-0,38	-0,13	-0,15	-0,45	-0,19	-0,45	-0,38	-0,29	-0,15	0,04	0,66	-0,75	-0,73	-0,75	-0,71	-0,62	-0,61
Austria	-0,25	-0,19	-0,22	-0,33	-0,37	-0,72	0,87	0,57	0,37	-0,32	-0,30	-0,56	-0,67	-0,72	-0,74	-0,84	-0,66	-0,64	-0,30	-0,48	-0,51	-0,22	-0,10	-0,17
Finlandia	-0,10	-0,13	-0,82	-0,94	-0,76	-0,52	-0,06	-0,23	0,29	-0,36	0,18	0,42	0,36	-0,11	-0,19	-0,50	-0,31	-0,36	-0,68	-0,63	-0,52	-0,46	-0,45	-0,52
Suecia	-0,62	0,62	-0,09	-0,14	-0,93	0,09	-0,86	-1,81	-1,56	-0,96	-0,11	0,49	-0,21	0,04	0,17	0,04	0,09	0,20	0,13	0,29	0,51	0,20	0,12	0,19
Maastricht	-0,22	-0,41	0,04	-0,05	0,03	0,91	0,55	0,86	0,74	0,74	0,32	-0,87	0,04	0,42	0,17	0,10	0,57	1,41	-0,18	-0,39	-0,46	-0,47	-0,49	-0,38

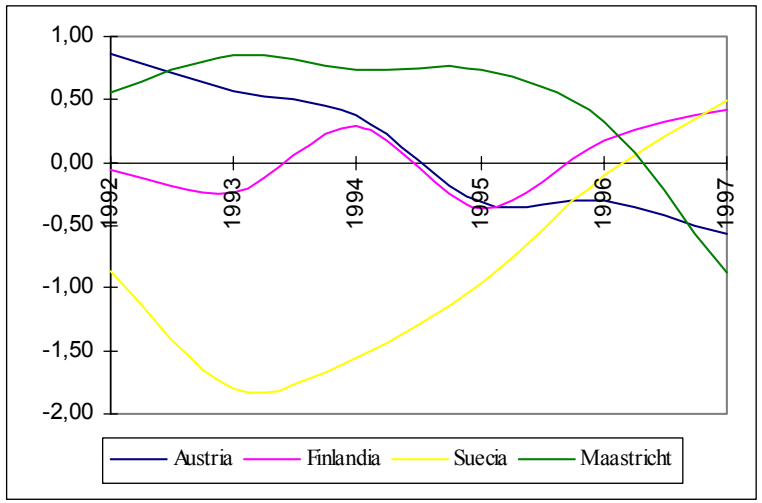
Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 56.- Evolución del déficit público tipificado, en los Estados miembros.



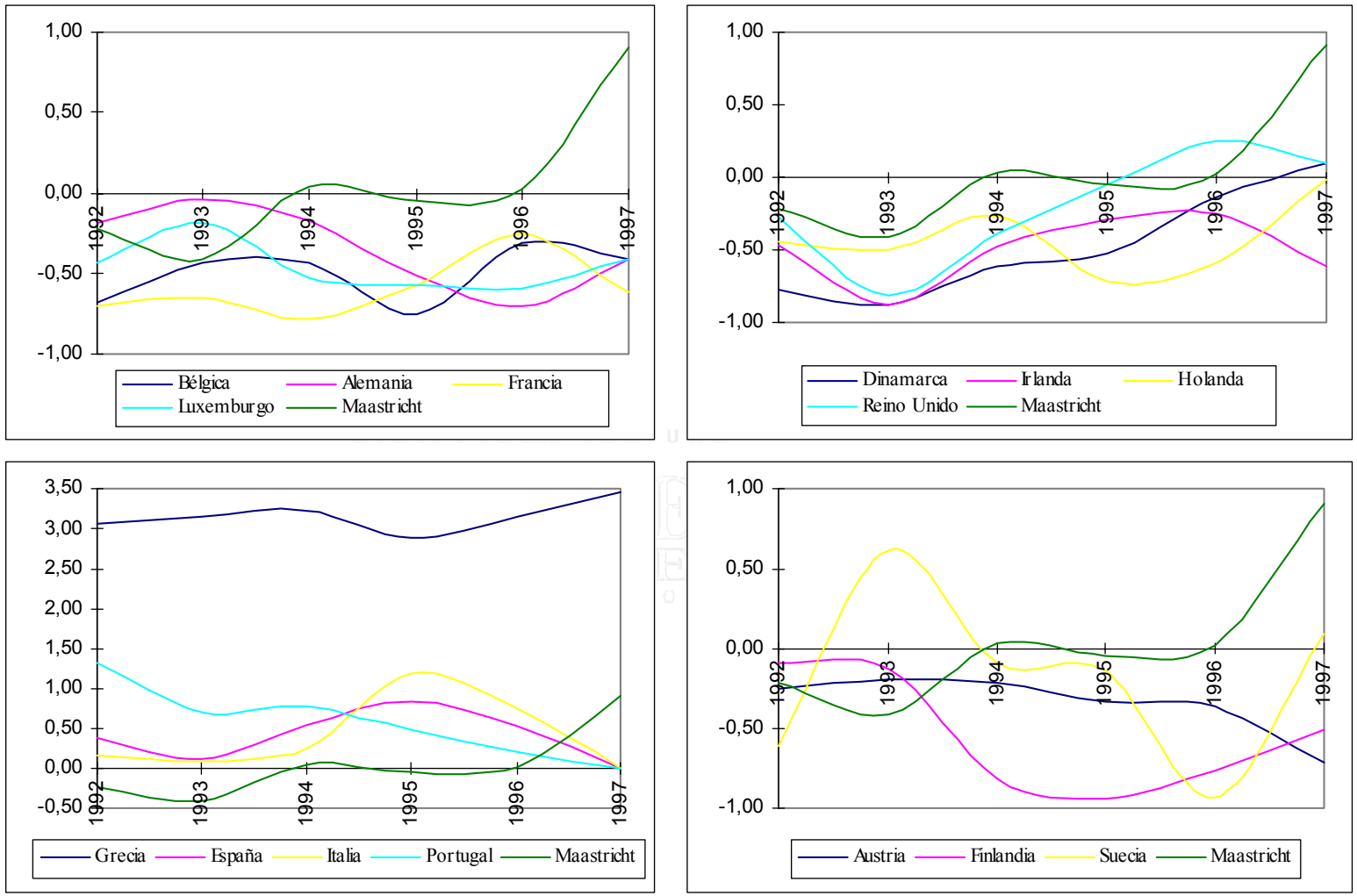






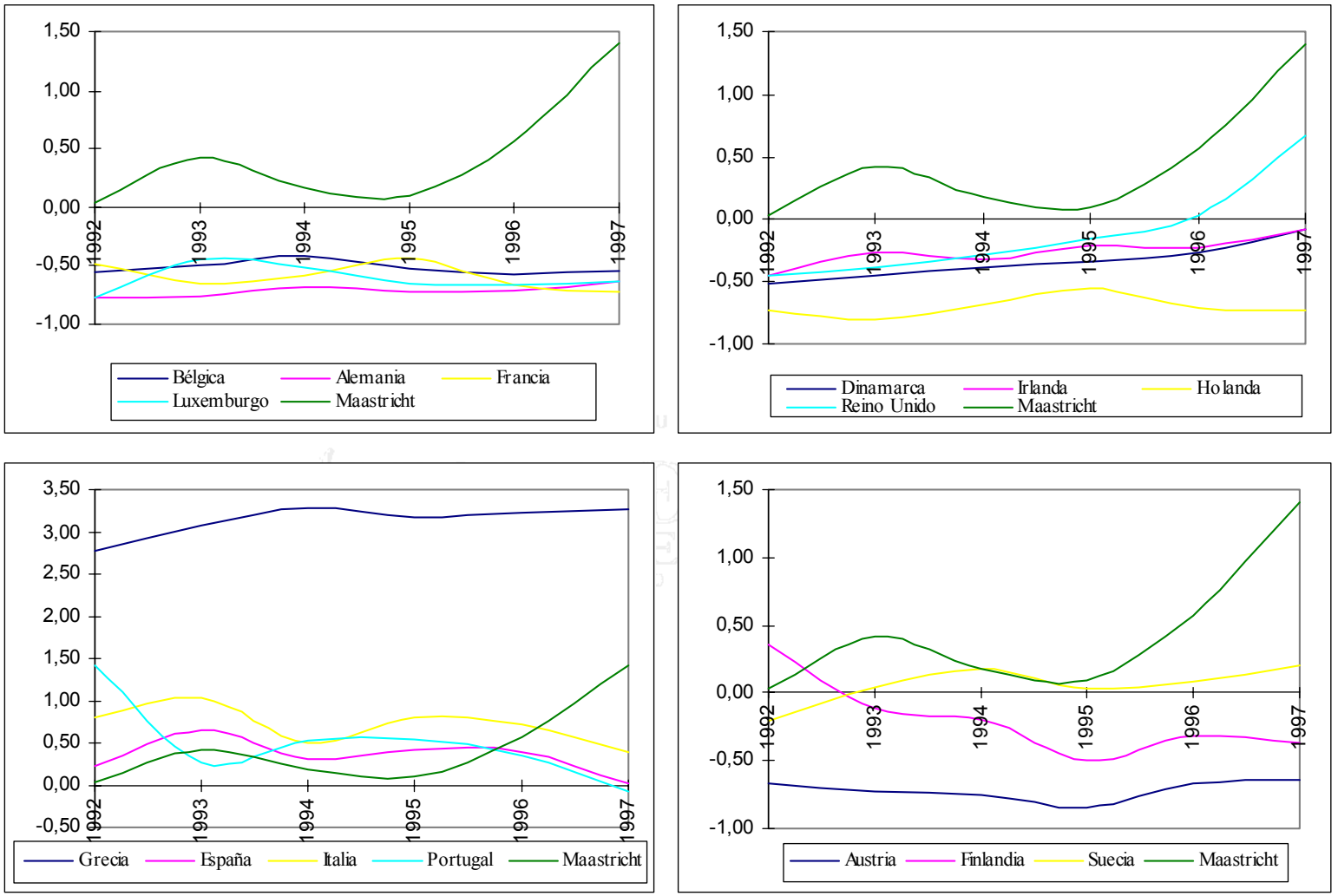
Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 57.- Evolución de la tasa de inflación tipificada, en los Estados miembros.



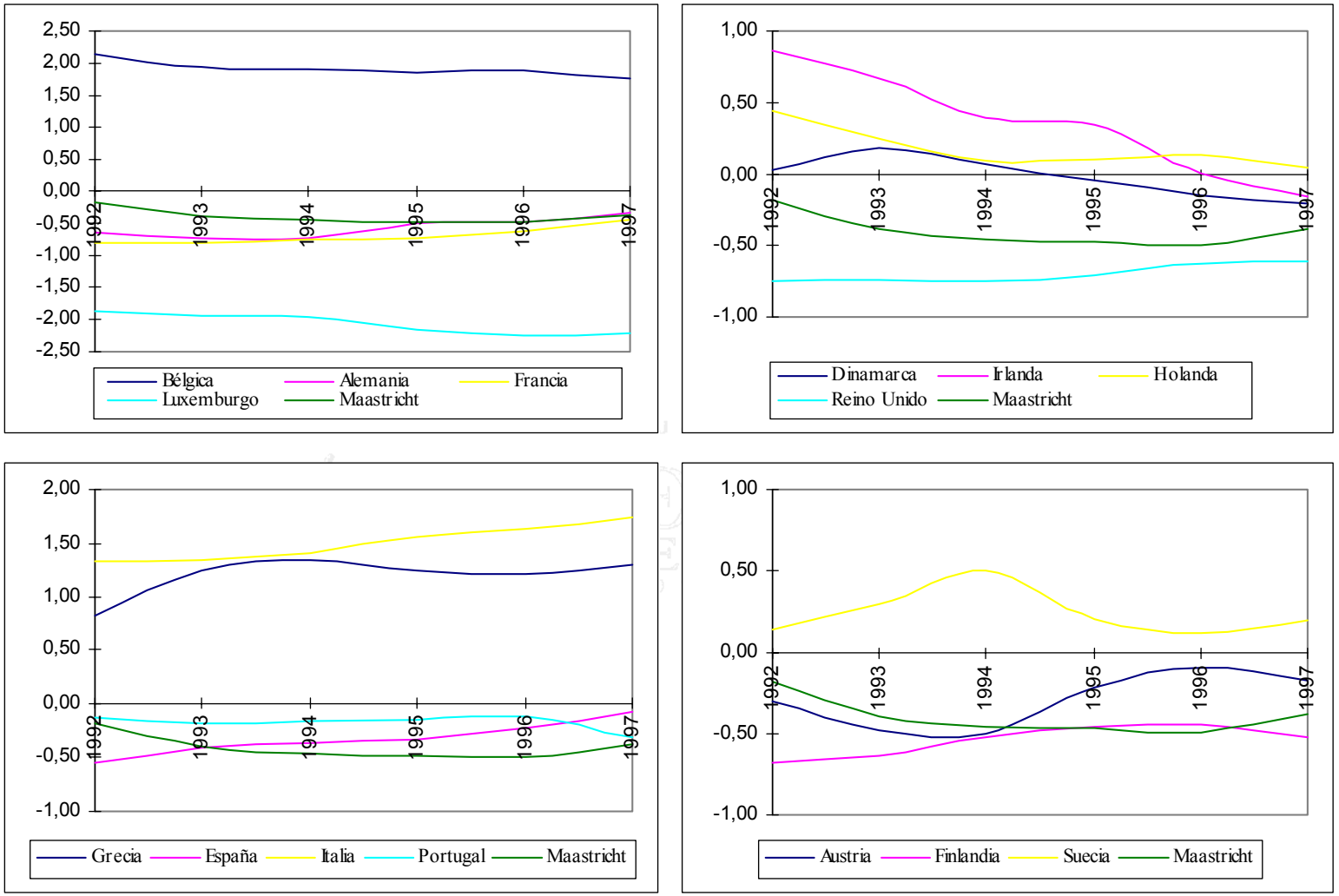
Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 58.- Evolución de los tipos de interés tipificados, en los Estados miembros.



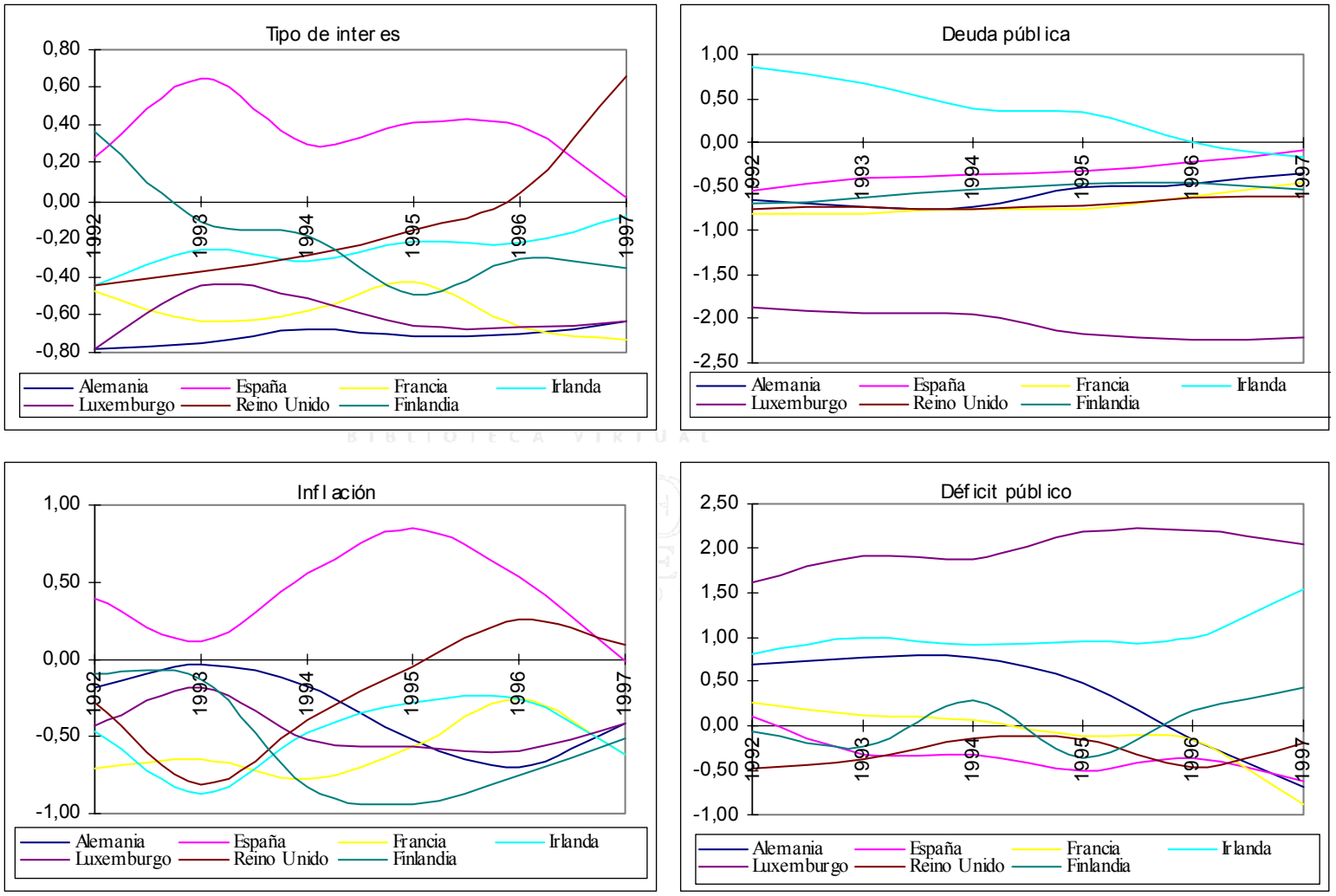
Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 59.- Evolución de la deuda pública tipificada, en los Estados miembros.



Fuente: Elaboración propia.

FIGURA 60.- Evolución del criterios de convergencia en España en comparación con la de otros Estados miembros.



Fuente: elaboración propia.

Llegado este punto , y con el debate sobre la conveniencia o no de introducir la moneda única en todo su auge, los Estados miembros se han obligado a discutir una serie de problemas ligados a ella, y de difícil solución.

7.- LOS COSTES Y BENEFICIOS DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA.

Se teme que el sacrificio experimentado por los países más estables no sea bien aprovechado, surgen conflictos a la hora de distribuir las ganancias obtenidas, hay incertidumbre respecto a la cuantificación y ponderación de los objetivos, así como de los valores y signos de los instrumentos de política monetaria a aplicar. Además, existen incentivos para incumplir los acuerdos, lo que obliga a analizar los costes y beneficios de la integración monetaria, tratando de ver el reparto de estos entre los Estados miembros.

La Unión Monetaria, aunque es una buena solución a los problemas europeos, pues reporta grandes beneficios que serán analizados a continuación, presenta también costes, propios de la integración que se dejan notar. Antes de llegar a ese análisis, se hará un breve resumen de la Unión Monetaria Europea como Área Monetaria Óptima, así como de su comportamiento ante shocks asimétricos, a los que ya se hizo referencia en la tabla 5 del presente capítulo.

Para que un Área Monetaria sea óptima debe presentar, junto al sistema con tipos de cambio fijos, libre circulación de capitales y políticas monetarias coordinadas, suficiente flexibilidad salarial y movilidad del factor trabajo, o bien una centralización presupuestaria capaz de traspasar recursos económicos de las regiones excedentarias a las deficitarias. Sólo así se podrá garantizar, que ante cualquier shock de oferta que pueda provocar efectos asimétricos en las economías de los Estados miembros, la estabilidad se mantenga.

¿Pero es factible en Europa cualquiera de las dos opciones que deben acompañar a los elementos típicos de un Área Monetaria Óptima?. Si es así, la Unión Monetaria Europea podrá seguir avanzando, pero en caso contrario, habrá que preguntarse si la integración tiene futuro, y si lo tiene seguir luchando por progresar en ella, lo que dependerá de que el valor de los beneficios que de ella se obtienen, supere a los costes.

Respecto a la primera pregunta planteada, hay que reconocer que en comparación con Estados Unidos, Europa no llegará nunca a ser un Área Óptima, pues las distancias culturales y lingüísticas limitan la libre movilidad de los trabajadores entre los Estados miembros, pese a los esfuerzos hechos en favor de la supresión de barreras para alcanzar el Mercado Único en todos sus ámbitos. Sin embargo, sí se limitarán en parte los shocks asimétricos que hoy afectan a los Estados miembros.

Lo lógico es pensar, que a medida que la integración económica aumenta dentro de un área, y el Mercado Único, que reduce los costes de transacción, se impone junto con una moneda común, que facilita la comparación de precios y aumenta la transparencia del mercado, la

especialización productiva[147] tiende a ser mayor, y las economías de escala se incrementan. Por este motivo, ante shocks asimétricos que afectan a un sector económico específico, o incluso a un producto dentro de un sector, la movilidad laboral o la existencia de un presupuesto federal común, que ayuden a paliar el problema del paro que se generaría en la región afectada, resultarían más que suficientes para solucionar la crisis. Pero si además se acompaña de la flexibilidad salarial adecuada, que permita reducir los salarios de la región afectada por la recesión económica, la salida a la crisis sería aún más rápida.

Sin embargo, en Europa, con la integración monetaria, el comercio intra-industrial ha tendido a incrementarse, y la especialización que debería haberse producido no ha acaecido, los Estados miembros siguen produciendo todo tipo de bienes. Si la especialización no se da, el riesgo de sufrir un shock asimétrico se reduce, ya que la crisis de oferta que se produzca en un sector económico se estaría produciendo en todas las regiones, con lo que salir de ésta no dependería de que la movilidad laboral entre Estados miembros fuese perfecta. La única ayuda provendría de la movilidad laboral entre regiones de un mismo Estado miembro, entre las que los shocks siguen siendo asimétricos, o incluso, de la flexibilidad salarial que dependerá del nivel de centralización en la negociación, pero respecto a la cual, hoy por hoy, la experiencia nos deja poco abiertas las puertas. La única solución que se nos antoja posible en estas circunstancias, es la existencia de un presupuesto altamente centralizado, algo de lo que Europa parece encontrarse bastante lejos, tal y como expresan Sala i Martín y Sachs, quienes llegaron a la conclusión de que mientras en Estados Unidos el reajuste vía presupuesto federal ante una crisis alcanzaría el 40%, en la Unión Europa se llegaría al 0,5%. Por eso y aunque son muchos los motivos que reclaman una mayor coordinación fiscal en la Unión Europea, todavía nos encontramos muy lejos de alcanzar el nivel norteamericano, ya que el presupuesto comunitario que existe actualmente se dedica más a la igualación de los Estados miembros, que a la creación de un seguro monetario que nos permita salir de las crisis, como afirma Eichengreen[148].

Con lo hasta ahora expuesto no parece muy positiva la formación de la Unión Monetaria, ya que Europa carece de las características esenciales para construir un Área Monetaria Óptima. Si bien, Europa sigue avanzando en su proceso de integración, cabe por lo tanto preguntarse ¿Qué nos lleva a querer crear un Área Monetaria?. Lógicamente sus grandes beneficios que superan con creces a los costes.

En cuanto a los ***beneficios*** que se pueden obtener de la Unión Monetaria, hay que destacar en primer lugar la reducción de la incertidumbre en el tipo de cambio, lo que reduce la prima de riesgo incorporada en el tipo de interés real, provocándose así crecimientos en las inversiones productivas al hacerse atractivos proyectos que en un primer momento, y dado el alto

(147) La especialización productiva no tiene porque ser sólo sectorial, sino que yendo más allá, podemos encontrarnos con especializaciones dentro de un sector, lo que haría que el comercio intra-industrial no fuese incompatible con la especialización productiva.

(148) EICHENGREEN, B., (1993). "European Monetary Unification", *Journal of Economic Literature vol XXXI*, Nashville, Ed. American Economic Association, Septiembre 1993, Vol XXXI. pp 1321-1357.

coste del capital no lo eran, al tiempo que se eliminan gastos del Gobierno al reducirse los intereses de la deuda pública. Asimismo, la reducción en las fluctuaciones del tipo de cambio favorece el comercio intra-comunitario, y la integración de los mercados, al abolir la discriminación de los precios y reforzar su estabilidad, mejorándose la asignación eficaz de recursos, y consecuentemente el crecimiento económico y la competitividad de Europa a nivel internacional.

Por otro lado, la introducción de la moneda única permitirá ahorrar una cantidad importante de dinero, tanto a los Gobiernos, como a los ciudadanos que viajen o comercien con otros países de la Unión, ya que las comisiones bancarias por el cambio de monedas desaparecerán.

Finalmente, hay que resaltar la importancia que para la Comunidad Europea puede tener el hecho de que su moneda se convierta en divisa de uso internacional en los intercambios comerciales o en las operaciones financieras, compartiendo, o incluso desplazando en este papel, a las monedas de mayor relevancia a nivel internacional, como pueden ser el dolar o el yen. Al mismo tiempo el Euro, al adquirir la categoría de moneda de reserva internacional, podría convertirse en el elemento que el Sistema Monetario Internacional ha estado necesitando para su mayor estabilidad desde que el Sistema de Bretton Woods se vino abajo al romper el dolar su paridad respecto al oro.

Estos beneficios se dejarían notar principalmente en variables macroeconómicas, que experimentarían resultados muy favorables dada la estabilidad de precios que se alcanzaría, consecuencia directa de la mayor credibilidad y anticipación en la lucha diaria contra la inflación, la mejora en las finanzas públicas al eliminarse la discrecionalidad de las autoridades nacionales en la aplicación de la Política Económica, como ya se dijo anteriormente, y en el mayor crecimiento económico derivado, no sólo de las menores fluctuaciones en el tipo de cambio que no podrá seguir siendo utilizado para corregir desequilibrios en la Balanza de Pagos y reducir las pérdidas de los deudores, sino también de los tipos de interés más bajos y estables, de la ampliación del mercado, del atractivo del Euro como moneda internacional y de la expansión del mercado de capitales a nivel europeo.

En cuanto a los ***costes*** que la integración puede generar, cabe destacar en primer lugar, como coste más representativo, la pérdida de independencia monetaria al entrar en juego el Banco Central Europeo con su Política Monetaria Única. Sin embargo, debe advertirse que esta pérdida es sólo relativa ya que, actualmente, dada la fuerte interdependencia económica existente entre los países, la autonomía de las políticas económicas es limitada, y además ésta autonomía sería sustituida por una soberanía compartida dónde todos los países miembros serían escuchados, aunque la decisión final correspondería a los Órganos de decisión del Banco Central Europeo.

En segundo lugar, y como último coste importante que la integración acarrearía a los Estados miembros, figura la renuncia al tipo de cambio como instrumento de ajuste ante desequilibrios económicos. Si bien es cierto que se renuncia a este instrumento al establecer la

moneda única y fijar los tipos de cambio de forma irrevocable, se debe resaltar el hecho de que la renuncia no es tan significativa como muchos quieren hacer creer. Por una parte, las variaciones del tipo de cambio no son el mejor instrumento con el que se cuenta para corregir los desajustes que un país en crisis pueda presentar. Además, si se tiene en cuenta que como afirmó Mundell[149], la estabilización económica se hace más costosa cuanto mayor sea el número de monedas existentes en el área, la utilización de los tipos de cambio flexibles puede resultar incluso perjudicial para el país, lo que queda confirmado por el hecho de que a largo plazo recurrir al tipo de cambio para los reajustes económicos puede no sólo generar efectos secundarios, al beneficiar a unos países a costa de otros que verían como su tipo de cambio se revalúa, perdiendo competitividad internacional en el comercio de bienes, sino también retrasar la búsqueda de una solución más eficaz. Por otro lado, renunciar a las variaciones del tipo de cambio como instrumento de ajuste, será tanto más costoso cuanto más difiera la estructura productiva del país, de la del resto de Estados miembros de la Unión. Como la estructura productiva de los Estados miembros tiende a asimilarse a las del Área, algo que ya se ha comentado, el renunciar al tipo de cambio flexible no resultará excesivamente costoso para un país del Área, y resultará aún menos costoso cuanto más integrada esté el Área como dijo Friedman[150].

Finalmente, hay que recordar lo que Mundell[151] dice respecto a los ajustes de la Balanza de Pagos con tipos de cambio flexibles. Los ajustes de la Balanza Comercial se logran con variaciones en la Balanza de Capital, más que con variaciones de tipo de cambio, lo que indica que los tipos de cambio flexibles no son un instrumento imprescindible en los ajustes comerciales.

Los costes de la integración total están ahí, y no deben ser olvidados, pese a no tener la misma relevancia que los beneficios que reportará. Sin embargo, el hecho de que los costes económicos sean inmediatos, especialmente para los países más pobres, mientras los beneficios se obtengan sólo en el largo plazo, dejándose entrever en el corto sólo los de naturaleza política y abstracta, es lo que puede restar incentivos a la incorporación a la Unión Monetaria Europea. Por ello hay que recurrir al análisis coste-beneficio que nos permita, en la medida de lo posible, hacer una comparación adecuada, y determinar por qué, pese a que la Unión Monetaria Europea no parece ser un Área Monetaria Óptima, al menos en comparación con los Estados Unidos, lo que eleva la relevancia de los costes, los Estados miembros siguen adelante en el proceso de

(149) MUNDELL, R. A. (1997). "Updating the agenda for Monetary Union". En FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1997). *Optimum Currency Areas. New analytical and policy developments*. Washington, Ed. Fondo Monetario Internacional, 1997. pp 29-47.

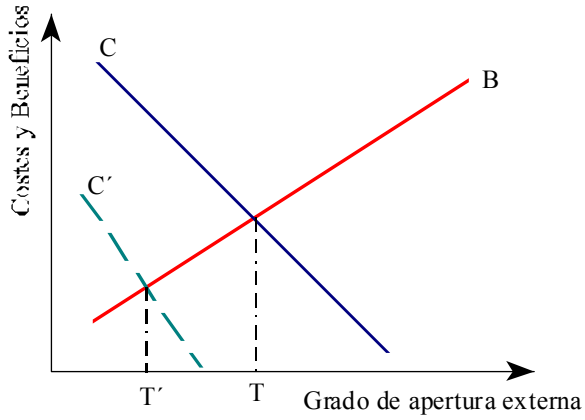
(150) FRIEDMAN, M. (1973) "Contemporary Monetary Problems" *Rev. Economic Notes vol 2 nº 1*, Minnessota, Ed. St. Paul, Enero-Abril 1973 Vol 2 nº 1. pp 5-18.

(151) MUNDELL, R. A. (1997). "Updating the agenda for Monetary Union". En FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1997). *Optimum Currency Areas. New analytical and policy developments*. Washington, Ed. Fondo Monetario Internacional, 1997. pp 29-47.

integración. El análisis dará como resultado una decisión favorable a la participación, sólo si los beneficios superan a los costes.

En la figura 61 se comparan los costes y beneficios de la integración de un Estado miembro en relación con el grado de apertura externa de la economía, de modo que como mínimo tendrá que darse un nivel de apertura (T), para que el país sienta interés por adherirse a Europa.

FIGURA 61.- Análisis Coste-Beneficio de la Unión Monetaria.



Fuente: GRAUWE, P. (1994). Teoría de la Integración Monetaria. Hacia la Unión Monetaria Europea. (1ª edición). Madrid, Ed. Colegio de Economistas de Madrid, ediciones Celeste. 1994.

En la tabla 10 se recogen los grados de apertura de los países integrantes de la Unión Europea desde 1992 hasta 1996, pudiéndose comprobar que, sólo Bélgica, Luxemburgo, Irlanda Holanda, Suecia y Reino Unido, economías muy pequeñas, tienen índices que alcanzan valores superiores al 50%. De ello se podría deducir que sólo estos Estados miembros tendrían fuertes incentivos para integrarse en un área monetaria óptima, pero esto no es totalmente cierto.

TABLA 10.- Índices de apertura externa intra-comunitaria entre 1992-1996.

	Grado de apertura intra-comunitaria de los países de la Unión				
	1992	1993	1994	1995	1996
Bélgica y Luxemburgo	0,908488158	0,871802718	0,910435409	0,950576795	0,972604858
Dinamarca	0,363703083	0,347228376	0,361229516	0,384515849	0,37406353
Alemania	0,264063463	0,219782712	0,228446597	0,241190272	0,246169383
Grecia	0,229486442	0,204441244	0,201657628	0,213679267	0,198598625
España	0,18224324	0,187012764	0,220695066	0,250516249	0,261645073
Francia	0,25744447	0,227712367	0,24550339	0,253941516	0,254189393
Irlanda	0,705671986	0,701559392	0,751496125	0,800851485	0,77294723
Italia	0,188455274	0,188952248	0,210304749	0,239690579	0,221070299
Holanda	16,48038537	14,38663135	14,61192325	15,87743011	15,91700583
Austria	0,212595377	0,192436221	0,19985774	0,222531194	0,223662081
Portugal	0,20317292	0,166519345	0,174635043	0,183614469	0,204909127
Finlandia	0,297388517	0,283887009	0,336073728	0,402511492	0,393660331
Suecia	0,621792719	0,664362229	0,674453517	0,734549298	0,754518732
Reino Unido	0,93911886	1,151124892	1,230800284	1,224056067	1,203178334
Total europeo	0,282920526	0,265782025	0,285031059	0,308635046	0,308391294

Nota: El índice de apertura externa se ha calculado $\frac{X+M}{PIB}$

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Por un lado, la evolución de todos los países de la Comunidad ha sido muy favorable en lo que al grado de apertura externa se refiere, al menos a nivel intra-comunitario, lo que se convierte en claro indicador de que los Estados miembros están en el buen camino al querer formar una Unión Monetaria. Por otro lado, y tal vez más significativo aún, sea el hecho de que la Unión Europea sea un movimiento impulsado por los monetaristas, quienes consideran que las variaciones del tipo de cambio no son válidas para realizar los ajustes económicos que el país pueda necesitar ante una crisis, y que por lo tanto los costes de la integración son muy reducidos ya que renunciar al tipo de cambio no supone ningún sacrificio. Esto, gráficamente, se representa a través de la linea de costes (C'), resultando así que los incentivos para integrarse aumentan, siendo suficiente con que el nivel de apertura externa del país alcance el nivel (T'), muy por debajo del que en un principio se había planteado (T).

Pese a que los costes de la integración sean inmediatos, y los beneficios sólo se presenten en el medio-largo plazo, los índices de apertura de las economías de los Estados miembros son lo suficientemente elevados como para que la gran mayoría de los países sientan fuertes incentivos para incorporarse a la Unión Monetaria Europea. Además, hay que tener presente que los costes de la integración tienden a ser minimizados por los Gobiernos, mientras los beneficios se exageran, lo que se puede hacer dada la ausencia de información perfecta en el mercado.

Todo lo hasta ahora dicho permite afirmar que la balanza se inclina a favor de los beneficios, dando la razón a aquellos que consideran que la integración generará ventajas a todos los países que se unan, haciendo surgir a los denominados *"usuarios gratuitos"*[152], ya que los beneficios de la Unión pueden definirse como bienes públicos, cuyas características son, ***la no rivalidad***[153], y ***la no exclusión en el consumo***[154]. Pese a estas peculiaridades de los beneficios y a la aparición de los usuarios gratuitos, la integración seguirá resultando rentable, y contará con el apoyo del público, ya que por extensión a lo que Chubb[155] afirma, se puede decir que, el comportamiento de la economía europea importa cuatro veces más que la nacional, preocupando más el bienestar colectivo que el personal.

En resumen, pese a que un país puede desear no asociarse con otros Estados para:

a) Evitar que éstos puedan beneficiarse de las economías de escala propias.
b) Mantener tasas de inflación distintas a las de la Unión Monetaria Europea, y poder seguir utilizándolas junto a la expansión monetaria como forma de financiar el déficit público.
c) Seguir utilizando el tipo de cambio como instrumento de Política Económica, para generar empleo.
d) No perder su independencia económica.

La Unión Monetaria Europea reporta grandes ventajas que llevan a los países a incrementar su deseo por asociarse a ella, Entre éstos[156]:

a) Reducir los costes de transacción con sus principales socios comerciales.
b) Eliminar los costes de impresión y mantenimiento de la moneda propia.
c) Establecerse como ancla de la Política Económica del Área.
d) Eliminar la discrecionalidad de las autoridades nacionales en la aplicación de la Política Monetaria y la Política Fiscal.

(152) Se denomina usuario gratuito a la persona que disfruta del uso de un bien sin hacer frente a su pago.

(153) Se afirma que un bien presenta la propiedad de no rivalidad en el consumo cuando su consumo por parte de un ciudadano no impide que pueda ser consumido por otros simultáneamente.

(154) Se afirma que un bien presenta la propiedad de no exclusión en el consumo cuando a un coste razonable no se puede impedir que consuma el bien quien no paga por él.

(155) CHUBB, J.E. (1988). "Institutions, the economy and the Dynamics of State Elections", *American Political Science Review vol 82, nº 1*, Washington, Ed American Political Science Association, Marzo 1988, Vol 82, nº 1. pp 133-154.

(156) MUNDELL, R. A. (1997). "Updating the agenda for Monetary Union". En FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1997). *Optimum Currency Areas. New analytical and policy developments*. Washington, Ed. Fondo Monetario Internacional, 1997. pp 29-47.

e) Preservar al tipo de cambio de las continuas variaciones a las que se vería sometido al ser utilizado como instrumento de Política Económica con el que incrementar las ganancias, y reducir las pérdidas de los deudores.
f) Tener un colchón con el que amortiguar los shocks de oferta y de demanda.
g) Ganar competitividad internacional al gozar de una mayor estabilidad macroeconómica, y dotar al mercado de mayor transparencia con las desregulaciones, liberalizaciones, y privatizaciones.
h) Establecerse como bloque, con el poder económico suficiente como para ganar fuerza en las discusiones económicas internacionales, luchar contra el dominio exterior, y mejorar sus términos de intercambio, no sólo con los Estados asociados, sino también con el resto del mundo.

Además, hay que tener presente que las tres condiciones que deben satisfacer las Uniones Monetarias para poder ser consideradas óptimas, la existencia de estabilizadores automáticos, la flexibilidad de los salarios, y la movilidad laboral, no son condiciones previas a la Unión Monetaria, sino, que se pueden conseguir a medida que se avanza en ella.

8.- IMPLICACIONES DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA.

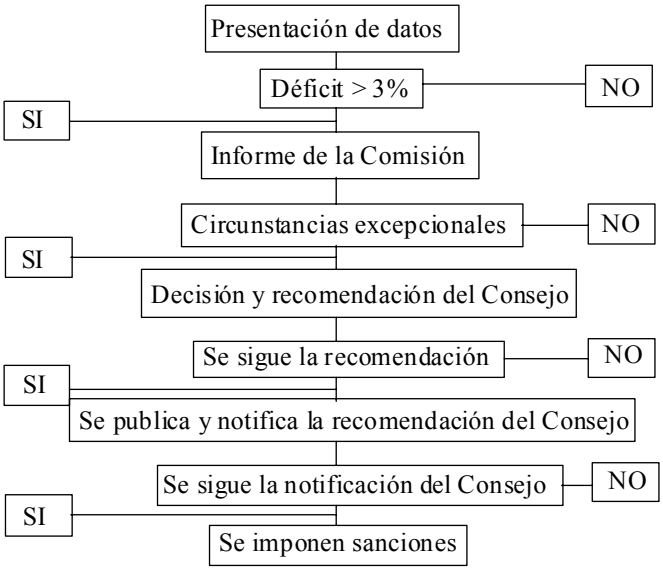
La existencia de la Unión Monetaria Europea, que podrá resultar beneficiosa, dará lugar a la petición por parte de los Estados miembros, así como al establecimiento, de una serie de instituciones y acuerdos de tipo económico que por sus efectos en la Unión Europea no deben ser pasadas por alto. Entre ellas se deben destacar:

Pacto de Estabilidad y Crecimiento: Aunque todos los Estados miembros estaban de acuerdo, fue Alemania quién, no conforme con la exigencia de los criterios de convergencia que ella misma había impuesto, y creyendo conveniente darle credibilidad y estabilidad a la Unión Monetaria Europea una vez la moneda única estuviese en vigor, y los compromisos de Maastricht hubiesen pasado a la historia, propuso en el Consejo Europeo de Dublín de Diciembre de 1996, un ***Pacto de Estabilidad y Crecimiento***, gracias al cuál, se aseguraría el equilibrio fiscal con bajos tipos de interés, y una mayor disciplina y efectividad en el mercado.

Los Estados miembros vieron en la propuesta la realización de sus necesidades, por lo que optaron por aceptar dicho Pacto. Los Estados miembros seguirán siendo responsables de la política fiscal aplicada en sus territorios, aunque se comprometieron a eliminar el déficit estructural, y en cualquier caso, a que éste no superase el nivel del 3% del Producto Interior Bruto, salvo casos excepcionales como, los desastres naturales, o las severas recesiones económicas con reducciones iguales o superiores al 2% en el volumen del Producto Interior Bruto. Para que el Pacto tuviera sentido, se determinó medir el déficit, como la suma de: el déficit del Gobierno central, el regional y el de la Seguridad Social, quedando excluido por tanto, el déficit de las empresas públicas.

El cumplimiento de dicho Pacto está garantizado por la existencia de sanciones bajo la forma de depósitos no remunerados, depósitos formados por un componente fijo del 0,2% del Producto Interior Bruto, y otro variable de 1/10 del exceso del déficit sobre el valor de referencia, no pudiendo la suma de ambas cantidades superar el 0,5% del Producto Interior Bruto. Dichos depósitos serían devueltos a los países si en el plazo de 2 años, una vez hecho el depósito, se adoptan las medidas adecuadas para solventar el déficit. En caso contrario, es decir, si en esos 2 años no se solventa el problema del déficit, el depósito adquiriría la categoría de multa.

CUADRO 11.- Pasos en el Pacto de Estabilidad



Aunque la existencia del Pacto debe considerarse conveniente para la economía europea, el proceso resulta excesivamente lento, consecuencia de la lentitud del proceso, reflejada en el cuadro 11, dónde se ve como, desde la presentación de datos fiscales por parte de los Estados miembros, hasta la imposición de sanciones por parte del Consejo Europeo, es necesario el paso por diez etapas. Hay que reconocer, sin embargo, que su misma complejidad, es la que impulsó a los Estados miembros a su aceptación, por ser la única garantía en el proceso de unificación una vez que el paso definitivo ha sido dado.

El nuevo Sistema Monetario Europeo: Pese a que la gran mayoría de los Estados miembros han seguido adelante en el proceso de unificación, algunos países se han quedado fuera, bien de forma voluntaria, caso de Dinamarca, Gran Bretaña y Suecia bien por no cumplir con los requisitos exigidos para su incorporación, caso de Grecia. Para ayudarles a cumplir el criterio del tipo de cambio de cara a su futura incorporación, y evitar al mismo tiempo que puedan utilizar la política cambiaria, de la que el resto de Estados miembros no podrán servirse,

para obtener ventajas comerciales, la Comunidad se ha visto en la necesidad de mantener un mecanismo de cambios más o menos rígido, pero que deberá existir para mantener la estabilidad y la credibilidad dentro de la Unión, proteger al Mercado Interior, y ayudar a los países ***pre-in*** a incorporarse lo antes posible a la zona del Euro. Además, teniendo presentes dichos objetivos, los *países in*, y los *pre-in* mantendrán estrechas relaciones mutuas de carácter económico y monetario, lo que requiere la coordinación de las políticas económicas.

Pese a todo, el objetivo fundamental del nuevo mecanismo del tipo de cambio es, como recoge calvo Hornero[157], *"asegurar la convergencia hacia la estabilidad macroeconómica [...]. Servirá también de referencia a los Estados para llevar a cabo una política económica y monetaria adecuada."*

La necesidad de este compromiso cambiario la pone de manifiesto el eurodiputado alemán Karl von Wogau al afirmar: *"si no se logra una estabilidad entre el Euro y las otras monedas, seguirá persistiendo el peligro de desmoronamiento del Mercado Único europeo, dado que a pesar de que es necesaria una situación monetaria y financiera creíble, ello no basta".*

En principio, y dado el elevado número de países que se han incorporado al Euro, no hay motivo para que el nuevo sistema de cambios sea muy rígido, ya que los tipos de cambio van a permanecer estables en cualquier caso, al haber sido la integración un movimiento creíble por los mercados. De aquí se deduce que el nuevo régimen cambiario no podrá ser el actual Sistema Monetario Europeo que desapareció el 1 de Enero de 1999 con la fijación irrevocable de los tipos de cambio de las monedas europeas con el Euro, sino otro de nueva construcción.

¿Cómo será entonces el nuevo Sistema Monetario Europeo? La estructura del nuevo mecanismo se acordó en el Consejo Europeo de Dublín los días 13-14 de Diciembre de 1996, tomando en consideración, el objetivo principal de su existencia, que no era otro, que la convergencia hacia la estabilidad macroeconómica, y la pronta incorporación a la zona del euro de los pre-participantes. *"El establecimiento debería seguir el procedimiento común, con márgenes de fluctuación amplios, próximos al ±15% para todos los Estados que deban permanecer en él. Tanto las paridades centrales como las bandas de fluctuación se fijarán exclusivamente en relación al euro, en un esquema denominado de ejes y radios."*[158]

Se dispondrá de intervenciones de apoyo, que entrarán en funcionamiento de forma automática en cuanto alguna de las monedas supere los márgenes del ±15%. Las intervenciones para hacer retornar las monedas a las bandas de fluctuación serán ilimitadas, y corresponderán al Banco Central Europeo, en la medida en que los países hayan hecho esfuerzos en materia de convergencia, y al propio país implicado. Estas intervenciones podrán ser suspendidas si la

(157) CALVO HORNERO, A. (1994). *Integración y regionalismo: principales Acuerdos Regionales*, (1ª edición). Madrid, Ed. Centro de Estudios Ramos Areces, 1994. pp 332-333.

(158) BANCO DE ESPAÑA, (1997). *La Unión Monetaria Europea, cuestiones fundamentales* (1ª edición). Madrid, Ed. Banco de España, 1997. pp 54-55.

intervención pone en peligro el objetivo prioritario de la Unión Monetaria Europea, la estabilidad de precios.

En resumen, los principios del nuevo Sistema Monetario Europeo serán:

a) La adhesión no será obligatoria.
b) La moneda de referencia será el Euro, frente a laque se fijaran unos tipos centrales.
c) Las bandas de fluctuación serán amplias, próximas a las del Sistema Monetario Europeo antiguo del ±15%. En su determinación participarán: el Banco Central Europeo, los ministros de los Estados miembros del área monetaria del Euro, y los ministros y gobernadores de los Bancos Centrales de los Estados miembros no pertenecientes al área monetaria del Euro, pero que sí lo sean del mecanismo de cambios. Al fijar las bandas deberán tener en mente la necesidad de limitar las oscilaciones bilaterales excesivas de los tipos de cambio. En cualquier caso, se permitirá una flexibilidad suficiente para adecuar los diferentes ritmos, grados y estrategias de convergencia económica de los estados miembros no pertenecientes a la zona del Euro.
d) El Banco Central Europeo sostendrá las divisas siempre que la estabilidad de precios y el correcto funcionamiento del mercado único no se vean afectados. A su vez, el Banco Central Europeo exigirá a los Gobiernos de los países de las monedas implicadas, como condiciones previas a su intervención, la actuación directa y comprometida del Gobierno nacional para: sostener la divisa, apoyar otras medidas monetarias y fiscales, y favorecer la convergencia económica. Estas intervenciones coordinadas del Gobierno nacional y del Banco Central Europeo, en caso de ser intra-marginales, se encontrarían sujetas a la aprobación previa del Banco Central emisor de la moneda intervenida.

Moneda única y fijación de los tipos de cambio: Aunque el establecimiento de una moneda única no es imprescindible para el buen funcionamiento del Mercado Único, si lo es la estabilidad de los tipos de cambio, por lo que para lograr ésta, y obtener las ventajas adicionales de la existencia de una sola moneda para los 15 países integrantes, se decidió sustituir las diferentes monedas nacionales por una sola, el Euro. Además, pese a no ser imprescindible si resulta especialmente ventajosa al acelerar el cambio estructural, incrementar la eficiencia productiva, y eliminar las últimas barreras existentes al libre comercio intra-comunitario.

Antes de poner en funcionamiento el Euro, era necesario fijar los tipos de conversión de las monedas nacionales respecto a la nueva moneda, tipos que son invariables. Para fijar el nivel de estos tipos de cambio existían cuatro posibilidades según reconoce Nguyen:[159]

(159) LAVAL, B.; SANZ GÓMEZ Mª M. (1997). "El lento camino hacia la moneda única europea", *Conferencia XII encuentros económicos temáticos de las universidades de la Europa del Sur*. pp 27-30.

a) *"Utilizar como tipos de cambio, los existentes en el mercado del ECU privado el 31 de Diciembre de 1998."*
b) *"Utilizar como tipos de cambio, los que rijan en la cesta del ECU el 31 de Diciembre de 1998."*
c) *"Utilizar el tipo fijo de cada moneda respecto al ECU existente en el Sistema Monetario Europeo."*
d) *"Calcular tipos de cambio medios sobre un periodo y una moneda de referencia que no pertenezca a la cesta."*

La opción elegida no se anunció hasta el 1 de Enero de 1999, el motivo fue evitar en lo posible la especulación. Cada uno de los criterios posibles, tenía sus ventajas y sus inconvenientes. Los dos primeros presentaban el inconveniente de alejarnos de las tasas de conversión reales al haber utilizado en su fijación el tipo de cambio de un día, y no el de un periodo de tiempo que refleja más la evolución del país acercándonos a la realidad. Por su parte, el tercer sistema factible, presentaba el inconveniente de no dar continuidad al valor del Euro. Finalmente, con el cuarto y último sistema, se premiaba la estabilidad, aunque tampoco se daba continuidad al valor del Euro.

Dadas estas ventajas e inconvenientes, se consideró adecuado optar por fijar los tipos de cambio según la media de un periodo y una moneda de referencia exterior a la propia cesta, aunque no podrá garantizarse una cierta estabilidad en esos tipos de cambio hasta que la moneda única hubiera entrado en circulación[160].

Desde que esto ha ocurrido, las entidades de crédito, ya no recibirán ingresos por comisiones en los cambios entre monedas europeas, y una parte importante de sus ingresos se habrá evaporado, lo que les estimulará a iniciar procesos de fusión para alcanzar una posición dominante en el mercado financiero[161].

Las fusiones bancarias están siendo posibles gracias a la mayor coordinación bancaria que existe en Europa, a raíz de las directivas de ordenación del sistema financiero, en especial a la directiva (73/183/CEE) que se ocupa de la libertad de establecimiento y de la libre prestación de servicios.

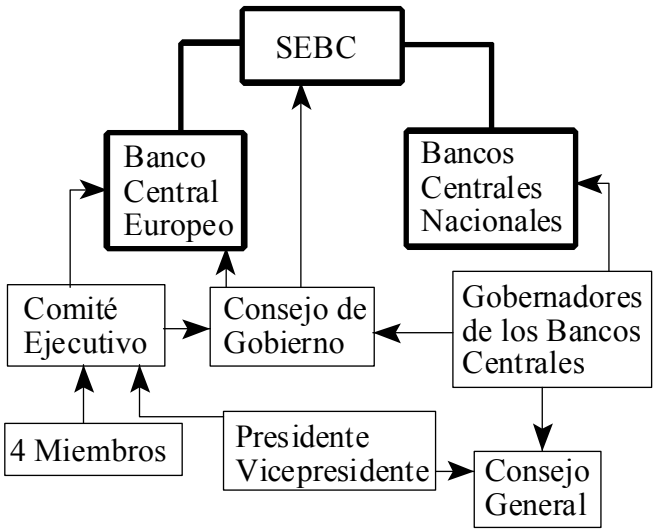
(160) Los tipos de cambio de las monedas europeas se fijaron irrevocablemente respecto al Euro el 31 de Diciembre de 1998. Estos tipos de cambio son: 1 Euro = 40,3399 Francos Belgas = 1,95583 Marcos Alemanes = 166,386 Pesetas Españolas = 6,55957 Francos Franceses = 0,787564 Libras Irlandesas = 1936,27 Liras Italianas = 40,3399 Francos Luxemburgueses = 2,20371 Florines Holandeses = 13,7603 Chelines Austriacos = 200,482 Escudos Portugueses = 5,94573 Marcos Finlandeses.

(161) Una clara muestra de estos procesos de fusión de entidades de crédito la tenemos en la economía española, dónde fusiones entre el Banco Santander y el Central Hispanoamericano, o el Banco Bilbao Vizcaya y Argentaria, han situado a éstas entidades entre las primeras del mercado financiero europeo e internacional, lo que les posibilita un mayor volumen de operaciones, y consecuentemente de ganancias.

La puesta en funcionamiento de la moneda única corresponde al Sistema Europeo de Bancos Centrales, que deberá tener presente los dos principios que deben regir la introducción del Euro: *"Por un lado, la equivalencia legal entre el Euro y las unidades monetarias nacionales durante el periodo transitorio. Por otro lado, el de no obligación/no prohibición, según el cual, los agentes económicos privados podrán utilizar libremente el Euro, pero no será de uso obligatorio, al menos hasta el 1 de Enero del 2002."*[162]

El Banco Central Europeo: Como ya se ha dicho, la entrada en vigor de la tercera fase de la Unión Monetaria Europea supuso la sustitución del Instituto Monetario Europeo que se creó en la segunda fase, por el Banco Central Europeo, que junto a los bancos centrales nacionales, constituye el Sistema Europeo de Bancos Centrales, totalmente independiente, y cuya estructura queda reflejada en el cuadro 12. De acuerdo con ella, *"el Comité Ejecutivo del Banco Central está formado por seis miembros, de entre los cuales se eligió un presidente y un vicepresidente, quiénes se encargan de la ejecución de la Política Monetaria. Por su parte, el Consejo de Gobierno, constituido por los miembros del órgano anterior más los gobernadores de los bancos centrales, diseña, formula y orienta la ejecución de la política monetaria. Finalmente el Consejo General, dónde el presidente y el vicepresidente del Banco Central Europeo, junto a los gobernadores de los bancos centrales nacionales se ocupan de los países temporalmente out."*[163]

CUADRO 12.- Estructura del Sistema Europeo de Bancos Centrales.



(162) BANCO DE ESPAÑA, (1997). *La Unión Monetaria Europea, cuestiones fundamentales* (1ª edición). Madrid, Ed. Banco de España, 1997. pp 85.

(163) BANCO DE ESPAÑA, (1997). *La Unión Monetaria Europea, cuestiones fundamentales* (1ª edición). Madrid, Ed. Banco de España, 1997. pp 64-66.

Sus objetivos son varios, pero todos ellos supeditados a la consecución de la estabilidad de precios. Entre el resto de objetivos, deben mencionarse: El desarrollo equilibrado de las actividades económicas, crecimiento sostenible, un alto grado de convergencia económica, un alto nivel de empleo y protección social, elevar el nivel de vida de los ciudadanos... y además, favorecer la localización eficiente de recursos[164].

Para la consecución de todos estos objetivos, el Banco Central Europeo debe desarrollar una serie de actividades, entre las que merecen mención especial: *"Realizar operaciones de divisas coherentes con el Tratado de Maastricht, poseer y gestionar las reservas oficiales de divisas de los Estados miembros, promover el buen funcionamiento de los sistemas de pagos y, finalmente, aunque quizás la más importante, definir y ejecutar la Política Monetaria de la Comunidad."*[165]

Esta última función del Banco Central Europeo merece ser tratada con especial detalle, por eso le dedicaremos un apartado especial.

La Política Monetaria Única: Su necesidad surge por la introducción de una moneda común, que da lugar a una mayor interdependencia económica entre los Estados miembros, lo que unido a una plena movilidad internacional de capitales, y a la existencia de tipos de cambio fijos, hace imposible que cada país fije de forma autónoma sus políticas monetarias, so pena de que las perturbaciones externas sean más costosas. Por eso ante las opciones posibles, para determinar que dos vértices del triángulo deben imperar, la plena coordinación de las políticas monetarias, el régimen cooperativo, limitando la movilidad de capitales, o el régimen no cooperativo permitiendo la flotación libre de monedas, Europa ha optado por la primera, delegando su aplicación en los bancos centrales nacionales, quienes se harán eco de lo que el Banco Central Europeo establezca[166]. El Banco Central Europeo tiene en exclusiva la capacidad de decidir tanto sobre la estrategia[167], como sobre la instrumentación[168] de la Política Monetaria. En cualquiera de sus decisiones debe tener presente su objetivo primordial, la estabilidad de precios. Entre los beneficios de la estabilidad de precios se destacan los siguientes: mejora la

(164) Para más información, acudir al Protocolo nº 3 sobre los Estatutos del Sistema Europeo de Bancos Centrales y del Banco Central Europeo, del Tratado de Maastricht.

(165) Artículo 105 apartado 2 del Tratado de Maastricht. (Se mantiene en el Tratado de Amsterdam).

(166) Una muestra de la necesidad y la puesta en práctica de esta coordinación es, la reducción coordinada de los tipos de interés por parte de los bancos centrales nacionales dentro de la zona Euro, incluso antes de la entrada en vigor efectiva del Euro.

(167) La estrategia de la Política Monetaria se define como el conjunto de indicadores, reglas y procedimientos de los que se sirve el Banco Central para decidir cómo y cuándo utilizar sus instrumentos para conseguir mejor sus objetivos. Las funciones de la estrategia de la Política Monetaria son: contribuir al proceso interno de toma de decisiones por parte de la autoridad monetaria, y comunicar a los agentes económicos sus propósitos y actuaciones.

(168) Mecanismos accesibles a todas las instituciones financieras de la Unión Europea, y por lo que se ejecuta la Política Monetaria.

transparencia del mecanismo de precios relativos, evitando distorsiones y mejorando la asignación eficiente de recursos, se minimiza la prima de riesgo de la inflación incorporada a los tipos de interés a largo plazo, lo que reduce el nivel de éstos favoreciendo la inversión, al mejorar la redistribución de la renta y la riqueza contribuye a mantener la cohesión social y la estabilidad. De aquí se deduce que los objetivos de producción y empleo se logran más fácilmente con precios estables. Su búsqueda contribuye de la mejor manera posible al cumplimiento de los objetivos generales de la Unión Europea y sus ciudadanos.

Para respetar la consecución del objetivo, el Banco Central Europeo se plantea seleccionar su estrategia respetando los siguientes principios[169]: eficacia, dación de cuentas (la estrategia debe incluir el anuncio público de los objetivos), transparencia, orientación a medio plazo, continuidad, y coherencia con el carácter independiente del Sistema Europeo de Bancos Centrales.

Respetando estos principios, el Sistema Europeo de Bancos Centrales se planteó 5 posibles estrategias para la Política Monetaria en función de las variables elegidas: renta nominal, tipos de interés, tipo de cambio, agregados monetarios y seguimiento directo de la inflación[170]. Respecto a estas posibles variables se puede decir que[171]:

a) Tomar la evolución de la renta nominal como variable objetivo a la hora de fijar la estrategia de la Política Monetaria Única, plantea graves problemas porque esta evolución sólo se conoce con retrasos, y es incapaz de influir en las expectativas de inflación de los agentes económicos, y está sometida a continuas revisiones.
b) La estrategia basada en los tipos de interés tampoco resulta ser la más idónea, dada la dificultad de elegir dentro de todas las estructuras de tipos de interés existentes, una que permita alcanzar la estabilidad de precios, a la que se une la escasa capacidad de control que sobre ellos se tiene.

(169) CALVO BERNARDINO, A.; PAREJO GAMIR, J. A.; RODRÍGUEZ SÁIZ, L.; CUERVO, A. (1999). *Manual del Sistema Financiero Español*, (12ª edición). Barcelona, Ed. Ariel Economía, 1999. pp 132-135.

(170) El hecho de que se considere la evolución del nivel de precios a medio y largo plazo un fenómeno monetario, hace que las variables monetarias contengan información muy útil para el Banco Central Europeo quién define diversos agregados monetarios para guiarse en la ejecución de la Política Monetaria.

(171) CALVO BERNARDINO, A. Y GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.I. (1997). "la política monetaria en la Unión Europea: situación actual y perspectivas futuras", *Rev. Boletín económico del ICE nº 2562*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1997, nº 2562. pp 9-20. QUIROS, G. (1998), "Estrategia e instrumentación de la política monetaria única" Conferencia. pp 3-5. INSTITUTO MONETARIO EUROPEO, (1997). *The single monetary policy in stage three: specification of the operational framework*, (1ª edición), Luxemburgo, Ed Comunidad Europea, 1997. pp 16.

c) Optar por el tipo de cambio supondría reconocer que la Política Monetaria del Sistema Europeo de Bancos Centrales depende de la aplicada por los Bancos Centrales de países ajenos a la Unión Europea, lo que podría provocar tensiones.
d) Los agregados monetarios presentan ciertas ventajas como elementos en los que basar la estrategia de la Política Monetaria, así se podría aprovechar el prestigio del Bundesbank que viene utilizando esta estrategia. Además, la transparencia de la Política Monetaria sería elevada, y las variables principales de ésta serían perfectamente controlables por el Sistema Europeo de Bancos Centrales. Sin embargo, también adolece de problemas como: la inestabilidad de la demanda de dinero y la incertidumbre respecto al carácter discrecional de las intervenciones del Banco Central ante inestabilidades temporales.
e) En cuanto al seguimiento directo de la inflación, es el instrumento con mayor capacidad de influencia en las expectativas de inflación de los ciudadanos, además de contar con un alto grado de transparencia que beneficia la consecución del objetivo final.

Si bien éstas fueron las estrategias inicialmente planteadas como posibles para la Política Monetaria Única en la búsqueda de su objetivo final de estabilidad de precios, el Banco Central Europeo prefirió optar por la aplicación de aquel mecanismo de transmisión que cumplía con las siguientes dos tareas[172]:

a) Debido a que la estrategia de Política Monetaria empleada impone una estructura al proceso de toma de decisiones, la estrategia ha de asegurar que el Consejo de Gobierno disponga de la información necesaria para tomar decisiones de Política Monetaria que permitan mantener la estabilidad de precios.
b) La estrategia de la Política Monetaria es un vehículo de comunicación con el público, y sólo cuando es creíble (los ciudadanos confían en el compromiso de la Política Monetaria respecto a la estabilidad de precios), resulta ser efectiva.

En resumen, la estrategia de la Política Monetaria no sólo debe determinar el objetivo de la Política, sino también, convencer de que éste se alcanzará. Esto hace que en el diseño de la estrategia resulte esencial: conocer como funciona la economía y conocer como las medidas de Política Monetaria aplicadas, afectan a la actividad económica general, así como al nivel de precios vía tipos de interés nominales a corto plazo[173].

(172) BANCO CENTRAL EUROPEO, (1999). *Boletín mensual de Enero de 1999*. Bruselas, Enero 1999.

(173) El cambio de régimen, y la adopción de la Política Monetaria Única, dan lugar a cambios institucionales importantes, y a modificaciones en la estructura de importantes sectores de la economía. Además se modifica la formación de expectativas en el área del Euro. Todos estos cambios pueden llegar a crear inestabilidades en las relaciones entre variables económicas que se estimaron usando datos del pasado, tales como los agregados monetarios, o las carteras de valores. Pero junto a estas
(continúa...)

Conocidos estos aspectos que se acaban de señalar, así como las modificaciones estructurales e institucionales que se pueden llegar a producir, llega el momento de optar por una estrategia, decisión a la que se enfrenta el Banco Central Europeo a finales de 1998. Antes de tomar su decisión, consideró imprescindible que dicha estrategia contase al menos con los 3 elementos siguientes[174]:

a) Una definición cuantitativa del objetivo prioritario de la Política Monetaria Única (estabilidad de precios). Este objetivo lo fijó el Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo en un incremento inter-anual de precios , en el medio plazo, inferior al 2%.[175]
b) Un papel destacado para el dinero, que se convierte en el ancla de la Política Monetaria, ya que la inflación, al menos en el largo plazo, es un fenómeno básicamente monetario. De todos los agregados monetarios existentes, el Banco Central Europeo se ha decantado por M_3[176], para el que ha establecido un valor concreto[177].
c) Una evaluación de las previsiones de evolución futura de los precios y de los riesgos para su estabilidad. Para dicha evaluación se recurrirá a indicadores tales como: salarios, tipos de cambio, precios de los valores de renta fija, indicadores de política fiscal, diversas medidas de actividad real, índices de precios y costes, curva de rendimientos, y encuestas de los consumidores.[178]

(173) (...continuacion)
inestabilidades, se aumenta la transparencia en la fijación de precios, lo que intensifica la competencia y la innovación, así como el consumo y la inversión.

(174) CALVO BERNARDINO, A.; PAREJO GAMIR, J. A.; RODRÍGUEZ SÁIZ, L.; CUERVO, A. (1999). *Manual del Sistema Financiero Español*, (12ª edición). Barcelona, Ed. Ariel Economía, 1999. pp 135-137.

(175) El hecho de que en la definición del objetivo se incluya la palabra incremento, indica claramente que la deflación no se considera acorde con la estabilidad de precios.

(176) El agregado monetario M_3, definido de forma amplia incluye: la circulación fiduciaria, los depósitos convencionales de los agregados monetarios amplios, las participaciones de fondos del mercado monetario, los valores de renta fija emitidos por las instituciones monetarias y financieras, las cesiones financieras, y cualquier valor distinto de las acciones, siempre que su periodo de vigencia no supere los 2 años.

(177) El valor de referencia cuantitativo otorgado al crecimiento de M_3 debe satisfacer las 2 siguientes características. Por un lado, el valor de referencia debe ser coherente con la estabilidad de precios, para lo que es necesario que el dinero mantenga una relación estable con el nivel de precios, estabilidad que se evalúa en función de la demanda de dinero. Por otro lado, las desviaciones prolongadas del crecimiento monetario respecto al valor de referencia, indica un riesgo para la estabilidad de precios a medio plazo, por lo que el agregado monetario debe ser perfectamente controlable, y su crecimiento debe convertirse en indicador adelantado de la evolución del nivel de precios.

(178) El motivo de considerar todos estos indicadores se deba a que, los datos monetarios no constituyen un resumen completo de toda la información sobre la economía que se requiere para desarrollar una Política Monetaria adecuada para el mantenimiento de la estabilidad de precios.

Estos dos últimos elementos se convierten en los pilares de la Política Monetaria Única, lo que permite concluir que es el dinero el elemento que ocupa un lugar destacado en la estrategia de la Política Monetaria. Se construye así, una estrategia a dos niveles con un objetivo último, la estabilidad de precios, un objetivo intermedio, el agregado monetario M_3, una variable operativa que es el tipo de interés a corto plazo, y una serie de instrumentos.

La variable esencial de esta estrategia de Política Monetaria es por tanto el agregado monetario, para el que en Diciembre de 1998, el Consejo de gobierno del Banco Central Europeo decidió establecer un valor de referencia, sirviéndose de la relación entre el dinero, los precios, el Producto Interior Bruto real, y la velocidad de circulación del dinero, valor que permitirá un crecimiento anual del 4,5% para M_3[179].

Por su parte, los instrumentos de los que se sirve la Política Monetaria para alcanzar sus objetivos se caracterizan en términos generales por: su eficiencia operativa (deben permitir al Sistema Europeo de Bancos Centrales el logro de sus objetivos, para lo que las señales de Política Monetaria deben distribuirse de forma uniforme), su simplicidad y transparencia, su acceso no discriminatorio a la liquidez del Sistema Europeo de Bancos Centrales, su subsidiaridad (con loa que se hace referencia a su ejecución descentralizada siempre que no se perjudique su eficiencia o su carácter único), su armonización entre los diferentes Estados de la zona Euro, y su respeto a la economía de mercado.

Los instrumentos de los que se sirve el Sistema Europeo de Bancos Centrales para lograr la estabilidad de precios son[180]:

a) Operaciones de mercado abierto, cuyos objetivos son: el control del tipo de interés, la gestión de la liquidez del mercado, y la orientación de la Política Monetaria. Estas operaciones se dividen en cuatro categorías:
   a.$_1$) Operaciones principales de financiación, con las que se inyecta liquidez de frecuencia mensual y vencimiento de dos semanas. Estas operaciones las ejecutan

(179) Para más información sobre el agregado monetario M_3, elemento básico de la Política Monetaria Única, así como sobre la determinación de su valor de referencia, acudir al Boletín mensual del Banco Central Europeo de Febrero de 1999.

(180) BANCO CENTRAL EUROPEO, (1998). *La Política Monetaria en la tercera etapa: documentación general sobre instrumentos y procedimientos de Política Monetaria del Sistema Europeo de Bancos Centrales.* (1ª edición). Bruselas, Ed. Banco Central Europeo, 18 de Septiembre de 1998. CALVO BERNARDINO, A.; PAREJO GAMIR, J. A.; RODRÍGUEZ SÁIZ, L.; CUERVO, A. (1999). *Manual del Sistema Financiero Español*, (12ª edición). Barcelona, Ed. Ariel Economía, 1999. pp 137-142. Y CALVO BERNARDINO, A. Y GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J.I. (1997). "la política monetaria en la Unión Europea: situación actual y perspectivas futuras", *Rev. Boletín económico del ICE nº 2562*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1997, nº 2562. pp 9-20.

los Bancos Centrales nacionales mediante subastas estándar[181], y constituyen el grueso de la financiación del sistema crediticio.

a.$_2$) Operaciones de financiación a más largo plazo, con la que se inyecta liquidez de frecuencia mensual y vencimiento trimestral. Las ejecutan los Bancos Centrales nacionales mediante subastas estándar para proporcionar a las entidades financiación adicional a más largo plazo.

a.$_3$) Operaciones de ajuste, cuyo objetivo es gestionar la liquidez del mercado y controlar los tipos de interés, sirviéndose de operaciones temporales en forma de swaps de divisas y captación de depósitos a plazo fijo. Las ejecutan los Bancos Centrales nacionales a través de subastas rápidas[182] y procedimientos bilaterales[183].

a.$_4$) Operaciones estructurales realizadas a través de operaciones temporales y emisiones de certificados de deuda, ambas llevadas a cabo mediante subastas estándar. También se pueden realizar a través de transacciones en firme, que se ejecutan mediante procedimientos bilaterales.

b) Facilidades permanentes, cuyos objetivos son: proporcionar y absorber liquidez a un día, señalar la orientación general de la Política Monetaria, y controlar los tipos de interés del mercado a un día. Para su logro cuenta con dos tipos de facilidades:

b.$_1$) Facilidades marginales de crédito, que permiten obtener liquidez a un día del Banco Central nacional contra activos de garantía. El tipo de interés de este tipo de créditos se constituye en límite máximo para el tipo de interés del mercado a un día.

b.$_2$) Facilidades de depósitos, que permiten realizar depósitos a un día con los Bancos Centrales nacionales. El tipo de interés de estas facilidades se constituye en límite mínimo para el tipo de interés del mercado a un día.

c) Sistema de reservas mínimas, cuyas funciones fundamentales son: estabilizar los tipos de interés del mercado monetario; suavizar las fluctuaciones diarias de liquidez, ya que los excedentes diarios de reservas pueden compensarse con sus déficit diarios, haciendo innecesarias las intervenciones frecuentes del Banco Central en el mercado monetario; y ampliar el déficit de liquidez del sistema bancario, ya que éste refuerza la capacidad de control del Banco Central sobre los tipos de interés del mercado monetario. Para alcanzar

(181) Las subastas estándar, que pueden ser: a tipo fijo (si se específica de antemano el tipo de interés, y las entidades participantes pujan sólo por la cantidad de dinero), o a tipo variable (si las entidades participantes pujan tanto por la cantidad de dinero, como por el tipo de interés), se ejecutan dentro de un periodo de veinticuatro horas desde el anuncio d ela subasta, hasta la certificación del resultado.

(182) Las subastas rápidas se ejecutan dentro de un periodo de una hora, pudiendo el Sistema Europeo de Bancos Centrales, seleccionar un número limitado de entidades para participar en ellas.

(183) Los procedimientos bilaterales, que se caracterizan porque el Sistema Europeo de Bancos Centrales realiza una transacción con una entidad o con un grupo reducido de entidades, sin recurrir a las subastas.

estos objetivos es necesario determinar el nivel de reservas mínimas resultante de la aplicación de un coeficiente de caja que se determina para cada institución en función de los elementos de su balance[184]. Estas reservas se remuneran al tipo de interés medio de las subastas semanales durante el periodo de mantenimiento.

En el cuadro 13 se recogen los instrumentos de la Política Monetaria Única, así como sus operaciones, tipos de transacciones, vencimientos, frecuencias, y procedimientos de actuación.

Durante estos meses la experiencia adquirida ha sido favorable, las entidades de contrapartida demostraron haber adquirido un conocimiento adecuado del funcionamiento del nuevo sistema, las operaciones principales de financiación han desempeñado el papel previsto de proporcionar la liquidez al sistema bancario y controlar los tipos de interés a corto plazo, los tipos de interés han estado limitadas por los tipos aplicados a las facilidades permanentes. Finalmente, el mecanismo de promediación del sistema de reservas mínimas ha permitido suavizar las fluctuaciones diarias de liquidez, no siendo necesario realizar operaciones de ajuste[185].

MIGUEL DE CERVANTES

(184) Con carácter general, este coeficiente de caja se sitúa en el 2%

(185) BANCO CENTRAL EUROPEO, (1999). *Boletín mensual de Mayo de 1999*. Bruselas, Mayo 1999.

CUADRO 13.- Operaciones de Política Monetaria del Sistema Europeo del Bancos Centrales.

Operaciones de Política Monetaria	Tipos de transacciones		Vencimiento	Frecuencia	Procedimiento
	Inyección de liquidez	Absorción de liquidez			
Operaciones de mercado abierto					
Operaciones principales de financiación	Operaciones temporales		Dos semanas	Semanal	Subastas estándar
Operaciones de financiación a más largo plazo	Operaciones temporales		Tres meses	Mensual	Subastas estándar
Operaciones de ajuste	Operaciones temporales Swaps de divisas	Operaciones temporales Swaps de divisas Captación de depósitos a plazo fijo	No estandarizado	No regular	Subastas rápidas Procedimientos bilaterales
	Compra de valores en firme	Venta de valores en firme		No regular	Procedimientos bilaterales
Operaciones estructurales	Operaciones temporales	Emisión de certificados de deuda	Estandarizados/No estandarizados	Regular/No regular	Subastas estándar
	Compra de valores en firme	Venta de valores en firme		No regular	Procedimientos bilaterales
Facilidades permanentes					
Facilidades marginales de crédito	Operaciones temporales		Un día	Acceso a discreción de las entidades de contrapartida	
Facilidades de depósito			Un día	Acceso a discreción de las entidades de contrapartida	

Fuente: Banco Central Europeo.

Capítulo 4.b

POLÍTICA COMERCIAL COMÚN DE LA UNIÓN EUROPEA.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

1.- PANORAMA EUROPEO SOBRE LA POLÍTICA COMERCIAL.

1.1.- Avances en la consecución del Mercado Interior.

1.1.1.- Eliminación de aranceles internos.

1.1.2.- Libro Blanco sobre el Mercado Único.

1.2.- Barreras comerciales de la Unión en sus relaciones con el exterior.

1.2.1.- Régimen sobre las importaciones, defensa comercial.

1.2.1.1.- Arancel Aduanero Común. Sistema TARIC..

1.2.1.2.- Medidas Antidumping.

1.2.1.3.- Medidas Antisubvención.

1.2.1.4.- Medidas de Salvaguardia.

1.2.1.5.- El Instrumento para Obstáculos Técnicos al Comercio.

1.2.1.6.- El Reglamento de Obstáculos al Comercio.

1.2.1.7.- Otros instrumentos de defensa comercial utilizados por la Unión Europea.

1.2.2.- Régimen sobre las exportaciones.

1.- PANORAMA EUROPEO SOBRE LA POLÍTICA COMERCIAL.

Desde sus comienzos, con el *Tratado de Roma*, la Comunidad Económica Europea ha mostrado una gran preocupación por el tema comercial. La consecución de su objetivo básico, "el desarrollo económico y armonioso de todos los países que se integran", requiere la aproximación de las políticas nacionales y la aplicación de políticas de mercado común, en definitiva una mayor colaboración entre los Estados miembros. Dicha colaboración afecta también a la política comercial, de modo que los Estados miembros se responsabilizaron en la creación de una Unión Aduanera que facilitase el comercio interno y externo. Sin embargo, se hace necesario reconocer que su preocupación no siempre se ha manifestado de la misma forma, sino que, a lo largo del tiempo, ha sufrido importantes transformaciones. Uno de los principales problemas con los que Europa se ha topado a la hora de desarrollar una política comercial común ha sido el determinar hasta dónde deberían extenderse sus objetivos, es decir, hasta dónde debería llegar.

Pese a este problema, existen razones de peso para establecer una política comercial común. Deben considerarse esenciales para ello los siguientes motivos:

a) La Comunidad es un proyecto con amplias perspectivas, así incluye, una Zona de Libre Comercio, un Mercado Común y una Unión Económica y Política. La libertad de circulación de bienes, servicios, factores y capital entre los Estados miembros, que estas integraciones hacen surgir, se hacen incompatibles con la disparidad nacional de políticas comerciales.
b) La fijación de normas comerciales independientes podría haber dado al traste con el programa comunitario al generar externalidades negativas, por lo que se hace inevitable la coordinación de dichas normas entre los Estados miembros.
c) El mantenimiento de instrumentos de política comercial distintos en cada Estado miembro de la Unión Europea, parece poco lógico y difícilmente justificable, desde el punto de vista económico, con la creación de un mercado interno completo.
d) La existencia de una Política Comercial Común servirá para evitar los efectos económicos adversos que pueden surgir como consecuencia de la formación de una Unión Aduanera, al tiempo que facilitará la gestión de los beneficios que de ella puedan derivarse. De hecho favorecerá la competencia dentro del Mercado Europeo, actuando en favor del consumidor.

e) El comercio es el segundo sector en importancia dentro de la Unión Europea, lo que unido a su papel fundamental en el ámbito social y en el desarrollo sostenible y duradero, pone de relieve la necesidad de impulsarlo[186].

Todos estos motivos hacen que, tal y como abogan Ávila Álvarez, Castillo Urrutia y Díaz Mier, frente a las ***tesis intergubernamentalistas*** que defendían una ejecución por parte de los propios Estados miembros, de la Política Comercial Común previamente dictada por la Comunidad, se han impuesto las ***tesis comunitarias*** para las que debe ser la Comunidad, como Órgano Supranacional, la que conduzca en exclusiva, la Política Comercial de los países integrantes, sin dejar cabos sueltos que puedan dar lugar a problemas posteriores de descontrol comercial[187].

Así es que la regulación de la Política Comercial Europea quedó recogida en el Tratado de Roma. Este Tratado fue firmado el 25 de marzo de 1957, y no entró en vigor hasta un año después, en Enero de 1958, siendo sustituído posteriormente, en 1993, por el Tratado de la Unión Europea. En el Tratado de Roma (modificado en la forma, aunque no en el contenido en Maastricht y en Amsterdam) ya se recogió la conveniencia de *"Promover, mediante el establecimiento de un Mercado Común y de una Unión Económica y Monetaria y mediante la realización de las políticas o acciones comunes, un desarrollo armonioso y equilibrado de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad..."*.[188] Ahora bien, es en los artículos siguientes, a partir del 9 en lo que al Mercado Interior se refiere (artículo 23 actual del Tratado de Amsterdam), y a partir del 110 (actual 131 en Amsterdam) en lo que a la Política Comercial Exterior Común se hace referencia, en los que el Tratado de Roma, y posteriormente el de Maastricht, se ocupa con detenimiento de la construcción de esa Unión Aduanera en la que deberá convertirse la Comunidad Europea, y que *"Abarcará la totalidad de los intercambios de mercancías, e implicará la prohibición, entre los Estados miembros, de los derechos de aduana de importación y exportación y de cualesquiera exacciones de efecto equivalente, así como la adopción de un arancel común en sus relaciones con terceros países"*[189].

Sin embargo, lo expresado por Europa en este artículo 9 de Roma, queda algo lejos de lo que debe ser una Unión Aduanera ideal, ya que según el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, por un lado, a nivel interno, no sólo deben eliminarse los derechos de aduana de

(186) Los siguientes datos ofrecidos por Eurostat, ponen de relieve la importancia del comercio en la economía europea:
Existen en la Unión Europea más de 4,5 millones de empresas comerciales.
El comercio en la Unión Europea ofrece trabajo a 22 millones de personas, el 16% de la fuerza de trabajo.
El comercio representa el 13% de todo el valor añadido en la Unión Europea.

(187) ÁVILA ÁLVAREZ, A.; CASTILLO URRUTIA, J. A. Y DÍAZ MIER, M. A. (1997) *Política comercial exterior de la Unión Europea* (1ª edición). Madrid, Ed Pirámide 1997. pp 88.

(188) Artículo 2 del Tratado de la Unión Europea. (Se mantiene en el Tratado de Amsterdam)

(189) Artículo 9 del Tratado de la Unión Europea.

importación y exportación y cualquier exacción de efecto equivalente, sino cualquier reglamentación comercial restrictiva entre los territorios constitutivos de la Unión. Y por otro lado, a nivel externo, deben establecerse aranceles comunes frente a terceros países, y deben unificarse las reglamentaciones del comercio del área integrada con el exterior, en todos los Estados miembros de la Unión.

Es precisamente el régimen establecido por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio el que mayor sentido tiene, ya que el Mercado Interior implica la libre circulación de mercancías con los países integrados, y carece totalmente de significado que un país prohíba la entrada en su territorio a los artículos procedentes de un determinado territorio ajeno al área, pero que éstos puedan entrar a través de otro país comunitario que si lo permite, o que un país imponga aranceles elevados a un producto en cuestión, pero que éstos puedan ser eludidos al introducirse en la Unión Europea a través de otro país con aranceles más bajos. Para evitar estos conflictos se establecieron las denominadas normas de origen.[190]

En el caso de la Unión Europea, se permite a las instituciones correspondientes exigir que el origen de las mercancías se justifique con la presentación de un certificado de origen, o bien, y en caso de duda fundada, con cualquier justificante complementario[191].

El certificado de origen que se exija en el momento de la importación deberá responder según Díaz Mier y Hernando Moreno a las condiciones siguientes[192]:

a) Haber sido expedido por un organismo que ofrezca las garantías necesarias.
b) Contener todas las indicaciones necesarias para la identificación de las mercancías.
c) Certificar sin ambigüedad, que la mercancía es originaria de un determinado país.

En cualquier caso, no se podrá exigir nunca la presentación de un certificado de origen, si el bien importado es de escaso valor, a los equipajes de los viajeros, a las mercancías contenidas en paquetes postales, objetos de arte, colección o antigüedades, como tampoco se podrá hacer sobre las expediciones despachadas en régimen de viajeros.

Las normas de origen incrementaban en parte la lentitud del proceso exportador e importador de la Unión Europea[193], y elevaban su coste debido a las comprobaciones que su

(190) El concepto de norma de origen se encuentra definido en el pie de página 67.Para la determinación del lugar de procedencia de los bienes importados la Unión Europea creó un comité administrativo especial, el denominado Comité de Origen.

(191) Podrá existir duda fundada cuando la mercancía objeto de importación no se haya obtenido enteramente en un determinado país.

(192) DÍAZ MIER, M. A.; HERNANDO MORENO, J. Mª. (1996). Técnicas de comercio exterior II, (1ª edición). Madrid, Ed. Pirámide, 1996. pp 38.

(193) La política comercial aplicada por la Unión Europea, en especial sus instrumentos de defensa comercial y la firma de Acuerdos comerciales, hacen que los intercambios de bienes y servicios se

(continúa...)

existencia exige. Por eso los Estados miembros se ven obligados a revisar sus intenciones para el desarrollo de una política comercial común, lo que supuso[194]:

a) La pérdida de soberanía nacional en lo que a la Política Comercial se refiere. Es decir, los Estados miembros pierden cualquier capacidad de control sobre la Política Comercial, y ésta pasa a estar en manos del Organismo Supranacional Comunitario[195].
b) La Política Comercial Común se decide por mayoría cualificada, no existiendo por tanto posibilidad de escape, ni de imposición de criterios, es resultado del consenso entre los países integrados, quienes tras la pertinente votación toman las decisiones oportunas.
c) Obliga al establecimiento de un arancel y de un régimen de comercio común frente a terceros, para evitar en la medida de lo posible la competencia desleal, y la aplicación de las, tan criticadas, normas de origen.
d) Se imposibilita a los Estados miembros, para negociar de forma independiente la firma de, Acuerdos Comerciales con terceros países.
e) Implica la supresión de obstáculos a los intercambios entre los Estados miembros.

Sin embargo, habrá de tenerse presente que la separación entre la Política Comercial Interna y la Externa, aunque existe, y de hecho la Unión Europea, ha dado tratamiento diferenciado a una y otra, mantienen fuertes nexos de unión, lo que les ha llevado a avanzar de la mano, aunque la Política Comercial Interna siempre ha ido por delante de la Externa en ese camino.

Es más, cada una de las implicaciones que supuso la Política Comercial Común está íntimamente ligada a la primera, lo que impide adoptar decisiones de forma independiente. Estos aspectos serán objeto de análisis detallado, estableciendo la correspondiente diferenciación entre la Política Comercial Interna que es en la que más se ha avanzado, y de la que se puede decir que, salvo ciertos conflictos aislados, su existencia es ya una realidad, y la Externa, en la que se están haciendo importantes progresos en los últimos años, tanto en la firma de Acuerdos con terceros, como en la elaboración de normas comunes para regular las importaciones y las exportaciones.

---

(193) (...continuacion)
vean en parte entorpecidos, reduciéndolos y prolongando el tiempo que se requiere hasta que las exportaciones e importaciones se hacen efectivas. Las normas de origen como un instrumento de política comercial más no hace sino incrementar la lentitud en el intercambio de bienes y servicios entre países.

(194) CARDERERA SOLER, L. (1997). "La política comercial española: diez años de política comercial común", *Rev. Información Comercial Española ICE, nº 766*, Madrid. Ed Ministerio de Economía y Hacienda, Octubre-Noviembre 1997, nº 766, pp 31-46.

(195) La política comercial común pasa a estar controlada por el Consejo, organismo supranacional. Pero al estar en él representados todos los Estados miembros, dicha política sigue siendo decisión, en este caso por consenso mayoritario y no de forma individualizada, de los Estados integrantes.

Asimismo, veremos en que medida, las relaciones comunitarias se han visto afectadas por la evolución favorable de la política de intercambio de mercancías.

1.1.- Avances en la consecución del Mercado Interior.

La Unión Europea pronto dio los primeros pasos en favor de un Mercado Interior Único. En la década de los 60's se inició la progresiva abolición de los derechos arancelarios y de las restricciones cuantitativas entre los Estados miembros, y sólo unos años más tarde, aunque uno antes de lo esperado, en 1968, las barreras arancelarias en el comercio intra-comunitario ya habían desaparecido.

Sin embargo, el Mercado Interior no se logró en 1968, las barreras comerciales que entorpecían los intercambios de bienes y servicios entre los Estados miembros, seguían existiendo. La Unión Europea no podía ser considerada un único mercado, ya que los obstáculos técnicos y fiscales se contaban a miles. Los mercados nacionales seguían fragmentados y consecuentemente también lo estaba el Comunitario. En 1973 el Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea emite sentencia respecto al llamado *"Cassis Dijon"*[196] de modo que la armonización técnica dentro de la Unión Europea está cada vez más cerca. El Libro Blanco sobre el Mercado Único se convierte en el paso definitivo, y es a partir del 1 de Enero de 1993, cuando los conceptos de importación y exportación intra-comunitarias pierden toda su significación. Es entonces, cuando los Estados miembros de la Unión Europea, pueden pasar a considerarse, parte de un solo mercado, aunque como se verá más adelante esto es sólo a priori, y las barreras a los intercambios siguen existiendo[197].

1.1.1.- Eliminación de aranceles internos.

La firma del Tratado de Roma, supuso la progresiva eliminación de las barreras arancelarias entre los Estados miembros. La aplicación de dicha abolición, el no incremento de los aranceles existentes, y el no establecimiento de nuevos, se recoge en la sección primera del capítulo 1 del Tratado de Roma[198].

Con el compromiso presente, y el periodo concedido para su finalización aún presente en la memoria de todos, los Estados miembros comenzaron a aplicar las reducciones a las que

(196) La sentencia Dijon afirma, que todo producto fabricado y comercializado legalmente en un Estado miembro debe poderse vender en otro Estado miembro.

(197) La escasa armonización fiscal, y la integración todavía imperfecta entre los Estados miembros, son algunas de las barreras existentes a los intercambios de bienes y servicios entre los Estados miembros.

(198) Con el actual Tratado de Amsterdam, la sección primera del capítulo ha quedado reducida al artículo 25, anteriormente artículos 12 a 17.

libremente se habían ofrecido. Para ello tomaron como derecho base el que el 1 de Enero de 1957 recaía sobre cada producto objeto de intercambio.

Las reducciones de aquellos aranceles cuya finalidad fuese únicamente protectora, se emprenderían progresivamente, en tres etapas distintas[199]:

a) Durante la primera etapa, que abarcó los cuatro primeros años de vida del Tratado, se debieron aplicar tres reducciones arancelarias sucesivas. La primera de ellas comenzó un año después de la entrada en vigor del Tratado de Roma. En ella, cada Estado miembro redujo sus aranceles con el resto de países integrantes en un 10%, independientemente del producto afectado. Sólo dieciocho meses más tarde se puso en marcha la segunda disminución que debería ser al menos del 5% para cada producto, siendo la reducción arancelaria global del 10% (unos productos se vieron afectados en mayor medida que otros). La excepción la constituyeron aquellos bienes cuyos derechos superaban todavía el 30% cuyo descenso arancelario no podía por ley, ser inferior al 10%. Finalmente, y antes de que llegasen a su término los cuatro años, se aplicó la tercera y última reducción, siguiendo para ello el mismo criterio que en la inmediatamente anterior. En cualquier caso, se tuvo presente, a la hora de llevar a cabo las reducciones arancelarias, el límite mínimo que debía respetarse, de modo que para cada producto comercializado en el interior de la Comunidad, cada Estado tuvo que reducir sus aranceles al menos en un 25% al final de estos cuatro primeros años.
b) La segunda etapa, también de cuatro años de duración, vino a ser similar a la primera. Las reducciones arancelarias siguieron el mismo criterio, y del mismo modo que en el caso anterior, se llevaron a cabo en tres fases de dieciocho meses de duración las dos primeras, y de un año la última. El compromiso adquirido con la firma del Tratado de Roma obligó a los Estados miembros a aplicar dichos recortes, de modo que al finalizar esta segunda etapa, los derechos aduaneros base sobre cada producto, hubiesen disminuido al menos en un 50%.
c) Durante los dos años que restaban hasta el final de la etapa transitoria, los Estados miembros llevaron a cabo las reducciones necesarias para lograr eliminar los derechos de aduana entre ellos.

La existencia de estas tres etapas no implica la imposibilidad, por parte de los Estados miembros, de aplicar ritmos más acelerados en la supresión arancelaria siempre que la situación económica general, y la del sector económico en particular así lo permitan, tal y como se desprende del artículo 15 del Tratado de Roma, y que actualmente en el Tratado de Amsterdam ha sido derogado..

(199) Artículo 14 del Tratado de la Unión Europea. (Actualmente derogado).

Por otro lado, la reducción de aquellas otras barreras arancelarias, cuya finalidad fuese exclusivamente recaudatoria, debía lograrse en menor tiempo, para lo que era necesario activar el ritmo.

Pese al inconveniente de su existencia, la Comisión autorizó a los Estados miembros a sustituir estos aranceles eliminados por impuestos internos que gravasen en la misma cuantía a la producción tanto interna como externa. El objetivo perseguido era que los gobiernos no acortasen sus ingresos, de modo que no se viesen avocados a sufrir déficits perpetuos.

1.1.2.- Libro Blanco sobre el Mercado Único.

Aunque el fin de la etapa transitoria se había alcanzado, y los aranceles entre los Estados miembros se habían suprimido en 1968, las barreras comerciales intra-comunitarias seguían existiendo, y cada vez que se daban dos pasos hacía adelante parecía retrocederse otro. Nuevos instrumentos que entorpecían las relaciones comerciales fueron surgiendo a raíz de la crisis de 1973, principalmente obstáculos técnicos[200], originados, al menos en parte, por las divergencias en las legislaciones y reglamentaciones sobre la producción y comercialización de los Estados miembros. Barreras a las que se trató de poner fin con la reunión en Copenhague del Consejo Europeo en 1982, en la que se decidió dar prioridad a la finalización del Mercado Interior.

El tema no quedó ahí, la preocupación por la implantación de la libre circulación de bienes servicios capital y personas entre los Estados miembros resurgió con fuerza, y las reuniones en favor de la realización de este proyecto se multiplicaron. Así, sólo dos años después de la reunión de Copenhague, el Consejo Europeo volvió a ser convocado, esta vez en Fontainebleau en el mes de Junio, sólo unos meses más tarde, en Diciembre, se celebró un nuevo encuentro del Consejo, en la ciudad de Dublin. El año siguiente, 1985, fue el definitivo, la reunión de Bruselas en el mes de Marzo, dio lugar al nacimiento del Acta Única y del Libro Blanco para la realización del Mercado Interior[201].

El Libro Blanco, cuya elaboración se apoyó en un estudio previo de Lord Cockfiel ! proyecto para establecer progresivamente una estructura económica integrada y coherente, identificando los obstáculos que han justificado los controles que impiden el libre funcionamiento del mercado ! no se hizo público hasta el 14 de Junio de 1985. Fue aprobado unos días más tarde en el consejo europeo de Milán, celebrado el 28 y 29 de Junio de 1985. Por su parte el Acta Única

(200) Dentro de estos obstáculos técnicos se deben incluir en palabras del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio: la participación del Estado en el comercio mediante la concesión de ayudas, subvenciones, derechos compensatorios, las limitaciones específicas como son las restricciones cuantitativas, las licencias de importación y las restricciones a la exportación, las normas industriales en la producción, marcado y etiquetado, con el fin de garantizar una cierta seguridad productiva y sanitaria.

(201) CONSEJO EUROPEO (1985). *Documento COM (85) 310*, Milán, Junio de 1985.

Europea no lo fue hasta finales de ese mismo año, durante la celebración del Consejo Europeo de Luxemburgo que tuvo lugar los días 2 y 3 de Diciembre.

El Libro Blanco así nacido, y cuyo objetivo esencial era identificar los obstáculos que impedían el logro del mercado único, y establecer un calendario para su implantación, presenta, como características más destacables[202]:

a) Se trata de crear por primera vez una estructura económica integrada y coherente de un mercado interior europeo.
b) Se presta atención a un conjunto de sectores económicos y áreas globales comunes a los estados miembros, dejando de lado los aspectos individuales.
c) Se identifican los obstáculos que impiden la plena movilidad de los factores, bienes y servicios, y que justifican los controles en frontera.
d) Se reconoce que algunos obstáculos son más importantes que otros.
e) Se reconoce que el mercado único sólo funcionará eficazmente si es flexible y amplio.
f) Se ocupa de las acciones complementarias, al llevarse a cabo en otras áreas de la política comunitaria, para que el problema del mercado interior no se vea amenazado por la aparición de nuevos obstáculos.
g) Trata por igual a los bienes y a los servicios.
h) Se establece un calendario.

Para lograr la libre circulación, el Libro Blanco se hace eco de la sentencia Dijon[203] del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea que tuvo lugar en 1973. Por ello el Libro Blanco proclamó la armonización técnica dentro de la Unión Europea, apoyada en dos elementos fundamentales, el reconocimiento mutuo de las normas, y la armonización mínima de éstas entre los Estados miembros[204].

Las sucesivas reuniones del Consejo fueron dando lugar a cambios en la Política Comercial Interna, así, mientras con el Acta Única se sustituye la unanimidad por la mayoría cualificada en la adopción de decisiones comerciales, el Libro Banco propone la abolición progresiva por parte de todos los Estados miembros de cualquier tipo de barrera al comercio interno. Para ello, se abogó por la armonización de reglas, la aproximación de legislaciones e impuestos indirectos, e incluso la cooperación monetaria. El objetivo era lograr el

(202) CALVO HORNERO, A. (1997). *Organización de la Unión Europea*, (1ª edición). Madrid, Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, 1997. pp 118.

(203) Ver pié de página 196

(204) El reconocimiento mutuo se apoya en la idea de que cada Estado miembro debe reconocer la validez de las medidas adoptadas por otros países comunitarios, aunque existan diferencias con su propia legislación. La armonización mínima con la que se ha pretendido buscar un equilibrio entre los aspectos esenciales objeto de armonización, y los que pueden ser objeto de reconocimiento mutuo.

establecimiento del Mercado Único a más tardar el 1 de Enero de 1993 eliminando cualquier barrera física, técnica y fiscal que pudiese entorpecer las relaciones entre los Estados miembros.

La eliminación de las barreras arancelarias ha sido tal vez la más sencilla de alcanzar, de hecho, quedó totalmente regulada en el Tratado de Roma. Sin embargo, junto a los aranceles existían más barreras físicas, muchas de las cuales no se suprimieron con el arancel interno, algunas resultan más complejas, y aún hoy siguen existiendo amparadas en el artículo 100 A.4 del Tratado de Roma, hoy artículo 95 en el Tratado de Amsterdam, que otorga a los Estados miembros la posibilidad de mantener reglas nacionales con las que protegerse de la competencia exterior, pese a existir una reglamentación comunitaria muy exhaustiva en temas comerciales.

Como ejemplo de estos conflictos comerciales todavía existentes, y que tienen su justificación en las diferentes técnicas de producción, así como en las reglamentaciones con las que cada Estado miembro trata de preservar sus intereses sociales, cabe nombrar las siguientes normas estatales que han adquirido la categoría de ***Medida de Efecto Equivalente***[205]: normas alemanas que exigían a las importaciones de preparado de carne, que éstos fuesen elaborados en el mismo lugar en el que se sacrificaba el animal, reglas alemanas que exigían diferentes grados de alcohol en el *vermut* de producción nacional y en el importado, lo que reducía la competencia de los fabricantes de la nación, normativa británica que prohibía la importación y comercialización de objetos obscenos, cuando la comercialización de los mismos no está prohibida si éstos pertenecen a la producción nacional, reglamentación luxemburguesa que obligaba a los proveedores de productos farmacéuticos a tener almacenes en el interior de Luxemburgo, lo que aumenta los costes de éstos, y actúa en contra de la libre competencia en el sector.

Para eliminar estos obstáculos técnicos, que han dado lugar a un importante número de litigios entre los Estados miembros, para minimizar al máximo las divergencias legislativas generadoras de obstáculos, para evitar que las medidas nacionales limiten el comercio, y para que las personas físicas y jurídicas puedan hacer valer sus derechos, la Unión Europea cuenta con los siguientes medios[206]:

(205) Hasta 1985 la Unión Europea apoyándose en la sentencia Dassonville del Tribunal de Justicia Europeo consideraba Medida de Efecto Equivalente a todas aquellas reglas comerciales de los Estados miembros, susceptibles de obstaculizar directa o indirectamente, actual o potencialmente el comercio intra-comunitario, sus efectos tenían por tanto un carácter discriminatorio o proteccionista, que mejoraba la situación competitiva de la producción nacional en relación con la de las importaciones. Sin embargo, el 11 de Julio de 1985, la sentencia Cinéthèque del Tribunal de Justicia de la Comunidad Europea pasó a considerar como Medidas de Efecto Equivalente a las normas neutras que no tienen carácter discriminatorio ni proteccionista, de este modo dejan de compararse los productos para empezar a hacerlo los mercados de los Estados miembros.

(206) LÓPEZ ESCUDERO, M. (1991) *Los obstáculos técnicos al comercio en la CEE* (1ª edición). Granada, Ed Universidad de Granada 1991. pp 176. Y RUBIO DE URQUÍA, J. (1997). "Una nueva medida para facilitar la libre circulación de mercancías en la Comunidad", *Rev. Boletín Económico del ICE, nº 2535*, Madrid. Ed Ministerio de Economía y Hacienda, Marzo de 1997. pp 21-28.

a) Informar a todos los Estados miembros sobre los proyectos de reglamentaciones técnicas antes de su adopción definitiva, con el fin de evitar que nazcan nuevos obstáculos. Es decir, ser lo más transparentes posible en la elaboración y aplicación de las medidas comerciales, para reducir las tentaciones proteccionistas que los Estados puedan tener, y que las normas permitan.[207]

b) Dar publicidad a las reglas comerciales generadoras de este tipo de obstáculos comerciales.

c) Informar sobre todas aquellas normas técnicas de cada uno de los Estados miembros que, aunque no son de obligado cumplimiento, por lo que no se las puede considerar fuente de barreras comerciales, si pueden, dada la divergencia entre los países integrantes, ejercer una influencia negativa sobre la libre circulación de mercancías. En definitiva, lo que se busca es una mayor cooperación entre los Estados miembros, y entre éstos y la Comunidad para crear el Mercado Interior, y para consolidarlo[208].

d) Prohibir las reglamentaciones comerciales proteccionistas, que se consideran incompatibles con la normativa comunitaria, salvo que se justifique su existencia por la necesidad de proteger el interés de algún Estado en cuestión, sancionando todas aquellas acciones que infrinjan las disposiciones comunitarias, que siempre primarán sobre las nacionales.

e) Armonizar las reglas comerciales divergentes que los Estados miembros todavía mantienen. El fin es evitar cualquier obstáculo comercial derivado de la aplicación de disposiciones nacionales dispares en cada uno de los Estados miembros. Esta aproximación se realizó en dos etapas, en primer lugar la ***aproximación vertical***, que consistió en la elaboración de normas específicas para cada producto, y comunes a todos los Estados miembros, con las que sustituir las reglamentaciones nacionales contradictorias. En segundo, la ***aproximación horizontal*** que consistió en limitar el

(207) Este principio de transparencia se apoya en la Directiva del CONSEJO EUROPEO (1983). *Directiva 83/189*. Bruselas, 21 de marzo de 1983, por la que se establece un procedimiento de información en materia de normas y reglamentaciones técnicas. Fue modificada en varias ocasiones. En la primera, fue sustituida en 1988 por la Directiva del CONSEJO EUROPEO (1988). *Directiva 88/182/CEE*. Bruselas, 22 de Marzo de 1988, por la que se amplia el ámbito de aplicación hasta alcanzar a los métodos y procedimientos de producción de productos agrícolas, a los destinados a la alimentación, y a los medicamentos. Finalmente volvió a ser modificada en 1994 por la Directiva del CONSEJO EUROPEO (1994). *Directiva 94/10/CE*. Bruselas, 23 de Marzo de 1994, con la que se amplió de nuevo el ámbito de aplicación incluyendo no sólo las técnicas de producción de los bienes no incluídos con anterioridad, sino también las de comercialización, y las condiciones de uso.

(208) Con esta finalidad se aprobó en 1994, la Resolución del Consejo del 10 de Octubre, publicada en el CONSEJO EUROPEO (1994). *DOCE nº C 294*. Bruselas, 22 de Octubre de 1994, y que invitaba a los Estados miembros y a la Comisión a examinar la posibilidad de establecer puntos de contacto nacionales para ayudar a las empresas a hacer frente a los obstáculos de intercambio intra-comunitario. A su vez esta resolución fue sustituida en 1996 por la del 8 de Julio, recogida en el CONSEJO EUROPEO (1996). *DOCE nº C 244*. Bruselas, 1 de Agosto de 1996, sobre la cooperación administrativa para aplicar la normativa del Mercado Interior.

ámbito de actuación de las Directivas a la fijación de requisitos esenciales en la seguridad y la salud, así como en fomentar el uso de las normas europeas.

Ahora bien, esto no era suficiente, por eso, con el fin de hacer totalmente operativo el Mercado Interior, se aprobaron en 1995 medidas importantes destinadas a completar el marco legal del Mercado Único y a acabar con las ***Medidas de Efecto Equivalente*** referidas a sectores no armonizados[209]. Aunque el trabajo en dicho terreno ha continuado, y el nuevo plazo fijado para su aplicación plena pasó a ser Abril de 1998, hay que reconocer que también éste se ha incumplido. De hecho el propio Mario Monti, Comisario de la Unión Europea y responsable del Mercado Interior, llegó a decir a finales de 1997 que: *"el Mercado Interior está lejos de haber sido construido"*, palabras que fueron reproducidas por Ricardo Fernández en el Diario Cinco Días.[210]

El número de obstáculos que todavía quedan por eliminar para lograr la libre circulación de mercancías es excesivamente alto en ciertos sectores como el del transporte, dónde las directivas sin aplicar alcanzan todavía el 60% del total que las rige. Sin embargo, las mayores quejas se las lleva el Impuesto sobre el Valor Añadido dada su complejidad de aplicación, pese a que la Comisión ha presentado propuestas adecuadas para la armonización de los tipos en todos los Estados miembros. En la tabla 11 se recogen de forma resumida los principales obstáculos que quedan aún por eliminar, tanto por parte de las PYMEs, como por parte de las grandes empresas. En ella se puede ver como, además del Impuesto sobre el Valor Añadido, resulta esencial para la construcción del Mercado Único la eliminación de barreras fitosanitarias, así como la coordinación de legislaciones específicas de los Estados miembros, tanto en temas medioambientales como laborales, o de simple intercambio de bienes.

En 1995 estas infracciones a la libre circulación de mercancías se centraron en los sectores del automóvil y los alimentos, siendo Alemania y Francia quienes las cometieron en mayor medida. Destaca, sin embargo, Irlanda, por ser el único Estado miembro que en 1995 no incumplió ninguna normativa comunitaria a la libre circulación de mercancías. Lo aquí dicho queda recogido en la tabla 12.

(209) En este sentido entró en vigor el 1 de Enero de 1997, la Decisión del CONSEJO EUROPEO (1995). *Decisión 3050/95/CE*. Bruselas, 13 de Diciembre de 1995, que establece el procedimiento de información mutuo sobre las excepciones nacionales a la libre circulación de mercancías. También la Directiva del CONSEJO EUROPEO (1995). *Directiva 3052/95/CE*. Bruselas, 1995, con la que se pretende garantizar una solución satisfactoria a los problemas que puedan surgir en el Mercado Interior, así como, un mejor conocimiento respecto a la libre circulación de mercancías en los sectores no armonizados.

(210) FERNÁNDEZ, R. (1997) "La cuarta parte de las directivas del mercado único no se aplican correctamente" Área de legislación del *Diario Cinco Días* Jueves 20 de Noviembre de 1997.

TABLA 11.- Porcentaje de las directivas comunitarias en relación al comercio no aplicadas en 1998 según área afectada y tipo de empresa.

	PYMEs	Grandes Empresas
Complejidad de normas de IVA	21,9%	18,1%
Procedimientos de certificación	19,9%	18,8%
Especificaciones nacionales	19,2%	25,0%
Legislación laboral	16,7%	15,7%
Regulación medioambiental	14,8%	19,4%
Salud e higiene	13,6%	16,5%
Otros obstáculos	11,1%	14,1%
Restricciones nacionales	10,5%	12,1%
Rechazo de productos o servicios	8,4%	10,1%

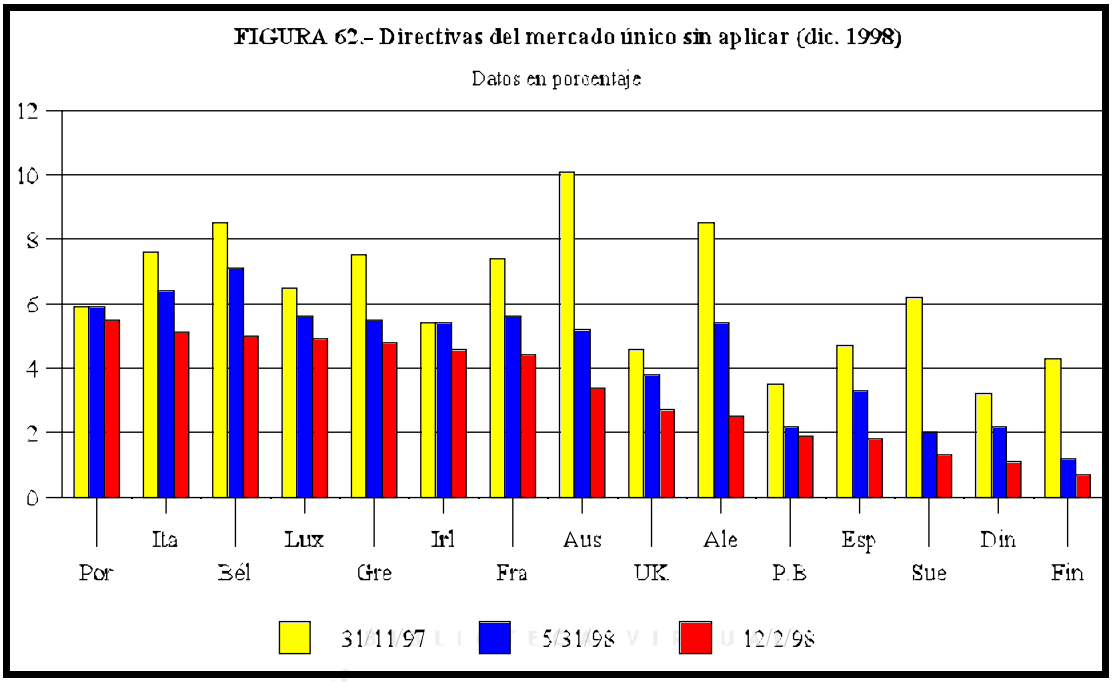
BIBLIOTECA VIRTUAL

Fuente: Comisión Europea.

TABLA 12.- Infracciones comerciales cometidas por los Estados miembros en 1995 según sectores.

Sector / Estado	Automóvil	Alimento	P.Químico	Medicinas	Telecomunicación	Construcción	Otros	Total
Alemania	4	21	4	0	2	2	21	54
Francia	23	10	1	0	1	0	13	48
Italia	10	5	1	3	3	0	10	32
España	4	7	1	1	0	0	13	26
Suecia	7	8	3	0	0	0	1	19
Bélgica y	9	6	1	1	0	1	2	20
Países Bajos	1	3	0	0	2	0	9	15
Austria	1	1	2	1	0	2	3	10
Reino Unido	4	0	0	1	0	0	5	10
Grecia	2	3	1	2	1	0	0	9
Dinamarca	2	0	1	1	0	0	1	5
Portugal	2	1	0	0	0	0	2	5
Finlandia	2	1	0	0	0	1	1	5
Irlanda	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	71	66	15	10	9	6	81	258

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión.

No obstante, los esfuerzos se han dejado notar, y las relaciones comerciales entre los Estados miembros se han ido incrementando con el paso de los años, especialmente en determinados productos. De hecho, el grado de cumplimiento de las directivas comunitarias es cada vez mayor. En Diciembre de 1998, pese a haber aumentado el número de normativas comerciales internas en más de un 12% en tan solo un año, de 1997 a 1998, el porcentaje que de ellas se cumplieron aumentó. De esta forma, sólo quedan por entrar en funcionamiento el 14,9%. En la figura 62 se recoge, la evolución en el grado de cumplimiento de las directivas comunitarias relativas al Mercado Común, desde Diciembre de 1997 hasta Noviembre de 1998. En el se observa el gran avance experimentado por los países comunitarios en el cumplimiento de las normas, especialmente el mostrado por Austria, Suecia y Alemania.

Se puede decir, que estos avances se han logrado entre otros motivos gracias al proyecto SLIM[211] (Simplificación de la Legislación en el Mercado Interior), que la Comisión puso en marcha en el año 1997, proyecto que pretendía simplificar la legislación del mercado para que su cumplimiento fuera más sencillo, y al mismo tiempo, reducir la excesiva regulación nacional, uno de los principales obstáculos del Mercado Único[212].

Además del proyecto SLIM la Unión Europea ha avanzado en favor de la mayor transparencia de las normativas de los Estados miembros, lo que sin duda ha favorecido las

(211) Conclusiones de Viena, apartado 48. Informe de la Dirección General C para el informe de actividades de 1998.

(212) Una de las modificaciones esenciales de este sistema fue la propuesta de reducción de códigos del sistema Intrastat de 10500 a 7, lo que simplifica en mucho la recolección de datos, y el número requerido de éstos. Así se logra facilitar la supervisión y el control en el intercambio de mercancías.

relaciones comerciales entre éstos. Por otro lado, el nacimiento del principio de equivalencia que permite la aproximación de las legislaciones y las políticas comerciales de los distintos Estados se ha convertido en un elemento que juega un papel muy positivo en el incremento de los intercambio de bienes y servicios.

Todo ello ha permitido incrementar las relaciones comerciales entre los Estados miembros, lo que puede observarse en la tabla 13, que muestra la diferencia entre las exportaciones e importaciones de materias primas realizadas por cada Estado miembro y con destino o procedentes del resto de Estados.

Como se puede comprobar, los Estados miembros que presentan un saldo más deficitario son los Países Bajos, que experimentan además una tendencia negativa viendo aumentar su déficit a medida que pasan los años. Se encuentra seguido de cerca por Suecia, quien presenta sin embargo, una evolución positiva tendente al superávit, pese a lo que anda todavía lejos de él. Por contra, es Italia el Estado miembro que presenta la balanza comercial de materias primas con mayor volumen de exportaciones frente a las importaciones, aunque su evolución es negativa, lo que le hace alejarse, aunque de forma lenta de esas posiciones. Por otro lado, debe destacarse a Bélgica y Luxemburgo, dos Estados que destacan por su acelerada tendencia negativa en el comercio de materias primas.

TABLA 13.- Saldos comerciales intra-comunitarios de los Estados miembros respecto a las materias primas. (En miles de Ecus)

País	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	Result netos	Result netos	Result netos	Result netos	Result netos	Result netos	Result netos
Bélgica y Luxemburgo	-1124986,38	-644793,93	-749122,11	-803681,31	-714672,59	-642951,52	-304183,21
Dinamarca	147452,07	187628,39	218696,23	245864,49	83181,04	113248,43	----
Alemania	-2956671,11	-1868839,96	-2212976,54	-2146878,12	-2375860,61	-2019362,13	----
Grecia	267890,94	134129,15	197720,87	420427,71	524281,75	203520,49	----
España	-522701,38	-326342,67	-447924,74	-897671,24	-549430,29	-164304,67	----
Francia	491528,68	430901,82	314431,61	168064,89	92741,02	128523,08	-114994,54
Irlanda	279322,5	189758,63	203377,4	222871,27	245044,79	221386,53	----
Italia	-4221474,55	-3949036,88	-4992518,77	-4923813,43	-4499389,17	-4980084,59	-4665947,96
Países Bajos	2898483,99	2806883,99	3770643,5	3448851,74	5410917,76	5576679,94	5542813,8
Portugal	219703,12	169407,58	253813,38	329555,58	101893,01	110566,36	----
Austria	131186,35	99900,94	120727.69	-111791,2	165256,31	-44653,27	----
Suecia	2002570,68	1919821,52	2331122,64	2664597,75	2369313,88	2629337,2	----
Finlandia	707490,18	786175,06	1267265,79	1327260,3	1012320,38	1294833,43	----
Reino Unido	-1305574,92	-1185384,52	1406156.88	-1219074,03	-1431228.59	-1714204,86	-1536456,37
Total	-2985779,83	-1249791,08	-1130899,67	-1051833,53	434368,69	712534,42	----

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

En cualquier caso, el comercio de materias primas merece un inciso, ya que un volumen de exportaciones mayor que de importaciones, pese a ser una balanza con superávit, lo que en principio debería considerarse muy positivo, puede tornarse en negativo, sobre todo si estas

exportaciones se realizan a costa de dejar al país sin recursos productivos. Por contra, el saldo negativo puede suponer un mayor nivel de producción, con las consiguientes exportaciones de productos terminados que siempre tienen un mayor valor añadido, lo que resultaría beneficioso para el país. Por tanto, para poder obtener conclusiones más fiables es necesario observar la tabla 14.

Si se comparan los datos de esta tabla 13, con los de la tabla 14, donde se recoge el saldo del comercio intra-comunitario de bienes, se observa, que la afirmación que acabamos de hacer, se cumple en el caso de Bélgica y Luxemburgo, que presenta déficit en el comercio de materias primas y superávit en el de bienes en general, por lo que estos dos Estados miembros se encuentran en una posición ventajosa en el comercio interior. En la misma situación se encuentran Alemania e Italia. El caso de Grecia y Portugal es, sin embargo, el contrario, con superávit en el comercio de materias primas y déficit en el de bienes. Debe destacarse el caso de Francia, que apoya totalmente la afirmación anterior, ya que cuando cambia el signo de su balanza comercial de materias primas, también lo hace la de bienes en general. Por su parte, Dinamarca, Irlanda, Países Bajos, Suecia y Finlandia presentan superávit en ambas balanzas, mientras España y el Reino Unido muestran déficit.

TABLA 14.- Saldos comerciales intra-comunitarios de los Estados miembros respecto a los bienes en general. (En miles de Ecus).

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bélgica y Luxemburgo	4024539,00	10531003,00	11603420,00	13198483,00	10543828,00	12988459,00	15433473,00
Dinamarca	2502623,00	2759137,00	1730769,00	700411,00	1812523,00	1033331,00	----
Alemania	13657066,00	17278394,00	18209209,00	18603633,00	18998273,00	22275786,00	----
Grecia	-7009048,00	-7596085,00	-7759823,00	-8798712,00	-9352150,00	-10353512,00	----
España	-11041451,00	-7562863,00	-6641090,00	-8639709,00	-8841031,00	-6557647,00	----
Francia	-11069643,00	-6452701,00	-7044693,00	-6437926,00	-6985902,00	416523,00	-6850825,00
Irlanda	4311939,00	5792603,00	6792591,00	9295686,00	9105891,00	11082453,00	----
Italia	-6979256,00	7249321,00	6264848,00	6538139,00	9972443,00	3170192,00	2651109,00
Países Bajos	23272027,00	23721162,00	27959775,00	34671689,00	37311290,00	46341435,00	45930012,00
Portugal	-6479796,00	-4876169,00	-4623458,00	-4484177,00	-5529100,00	-6511870,00	----
Austria	-6025401,74	-6268869,34	-7217421,31	-9403152,00	-10724102,00	-9872143,00	----
Suecia	2711872,74	2342484,20	1527233,67	2503150,00	2078263,00	1377370,00	----
Finlandia	2474319,39	2728349,27	3457287,97	3140158,00	1500205,00	1517205,00	----
Reino Unido	-8993601,00	-7393701,00	-8090908,00	-5511948,00	-5453596,00	-7743510,00	-9523160,00
Total	-4643810,61	32252065,13	36167739,33	45375725,00	44436835,00	58331026,00	----

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos New-Cronos.

Como ya se ha dicho, la tabla 14 recoge el intercambio comunitario de bienes en general. De ella, además de determinarse la validez de la relación inversa entre la posición deudora y

acreedora en materias primas y bienes respectivamente, se puede concluir la tendencia creciente en las relaciones comerciales entre los países comunitarios, clara muestra del esfuerzo realizado por los Organismos comunitarios, y los Estados miembros por afianzar cada vez en mayor medida el Mercado Interior. Además, mientras el Reino Unido y Austria se definen como países eminentemente deficitarios, sin mostrar la más mínima apariencia de cambio, son los Países Bajos y Alemania los más superavitarios. Sin embargo, el primero, aunque muy alejado de posiciones deficitarias, ha empezado a reducir su volumen superavitario en los últimos años.

Por otro lado, se puede ver en la tabla 15, como el comercio intra-comunitario ha ido ganando peso frente al comercio total realizado por la Unión, tanto en exportaciones como en importaciones, lo que demuestra, como los esfuerzos realizados, han permitido a Europa hacer importantes avances en la consecución del Mercado Interior Único, aunque ello no ha supuesto una ruptura de sus relaciones con el exterior, sino que como veremos más adelante, en capítulos posteriores, éstas se han visto incluso reforzadas.

Se debe también tener presente que, en la eliminación de cualquier tipo de obstáculo a la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas, sus intentos no se han visto recompensados en la misma medida. Así, mientras en el ámbito de los productos, su ahínco se ha visto recompensado, teniendo presente la salvedad de las directivas no aplicadas, y la existencia de barreras fitosanitarias todavía considerables, no ha ocurrido lo mismo con los servicios y las personas.

TABLA 15.- Porcentaje de exportaciones e importaciones intra-comunitarias en relación al total.

AÑO	1960	1970	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Importaciones	37,9%	50,3%	49,2%	59,0%	57,6%	64,3%	62,0%	62,4%	63,6%	63,6%	63,9%
Exportaciones	40,8%	53,4%	56,1%	61,2%	61,7%	66,8%	62,8%	63,1%	63,8%	62,9%	63,2%

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

En lo que a los servicios respecta decir que, pese a iniciarse las negociaciones en 1985, es a partir de 1993 cuando se comenzó a avanzar a pasos agigantados, aunque las limitaciones todavía existen. La desregulación y liberación que Europa está imponiendo en la prestación de multitud de servicios, tanto en el ámbito financiero, dónde la libre circulación es ya una realidad, como en el de la comunicación, es una clara muestra de estas negociaciones. La implantación de esta libertad resulta ser esencial para una correcta asignación de recursos a nivel comunitario, lo que sin duda mejora el grado de competitividad tanto interno como externo.

Por su parte, la andadura en el ámbito de la libre circulación de ciudadanos no se inició hasta el 14 de Junio de 1985, fecha en la que el Benelux, Alemania y Francia firmaron en Schengen un Acuerdo para lograr la libre circulación de personas suprimiendo las fronteras interiores entre los países signatarios. Esta libre circulación afectaba a los ciudadanos de los

países firmantes del Acuerdo, a los ciudadanos del resto de los estados miembros de la Comunidad Europea y a los ciudadanos de terceros países, siempre que se encuentren ya en un país firmante del Acuerdo. Junto a la libre circulación de personas y mercancías, el Acuerdo Schengen prevé la cooperación administrativa y la homologación de las legislaciones nacionales, para que la libre circulación suponga también una cooperación policial y judicial.

Para lograr estos objetivos se prevén dos tipos de actuaciones. ***Medidas a corto plazo***, entre las que figuran, la libre circulación de personas, transporte comercial de viajeros, transporte de mercancías y homologación de las legislaciones nacionales. Por su parte, las ***medidas a largo plazo*** se irían adoptando, conforme las legislaciones nacionales se armonizasen y homologasen, evitando la duplicación de controles administrativos y fronterizos. El objetivo es establecer un documento administrativo único simplificado, al tiempo que se fortalece la cooperación policial y judicial[213].

Este Acuerdo fue, posteriormente, en 1990, complementado con un Convenio celebrado en la misma ciudad que su predecesor , y que como en el caso anterior también le dio nombre. A este Convenio se fueron adhiriendo poco a poco nuevos países de la Unión hasta alcanzar los 12 actuales, de los cuales sólo 10 son a su vez miembros comunitarios[214].

Pese a los avances hechos la Unión Europea no puede considerarse todavía un Mercado Único. Los Estados miembros conscientes de ello propusieron en 1993, y apoyándose en el Libro Blanco sobre el Mercado Único que ya lo había adelantado en 1985, convertir a Europa en un área monetaria y fiscal común. Si bien la integración fiscal está todavía lejos de ser lograda, la monetaria, como ya se ha indicado está más próxima. La creación de Europa como área monetaria pasa por crear una moneda única con la que impulsar el crecimiento económico, la competitividad y las ventajas del Mercado Interior gracias a la consolidación de éste al reducir los costes empresariales y aplicar ajustes estructurales eficaces. En el ámbito fiscal la coordinación está todavía lejos ya que los Gobiernos de los Estados miembros no desean renunciar a su fuente de financiación.

Ahora bien, el proyecto de construcción de este gran mercado, y todos los avances hechos en dicha línea, provocaron reacciones contrapuestas. A un lado de la línea, se encontraban los que veían en él la creación de una élite comercial cerrada a la competencia. Al otro lado, los que consideraban el Mercado Único como el camino definitivo para el fortalecimiento de las empresas europeas, que sólo a partir de ese momento podrían competir en igualdad de condiciones con el resto del mundo favoreciendo la apertura de Europa a la globalización comercial. En favor de esta ultima postura aboga Mario Monti, quién en una entrevista con el

(213) CALVO HORNERO A. (1997). *Organización de la Unión Europea*, (1ª edición). Madrid, Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, 1997. pp 132.

(214) SAGAZ TEMPRANO, I. (1997) "Los Acuerdos de Schengen en la construcción de la nueva Europa", *Rev. Cuadernos de la Guardia Civil, nº 18*, Madrid. Ed Dirección General de la Guardia Civil, nº 18, pp 9-14.

periodista Leonardo Maisano llegó a decir: *"El Mercado Único ya ha logrado una mejora en el funcionamiento de la economía europea y ha fomentado su competitividad internacional"*[215], de lo que se deduce que Europa lucha por implantar el libre comercio mundial, en el que, cada vez en mayor medida, puede desarrollar un papel más importante. A su vez Hans-Dietrich Genscher afirmó *"Europa tiene que contribuir a la cooperación entre las grandes regiones geopolíticas [....] En el futuro, el libre comercio tiene que garantizarse a escala global. Por ello, una mayor consolidación del Mercado Único no debe llevarnos a nuevas formas de proteccionismo"*[216].

Para acallar tanto a unos como a otros, la Unión Europea ha sido signataria de multitud de Acuerdos comerciales con otros países, buscando con ello incrementar sus relaciones comerciales con el resto del mundo, al tiempo que ha fijado una política exterior común, reduciendo sus barreras para incrementar los vínculos con los países externos al área integrada. El objetivo es por tanto, fortalecer sus relaciones comerciales y su posición en la economía mundial sin perjudicar por ello al resto del mundo.

BIBLIOTECA VIRTUAL

1.2.- Barreras de la Unión en sus relaciones con el exterior.

El compromiso europeo por la colaboración en el desarrollo armonioso del comercio mundial, y en la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias, nació con el propio compromiso comunitario. Era el propio Mercado Común el que exigía, por un lado el establecimiento de un Arancel Aduanero Común, y por otro el de una regulación uniforme de los regímenes de comercio aplicables a las importaciones de mercancías procedentes de terceros países. Sin embargo, la ausencia de una definición clara de los objetivos a conseguir y de las estrategias a seguir, hizo que las relaciones con terceros no fueran en un principio prioritarias para el Bloque europeo.

Hoy, sin embargo, con los objetivos algo más definidos, (apoyar el sistema de comercio multilateral, gestionar y aplicar las normas comerciales, y contribuir a la industrialización y crecimiento de los países en vías de desarrollo), se ha convertido en uno de los temas que más preocupa a la Comisión y al Consejo Europeo, órganos encargados de adoptar las directivas necesarias al respecto. Así, si bien es el Consejo el que por mayoría cualificada toma las decisiones correspondientes acerca de las políticas comunes, incluida la Política Comercial, aprobándolas o rechazándolas, es la Comisión, órgano supranacional al que corresponde la defensa de los intereses generales de la Comunidad, la encargada de negociar los Acuerdos

(215) Mario Monti, Comisario de la Unión Europea y responsable del Mercado Interior, de los Servicios Financieros e Integración y de los Derechos Arancelarios e Impuestos.

(216) Hans-Dietrich Genscher, Ex-Ministro de Asuntos Exteriores alemán y Vicecanciller desde 1974 hasta 1992.

Comerciales con terceros países presentando propuestas al Consejo[217]. Comisión y Consejo trabajan pues codo con codo en favor de la negociación comercial siguiendo el siguiente esquema:

a) La Comisión propone al Consejo el inicio de una determinada negociación.
b) El Consejo la autoriza, y marca la línea de actuación.
c) La Comisión, bajo estas indicaciones, inicia y dirige las negociaciones, asistida por un Comité especial designado por el Consejo.

Como se puede comprobar, el proceso es largo, lo que se une al hecho de que los países europeos hayan renunciado a mucho en la elaboración de la Política Comercial Común, al tener que renunciar a sus propias normas comerciales, entre ellos los aranceles, los límites a la importación y los obstáculos clásicos al intercambio de mercancías, como queda recogido en el artículo 113 apartado 1 del Tratado de Maastricht[218]. Ahora bien, la renuncia no ha sido absoluta, los Estados miembros representados en el Consejo europeo siguen adoptando las decisiones respecto a la política comercial exterior de la Unión Europea. Las decisiones conjuntas de los Estados miembros en torno a la política comercial común ha pasado por dos etapas perfectamente diferenciadas, al final de las cuales Europa pretende convertirse en un bloque que actúa al unísono en sus relaciones con el exterior.

Por un lado, la denominada ***etapa transitoria*** en la que se obligado el establecimiento de una política comercial común, por ello los Estados miembros se propusieron coordinarlas de modo que todos ellos tuviesen una Política Común frente al resto de países con los que se hubiesen firmado Acuerdos. Además se debían armonizar las ayudas concedidas a las exportaciones con el fin de evitar que se falsease la libre competencia dentro del Mercado Común. Esta etapa alcanzó su fin en 1968.

Por otro lado, y debido a las barreras todavía existentes, los fundadores de la Unión hacen entrar en funcionamiento a partir de 1968 una segunda etapa en la construcción del Mercado Común, la denominada ***etapa definitiva*** de la Política Comercial, caracterizada por la publicación

(217) El artículo 113 del Tratado de Maastricht en sus apartados 2,3 y 4 así lo confirman "2. Para la ejecución de esta Política Comercial Común, la Comisión presentará propuestas al Consejo. 3. En el caso de que deban negociarse Acuerdos con uno o varios Estados u organizaciones internacionales, la Comisión presentará recomendaciones al Consejo, quién la autorizará para iniciar las negociaciones necesarias . La Comisión llevará a cabo dichas negociaciones consultando a un Comité especial, designado por el Consejo para asistirla en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo pueda dirigirle. [...] 4. En el ejercicio de las atribuciones que le confiere el presente artículo, el Consejo decidirá por mayoría cualificada. Este artículo 113 ha pasado a ser el 133 en Amsterdam.

(218) El artículo 113 del Tratado de Maastricht en su apartado 1 dice: "La Política Comercial Común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de Acuerdos Arancelarios y Comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y, entre ellas, las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones."

de una lista común de liberalización de importaciones de terceros países, el establecimiento de un procedimiento especial para la importación de productos, así como de un procedimiento común de gestión de contingentes cuantitativos a la importación. Sin embargo, no fue hasta un año más tarde cuando se elaboró un régimen común para las exportaciones.

En cualquier caso, e independientemente de la etapa a la que nos estemos refiriendo, dentro de la Política Comercial de la Comunidad deben diferenciarse dos tipos[219]. En primer lugar la ***Política Comercial Directa***, más comúnmente denominada ***Autónoma*** por los teóricos, que se centra en las medidas de política comercial establecidas por la Unión Europea con carácter unilateral, no existiendo acuerdos específicos con terceros países. Sus principales elementos son la política arancelaria, los regímenes de exportaciones e importaciones y las medidas de defensa comercial. En segunda posición la ***Política Comercial Indirecta*** también llamada ***Política Convencional***, que se centra en la política de aproximación de la Comunidad Europea respecto a terceros países que se encuentran próximos geográficamente, aunque también se incluyen los países que por razones históricas han mantenido lazos estrechos con algún país europeo. Entre sus elementos se encuentran los Acuerdos Comerciales, ya sean preferenciales que se caracterizan por contar con contraprestaciones y cláusulas, o no preferenciales que son Acuerdos bien de cooperación bien de asociación, ya sean bilaterales o multilaterales[220].

A lo largo de las dos etapas, así como en cualquiera de los dos tipos de instrumentos aplicables, ya sea el directo o el indirecto, la Unión Europea ha buscado, en todo momento, la promoción de los intercambios comerciales con terceros países, principalmente de mercancías, teniendo presente las necesidades de abastecimiento comunitario tanto de materias primas como de productos semielaborados o terminados, para evitar cualquier grave perturbación en la vida económica de los Estados miembros, o en la de sus ciudadanos.

Por lo que respecta a la primera fase de la Política Comercial Común, decir que, coincidiendo con el final de la etapa transitoria y siguiendo lo dictado en el artículo 23, apartado 3 del Tratado de Roma, que ha sido derogado en Amsterdam, entró en vigor el primer Arancel Aduanero Común gracias al Reglamento 950/68 de 28 de Junio de 1968[221], empezando a carecer de validez cualquier nuevo intento por parte de los países europeos para tratar de obtener ventajas comerciales mediante modificaciones en las barreras comerciales tradicionales[222].

---

(219) CALVO HORNERO A. (1997). *Organización de la Unión Europea*, (1ª edición). Madrid, Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, 1997. pp 266-267.

(220) La diferencia entre Acuerdos bilaterales y multilaterales queda recogida en el capítulo 5 del presente trabajo.

(221) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1968). *DOCE nº 172*. Bruselas, 22 de Julio de 1968.

(222) Información adicional sobre la normativa comunitaria para llegar a la existencia de ese Arancel Aduanero Común, así como el Arancel Integrado de la Comunidades Europeas que lo rodea queda recogido más adelante en el presente capítulo.

1.2.1.- Régimen sobre las importaciones, defensa comercial.

En lo que a las importaciones procedentes de terceros se refiere, la Unión Europea ha adoptado una actitud un tanto defensiva a lo largo de los años, y aunque se ha ido suavizando con el tiempo, existen todavía barreras, en especial con determinados grupos de países con los que Europa ha mantenido fuertes conflictos. Esta actitud defensiva con la que trata de hacerse frente a la competencia desleal por parte de países extranjeros, debe complementarse con otro ofensivo para forzar la apertura de mercados en países que no respetan las reglas de libre concurrencia. De la primera nos ocuparemos en el presente capítulo, de la segunda en los capítulos 5 a 8.

La posibilidad de recurrir a dichos instrumentos de defensa comercial, en concreto a las medidas de salvaguardia, cuando así se creyese necesario, quedó ya recogida en los artículos del Tratado de Roma, donde se afirmó que: *"Con objeto de asegurar que la aplicación de las medidas de Política Comercial, adoptadas por cualquier Estado miembro de conformidad con el presente Tratado, no sea impedida por desviaciones del tráfico comercial, o cuando diferencias entre dichas medidas provoquen dificultades económicas en uno o varios Estados, la Comisión recomendará los métodos para la necesaria colaboración de los demás Estados miembros. Fallando esto, la Comisión autorizará a los Estados miembros para que adopten las medidas de protección necesarias, en las condiciones y modalidades que ella determine [.....] En caso de urgencia, los Estados miembros podrán adoptar directamente, durante el periodo transitorio, las medidas necesarias, notificándolas a los demás Estados miembros, así como a la Comisión, que podrá decidir su modificación o supresión por aquéllos [.....] Deberán elegirse con prioridad las medidas que menos perturbaciones causen al funcionamiento del Mercado Común y que tengan en cuenta la necesidad de acelerar, en la medida de lo posible, el establecimiento del Arancel Aduanero Común."*[223]

Pese a recogerse la posibilidad de recurrir a ellas, el Tratado de Roma no especificaba de forma exhaustiva los instrumentos de política comercial de las que la Comunidad Europea podía hacer uso. Una lista de los principales instrumentos de política comercial usados por la Unión Europea en sus relaciones de intercambio con terceros países queda recogida en Pelkmans[224].

Años más tarde, en 1987, se trataron de regular las medidas a aplicar al establecerse, que los Estados sólo podrían adoptarlas previa autorización de la Comisión, quién definiría las modalidades y condiciones de dichas medidas aplicables[225].

Aunque la posibilidad de recurrir a los instrumentos de política comercial para entorpecer las relaciones comerciales con terceros países es posible, la Unión busca tener presente las

(223) Artículo 115 del Tratado de Roma. (Este artículo ha pasado a ser el 134 en el Tratado de Amsterdam).

(224) PELKMANS, J. (1997). *European integration. Methods and economic analysis*, (1ª edición). Harlow, Essex, Ed. Longman, 1997. pp 210.

(225) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1987). *DOCE nº L 238*. Bruselas, 21 de Agosto de 1987, relativa a la Decisión 87/ 433/CEE del 22 de Julio de 1987. Artículo 3.

dificultades que algunos países presentan, por eso, desde 1971, aunque los trabajos constitutivos se iniciaron en 1963, el régimen sostenido por la Unión Europea es distinto según se trate de países desarrollados o en vías de desarrollo, ya que el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio permite la firma de Acuerdos dentro del denominado ***Sistemas General de Preferencias***[226] con el que se introducía la equidad vertical, al conceder un trato diferenciado a las exportaciones de los países a la Unión Europea según su nivel de desarrollo.

Aunque el trato diferencial de la Comunidad existe, con el apoyo del Sistema General de Preferencias, ésta se ha servido al mismo tiempo de instrumentos de defensa comercial en sus relaciones con el exterior, por lo que se la ha acusado de perjudicar al resto del mundo en beneficio propio. Sin embargo, tal acusación, como ya se dijo al principio del presente capítulo, no es del todo cierta. La Unión Europea ha luchado y sigue haciendolo, por eliminar dichos instrumentos y limar las tensiones que derivadas de su uso, puedan surgir entre los distintos países. Los instrumentos más utilizados en la defensa de importaciones han variado con el tiempo, y de los tradicionales, tales como los aranceles y las restricciones cuantitativas hoy por hoy uniformadas, se ha pasado a la aplicación de los denominados nuevos instrumentos, tales como las normas fitosanitarias, o incluso el más moderno de todos, el ***ROC*** (Reglamento de Obstáculos al Comercio). A continuación se analizarán algunos de estos instrumentos.

1.2.1.1.- Arancel Aduanero Común. Sistema TARIC.

Como ya se dijo al hablar de la etapa transitoria de la Política Comercial Común, el Arancel Aduanero Común llegó a ser una realidad en 1968.

El modo en que la armonización arancelaria debería ser llevada a cabo, con el fin de lograr el establecimiento del Arancel Aduanero Común, quedó recogido en el artículo 19 del Tratado de Roma (Actualmente derogado). En él se dicta que, los derechos del Arancel Aduanero Común, se establecerán al nivel de la media aritmética de los derechos aplicados en los territorios aduaneros que comprende la Comunidad el 1 de Enero de 1957.

La reducción de los aranceles no es simétrica, independientemente del tipo de producto del que se trate, sino que varía según el grado de sensibilidad que la Comisión haya otorgado a dicho producto. Así, para productos altamente sensibles, los aranceles tienden a ser más altos, y la reducción arancelaria más lenta, mientras, los productos menos sensibles, o con mayor dependencia importadora por parte de la Unión Europea se ven sometidos a aranceles externos más bajos. En cualquier caso la Comisión elaboró listas con las reducciones arancelarias

(226) El Sistema General de Preferencias, que constituyen una excepción al principio de no discriminación establecido en el artículo 1 del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, presentaron como objetivos esenciales en su nacimiento:
Incrementar los ingresos por exportaciones de los países en vías de desarrollo, en especial de los países ACP (África, Caribe y Pacífico).
Promover la industrialización de los países en desarrollo.
Acelerar sus tasas de crecimiento económico.

correspondientes a cada producto. Los bienes se agrupan en éstas listas según el grado de sensibilidad que la Comunidad otorgue al producto en cuestión, de modo, que el rango de variación de los aranceles se sitúa entre el 3% para los de la lista B, y el 25% para los de la lista E, con la excepción de los bienes recogidos en las listas F y G. En concreto para los de la lista G los derechos a aplicar se determinarán mediante negociaciones entre los Estados miembros[227].

El establecimiento de los niveles arancelarios aquí fijados deberá introducirse progresivamente y siguiendo el criterio que a continuación se expone, para que al final del periodo transitorio el Arancel Exterior sea común en todos los Estados miembros[228].

a) Si los derechos aplicados por los Estados miembros a fecha de 1 de enero de 1957 no difiere en más de un 15% del derecho arancelario que se ha fijado para el producto en cuestión, el Arancel Aduanero Común será de aplicación a más tardar 4 años después de la entrada en vigor del Tratado de Roma.
b) En cualquier otro caso, en esa misma fecha, 4 años después de la entrada en vigor del Tratado, los Estados miembros reducirán la diferencia entre el arancel aplicado y el que debería regir al final de la etapa transitoria, 1968, en un 30%, siendo de nuevo reducida en un 30% adicional antes de 1968.

Sin embargo, y aunque esto sea lo estipulado, no se prohíbe a ningún Estado miembro que libremente lo desee, poder aplicar un ritmo mas rápido en la reducción arancelaria, con el fin de adaptarse al Arancel Aduanero Común en la mayor brevedad de tiempo, y alterando, lo menos posible, el nivel de comercio de los países.

El Arancel Aduanero Común finalmente nació con las siguientes características[229]:

a) Fuerte dependencia de los derechos ad-valorem en el caso de productos no agrarios, y de aranceles específicos en el caso de bienes agrarios.
b) El nivel máximo que pueden alcanzar los aranceles de la Unión Europea con terceros países se encuentra limitado.
c) El máximo nivel de los aranceles es bajo si éstos recaen sobre productos no agrarios, elevándose si gravan productos agrarios.
d) Se mantienen aranceles escalonados sobre ciertos productos como pescado, tabaco, caucho, cuero y textiles.

(227) Las listas a las que se hace referencia han sido derogadas en la actualidad al haber entrado en funcionamiento el Arancel Aduanero Común.

(228) Artículo 23 del Tratado de Roma.

(229) PELKMANS, J. (1997). *European integration. Methods and economic analysis*, (1ª edición). Harlow, Essex, Ed. Longman, 1997. pp 211-212.

Años más tarde, en la década de los 80's nace el denominado sistema ***TARIC*** (Arancel Integrado de las Comunidades Europeas), que es objeto de revisiones y transformaciones periódicas, modificaciones que no pueden ser adoptadas unilateralmente por los Estados miembros, sino mediante decisiones del Consejo Europeo. Las revisiones posteriores a las que se ha visto sometido el Arancel quedan recogidas en diversos reglamentos del Consejo[230].

El Arancel Integrado de las Comunidades Europeas, nace por exigencias del Arancel Aduanero Común y hace referencia a la nomenclatura combinada de mercancías con la que se pretendía satisfacer al mismo tiempo las exigencias del Arancel Aduanero Común y de las estadísticas del comercio exterior de la Comunidad. Este Arancel Integrado debe incluir como se recoge en el Anexo del Reglamento (CEE) nº 2658/87[231]: la nomenclatura combinada por un lado, y los tipos de derechos, las medidas arancelarias, y otra serie de observaciones, por el otro. La nomenclatura combinada del Arancel Integrado de las Comunidades Europeas se caracteriza por la fusión de una serie de cifras dedicadas cada una de ellas a[232]:

a) Las dos primeras cifras se corresponden con el número del capítulo en el que se encuentra clasificada la mercancía. Estos dos primeros números pueden variar entre el 01 y el 97.
b) El tercero y el cuarto dígito se corresponden con las partidas con los que se identifican los grupos de cada capítulo. El número de partidas de las que se compone cada capítulo es distinta, y puede variar cuando se estime conveniente en función de las necesidades y de la evolución técnica y estructural del comercio.
c) Los dígitos quinto y sexto, sirven para identificar las subpartidas del sistema armonizado. La división en subpartidas es piramidal, de modo que no todas las subpartidas tienen el mismo nivel. cuando la subpartida no se subdivide, el quinto y sexto dígito resultan ser cero.
d) Los dos dígitos siguientes, el séptimo y el octavo, sirven para atender las necesidades estadísticas de la Comunidad Económica Europea.
e) El noveno dígito permite a los Estados miembros crear subdivisiones estadísticas nacionales.
f) Los dos últimos dígitos, el décimo y el undécimo, recogen determinadas medidas comunitarias.

(230) Desde el Reglamento (CEE) nº 2658/87 del DOCE nº L 256 del 7-9-87; hasta el Reglamento (CEE) nº 2261/98 del DOCE nº L 292 del 30-10-98. Para un análisis más detallado de los diversos reglamentos comunitarios que han regulado el sistema TARIC acudir al repertorio legislativo de la Unión Europea.

(231) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1987). *DOCE L 256*. Bruselas, 7 de Septiembre de 1987.

(232) DÍAZ MIER, M. A.; HERNANDO MORENO, J. Mª. (1996). Técnicas de comercio exterior II, (1ª edición). Madrid, Ed. Pirámide, 1996. pp50-54.

Este código se completa simultáneamente con catorce columnas adicionales que constituyen en el Arancel Integrado de la Unión Europea. De estas catorce columnas, la tres y cuatro recogen respectivamente la designación de las mercancías y las unidades de medida en las que se expresará el producto. Asimismo, en la columna cinco se presentan las siglas que hacen referencia a las medidas aplicadas, ya sean comunitarias o nacionales, tales como MCA para montante compensatorio monetario, LQ para limitación cuantitativa... La columna seis está constituida por once cifras al igual que las dos primeras columnas que recogen el código del Arancel Integrado de las Comunidades Europeas del país en cuestión. Por su parte, las columnas siete y ocho se destinan respectivamente a las reducciones o beneficios aplicables, así como a los tipos de derecho que se aplican. Finalmente, las columnas que van entre la nueve y la diez y seis recogen los grupos de países a los que se les aplican los derechos.

Tanto el Arancel Integrado de las Comunidades Europeas como el Arancel Común resultaron complejos en su elaboración, como puede deducirse de su esquema organizativo. Sin embargo, ha permitido a Europa contar con un Arancel Común en sus relaciones comerciales con el exterior, arancel que se ha convertido en uno de los principales elementos de la Política Comercial Común. No obstante, quedarse sólo en dicho arancel, aunque importante en la construcción del Mercado Común, habría resultado insuficiente. Por eso, el Consejo y la Comisión, han seguido trabajando en dicha línea, apoyándose para ello en el establecimiento de regímenes uniformes tanto a la importación, como a la exportación de mercancías.

Por otro lado, los Aranceles Externos se revisan todos los años con el objeto de favorecer, en la medida de lo posible, las relaciones exteriores de la Unión Europea, y mejorar así su posición en el comercio mundial, en el que hoy por hoy juega un papel esencial. Además, para dejar constancia de sus buenas intenciones y de su contribución al liberalismo comercial, la Unión Europea se comprometió desde 1998 a aplicar aranceles aún más bajos a todos aquellos países del Tercer Mundo que se comprometieran en firme con el medio ambiente y con los derechos humanos mediante la firma de la denominada ***cláusula social***. Es esta una medida principalmente ecológica y social como claramente se deduce de los compromisos adquiridos, pero, en la medida en que la Unión Europea se vea obligada a reducir sus Aranceles Externos al Tercer Mundo, las relaciones comerciales de productos, principalmente sensibles, se verán estimuladas. Debe por tanto considerarse al menos en parte, como una medida en favor del comercio.

1.2.1.2.- Medidas Antidumping.

Las prácticas del dumping por parte de países extranjeros, que trataban de introducir en el territorio comunitario sus productos, a precios más bajos que los que estos tienen en sus

propios países de origen, se convirtió en algo habitual[233]. Es por eso por lo que un alto número de países, así como la Unión Europea desde sus comienzos, y la propia organización del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio a partir de la Ronda de Uruguay, desarrollaron las denominadas medidas antidumping como elemento de protección, con un carácter más industrial que comercial.

De todos los instrumentos de defensa comercial, puede decirse que ha sido éste el más empleado por la Unión Europea, así, entre 1980 y 1990, se iniciaron 400 casos, de los que sólo 140 concluyeron con la imposición de un derecho definitivo, o un compromiso de precios. Dos años más tarde, en 1992, de 85 expediente abiertos, sólo 39 dieron lugar al inicio de investigaciones, de los que sólo 16 terminaron con el establecimiento de derechos definitivos[234]. Por otra parte se puede decir que, en Diciembre de 1994, la Comisión Europea únicamente mantenía en vigor 156 medidas antidumping que, aunque es un número elevado, representa un porcentaje bajo en el total de casos presentados. En la tabla 16 se recoge un resumen de las investigaciones iniciadas, así como de las medidas antidumping en vigor[235].

Biblioteca Virtual Miguel de Cervantes

(233) La inexistencia de reglas de competencia a nivel mundial unido a los instrumentos de política comercial exterior usados por los países y que impiden el arbitraje, facilita la segmentación de los mercados y por tanto la discriminación de precios.

(234) AZCONA OLIVERA, J. A. (1994). "Los instrumentos de defensa comercial tras la Ronda Uruguay: Una visión española en el seno de la UE", *Rev. Información Comercial Española ICE, nº 734*, Madrid. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Octubre 1994, nº 734. pp 69-83.

(235) Información adicional sobre los procesos antidumping abiertos por la Unión Europea, y contra la Unión Europea, en 1998, así como los resultados de éstos, puede obtenerse en: SUBDIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA ARANCELARIA E INSTRUMENTOS DE DEFENSA COMERCIAL, (1999). "Actividades antidumping y antisubvención de la Comunidad Europea durante 1998". *Rev. Boletín económico del ICE nª 2633*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Del 1-14 de Noviembre de 1999. pp 39-49.

TABLA 16.- Medidas antidumping aplicadas por la Unión Europea entre 1990 y 1994.

	1990	1991	1992	1993	1994
Investigaciones iniciadas	43	20	39	21	43
Medidas adoptadas	27	22	16	19	23
De las cuales					
Derechos definitivos	18	19	16	19	17
Compromisos relativos a los precios	9	3	0	0	2
Constataciones de inexistencia de dumping	0	1	1	1	5
Constatación de inexistencia de daño	13	6	4	1	1
Medidas en vigor	139	142	158	150	156

BIBLIOTECA VIRTUAL

Fuente: Comisión Europea.

Del mismo modo en la tabla 17, puede observarse una progresiva caída en las investigaciones antidumping iniciadas en cada periodo, así como un aumento en el número de éstos que se concluyen al final del año considerado. Por su parte, el número de casos reconsiderados en el periodo ha sido objeto de continuos incrementos, del mismo modo que lo ha sido el número de reconsideraciones concluidas cada año. Puede destacarse 1998 como el año en que mayor número de investigaciones antidumping se cerraron con la aplicación de derechos, ya fuesen definitivos o provisionales. El nivel de protección proporcionado por las medidas antidumping es alto, de ahí que la Comisión considere que aunque su imposición puede perjudicar a los consumidores en el corto plazo, puede beneficiarlos en el medio plazo al permitir el desarrollo de sectores europeos que impulsan la competencia.

TABLA 17.- Investigaciones y reconsideraciones antidumping de la Unión Europea entre 1994-98.

	1994	1995	1996	1997	1998
Investigaciones abiertas al principio del periodo.	51	65	77	54	62
Investigaciones iniciadas durante el periodo.	43	33	25	45	29
Investigaciones concluidas mediante derechos definitivos o aceptación de compromisos.	21	13	23	24	28
Investigaciones concluidas mediante cierre de procedimientos sin medidas.	8	8	25	13	16
Investigaciones en curso al final del periodo.	65	77	54	62	47
Derechos provisionales establecidos durante el periodo.	25	21	11	33	30
Reconsideraciones abiertas al principio del periodo.	20	24	34	50	39
Reconsideraciones abiertas durante el periodo.	17	26	32	17	37
Reconsideraciones concluidas durante el periodo.	13	16	16	28	38
Reconsideraciones en curso al final del periodo.	24	34	50	39	38

Fuente: Elaboración propia con datos de SUBDIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA ARANCELARIA E INSTRUMENTOS DE DEFENSA COMERCIAL, (1999). "Actividades antidumping y antisubvención de la comunidad europea durante 1998". *Rev. Boletín económico del ICE nº 2633*. Del 1-14 de Noviembre de 1999.

La Unión Europea promulgó su propia legislación para regular la aplicación de estos derechos de amparo ante la competencia desleal. Esta legislación surgió en 1968 totalmente anexa por aquel entonces a la normativa del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio[236], aunque cobró vida propia con el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo del 11 de Julio de 1988. Sin embargo, con el paso del tiempo esta reglamentación fue modificada, actualizada y mejorada, y así, el 1 de Enero de 1995 entró en vigor la nueva normativa surgida con el objetivo de incorporar los resultados de la Ronda Uruguay y establecer procedimientos internos para la aplicación de medidas correctivas en caso de que otros países infringiesen las normas internacionales en materia comercial[237]. Esta modificación quedó recogida en el Reglamento

(236) Las medidas antidumping nacieron en la Comunidad nada más terminar la Ronda Tokio con el Reglamento de la COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1968). *Reglamento nº 459/68*. Bruselas, 1968, que fue objeto de importantes modificaciones hasta que en 1988 con el Reglamento de la COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988). *Reglamento nº 2423/88*. Bruselas, 11 de Julio de 1988, donde la Comisión codifica sus medidas antidumping alejándose en parte de la normativa del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, y cobrando vida propia. Los reglamentos intermedios con los que la Comunidad avanzó en el terreno antidumping cogida de la mano del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio pueden verse en el repertorio legislativo de la Unión Europea.

(237) Las medidas correctoras mas empleadas por la Unión Europea consisten en: el establecimiento de derechos antidumping que suelen ser inferiores al margen de dumping (El margen de dumping hace

(continúa...)

3283/94, cuyo periodo de vigencia apenas llegó al año, ya que el 6 de Marzo de 1996 fue aprobado el nuevo y definitivo reglamento hoy en vigor, el Reglamento 384/96 del Consejo. Para no dejar ningún cabo suelto, la Comunidad complementó este Reglamento con la Decisión de la Comisión nº 2277/96/ESCS del 28 de Noviembre de 1996, referente al carbón y al acero.

Estas modificaciones surgen motivadas por la conjunción de una serie de razones de diversa índole que ponen de manifiesto la escasa eficacia de los instrumentos de defensa comercial que hasta entonces existían. Entre ellas como recoge Azcona Olivera[238]:

a) Razones jurídicas: A nivel internacional, la legislación comercial deja mucho que desear, los vacíos legales son innumerables, y multitud de comportamientos infractores escapan al peso de la ley. Además estos comportamientos ilícitos proliferan a una velocidad, que supera con creces la del propio legislador en la promulgación de nuevas leyes con las que controlarlos.
b) Razones internas: Los procedimientos de investigación a los que obliga la adopción de medidas de defensa comercial, son en palabras de la Comisión, lentos, farragosos y caros, debido a la escasa dotación de recursos, y a la excesiva duración de los procedimientos, ya que las decisiones deben adoptarse por mayoría cualificada, y resulta difícil poner de acuerdo a los ciudadanos de países muy distintos, unos de corte liberal, y otros con mayor predisposición a interferir en las prácticas comerciales que se consideran ilícitas.
c) Razones políticas: En la Unión Europea, conglomerado de países con diferentes ideologías, la posibilidad de que las decisiones en materia comercial se vean matizadas por tintes políticos, es alta, restándose así objetividad e independencia a las acciones defensivas emprendidas.

El cambio principal al que dio lugar la nueva normativa que fue surgiendo en materia antidumping en el seno de la Unión Europea, fue el procedimiento de adopción de decisiones, que pasó de la mayoría cualificada, a la mayoría simple, lo que sin duda facilitó la aplicación de medidas eficaces contra las prácticas comerciales desleales que, hasta ahora, se habían visto retardadas, e incluso, en un amplio número de casos, impedidas. Asimismo, las condiciones que deben satisfacerse para que en la Unión Europea puedan adoptarse decisiones antidumping han sido objeto de transformaciones, y éstas han pasado a ser:

---

(237) (...continuacion)
referencia a la diferencia entre el precio normal de venta del producto, y el precio al que éste es exportado, e introducido en los Estados miembros de la Unión Europea.) pero suficientemente altos como para eliminar el daño causado, o en la fijación de precios superiores a los precios mínimos, pero siempre sometidos a supervisión.

(238) AZCONA OLIVERA, J. A. (1994). "Los instrumentos de defensa comercial tras la Ronda Uruguay: Una visión española en el seno de la UE", *Rev. Información Comercial Española ICE, nº 734*, Madrid. Ed Ministerio de Economía y Hacienda, Octubre 1994. pp 69-83.

a) La existencia de dumping, es decir, que el precio al que el producto se vende en el mercado europeo sea inferior al precio de venta de dicho producto en el propio mercado del país exportador.
b) La existencia de un perjuicio importante para la industria comunitaria que vende productos similares, ya sea por la pérdida de una gran parte de su cuota de mercado, por una caída sustancial en los precios de venta del artículo... Ahora bien, debe mostrarse la existencia de un nexo causal entre el dumping y el perjuicio.
c) El interés de la Comunidad no resulte dañado como consecuencia de la adopción de decisiones antidumping. Este último es un elemento introducido como consecuencia de las reformas aplicadas, ya que hasta 1994 sólo se tenían en cuenta los intereses de la industria afectada. El Reglamento 3283/94 obligaba a tener en cuenta los distintos intereses comunitarios afectados.

Las dos modificaciones a las que se ha hecho referencia, la de la mayoría simple, y la del interés común, han sido favorables para la utilización racional del instrumento de defensa por parte de la Comunidad, ya que si bien, la primera modificación impulsa la utilización del presente instrumento como medida proteccionista, también impide que el interés de un único país pueda servir para bloquear la adopción de medidas antidumping, yendo en perjuicio del resto de Estados miembros. Respecto a la segunda, basta con decir que el interés de la Comunidad debe primar sobre la de los productores europeos. En resumen, y pese a la existencia de opiniones en contra[239], se puede afirmar que dichas reformas han ido en beneficio comunitario, ya que la conjunción de ambas ha permitido que su utilización no sea la de una herramienta de política industrial como venía ocurriendo en la mayoría de los casos, sino más bien, la de un instrumento de Política Comercial, cuya aplicación no restringía las relaciones comerciales con el exterior, sino que las reforzaba al asentarlas en criterios firmes.

Las reformas, sin embargo, no tocaron el proceso de toma de decisiones, que continuó siendo el mismo, lo que influyó negativamente en el sistema, que seguía siendo excesivamente lento. Este proceso se componía de varias etapas[240].

(239) Manuel Moreno Pinedo, en su artículo *"La política comercial común: límites, instrumentos y ejecución"* publicado en Información Comercial Española en Agosto-Septiembre de 1995, afirma que "Anteriormente, en situación de dumping o de ayudas al Estado bastaba la existencia de daño para la industria comunitaria para aplicar un derecho antidumping o antisubvención. Ahora deberá hacerse una consideración global de los intereses afectados, contemplando tanto los perjuicios para la industria como los posibles beneficios para importadores y consumidores. Se trata de una innovación cuestionable que desvirtúa el sentido de este tipo de medidas".

(240) SERVICIO ANTIDUMPING DE LA COMUNIDAD EUROPEA (1997). "Instrumentos de la defensa comercial de la Comunidad Europea", *Rev. Boletín Económico del ICE, nº 2546*, Madrid. Ed Ministerio de Economía y Hacienda, Del 2 al 8 de Junio de 1997. pp 35-44. Y RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, M. (1999). *Los derechos antidumping en el derecho comunitario* (1ª edición), Valladolid, Ed. Lex nova, 1999. pp 313-177.

a) La industria comunitaria en su conjunto, que se sienta perjudicada por la realización de dumping, podrá presentar una denuncia en la Comisión, directamente, o a través del gobierno nacional. Esta denuncia deberá presentarse por escrito, y aportando elementos que prueben el dumping, y el perjuicio.

b) La Comisión decidirá, en no más de 45 días, si existen pruebas suficientes para iniciar una investigación. Para la toma de dicha decisión, la Comisión consultará a los Estados miembros representados en el Comité consultivo de la Comisión. Son causa de rechazo tanto, la no existencia de pruebas suficientes, bien del dumping, bien del perjuicio, como el hecho de que la denuncia haya sido presentada sólo por una pequeña parte de la industria afectada, siempre que ésta no llegue a representar ni tan siquiera el 25% de la producción comunitaria.

c) Si la Comisión adopta una decisión positiva, se inicia la investigación, centrada siempre en el dumping y en el perjuicio causado, investigación que deberá concluir en un plazo no superior a 15 meses. Para la realización de dicha investigación, la Comisión enviará cuestionarios a los exportadores y a los importadores, así como a los productores comunitarios. Sólo cuando el número de éstos sea excesivamente elevado, se podrá utilizar una muestra en vez de toda la población.

d) Recibidos los cuestionarios previamente enviados, la Comisión comienza su verdadera labor investigadora, cuyo periodo de duración queda incluido en los 15 meses de los que ya se ha hablado. Esta labor consiste en determinar:

   d.$_1$) La existencia de dumping: Para decretar si existe o no práctica de comercio desleal, se ha elaborado el denominado ***margen de dumping***[241]. Las dificultades a la hora de calcular dicho margen pueden llegar a ser infinitas, entre ellas un escaso número de ventas en el país de origen, que el país de procedencia del producto sea de economía planificada... En todos estos casos se hacen necesarios ajustes en el precio de venta del producto en el país exportador para calcular el margen de dumping y detectar así si existe o no tal práctica desleal. Las dificultades para recurrir a un procedimiento físico para determinar el valor de los bienes, ha obligado a recurrir a conceptos subjetivos para lograrlo. Este criterio de valoración ha ido variando con el tiempo. La Unión Europea se ha acogido al Código de Valoración que el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio estableció el 12 de Abril de 1979, aunque le ha introducido ciertas modificaciones. Este código de valoración se basa en un criterio principal y cinco secundarios. Como recogen Díaz Mier y Hernando Moreno[242], para valorar las mercancías importadas se deberá recurrir con carácter general al valor de transacción, excepto cuando existan

(241) El concepto "margen de dumping" queda recogido en el pié de página 237.

(242) DÍAZ MIER, M. A.; HERNANDO MORENO, J. Mª, (1996). *Técnicas de comercio exterior II*, (1ª edición). Madrid, Ed. Pirámide, 1996. pp 41-46.

restricciones a la cesión o utilización de la mercancía por el comprador[243]. Tampoco, cuando el precio de venta dependa de condiciones cuyo valor no pueda determinarse con relación a la mercancía que pretende valorarse, o exista vinculación entre el comprador y el vendedor. También quedan excluidas del criterio general, las partes del producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior de las mercancías por el comprador, que revierta en el vendedor. Cuando no se pueda recurrir al criterio general se procederá a utilizar sistemas de valoración secundarios tales como: el valor de transacción de mercancías idénticas o similares, el precio unitario al que se venda en la Unión Europea la mayor cantidad total de las mercancías importadas, el coste de producción, y en última instancia utilizando medidas razonables[244].

d.$_2$) La existencia de perjuicio: Para que se dictamine que las importaciones son la causa del daño que los fabricantes europeos de productos similares están experimentando, es condición indispensable que se incremente el volumen de importaciones procedentes del área que es objeto de investigación por parte de la Comisión, o que como consecuencia de las importaciones, los productores europeos se vean obligados a rebajar sus precios para no perder cuota de mercado, resultando gravemente dañada su rentabilidad y su productividad. En ocasiones será suficiente con que las importaciones impidan la creación de nuevas empresas, para que la Comisión determine la existencia de perjuicio.

d.$_3$) El interés de la Comunidad en su conjunto debe primar sobre el de los empresarios europeos: Antes de adoptar decisiones en torno a la existencia o no de dumping, la Comisión debe considerar el efecto que una reducción en el volumen de importaciones podría tener, no sólo sobre los productores europeos de artículos semejantes, sino también sobre los consumidores, los importadores, la propia economía europea... En esta fase la Comisión reconoce que la adopción de medidas antidumping, aunque perjudicial para el consumidor a corto plazo, puede beneficiarles en el medio-largo plazo, al permitir el desarrollo de las empresas nacionales. Sin embargo, se siente preocupada por la utilización de la medida como elemento proteccionista más que como instrumentos de defensa.

---

(243) Esta excepción cuenta a su vez con auto-excepciones. Así nos encontramos con la posibilidad de aplicar la regla general si se recurriera al valor de transacción, cuando la restricción venga impuesta por ley o autoridades públicas de la Unión europea, si las restricciones limitan la zona geográfica en la que se puede revender la mercancía, o la restricción no afecta al valor de las mercancías.

(244) No se consideran medidas razonables las siguientes: El precio de venta en la Unión Europea de mercancías producidas en la misma, la aceptación del valor más alto entre dos posibles, el precio de la mercancía en el mercado del país exportador, el precio de exportación a un país no comunitario, el valor de aduana mínimo, el valor de aduana ficticio.

e) Durante la investigación, con el objetivo de no perjudicar a los Estados miembros con el comercio desleal si éste existiese, se establecerán, tras consultar a los países en principio perjudicados, derechos provisionales que bajo ningún concepto podrán superar el margen de dumping, y cuyo periodo de duración será temporal, 6 meses prorrogables a otros 3.
f) Si terminada la investigación se concluye que existe realmente dumping, la Comisión podrá proponer la consolidación de esos derechos provisionales, convirtiéndolos en derechos definitivos. Ahora bien, a diferencia de los primeros que son adoptados por la Comisión, estos sólo podrán ser aprobados por el Consejo de Ministros mediante mayoría simple. Los derechos definitivos cuyo periodo de duración no superará los 5 años, salvo que se vuelva a abrir una nueva investigación, tomarán siempre la forma de aranceles ya sean ad-valorem o específicos.
g) Si una vez puestos en funcionamiento los derechos antidumping, estos no logran el efecto deseado, la Comisión podrá reabrir sus investigaciones y modificar sus decisiones. Además, si el país sancionado elude los derechos antidumping establecidos cambiando las características del comercio, la Comisión podrá hacer extensivos los derechos ya impuestos a las importaciones de productos similares o de sus partes. Pero para que esta extensión pueda ser objeto de aplicación, es necesario que las partes importadas representen al menos el 60% del valor total de las partes incorporadas en el producto montado, y al mismo tiempo, que el valor añadido por la Comunidad no supere el 25% del coste total del producto.
h) Finalmente, si se considera que las circunstancias que dieron lugar al establecimiento de los derechos definitivos han cambiado, se podrá iniciar una revisión provisional del dumping y de sus perjuicios. Sin embargo, la suspensión de los derechos sólo tendrá lugar cuando se resuelva que el perjuicio ha dejado de existir.

Existe la posibilidad de sustituir los derechos definitivos, en caso de que el criterio de la Comisión determine que estos deben aplicarse, por el compromiso de los exportadores, quienes no volverán a exportar si no es por encima de un nivel de precios que elimine el perjuicio causado.

En su mayoría, los derechos antidumping definitivos recaen sobre la importación comunitaria de productos tales como: rodillos, hilados de poliéster, fibras discontinuas de poliéster, micro discos de 3,5 pulgadas, carburo de silicio, motores diesel... entre otros. En general productos textiles, sector al que la Unión Europea ha intentado siempre dar un trato preferencial.

1.2.1.3.- Medidas antisubvención.

Las medidas antisubvención, con las que se pretende hacer frente a las importaciones procedentes de Estados no miembros, que entran en la Comunidad en condiciones de ventaja al estar subvencionadas por los gobiernos de sus propios países, nacieron legalmente amparadas por el mismo reglamento que el instrumento precedente, es decir por el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo de 11 de Julio de 1988. Este Reglamento ha sido objeto de modificaciones, y actualmente se encuentra en vigor el Reglamento nº 2026/97 del 6 de Octubre de 1997. Desde 1994 la imposición de estas medidas corresponde al Consejo, quién decide por mayoría simple en vez de por la cualificada como se venía haciendo hasta entonces.

Las subvenciones son legítimas desde el punto de vista nacional, sin embargo, cuando distorsionan la libre competencia internacional, dejan de serlo, y los países afectados adquieren el derecho de castigar, dentro de la ley, al infractor de la normativa internacional.

Hay que reconocer, sin embargo, que aunque el establecimiento de subvenciones a la exportación por parte de un país puede ser perverso para la economía receptora de tales productos, la utilización del presente instrumento ha sido escasa, por no decir nula, por parte de la Comunidad Europea, ya que entre 1988 y 1992 solo fueron adoptadas 7 medidas. Los motivos para este escaso uso son según Álvarez, Castillo y Díaz Mier[245]:

a) *"El uso extensivo de las subvenciones a la exportación de productos por parte de los Estados miembros de la Unión Europea, consecuencia inminente del predominio de la ideas keynesianas en la Política Comercial, y por lo tanto de la intervención del Estado en la economía, incluyendo las ayudas a la exportación. El uso de subvenciones a la exportación le impide moralmente, castigar las subvenciones aplicadas por el resto de países en sus exportaciones a la Comunidad."*
b) *"La debilidad política de la Unión Europea, que constituida por diversos Estados, carece de voz única en lo referente a la Política Comercial."*

A primera vista, las medidas antidumping, y las medidas antisubvención pueden parecer iguales, ambas tratan de corregir los bajos precios a los que entran los productos importados por la Unión Europea, sin embargo, la causa que las hace nacer es distinta. En el primer caso el responsable del nacimiento de la medida es el propio exportador, en el segundo, lo es el Estado del país exportador quién, para beneficiar a los productores nacionales, concede subvenciones a la exportación en lugar de a la producción. Los resultados por contra, si vienen a coincidir.

Además, la similitud entre ambas medidas se ve reforzada por el hecho de que tanto con el dumping, como con las subvenciones, es necesario demostrar que se ha infringido un perjuicio

(245) ÁVILA ÁLVAREZ, A.; CASTILLO URRUTIA, J. A. Y DÍAZ MIER, M. A. (1997) *Política comercial exterior de la Unión Europea* (1ª edición). Madrid, Ed Pirámide 1997. pp 146.

grave[246] a un Estado miembro de la Unión Europea, así como que existe interés de todos los países comunitarios para poder adoptar medidas. Hechos éstos que deben complementarse, en el caso de las medidas antisubvención, con la de que ésta sea específica, es decir, que se trate de una subvención a la producción, la exportación, la venta o el transporte de los productos, concedida por los poderes públicos del país exportador, y que se halle limitada a una sociedad o industria.

Una vez que éstas condiciones han sido comprobadas tras la pertinente denuncia presentada ante la Comisión, en la que debe figurar la subvención, que podrá consistir en una simple exención del Impuesto sobre el Valor Añadido, el perjuicio sufrido, y el nexo de unión entre ambos, la Unión Europea podrá imponer derechos compensatorios, siempre que los demandantes, lo mismo que ocurría con los derechos antidumping, representen al menos el 25% de la producción comunitaria. Estos derechos compensatorios serán en principio provisionales, no podrán superar el importe de la subvención, y deberán establecerse, no antes de los sesenta días, y no más tarde de los nueve meses desde la apertura de la investigación. Su periodo de vigencia nunca podrá ser superior a los cuatro meses. Superado este periodo, los derechos provisionales se convertirán en definitivos, siempre que la Comisión así lo solicite al Consejo de Ministros, y éste, por mayoría simple, de su visto bueno. El periodo de vigencia de estos nuevos derechos no será nunca superior a los cinco años.

Existe, junto a estos dos tipos de derechos compensatorios, un tercero, el denominado derecho retroactivo, cuya adopción, que corresponde a la Comisión, sólo podrá llevarse a cabo, si las importaciones comunitarias del producto subvencionado se incrementan antes de la aplicación de derechos provisionales, pese a haberse presentado la correspondiente denuncia en la Comisión.

Para actuar en favor del libre comercio, la Unión Europea permite a los gobiernos infractores eludir estos derechos compensatorios, siempre que exista por su parte un compromiso firme para corregir su error en un plazo de tiempo razonable.

1.2.1.4.- Medidas de Salvaguardia.

Con las medidas de salvaguardia, se pretende evitar la entrada en territorio comunitario de una cuantía excesiva de productos procedentes del exterior, lo que podría llegar a ocasionar graves daños a la estructura productiva de los Estados miembros. Al igual que los dos

(246) Se entiende por perjuicio grave, el aumento de las importaciones a precios significativamente inferiores, o que hagan bajar los precios efectivos de los productores comunitarios y que afecten a sus ventas, su rentabilidad, su cuota de mercado o su productividad. Asimismo, también se considerara que existe perjuicio, si las importaciones retrasan la creación de una nueva industria dentro de la Unión Europea.

instrumentos precedentes, nacieron legalmente amparadas por el Reglamento (CEE) nº 2423/88 del Consejo de 11 de Julio de 1988.

Pese a estar recogidas en el mismo reglamento, las medidas de salvaguardia mantienen ciertas diferencias con sus predecesoras, mientras las primeras suelen consistir en la aplicación de derechos adicionales al Arancel Aduanero Común por parte de la Unión Europea al país infractor, las cláusulas de salvaguardia suelen consistir en la limitación total o parcial de la posibilidad de importar. Además éstas son poco selectivas, y recaen sobre todos los países importadores por igual, mientras las otras dos se caracterizan por ser muy específicas y selectivas. Finalmente, decir que las medidas de salvaguardia presentan ciertas innovaciones para poder ser aplicadas, innovaciones o condiciones que deben concurrir de forma simultánea[247]:

a) Que recaigan sobre un producto concreto.
b) Que se haya determinado conforme a las pautas contenidas en el Acuerdo, es decir, que las importaciones que se realizan en condiciones que causan o amenazan causar daño grave a la producción nacional, hayan aumentado en una cuantía determinada, ya sea en términos absolutos, o en relación con la producción nacional
c) Que la importación de los productos afectados se realice de forma indiscriminada.

Este Reglamento, el 2423/88, fue sustituido por el Reglamento 518/94 en el que se recogió de forma detallada el proceso a seguir para poder aplicar cláusulas de salvaguardia. Sin embargo, su periodo de vigencia fue muy corto, y ese mismo año fue remplazado por el Reglamento 3285/94.

Hasta 1994 la adopción de medidas de salvaguardia correspondía a la Comunidad, aunque se admitió que podían ser adoptadas por los Estados miembros autónomamente si las importaciones causaban daño a la industria nacional, o si la medida de protección tenía su base entre esa Restricción Voluntaria a la Exportación entre ese Estado y un tercer país.

Sin embargo, a partir de 1994, la aplicación de tales medidas corresponde decidirla a la Comisión y al Consejo. La Comisión tras una investigación, previamente anunciada en el Diario Oficial de las Comunidades Europeas, y una audiencia pública[248] en la que importadores, exportadores, y cualquier otra parte interesada puede presentar pruebas y expresar sus opiniones, puede optar por realizar un simple seguimiento limitado en el tiempo sobre las importaciones comunitarias, o por restringir total o parcialmente la entrada de productos extranjeros, que debido

(247) GARCÍA CATALÁN, Mª I. (1998). "Las medidas de protección de urgencia tras la Ronda de Uruguay en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio/Organización Mundial del Comercio y de la Unión Europea". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 163/164,* Valencia, Ed La Unión Europea, Agosto-Septiembre 1998. pp 53-73.

(248) La Comisión sólo tienen obligación de escuchar a aquellos que los hayan solicitado por escrito en el plazo fijado, demuestren que el resultado de la investigación le puede afectar negativamente, o justifiquen la existencia de cualquier otro motivo especial por el que deban ser oídos.

a la cuantía en la que son importados pueden ocasionar daño grave a la estructura productiva de alguno de los Estados miembros. Estos contingentes, cuya duración no será superior a los 8 años, prorroga incluida, suelen estar circunscritos a un grupo de países dentro de la Unión. Ahora bien, cuando el daño causado por las importaciones se considere suficientemente alto, el contingente podrá extenderse a todos los territorios de la Unión. Recientemente, los contingentes están siendo sustituidos por negociaciones con acuerdos de autolimitación de las exportaciones, el objetivo y el resultado es por tanto el mismo, aunque las tensiones son menores.

Existe además, la posibilidad de aplicar medidas provisionales en forma de incrementos de los aranceles por un periodo no superior a 200 días, aunque para ello es necesario probar que las importaciones causan daño grave, y que la demora en la adopción de decisiones entraña un perjuicio difícilmente reparable para los Estados miembros afectados.

Pese a ser las únicas medidas permitidas por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio para proteger las industrias nacionales, hay que reconocer, que la Unión Europea las ha utilizado en contadas ocasiones, lo que les ha otorgado la categoría de instrumento residual, sobre todo con la consolidación del Mercado Interior, y la reconversión política y económica de los países del Este.

El escaso uso de este instrumento por parte de los Estados miembros se debe al régimen de aplicación fijado en el Reglamento 3285/94 por el que se rige. Según este reglamento las medidas de salvaguardia suponen una excepción al principio de uniformidad de la política comercial común, por eso, y aunque se justifican por su carácter excepcional, se aplicarán sólo sobre las importaciones procedentes de terceros países con las excepciones siguientes:

a) Los productos textiles cubiertos por el Reglamento 517/94.
b) Los productos originarios de todos los Estados de la Federación Rusa, así como de China, Corea del Norte, Mongolia, y Vietnam.

A este estricto régimen se une el hecho de que su aplicación sólo sea posible cuando existen excepciones a la política comercial, excepciones como cupos nacionales a la importación de automóviles japoneses que deben considerarse insostenibles en un mercado integrado. Este hace que la Comunidad trate de evitar la adopción de estas medidas, impulsada en parte por la Organización Mundial del Comercio que dispuso que, a partir del 1 de Enero de 1999, quedaran sin efecto todas las medidas de salvaguardia a excepción de las restricciones comunitarias a la importación de vehículos japoneses que podría seguir aplicándose hasta finales de ese año[249].

(249) Información adicional sobre las medidas de salvaguardia puede encontrarse en: GARCÍA CATALÁN, Mª I. (1998). "Las medidas de protección de urgencia tras la Ronda de Uruguay en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio/Organización Mundial del Comercio y de la Unión Europea". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 163/164,* Valencia, Ed La Unión Europea, Agosto-Septiembre 1998. pp 53-73.

1.2.1.5.- El Instrumento para Obstáculos Técnicos al Comercio.

El presente instrumento, más conocido como ***Nuevo Instrumento Comercial***, fue aprobado por la Unión Europea en 1984 como respuesta política a la Cláusula 301 de la Ley de Comercio Estadounidense de 1974. Legalmente quedó recogido en el Reglamento (CEE) nº 2641/84 del Consejo del 17 de Septiembre de 1984, y modificado posteriormente por el Reglamento 522/94 del Consejo.[250]

Aunque inicialmente nació con el objetivo de incrementar las exportaciones, se ha convertido en uno de los principales instrumentos de control y vigilancia, así como de defensa comercial contra las prácticas ilícitas que sus principales socios comerciales estaban empezando a gestar, tales como la deslocalización de las empresas, y por lo tanto de la producción.

Si bien su uso ha sido muy limitado en casi una década de vigencia, sólo se ha recurrido a él en seis ocasiones, con resultado positivo respecto a la aplicación de sanciones en una ocasión[251], debe ser considerado un instrumento óptimo, ya que ha servido para solucionar los problemas por los que nació. La conjunción de ambas ideas, es decir, el poco uso que de él se ha hecho, y la solución que ha aportado a las diferencias comerciales, pone de manifiesto la contribución de la Unión Europea a la mejora de las relaciones con el resto del mundo. Pese a todo, muchos siguen considerándolo un instrumento para salvaguardar las exportaciones comunitarias a países terceros, más que un instrumento de defensa comercial.

Su puesta en marcha requiere que un sector económico comunitario, gravemente perjudicado, presente una queja, tras la cual, la Comisión iniciará las investigaciones pertinentes, cuyo resultado positivo permitirá de conformidad con las normas internacionales[252]:

a) Suspender cualquier concesión que se haya derivado de una negociación comercial, y que concediese al país infractor ventajas en sus relaciones con la Unión Europea.
b) Aumentar los derechos de aduana existentes entre el infractor y los Estados miembros.

---

(250) ÁVILA ÁLVAREZ, A.; CASTILLO URRUTIA, J. A. Y DÍAZ MIER, M. A. (1997) *Política comercial exterior de la Unión Europea* (1ª edición). Madrid, Ed Pirámide, 1997. pp 153-158.

(251) La Comunidad ha hecho uso del Nuevo Instrumento Comercial con resultado positivo en sólo seis ocasiones, de las cuales sólo la última dio lugar a la aplicación de montantes equivalentes por valor de 15 millones de dolares:
Disputa sobre la patente de fibras de aramida con Estados Unidos, abierto en 1986.
Disputa sobre grabaciones piratas de material sonoro en Indonesia, abierto en 1987.
Disputa sobre las cargas por servicios portuarios en Japón, abierto en 1991.
Disputa sobre grabaciones piratas de material sonoro en Tailandia, abierto en 1991.
Disputa sobre las importaciones de fibra de poliéster procedentes de Turquía, abierto en 1993.
Disputa por la acción sancionadora americana sobre los mercados públicos en el sector de las telecomunicaciones, con resultado de sanción en 1993.

(252) ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (1996) *Examen de la política comercial de la Unión Europea 1995 Vol 1*, Ginebra. Ed Organización Mundial del Comercio, 1996, pp 73.

c) Establecer nuevas barreras comerciales, tales como los contingentes, que afecten a los intercambios con los terceros países implicados.

1.2.1.6.- El Reglamento de Obstáculos al Comercio.

Las dificultades de uso de los instrumentos de Política Comercial, con los que hasta ahora contaba la Unión Europea, hicieron nacer el ***Reglamento de Obstáculos al Comercio***, que es la más reciente modificación a los instrumento de protección comercial con los que cuenta la Unión Europea. La presente modificación, nació en 1994 bajo el Reglamento 3286/94 del 22 de Diciembre de 1994, y sustituyó dejando sin efecto al Nuevo Instrumento Comercial de 1984. El Reglamento de Obstáculos al Comercio se encuentra subordinado al mecanismo de solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio.

Su finalidad no es otra que asegurar el ejercicio de los derechos de la Comunidad en virtud de las normas comerciales internacionales, particularmente, las establecidas bajo el auspicio de la Organización Mundial del Comercio. Para ello establece un nuevo procedimiento, por el que los sectores económicos y las empresas podrán solicitar a la Comunidad, que adopte las medidas adecuadas sobre aquellos países que incumplan las normas comerciales internacionales.

El Reglamento de Obstáculos al Comercio realiza aportaciones novedosas a la Política Comercial aplicada por la Unión Europea, entre ellas son quizás dignas de mención, la mayor transparencia del presente instrumento frente a la de su predecesor, así como la consolidación de los derechos de las empresas frente a los de las Instituciones Comunitarias, ya que gracias al Reglamento de 1994, son las empresas, quienes de forma individualizada, y sólo en el caso de que sus intereses se vean lesionados en un mercado no comunitario, las que pueden presentar la pertinente denuncia ante la Comisión. Estas denuncias deberán corresponderse con uno de los siguientes diseños[253]:

a) Denuncia presentada por las empresas comunitarias que se sientan negativamente afectadas por obstáculos al comercio, para lo que es necesario que existan barreras impuestas por un país extranjero, y que la empresa europea en cuestión tenga un interés directo en la producción de los bienes o en la prestación de los servicios que son objeto de restricciones, ya sean arancelarias o no. Basta con que se impida la posibilidad de comerciar, sin que sea necesario que el comercio existente resulte dañado, ahora bien, sí

(253) SERVICIO ANTIDUMPING DE LA COMUNIDAD EUROPEA (1997). "Instrumentos de la defensa comercial de la Comunidad Europea", *Rev. Boletín Económico del ICE, nº 2546*, Madrid. Ed Ministerio de Economía y Hacienda, del 2 al 8 de Junio 1997. pp 35-44. Y SERVICIOS DE LA DGI DE LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997). "El Reglamento Comunitario sobre los Obstáculos al Comercio: Nuevas oportunidades para las empresas europeas", *Rev. Boletín Económico del ICE, nº 2528*, Madrid. Ed Ministerio de Economía y Hacienda, del 23 de Diciembre de 1996 al 12 de Enero de 1997. pp 23-28.

será imprescindible que estos efectos comerciales desfavorables, incidan negativamente sobre la economía de la Comunidad, una de sus regiones, o determinados sectores industriales.

b) Denuncia presentada por una industria o sector económico de la Unión Europea, siempre que sienta que sus intercambios en el Mercado Interior de la Unión Europea están resultando gravemente perjudicados como consecuencia de obstáculos al comercio. En este caso se deberá probar la existencia del daño, en forma de pérdidas financieras, despidos, elevación de las importaciones...

c) Denuncia presentada por un Estado miembro, quien podrá pedir a la Comisión que inicie un procedimiento contra ciertos obstáculos al comercio impuestos por un tercer país.

En el cuadro 14 se recoge un resumen de las vías de actuación que admite el Reglamento de Obstáculos al Comercio.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

CUADRO 14.- Procedimientos admitidos por el Reglamento de Obstáculos al Comercio.

VÍA ACTUACIÓN	RECLAMANTE	PRÁCTICA	EFECTOS	MERCADOS AFECTADOS
1ª vía (denuncia, artículo 3)	Sector económico de la Comunidad proveedor de bienes o de servicios	Prácticas ilícitas	Daño importante	Mercado comunitario o de terceros países
2ª vía (solicitud de apertura del procedimiento, artículo 6)	Estado miembro	Ejercicio de los derechos internacionales de la Comunidad	Según la medida objeto de la solicitud	Mercado comunitario o mercados de terceros países
3ª vía (denuncia, artículo 4)	Empresa comunitaria proveedora de bienes o de servicios	Toda práctica comercial de un tercer país	Efectos comerciales adversos según se entienden en las normas internacionales pertinentes	Mercados de terceros países

Fuente: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (1996). ***Examen de la política comercial en la UE 1995. Vol 1*****, Ginebra, Ed. Organización Mundial del Comercio, 1996.**

En cualquier caso, estas denuncias habrán de responder a infracciones graves, ya sea en el comercio de mercancías, en el de servicios o en el de derechos de propiedad. Los casos considerados como infracciones sancionables, y que permiten por tanto la presentación de denuncia quedan recogidos en el Reglamento sobre Obstáculos al Comercio, y entre ellas deben destacarse[254]:

a) Los aranceles recaudados por un país al que un Estado miembro destina su producto, son superiores a los compromisos consolidados por aquel.

(254) CONSEJO EUROPEO (1994). *Reglamento 3286/94*. Bruselas 22 de Diciembre de 1994, en relación a los Obstáculos al Comercio.

b) El valor en aduana del producto, se determina de forma incorrecta, recurriendo al precio de venta en el país de importación, o al precio de las mercancías en el mercado nacional del país exportador, en lugar de basarse en el valor de transacción.

c) La existencia de impuestos y tasas internas en los países de importación, que resultan ser discriminatorias entre las mercancías nacionales y extranjeras, violando así la ***cláusula de trato nacional*** del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio[255].

d) La imposición de restricciones cuantitativas a la importación de productos procedentes de un Estado miembro de la Unión Europea, por parte de terceros países.

e) La imposición de restricciones cuantitativas a la exportación, normalmente de materias primas, por parte de un país, quién decide reducir sus ventas a la Unión Europea.

f) El uso abusivo de las licencias de importación. En especial cuando éstas se conceden de forma discriminatoria en perjuicio de la Unión Europea.

g) La existencia en un país, de reglas o normas técnicas que ofrecen un trato discriminatorio en favor de las mercancías nacionales, o de las de terceros países, siempre que no sean comunitarios.

h) El uso abusivo de las excepciones previstas por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, en especial, las que hacen referencia a la salud pública, la protección del medio ambiente, y la defensa nacional.

i) Las subvenciones que terceros países pueden otorgar a sus productores para impedir el acceso al mercado propio, por parte de los fabricantes de la Unión Europea.

j) La existencia de las denominadas zonas grises, por las que un país puede no autorizar la importación de un producto, si previamente el exportador no se ha comprometido a exportar una cuantía inferior a un volumen determinado.

k) La discriminación en contra de la Unión Europea en la prestación de un servicio trans-fronterizo, con la consiguiente violación de la cláusula de nación más favorecida.

l) La violación, por parte de un país, de sus compromisos sobre servicios trans-fronterizos, al no adoptar las medidas de forma objetiva e imparcial.

m) La no protección de una marca registrada, permitiendo la venta de falsificaciones en su mercado.

n) La aceptación en el mercado nacional de la piratería de programas de ordenador, ya se deba a una legislación inadecuada, o a unas medidas de protección ineficaces.

o) La violación de la cláusula de trato nacional y de nación más favorecida, al permitir el registro de marcas o patentes por parte de terceros países o de los nacionales, pero no de los inventores si éstos pertenecen a un país de la Unión Europea.

---

(255) Bajo la cláusula de trato nacional, cualquier mercancía que se encuentre dentro del país debe ser tratada del mismo modo, independientemente de su lugar de procedencia, una vez que ha hecho frente al pago de los aranceles pertinentes.

Cuando se haya presentado ante la Comisión la denuncia pertinente, y una vez que ésta sea aceptada a trámite, se iniciará una investigación tras la cuál la Comisión deberá comunicar sus conclusiones en un plazo nunca superior a los siete meses, y a ser posible dentro de los cinco. Si la Comisión consigue probar que existe efecto negativo sobre el denunciante, ésta, junto con los Gobiernos de los países implicados, buscarán una solución mutuamente aceptable, ya sea porque el infractor de forma voluntaria elimine la medida causante de los efectos adversos, ya sea porque el denunciante y el infractor logren llegar a una solución amistosa. Si ninguna de estas vías es posible, el Reglamento propone acudir a la solución de diferencias de la Organización Mundial del Comercio, o a cualquier otro mecanismo aceptado internacionalmente, ya sea: la suspensión de las concesiones realizadas, el aumento de los derechos arancelarios a la importación, la fijación de contingentes, o cualquier otra medida de retorsión, siempre que sea autorizada por la Organización Mundial del Comercio[256].

Con el nuevo Reglamento de Obstáculos al Comercio, varios elementos de los instrumentos de defensa comercial fueron modificados, entre ellos[257]:

a) Se mejoraron los procedimientos internos de tramitación y gestión de los instrumentos de defensa comercial, lo que supone acortar los plazos de investigación.
b) Se modificaron los procedimientos de votación, pasando de la mayoría cualificada a la simple, a la hora de adoptar decisiones respecto a las prácticas comerciales desleales.
c) Se consolidaron y armonizaron los procedimientos actuales de decisión del Nuevo Instrumento Comercial.
d) Se reforzó el mecanismo interno de aplicación de retorsiones.
e) Se alcanzó la uniformización definitiva del régimen de importación de la Unión Europea, con el consiguiente desmantelamiento de las más de 6000 restricciones cuantitativas que todavía existían.

De estos elementos esenciales, asociados al nacimiento del Reglamento 3286/94, así como de las características del nuevo instrumento de Política Comercial, el Reglamento de Obstáculos al Comercio, se deduce que su objetivo no es tanto proteger el Mercado Interior, sino alcanzar, sobre la base de las denuncias comunitarias, una mayor liberalización del comercio así como garantizar los derechos adquiridos por la Comunidad en virtud de los Acuerdos Comerciales Internacionales, centrándose para ello fundamentalmente en las actividades de las empresas europeas en los mercados de terceros países. Es precisamente este objetivo perseguido,

(256) SERVICIO ANTIDUMPING DE LA COMUNIDAD EUROPEA (1997). "Instrumentos de la defensa comercial de la Comunidad Europea", *Rev. Boletín Económico del ICE, nº 2546*, Madrid. Ed Ministerio de Economía y Hacienda, Del 2 al 8 de Junio 1997. pp 35-44

(257) AZCONA OLIVERA, J. A. (1994). "Los nuevos instrumentos de política comercial de la unión Europea", *Rev. Boletín Económico del ICE, nº 2406*, Madrid. Ed Ministerio de Economía y Hacienda, Del 21 al 27 de Marzo de 1994. pp 779-780.

el que nos permite sacar al Reglamento de Obstáculos al Comercio de entre los instrumentos de defensa comercial, para pasar a catalogarlo, instrumento activo u ofensivo.

En resumen, se puede concluir que el Reglamento de Obstáculos al Comercio, pese a sus defectos, que sigue teniéndolos, (de hecho es un instrumento comercial subjetivo, ya que basta con que haya un efecto comercial adverso para que se adopten decisiones, efectos que surgen aunque no exista relación comercial previa, basta con que la empresa, como consecuencia de un obstáculo al comercio, pierda una oportunidad comercial, en cuyo caso para conocer el daño causado es necesario compararlo con la situación que se hubiera podido alcanzar de no mediar obstáculos) es un instrumento mucho más operativo, que ofrece más oportunidades que los instrumentos precedentes, y que elimina toda posibilidad de coacción por parte de un Estado miembro.

1.2.1.7.- Otros instrumentos de defensa comercial utilizados por la Unión Europea.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

Junto a todas las barreras existentes, que afectan negativamente a las importaciones comunitarias, y a los instrumentos con los que se pretende defender el Mercado Integrado de las actuaciones desleales del resto del mundo, existen otros mecanismos de defensa que, aunque tal vez de menor uso, y con un carácter menos defensivo, no por ello carecen de importancia en el conjunto de las importaciones y exportaciones europeas. Así se debe reconocer que durante años la Unión Europea ha aplicado instrumentos hoy desdeñados. Entre éstos:

a) **Restricciones cuantitativas:** Son simples embargos comerciales a las importaciones procedentes de países afectados por alguna circunstancia reconocida internacionalmente, aunque también se alega, para poder aplicarlos, a motivos de seguridad, así como a razones de seguridad. Dentro de éstas gozan de mayor peso, las medidas sanitarias y fitosanitarias, con las que se trata de preservar la salud de los ciudadanos europeos. Junto a estos embargos temporales que podrían incluirse en el grupo de las normativas técnicas que limitan el comercio, se encuentran aquellas otras restricciones cuantitativas que limitan la cantidad de producto extranjero que puede entrar en territorio comunitario y que son consideradas restricciones cuantitativas puras[258]. Mientras los primeros embargos tienen todavía gran importancia, los segundos han ido relajandose, especialmente desde la creación del Mercado Único, de modo que en agricultura y pesca los contingentes han desaparecido por completo. Sin embargo, todavía quedan en vigor ciertas restricciones a las importaciones de bienes de consumo, al amparo, todas ellas, del Acuerdo Multi Fibras, y que desaparecerán definitivamente en el año 2005. La decisión definitiva de su

(258) Un resumen detallado de las principales barreras no arancelarias, puede consultarse en el cuadro 2 de la presente investigación.

eliminación surgió en 1994 con el Reglamento nº 519/94, que si bien eliminó las 6318 restricciones cuantitativas existentes, introdujo otros contingentes de alcance comunitario, contingentes que fueron posteriormente suavizados por el Reglamento nº 538/95 del Consejo de 6 de Marzo de 1995. La utilización del presente instrumento de defensa comercial está por tanto muy limitada, e influye poco en las relaciones de la Unión Europea con el exterior.

b) **Normas técnicas:** A partir de 1991, y debido a la creciente preocupación por el medio ambiente y la salud pública, la Unión Europea adoptó las primeras disposiciones legales con el objeto de regular la producción de bienes y actuar en favor del medio ambiente y de los ciudadanos. El comercio de ciertos bienes, en especial productos químicos peligrosos, quedaba regulado por el Reglamento 2455/92, que fue posteriormente modificado en 1994. Sin embargo, y aunque el fin con el que nacieron es muy loable, su utilización no resultó serlo tanto, en multitud de ocasiones se apelaba a estas normas técnicas para evitar las importaciones de ciertos productos independientemente del daño que causen sobre el medio ambiente o los ciudadanos. Su utilización era por tanto más proteccionista del Mercado Interior que defensora de la salud de los ciudadanos.

c) **Restricciones Voluntarias a la Exportación:** Estas medidas de protección comercial surgieron como forma de terminar un proceso de salvaguardia, pero, es el hecho de que presenten ventajas adicionales[259], lo que ha extendido su uso en la Unión Europea. El tratamiento otorgado por la Comunidad a las Restricciones Voluntarias a la Exportación ha sido muy variado. Así se han adoptado Restricciones Voluntarias "puras", es decir, ajenas a cualquier otro procedimiento, Restricciones Voluntarias que se han considerado acuerdos entre caballeros, restricciones como forma de terminar un procedimiento de salvaguardia que afectaba a la Comunidad entera, Restricciones Voluntarias con las que proteger mercados nacionales exclusivamente, y Restricciones Voluntarias mantenidas dentro de los Acuerdos Multifibras. Los sectores más afectados por el presente instrumento son el textil, la siderurgia, los vehículos, los productos electrónicos, y los agrícolas, a los que se les ha aplicado restricciones con muy variados fines, desde aquellos que son adoptados dentro de un procedimiento de salvaguardia, hasta los que se han realizado de forma ajena a cualquier procedimiento. La Comunidad ha tratado de regular la aplicación de esta medida, y por eso ha sido prohibida su adopción por cualquier Estado miembro de forma independiente, es por tanto una medida entre Estados y la Comunidad. Además, dentro de las Restricciones Voluntarias a la Exportación pueden diferenciarse las adoptadas por la Comunidad en un proceso de salvaguardia, de aquellas realizadas de forma ajena a cualquier procedimiento. El éxito de estas restricciones voluntarias en la Unión Europea salta a la vista, especialmente cuando se

(259) Para ver las ventajas que ofrece el una restricción voluntaria a la exportación, acudir al capítulo 2 de la presente investigación.

tiene en cuenta que en un sólo año, 1990, la Unión Europea firmó más de 100 Restricciones Voluntarias a la Exportación.[260] La utilización de estas Restricciones Voluntarias a la Exportación está cayendo debido a que la Organización Mundial del Comercio tras la Ronda de Uruguay se propuso eliminar su existencia[261].

1.2.2.- Régimen sobre las exportaciones.

La preocupación de los Estados miembros respecto a las relaciones comerciales con el exterior, no se ha limitado a la defensa de su propio Mercado Interno mediante la adquisición de instrumentos con los que protegerse de las importaciones de productos en condiciones ventajosas. Así, para proteger su mercado de la competencia externa, la Unión Europea se ha servido junto a los instrumentos ya mencionados, de toda una serie de medidas más activas, con las que Europa ha tratado de potenciar sus exportaciones al resto del mundo, actuando del mismo modo que otros países lo han hacho con ella. Respecto a estas ayudas, si bien prohibidas por el Tratado de Roma, en el comercio intra-comunitario[262], no se dice nada para las relaciones extra-comunitarias, lo que ha dado pie a su uso extensivo por parte de los Estados miembros. Entre estas medidas de ayuda a la exportación se encuentran:

a) **Promoción de las exportaciones:** A nivel europeo esta medida carece de excesiva relevancia, ya que cada Estado miembro sigue manteniendo sus propias entidades y sus esquemas de promoción. Todo pese a que el artículo 112 del Tratado de Roma, actual 132 en Amsterdam, exigía a los Estados miembros armonizar sus programas de ayuda a la exportación de forma progresiva, y de que con dicho fin una Decisión del Consejo del 27 de Septiembre de 1960 creó un grupo de coordinación y consulta respecto a las políticas de seguro de crédito, garantías y créditos financieros. Esta Decisión fue corroborada posteriormente en Enero de 1965 y en Diciembre de 1973, cuando sendas Decisiones del Consejo establecieron los procedimientos de consulta y de información en materia de

(260) GARCÍA CATALÁN, Mª I. (1998). "Las medidas de protección de urgencia tras la Ronda de Uruguay en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio/Organización Mundial del Comercio y de la Unión Europea". *Rev. CISS, Noticias de la Unión Europea nº 163/164,* Valencia, Ed La Unión Europea, Agosto-Septiembre 1998. pp 53-73.

(261) Las Restricciones Voluntarias a la Exportación que ciertos Estados miembros de la Unión Europea (Italia, España y Francia) mantienen para los coches procedentes de Japón deberán ser eliminadas lo más tardar en 1999, de modo que sólo a partir de dicha fecha el comercio de dichos productos será libre.

(262) Artículo 96 del Tratado de Roma, actual 91 en el Tratado de Amsterdam.

seguros de crédito, garantías y créditos financieros[263]. Todos estos esfuerzos carecieron de sentido, pues su entrada en vigor se iba retrasando cada vez más, de hecho Pablo Benavides llegó a afirmar en 1986 que es, en la armonización de las políticas de ayuda a la exportación, dónde la Comunidad ha dado muestras de mayor debilidad al no propugnar una verdadera unificación, sino una modesta armonización[264]. Finalmente, la Comisión Europea se dio cuenta de la necesidad de intervenir en los sistemas de financiación y seguros de exportaciones, por eso en 1994, y a propuesta suya, el Consejo se propuso establecer normas comunes respecto al seguro del crédito a la exportación. Al mismo tiempo, se comprometió a reducir las subvenciones a la exportación, ya fuesen en forma de créditos garantizados, o de créditos a tipos de interés inferiores a los del mercado, así como el volumen de exportaciones subvencionadas a razón de 36% para las que se acogen a los créditos garantizados, y 21% para las que se refugian en créditos a tipos de interés por debajo de los del mercado, a partir de Julio del 2001.

b) **Subvenciones a la exportación:** Han sido criticadas por sus efectos discriminatorios, y de falseamiento de la competencia. Sin embargo, la Unión Europea ha acudido a ellas en multitud de ocasiones, especialmente en el ámbito agrario, para favorecer las exportaciones comunitarias en dicho sector, a fin de mantener la renta de los agricultores en un nivel que les garantizase un poder adquisitivo adecuado.

c) **Medidas de vigilancia:** Aunque no son una medida proteccionista, si se convierten en un instrumento de presión que en ocasiones llegan a reducir las importaciones.

d) **Directivas sobre las emisiones audiovisuales:** Su objetivo esencial era proteger a los productores europeos de audiovisuales de las producciones norteamericanas cuyo precio es siempre inferior al de los países europeos. Las fuertes presiones ejercidas por los productores hizo que la Comunidad Europea impusiese la cláusula de *"colonización cultural"* a la que Estados Unidos se opuso, pero que la Comisión europea mantuvo argumentando que la cultura no forma parte del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Cláusulas similares fueron surgiendo con el tiempo.

Estas medidas de apoyo a las exportaciones comunitarias, muestran el carácter liberal de la Unión Europea, en lo que a la venta de bienes al exterior se refiere, liberalismo recogido en el Reglamento 2603/69, y que ha hecho surgir importantes medidas defensivas por parte del resto del mundo. Existen sin embargo, ciertas excepciones al régimen general, en su mayoría hacen referencia a la moralidad, seguridad y salud pública, así como a la defensa del patrimonio

(263) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1960). *DOCE nº L 66*. Bruselas, 27 de Octubre de 1960; COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1965). *DOCE nº L 19*. Bruselas, 5 de Febrero de 1965; COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1973). *DOCE nº L 346*. Bruselas, 17 de Diciembre de 1973.

(264) BENAVIDES SALAS, P. (1986) La Política Comercial Común. (1ª edición) Madrid, Ed. Trivium S.A., 1986. pp 28.

artístico y de la propiedad intelectual y comercial. Estas excepciones quedan autorizadas por el artículo 36 del Tratado de Roma[265], y fueron objeto de regulación posterior, con los Reglamentos 3911/92 relativo al patrimonio artístico cultural, y con el Reglamento 3381/94 relativo a bienes de uso civil y militar simultáneamente.

Hoy día, aunque estas ayudas a las exportaciones siguen dándose, su importancia, tanto cuantitativa como cualitativa, se ha reducido, por lo que puede afirmarse que, al igual que ha venido ocurriendo con los instrumentos defensivos, van perdiendo valor, y las relaciones comerciales son cada vez más libres.

Es decir, y como se ha podido constatar, no sólo a nivel interno, dónde la libertad de intercambios de bienes y servicios es ya prácticamente una realidad, sino también a nivel externo, dónde la reglamentación relativa a las relaciones comerciales con el exterior se han ido modificando con el tiempo, la Unión Europea busca incrementar su peso en el comercio mundial, pero eliminando barreras más que entorpeciendo las relaciones con el resto del mundo[266]. Los avances que se han hecho han buscado en todo momento suavizar las relaciones, de modo que fuese menos difícil que las barreras a las importaciones entrasen en funcionamiento, motivado por las mayores medidas de control que desincentivan al resto del mundo a jugar con ventaja en sus intercambio con la Unión Europea. En lo que a ella respecta, la Unión Europea, ha tratado también de establecer criterios claros para el uso de las medidas de restricción a las exportaciones, alegando para ello razones de seguridad y patrimonio nacional. Por su parte, en cuanto al uso de medidas de apoyo a la exportación, la Unión está buscando aplicar reducciones, de modo que juegue en igualdad de condiciones en el comercio internacional.

En resumen, los esfuerzos europeos por construir un mercado cada vez más amplio existen, y el reconocimiento del resto del mundo a dichos esfuerzos también. Nadie niega que la Unión Europea está luchando día a día por estrechar sus relaciones. Por sus impulsos en favor de la liberalización comercial, existen países que han acusado a Europa de querer tener un peso cada vez mayor en el volumen de comercio internacional, tal es el caso de Argentina, y aquellos otros que acusan a la Unión del uso excesivo de medidas proteccionistas como pueden ser: Australia, quien afirma que Europa recurre con mucha frecuencia a las subvenciones a la exportación, Nueva Zelanda, quien argumenta que los aranceles en algunos sectores son excesivamente altos, y Malasia, quien mantiene que el uso de las medidas antidumping ha aumentado en los últimos años.

(265) Este artículo 36 de Roma paso a ser el 30 en el Tratado de Amsterdam.

(266) Pese a los intentos de reducir y eliminar los instrumentos de política comercial que entorpecen las relaciones de la Unión Europea con terceros países, siguen apareciendo nuevos instrumentos, especialmente desde 1994, para hacerlos compatibles con las nuevas normas de la Organización Mundial del Comercio. Al no poderse realizar una valoración exacta de lo que ocurrirá con el Acta de Marraquech se ha considerado oportuno no analizarlos.

Por su parte, los países desarrollados como Canadá, Estados Unidos y Suiza, aunque con posturas menos radicales, comparten la misma opinión, al afirmar que la apertura comercial, aunque positiva, mantiene ciertas discriminaciones temporales que habría que ir eliminando.

En resumen, la evolución de Europa en este ámbito ha sido, y sigue siendo lenta, pese a que las razones para la realización conjunta de la Política Comercial gozan del peso suficiente. Sin embargo, el lento avance no ha hecho sucumbir el proyecto comunitario, sino que reforzado, ha logrado constituir con el tiempo un complejo sistema de relaciones comerciales que en ocasiones, no sólo abarcan el ámbito comercial, sino también, la ayuda financiera y técnica. Así la Comunidad ha firmado: uniones aduaneras, acuerdos individuales de libre comercio, acuerdos de asociación, acuerdos preferenciales, no preferenciales, y sectoriales, algunos de los cuales serán analizados en los próximos capítulos, y que muestran su empeño en ir poco a poco liberalizando el comercio.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

PARTE III

Capítulo 5

RELACIONES COMERCIALES DE LOS ESTADOS UNIDOS CON LA UNIÓN EUROPEA.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

1.- LAS RELACIONES DE LA COMUNIDAD CON TERCEROS PAÍSES.
- **1.1.- Acuerdos bilaterales y plurilaterales de la Unión Europea.**

2.- LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA CON ESTADOS UNIDOS.
- **2.1.- Política comercial de Estados Unidos respecto al resto del mundo.**
  - ***2.1.1.- Medidas antidumping de Estados Unidos.***
  - ***2.1.2.- Derechos compensatorios aplicados por Estados Unidos.***
  - ***2.1.3.- Restricciones Voluntarias a la Exportación exigidas por Estados Unidos.***
  - ***2.1.4.- Otros instrumentos de la Política Comercial norteamericana.***
    - *2.1.4.1.- Sociedades para las ventas en el exterior.*
    - *2.1.4.2.- Banco de exportaciones e importaciones .*
    - *2.1.4.3.- Iniciativas sobre barreras estructurales y conversaciones para la selección de sectores orientados al mercado.*
- **2.2.- Conflictos comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea.**
- **2.3.- Acciones conjuntas entre la Unión Europea y Estados Unidos.**
- **2.4.- Relaciones comerciales entre ambas áreas.**

1.- LAS RELACIONES DE LA COMUNIDAD CON TERCEROS PAÍSES.

Una vez tratada la Política Comercial interna que la Comunidad ha mantenido a lo largo de todos estos años, así como el efecto que las normas establecidas en dicho ámbito han tenido sobre las relaciones comerciales intra-comunitarias, efecto que no puede ser medido con exactitud, abordaremos la Política Comercial extra-comunitaria, con la que de una parte se trata de aumentar los intercambios comerciales con otros países y de otra proteger el mercado interior frente a las importaciones procedentes de terceros especialmente en ciertos productos.

En sus relaciones con el exterior la Unión se encuentra regulada, en primer lugar, por la Política Comercial recogida por los fundadores de la Comunidad en el artículo 2 del Tratado de Roma. Dicho artículo, resalta la importancia de una coordinación por parte de los Estados miembros. Por otro lado, el artículo 110 del mismo Tratado, recuerda la necesidad de que las medidas en favor de la liberalización comercial se desarrollen no sólo en el ámbito interno, sino también externo al afirmar que: *"mediante el establecimiento entre si de una unión aduanera, los Estados miembros se proponen contribuir, conforme al interés común, al desarrollo armonioso del comercio mundial, a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales y a la reducción de las barreras arancelarias."*[267] Este artículo 110 resulta básico en la Política Comercial de la Comunidad, ya que, es sobre el que se asientan las relaciones comerciales de la Comunidad con los interlocutores comerciales que mantiene repartidas por todo el mundo.

Conviene recordar, llegado este punto, que aunque son muchos los economistas que consideran que la Política Comercial queda recogida exclusivamente en los artículos 110 a 116 del Tratado de Roma (actualmente 131 a 135), también hay quienes consideran que los artículos 131 a 136 (actuales 182 a 188) relativos a la asociación de países y territorios de ultramar y el 228[268] que se adentra en los Acuerdos entre la Comunidad y otros Estados, así como del 220 al 231 (293 a 304 en el Tratado de Amsterdam), que se encargan de analizar las relaciones entre la Comunidad y las instituciones económicas multilaterales, forman también parte del acervo legal que rige los intercambios exteriores de la Unión Europea.[269]

Aunque son muchos los motivos que hicieron surgir la necesidad de iniciar esta Política Comercial Común, deben resaltarse como esenciales los siguientes motivos:

a) La Comunidad es un proyecto con amplias perspectivas, así incluye una zona de libre comercio, un mercado común, y una unión económica y política, lo que

(267) Artículo 110 de Tratado Maastricht.

(268) El artículo 228 del Tratado de Roma se convierte en el 300 en Amsterdam.

(269) AVILA ÁLVAREZ, A. Mª; CASTILLO URRUTIA, J. A. Y DÍAZ MIER, M. A. (1997) *Política Comercial exterior de la Unión Europea* (1ª edición). Madrid: Ed Pirámide, 1997. pp. 81.

irremediablemente desencadena entre otras cosas en el establecimiento de un arancel aduanero común, dando lugar al nacimiento de una Política Comercial Exterior Común.

b) La fijación de normas comerciales independientes, podría haber dado al traste con el programa comunitario, lo que hace inevitable la coordinación por parte de todos los Estados miembros de las regulaciones comerciales existentes.

c) Evitar los efectos económicos adversos que pueden surgir como consecuencia de la formación de una unión aduanera, y gestionar los beneficios que de ella puede derivarse, son razones adicionales para lograr el establecimiento de una Política Comercial Común.

De las dificultades que llevaba aparejadas la puesta en marcha de esta Política Comercial, fueron conscientes los propios fundadores de la Comunidad Europea, de ahí que se recogieran en el Tratado fundacional dos etapas para la consecución del objetivo propuesto. En primer lugar, una ***etapa transitoria***, hoy superada, en la que los Estados miembros debían coordinar poco a poco sus propias políticas comerciales con terceros países. En esta etapa la Comisión juega un papel importante, al presentar al Consejo las propuestas para conseguir la uniformidad de la política comercial. La meta de esta armonización de la Política Comercial, en concreto del régimen de ayudas concedidas a las exportaciones de terceros países, era evitar que se falseara la libre competencia dentro del mercado común[270].

En segundo lugar y sólo tras 1968, entra en funcionamiento la llamada ***etapa directa*** de la Política Comercial, caracterizada por la publicación de una lista común de liberalización de importaciones de terceros países, el establecimiento de un procedimiento especial para la importación de productos, así como de un procedimiento común de gestión de contingentes cuantitativos a la importación. Sin embargo, no fue hasta un año más tarde cuando se elaboró un régimen común para las exportaciones de los países miembros de la Comunidad Europea hacia terceros países.

La puesta en marcha de una Política Comercial Común de estas características no resulta sencilla. La laboriosidad del proceso para la firma de Acuerdos, Tratados o Asociaciones de tipo comercial, se debe a la responsabilidad que respecto a la política comercial exterior recae sobre la Comunidad, en particular sobre el Consejo de Ministros.[271] El que esta responsabilidad recaíga

(270) Para lograr los objetivos propuestos en la etapa transitoria se decidió: reducir aranceles, establecer un arancel común, incluir la llamada cláusula Comunidad Económica Europea en los Acuerdos Comerciales existentes en 1960 (dicha cláusula decía que las negociaciones serían abiertas en el más breve periodo posible, con el fin de incorporar al presente Acuerdo las diferencias útiles siempre que de las obligaciones del Tratado así se deduzca). Además, debían cumplirse los Acuerdos multilaterales y se debía uniformar la duración de los Acuerdos Comerciales firmados con terceros países.

(271) El mecanismo de trabajo recogido en el artículo 113 del Tratado de Maastricht sostiene que: "La Política Comercial común se basará en principios uniformes, particularmente por lo que se refiere a las modificaciones arancelarias, la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales, la consecución de la uniformidad de las medidas de liberalización, la política de exportación, así como las medidas de protección comercial, y entre ellas, las que deban adoptarse en caso de dumping y subvenciones.

(continúa...)

sobre el Consejo implica que son los propios Estados miembros quienes de forma conjunta deciden sobre la política comercial exterior a aplicar[272]. Esta exclusividad queda asegurada con el Dictamen 1/75 del 11 de Noviembre de 1974 al apuntar que: *"Admitir una tal competencia equivaldría en efecto, a reconocer que los Estados miembros puedan, en relación con terceros países, adoptar posiciones divergentes de las que la Comunidad entiende asumir...lo que impedirá a la Comunidad, cumplir su tarea en defensa del interés común."*[273] Antes del citado dictamen, y del comienzo de la etapa transitoria, los Estados miembros negociaban de forma independiente sus propias políticas comerciales con el exterior, lo que resultaba claramente perjudicial para la Comunidad que se veía obligada a aumentar sus controles en frontera. Es por este carácter exclusivo de la Comunidad, defendido por las denominadas corrientes comunitaristas, por las que Europa se decanta, dejando de lado la propuesta de los intergubernamentalistas para quiénes la ejecución debería recaer en manos de los Estados miembros.[274]

Debe a su vez destacarse, como se recogió en el artículo 113 del Tratado de Maastricht, anteriormente citado, que las decisiones en torno a la Política Comercial, si bien unánimes con el Tratado de Roma, pasaron a tomarse por mayoría cualificada con el Tratado de Maastricht, de modo que ningún Estado miembro tiene posibilidad de veto.

Las primeras decisiones unánimes, unido a las renuncias de beneficios que deben hacer los Estados miembros al aceptar la Política Comercial Exterior fijada por la comunidad, hicieron que, la evolución de Europa en este ámbito fuese lenta, todo ello pese a que las razones para la realización conjunta de la Política Comercial, gozan del peso suficiente. Sin embargo, el lento avance no ha hecho sucumbir el proyecto comunitario sino que, reforzado, ha logrado constituir

---

(271) (...continuacion)
Para la ejecución de esta Política Comercial Común, la Comisión presentará propuestas al Consejo. En el caso de que deban negociarse acuerdos con uno o varios Estados u Organizaciones internacionales, la Comisión presentará recomendaciones al Consejo, que la autorizará para iniciar las negociaciones consultando a un Comité especial, designado por el Consejo para asistirlo en dicha tarea y en el marco de las directrices que el Consejo puede dirigirle. En el ejercicio de las atribuciones que le confiere el presente artículo, el Consejo decidirá por mayoría cualificada".

(272) El Tribunal de Justicia Europeo en 1984 sentó jurisprudencia respecto al papel jugado por los Estados miembros en materia de política comercial. Su decisión fue clara "la política comercial es exclusiva de la Comunidad , pero esta exclusividad de la competencia para establecer restricciones cuantitativas a la exportación depende de la existencia de una regulación comunitaria. La exclusividad es por tanto selectiva, y los Estados miembros siguen siendo una pieza fundamental en la maquinaria de la política comercial exterior de la Unión Europea.

(273) TRIBUNAL DE JUSTICIA, (1974). *Dictamen 1/75 del 11 de Noviembre de 1974*. Bruselas, 11 de Noviembre de 1974.

(274) Las corrientes comunitaristas e intergubernamentales son definidas como a continuación se recoge, en AVILA ÁLVAREZ, A. Mª; CASTILLO URRUTIA, J. A. Y DÍAZ MIER, M. A. (1997) *Política Comercial exterior de la Unión Europea* (1ª edición). Madrid: Ed Pirámide, 1997. pp. 88. **Comunitaristas** (la Política Comercial común ha de ser conducida exclusivamente por la Comunidad) **Intergubernamentalistas** (la Comunidad sólo puede dictar principios comunes en Política Comercial, dejando la ejecución a los Estados miembros)

con el tiempo un complejo sistema de relaciones comerciales que en ocasiones no sólo abarcan el ámbito comercial, sino también la ayuda financiera y técnica. Así, la Comunidad ha firmado: Uniones Aduaneras, Acuerdos individuales de libre comercio, Acuerdos de Asociación, Acuerdos Preferenciales, no Preferenciales y Sectoriales.

En el desarrollo de sus funciones comerciales la Comisión cuenta con[275]:

a) Un Comisario para ocuparse de las Relaciones Exteriores con América del Norte, Australia Nueva Zelanda, Japón, China, Corea, y Hong Kong, así como de la Política Comercial comunitaria y de las relaciones con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico y la Organización Mundial del Comercio.[276]
b) Una Dirección General de Relaciones Económicas Exteriores (DGI), que se ocupaba principalmente de las relaciones con los países en vías de desarrollo, pero que también se estructuraba en niveles para poner cierto orden en la Política Comercial, de modo que cada nivel se centraba en un aspecto distinto de la Política Comercial. Así se consideraban:
   - b.$_1$) Dirección A: Conducía las relaciones con la Organización Mundial del Comercio y con la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, así como los siguientes temas: asuntos comerciales en materia de agricultura y pesca, la política de créditos a la exportación y de promoción de exportaciones, de los mecanismos de examen de las políticas comerciales, y de los asuntos arancelarios y no arancelarios.
   - b.$_2$) Dirección C: Se ocupaba de los instrumentos (medidas antidumping, nuevos instrumentos de Política Comercial, medidas antisubvención...) y de los asuntos generales de la política económica exterior.
   - b.$_3$) Dirección D: Hacía hincapié en los asuntos comerciales de carácter sectorial.
   - b.$_4$) Dirección K: Dedicada a las relaciones Norte-Sur, al Sistema de Preferencias Generalizadas concedido por la Unión Europea, y a la Política Comercial de los países en vías de desarrollo.

Junto a la Comisión y a la Dirección General I, también otras instituciones comunitarias desempeñan papeles destacables en la política comercial de la Comunidad. Así, el Consejo cuenta con diversos órganos que tienen competencia en dicha materia. En concreto la Sección IV de la Dirección General E se centra en la política comercial, el Acuerdo General sobre Aranceles y

(275) AVILA ÁLVAREZ, A. Mª; CASTILLO URRUTIA, J. A. Y DÍAZ MIER, M. A. (1997) *Política Comercial exterior de la Unión Europea* (1ª edición). Madrid, Ed Pirámide, 1997. pp. 93-94.

(276) La Organización Mundial del Comercio surge en 1995, en sustitución del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, con el fin de extender la liberalización a nivel mundial, más allá de los productos industriales. A lo largo del presente trabajo se hablará indistintamente de uno u otro organismo.

Comercio, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, las relaciones con países industriales europeos y no europeos, los informes de los consejeros comerciales, las ferias y exposiciones y los Acuerdos de Cooperación.

Por su parte, la Dirección II de la Dirección General G se encarga de los créditos a la exportación y de la armonización fiscal.

Existe una Dirección General II que examina los aspectos económicos de la integración y de la evolución de la política externa. Las Direcciones Generales III y IV se centran en los instrumentos indirectos de la política comercial tales como, normalización, certificación, compras del sector público y legislación en materia de propiedad intelectual. Además la Dirección General IV en su Dirección H se dedica a asuntos internacionales relativos a la agricultura.

La Dirección General VIII se ocupa de las políticas de desarrollo y de las relaciones con la UNCTAD y los productos básicos. Finalmente, la Dirección General XXI lleva la gestión aduanera.

Existen Direcciones Generales adicionales que se ocupan de políticas económicas relacionadas con el comercio exterior.

1.2.- Acuerdos bilaterales y plurilaterales de la Unión Europea.

La Política Comercial de la Unión Europea puede dividirse en dos ámbitos, uno bilateral, en el que se incluyen los Acuerdos de carácter bilateral o plurilateral[277] mantenidos por la Comunidad con otros países, y otro multilateral, que hace referencia a la Política Comercial que la Unión Europea mantiene dentro del marco del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y de otros organismos internacionales a los que pertenece.

Independientemente del ámbito en el que se desarrolle la Política Comercial, se puede afirmar que, tradicionalmente y de forma práctica, la Política Comercial de la Comunidad Europea se ha centrado en: reducir aranceles, suprimir las cuotas a las importaciones, y eliminar los obstáculos clásicos al intercambio de mercancías.[278]

---

(277) Se entiende por acuerdos bilaterales aquellos que la Unión Europea mantiene con países independientes, de modo que ambos se realizan concesiones arancelarias o no, con el objetivo de facilitar el libre comercio ya sea de mercancías o de servicios, así como de lograr una liberalización de la inversión directa extranjera. Aunque tradicionalmente este tipo de acuerdos se han venido manteniendo con todo tipo de países, ya fuesen industrializados o en vías de ello, últimamente la Comunidad ha preferido establecer distinciones de modo que el ultimo grupo de países se ha acogido a las negociaciones plurilaterales, con las que la Unión Europea ha pretendido tratar del mismo modo a todos los países de la misma área, limando las diferencias que pudieran haberse creado entre éstos, en función de los interés de los Estados miembros.

(278) SANSA TORRES, J. (1995).“Multilateralismo y regionalismo en la Política Comercial común”, *Rev. Información Comercial Española ICE nº 744-745*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1995, nº 744-745. pp 81-98.

Todas estas medidas, si bien en un principio se limitaron al intercambio de bienes, han ido poco a poco abriéndose a otros campos, y así, los servicios, la propiedad intelectual, y la inversión directa extranjera han sido incluidos como sectores a liberalizar.

Bien es cierto, que las negociaciones bilaterales y plurilaterales han visto limitadas sus acciones como consecuencia del marco multilateral del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio que, con la cláusula de nación más favorecida, y el principio de no discriminación, regula la firma de Acuerdos no multilaterales. Sin embargo, y acogiéndose a las tres excepciones a estos principios[279] permitidos por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en su artículo XXIV, la Unión Europea ha firmado multitud de Acuerdos de carácter bilateral y plurilateral, concediendo ventajas comerciales sólo a ciertos países frente al resto del mundo.

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio acepta la creación de Acuerdos Regionales al considerarlos un complemento al libre comercio como ya se dijo en el capítulo 3 de la presente investigación.[280]:

En este ámbito, los instrumentos aplicados por la Comunidad Europea son comunes para cualquier tipo de relación comercial que pretenda desarrollarse. Pero como ya se ha indicado, las negociaciones bilaterales llevadas a cabo han tendido a dividirse en dos, así, podemos encontrar, por un lado, las mantenidas frente a los países desarrollados con quienes tras largos periodos de guerra comercial, la Comunidad ha demandado la firma de ***Acuerdos Comerciales Bilaterales*** con los que se busca: en primer lugar acabar con dichas guerras, y en segundo lugar resultar comúnmente beneficiados, incrementando sus flujos mutuos de bienes y servicios. Estos Acuerdos Comerciales negociados con los países desarrollados se caracterizan por buscar la reciprocidad en las concesiones.

En el otro extremo de las negociaciones se encuentran las mantenidas frente a los países en vías de desarrollo, que si bien en un principio eran de carácter bilateral, incluyéndose en este caso gran cantidad de medidas unilaterales[281] con las que se pretendía el desarrollo de estos territorios, y que deberían haber sido concesiones recíprocas, terminaron por convertirse en ***Negociaciones Plurilaterales*** con las que se otorgaba un trato más igualitario al grupo de países al que se destinaban, especialmente por áreas, según la cercanía, las posibilidades futuras de

(279) Las tres excepciones a los principios del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio son: El tráfico fronterizo, las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio. Y las condiciones para que estas excepciones sean compatibles con el Acuerdo son: que cubran lo esencial de los intercambios, que no incrementen las barreras frente a terceros, y que se realicen en un plazo razonable y previamente fijado por las partes.

(280) CALVO HORNERO, A. (1994). *Integración económica y Regionalismo: principales Acuerdos Regionales*, (1ª edición). Madrid, Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, 1994. pp 88.

(281) Se entiende por medidas unilaterales aquellas que los países desarrollados mantienen con los territorios en vías de desarrollo con el objetivo de facilitar su crecimiento, y que pese al principio de reciprocidad del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, según el cual "si un país rebaja sus aranceles a las exportaciones de otro, el primero deberá esperar que aquel rebaje los suyos en correspondencia", han sido permitidas por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y utilizadas por la Unión Europea.

adhesión o las necesidades de los territorios en cuestión. Tanto los Acuerdos bilaterales como los multilaterales, han sido admitidos recientemente por la Organización Mundial del Comercio, siempre que se centren en el reconocimiento de las normas técnicas.

Aunque ambos tipos de acuerdos comerciales son de gran importancia para la Unión Europea, ésta se ha volcado en los plurilaterales, cuya trascendencia queda demostrada en la declaración de la Comisión *"del análisis de los costes y beneficios económicos y políticos de la Política Comercial, se puede considerar sin equivocarse en demasía que, los Acuerdos de Libre Comercio son especialmente beneficiosos cuando permiten fomentar la presencia de la Unión Europea en las economías de rápido crecimiento y atenuar la amenaza de que otros establezcan relaciones privilegiadas con países de especial importancia para la Unión. Sin embargo, hay que tener presente que la mayor parte de estos países con economías en crecimiento forman parte de Zonas de Libre Comercio, o tienen derecho a otro trato preferencial, por lo que para respetar lo estipulado por la Organización Mundial del Comercio las concesiones deberían realizarse con carácter multilateral, que aunque también resultan interesantes para la Unión Europea, no pueden realizarse de manera inmediata, sino que deben someterse a debate cuando resulte claro que los resultados de la Ronda de Uruguay se estén aplicando en forma satisfactoria."*[282]

Junto a estos Acuerdos bilaterales y plurilaterales a los que la Unión Europea se ha acogido a lo largo de los años, para satisfacer el cumplimiento de sus objetivos, surgen como ya se ha indicado, los Acuerdos multilaterales. Por su pertenencia al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, la Unión Europea cuenta con un Acuerdo de este ultimo tipo[283]. La cláusula de nación más favorecida y el principio de trato nacional, le han llevado a ello, al tener que aplicar reducciones sustanciales de los aranceles y de las restricciones cuantitativas. Además la firma del único Acuerdos de carácter multilateral que la Unión Europea tiene firmado, ayuda a la Comunidad a mejorar su situación en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, que veía en ella una actitud bastante defensiva.

En este marco multilateral, la Comunidad ha desarrollado un Sistema de Preferencias Generalizadas que se compone de un régimen general, con un mecanismo de modulación arancelaria para productos muy sensibles, sensibles, semi-sensibles y no sensibles, y otro de graduación que proporciona criterios para excluir del Sistema de Preferencias a determinados sectores específicos, según el nivel global de desarrollo industrial del país y el nivel de especialización exportadora del producto considerado. Todo ello junto a un régimen de incentivos especiales, cuya finalidad es utilizar la Política Comercial como medio de ayuda a los países

(282) ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (1996), *Examen de la Política Comercial de la Unión Europea 1995 Vol 1*, (1ª edición). Ginebra, Ed. Organización Mundial del Comercio, 1996. pp 18-31.

(283) En el contexto de sus relaciones con terceros países la Unión Europea ha establecido un nuevo marco de asociación multilateral y duradero, que vincula a 27 países mediterráneos, que complementa el refuerzo de las relaciones bilaterales, e implica tres secciones: política y de seguridad, económica y financiera y social cultural y humana.

beneficiarios para mejorar la calidad de su desarrollo, mediante la aplicación de políticas sociales y ambientales más avanzadas.[284]

El Sistema de Preferencias Generalizadas nació en la década de los 70's bajo el amparo del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Con él, los países en desarrollo consiguieron que se adoptase el ansiado principio de ***equidad vertical***.[285]

El Sistema de Preferencias Generalizadas se articula en torno a esquemas[286] que son revisados periódicamente. Aunque desde 1971, cuando la Unión Europea decide aceptar el Sistema de Preferencia Generalizadas que en 1968 el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio había establecido, los cambios anuales que el Sistema sufre son mínimos. Es en 1995, y como consecuencia de la Ronda de Uruguay que culminó con el Acta de Marraquech, cuando los cambios se hacen sustanciales. Pese a que en la Ronda de Uruguay el Sistema de Preferencias Generalizadas fue totalmente ignorado al no suprimirse ni ignorarse ninguna medida de reforma, se deduce la posibilidad se extender las preferencias a nuevos productos. Así, a las manufacturas y semi-manufacturas se agregan los productos textiles.

Junto a la incorporación de nuevos productos al esquema de preferencias, una modificación más importante tiene lugar con la Ronda de Uruguay. La mayoría de los esquemas anteriores incorporaban límites cuantitativos en forma de contingentes. La reforma de 1995-98 elimina estos límites y los sustituye por un sistema de modulación de aranceles según el grado de sensibilidad del producto para el mercado comunitario, de modo que los productos muy sensibles reciben bonificaciones más bajas que los menos sensibles[287]. Sólo los países menos desarrollados quedan exentos de la modulación[288].

La implantación de este Sistema parece ir claramente en favor del desarrollo, sin embargo, son múltiples las voces que se alzan para destacar el escaso papel que el Sistema de Preferencia Generalizadas ha jugado en favor del desarrollo de los países. De hecho Bhagwati llegó a decir: *"Creo que es correcto afirmar que en la actualidad existe una práctica unanimidad*

---

(284) ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (1996), *Examen de la Política Comercial de la Unión Europea 1995 Vol 1*, (1ª edición). Ginebra, Ed. Organización Mundial del Comercio, 1996. pp 28-31.

(285) Según el principio de equidad vertical los países menos desarrollados deben recibir un trato preferencial frente al recibido por los países más desarrollados. El motivo es el distinto nivel de desarrollo de unos y otros. Es decir, se debe conceder diferente trato a los países que presentan desigualdades.

(286) Los esquemas agrupan las preferencias otorgadas por los diferentes países desarrollados. Son listas de productos, preferencias en forma de reducción o eliminación de aranceles, y de condiciones y restricciones para su concesión.

(287) Las bonificaciones concedidas son del 15% de los aranceles para productos muy sensibles, 30% para los sensibles, y 65% para los no sensibles.

(288) MARTÍN MARTÍN, I. (1999). "El Sistema Generalizado de Preferencias: Las razones de una frustración", *Rev. Boletín Económico del ICE, nº 2605*, Madrid. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Febrero 1999, nº 2605, pp 27-36.

en que el Sistema de Preferencias Generalizadas no ha hecho gran cosa en favor de los países en desarrollo"[289].

Por otro lado, y para tratar de mejorar el Sistema, la Unión revisa anualmente las preferencias concedidas, de modo que los beneficios derivados de éstas sólo tienen carácter temporal, y los perjuicios que se puedan inferir también. Los errores pueden así corregirse en el corto plazo.

Por otro lado, y dentro de las normativas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, la Unión Europea ha iniciado el desarrollo de ayudas a los países en vías de desarrollo, que se están multiplicando cada vez en mayor medida. Así, la Comunidad ha propuesto las reducciones arancelarias a las exportaciones que ciertos países en vías de desarrollo destinan a la Unión Europea. Para acceder a dicha reducción arancelaria es necesario que los países receptores se comprometan a cumplir con las denominadas ***cláusulas sociales y verdes*** que pretenden fomentar el respeto por los derechos humanos y por el medio ambiente respectivamente. Estas reducciones que varían entre el 15% para los productos muy sensibles, el 30% para los sensibles, el 65% para los semi-sensibles y el 100% para los no sensibles, podrían verse mejoradas con reducciones adicionales a sus exportaciones intensivas en mano de obra, siempre y cuando, el país en cuestión acredite el respeto de los convenios admitidos en la Organización Internacional del Trabajo[290].

Junto al cumplimiento de las cláusulas sociales y verdes por parte de los países en desarrollo que refuerzan las reducciones arancelarias de la Unión, los Estados miembros son más favorables a la firma de Acuerdos multilaterales cuanto: más positivo sea su saldo comercial con el país al que se le hagan concesiones de carácter multilateral, menor sea el grado de intervención económica de sus administraciones, y menor el grado de importancia de los sectores protegidos (agricultura y textil) en la economía de estos países. Por lo tanto, *"las posturas comunitarias en el sistema multilateral suelen ser fruto de un equilibrio de intereses en los que intervienen, no sólo elementos externos, sino también equilibrios internos entre los propios Estados miembros."*[291]

La Unión Europea está otorgando cada vez mayor peso a los Acuerdos multilaterales, lo que se demuestra por la iniciativa que desde un principio ha llevado en la reciente Conferencia

(289) BHAGWATI, J. N (1991) "El Sistema de Comercio Internacional", *Rev. Pensamiento Iberoamericano, nº 20*, Madrid. Ed. Instituto de Cooperación Iberoamericano y Comisión Económica para América Latina, Julio-Diciembre de 1991, nº 20, pp 23-41. Fue publicado por primera vez en el Institute of Development Studies Bulletin Vol 20 nº 1 de Enero de 1990, Sussex.

(290) VIDAL FOLCH, X. (1997) "La Unión Europea reducirá más sus aranceles a los países que cumplan la 'cláusula social'". *El país*, Madrid, 30 de Octubre de 1997.

(291) SANSA TORRES, J. (1995)."Multilateralismo y regionalismo en la Política Comercial común", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 744-745*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1995, nº 744-745, pp 81-98.

celebrada en Seattle[292] entre le 30 de Noviembre y el 3 de Diciembre de 1999. Los argumentos empleados por la Unión para mostrar su apoyo son[293]:

a) La Unión Europea opina que la liberalización del comercio multilateral puede beneficiar a la economía mundial.
b) La Unión Europea pretende que una futura Ronda contribuya a un desarrollo sostenible, algo que ya cobró fuerza con el nacimiento de la Organización Mundial del Comercio.
c) Además una nueva Ronda de negociaciones comerciales multilaterales podría contribuir a apoyar las reformas estructurales.

De esta ayuda multilateral, cabe resaltar el hecho de que pese a ser una ayuda comercial concedida por la Unión, ésta sólo será lograda por aquellos países que se adscriban a unos compromisos sociales que mejoren el bienestar y la igualdad en los países subdesarrollados.

Los Acuerdos Comerciales de la Comunidad, ya sean bilaterales o plurilaterales se dividen desde el punto de vista institucional en: ***Acuerdos Comerciales no Preferenciales*** que se limitan a extender el tratamiento Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio entre las partes negociadoras con efectos más políticos que económicos, y ***Acuerdos Comerciales Preferenciales***, fruto de accidentes históricos que han determinado la evolución de la Comunidad, y con los que se negocian las concesiones arancelarias entre las partes, las normas de origen, los mecanismos de solución de diferencias y las cláusulas de salvaguardia[294].

A continuación se pasaran a analizar los principales Acuerdos que la Unión Europea ha alcanzado con algunos socios comerciales, ya sean éstos de carácter bilateral o plurilateral.

2.- LAS RELACIONES COMERCIALES DE LA UNIÓN EUROPEA CON ESTADOS UNIDOS.

(292) Los objetivos perseguidos con esta Conferencia y con la posible Ronda cuya celebración pudiera acordarse en ella no son otros que:
- Obtener importantes beneficios para la economía mundial a través de la liberalización del comercio.
- Aprovechar al máximo la globalización.
- Integrar a los países en vías de desarrollo en la economía mundial, buscando una mayor coherencia entre el comercio y el desarrollo.
- Reforzar el sistema multilateral de la Organización Mundial del Comercio, para que se convierta en un instrumento universal, imparcial y transparente, en apoyo del desarrollo sostenible.

(293) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1999). *La UE y la Ronda del Milenio: más comercio y mejores normas*. Bruselas, Ed. Comunidad Económica Europea, 1999. pp 1-3.

(294) SANSA TORRES, J. (1995).“Multilateralismo y regionalismo en la Política Comercial común”, *Rev. Información Comercial Española ICE nº 744-745*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1995, nº 744-745, pp 81-98.

La Unión Europea y los Estados Unidos han sido tradicionalmente los socios comerciales más importantes que ambos tenían. Las razones para ello son diversas, pasando desde simples motivos históricos, hasta el propio hecho de que ambas zonas son los principales centros comerciales del mundo. Sin embargo, y pese a las razones favorables que apoyan los flujos comerciales trasatlánticos, hay que dar por válida la existencia de diversas etapas en estas relaciones, etapas de continuos altibajos, pero que siguen una tendencia positiva.

Antes de adentrarnos en el estudio de los flujos comerciales y del diseño de reglas conjuntas entre Estados Unidos y la Unión Europea, así como en las etapas y conflictos que han marcado las relaciones trasatlánticas, trataremos de ofrecer una visión general de la Política Comercial, puesta en práctica por Estados Unidos.

2.1.- Política Comercial de Estados Unidos respecto al resto del mundo.

Tradicionalmente, y aunque Estados Unidos se ha declarado defensor del librecambismo, ha hecho uso de políticas comerciales que obstaculizan los intercambios de bienes y servicios. Tanto los aranceles, como las barreras no arancelarias han sido una tónica en su comercio con el resto del mundo.

Como ya se ha indicado, la Política Comercial puede componerse de muy diversas estrategias, todas ellas útiles en mayor o menor medida a la hora de conseguir los objetivos perseguidos de, mejora de la Balanza de Pagos e incremento de la recaudación estatal. Estados Unidos no es ajeno a estos instrumentos, y al igual que la Unión Europea, hace uso de ellos cuando lo considera necesario, pero tratando de respetar en todo momento las negociaciones del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, que han restado importancia a la protección arancelaria, otorgándosela a la no arancelaria.

Entre las barreras no arancelarias utilizadas por Estados Unidos en sus relaciones comerciales con el resto de países deben resaltarse:

a) Medidas antidumping.
b) Derechos compensatorios.
c) Restricciones voluntarias a la exportación.
d) Acuerdos de ordenación del mercado.
e) Medidas fitosanitarias.

2.1.1.- Medidas antidumping de Estados Unidos.

Hasta 1994 Estados Unidos se acogió a la definición de dumping ofrecida por Eichengreen y van der Ven según la cual se afirma que *"existe dumping cuando se vende un producto a un precio inferior al de su coste"*, distanciándose del Acuerdo General sobre

Aranceles y Comercio que se acogió a la otra definición presentada por estos mismos autores *"se produce dumping al existir una discriminación de precios entre el mercado nacional y el de exportación a favor del segundo"*. La causa de este distanciamiento se encuentraba en el acogimiento por parte de Estados Unidos a la ***Cláusula de Antigüedad del Acuerdo*** que estuvo en vigor hasta la Ronda de Uruguay. Es a partir de dicha Ronda, cuando Estados Unidos modifica su definición de dumping.

Como consecuencia de la aprobación del nuevo Código Antidumping por parte de Estados Unidos, el encargado de determinar la discriminación de precios fue el Departamento de Comercio, quién se apoya en criterios técnicos para adoptar sus decisiones. Sin embargo, la determinación del daño y la decisión final sobre si corresponde o no la imposición de los derechos correspondientes es materia de la Comisión de Comercio Internacional, quien suele recurrir a criterios más bien políticos que económicos.

Aunque en Estados Unidos en un principio las medidas antidumping nacieron como meras medidas defensivas, éstas han terminado por ser utilizadas como estrategias proteccionistas, haciendo nacer Acuerdos de Autolimitación de Exportaciones. Así, de las 385 investigaciones antidumping realizadas por Estados Unidos en el período 1980-88, 175 dieron lugar a limitaciones voluntarias de las exportaciones.

A diferencia de las medidas antidumping aplicadas por la Unión Europea, las norteamericanas se caracterizan por ser menos aleatorias y porque los derechos que se establezcan no tienen porqué ser los mínimos para compensar el daño producido, a diferencia de lo que ocurre con la legislación europea.

Como ejemplo de estrategia antidumping puesta en práctica por Estados Unidos, Hart recogió la solicitud de medida presentada el 17 de julio de 1990 por los siete únicos fabricantes norteamericanos de pantallas de ordenador, avanzadas contra los fabricantes japoneses. Después de algo mas de un año, y aunque había soluciones alternativas más eficientes desde el punto de vista económico, Estados Unidos decidió aprobar derechos antidumping sobre las pantallas y sus subconjuntos, dejando exentos a los productos finales. Los resultados fueron costosos, varias empresas decidieron abrir nuevas plantas de producción fuera de Estados Unidos para evitar el pago de estos nuevos derechos, lo que perjudicó a la industria y a los trabajadores estadounidenses. Como queda demostrado, los resultados de las medidas antidumping no siempre han sido los perseguidos.

En resumen, las políticas antidumping, aunque consentidas y aplicadas por Estados Unidos, como una medida de defensa comercial más, suelen presentar aspectos negativos tras su aplicación, que las convierten en dudosas a la hora de proteger la industria nacional. Pese a todo, las investigaciones antidumping iniciadas en Norteamérica se han multiplicado, encontrándose hoy por hoy, muchas de ellas pendientes de resolver. Resultan ser China y Japón los países objeto de mayor número de investigaciones en este sentido, aunque también la Unión Europea mantiene litigios abiertos al respecto.

2.1.2.- Derechos compensatorios aplicados por Estados Unidos.

Aunque es un instrumento de Política Comercial que se encuentra disponible para cualquier país que desee hacer uso de él, nos hallamos ante una medida fue utilizada esencialmente por Estados Unidos, al ser éste un país que dispone de una red exterior lo bastante especializada como para conocer el nivel de subvenciones que tienen sus importaciones, y porque tiene el peso político suficiente para defender este tipo de medidas ante las naciones afectadas.

De los 293 casos presentados hasta 1991, sólo se impusieron derechos compensatorios sobre algo menos de la mitad, recayendo éstos principalmente sobre Argentina y Méjico. Para el resto, 173 casos, los derechos compensatorios se sustituyeron por limitaciones voluntarias de las exportaciones, lo que nos lleva a concluir que éstos derechos son utilizados con fines más bien proteccionistas.

2.1.3.- Restricciones Voluntarias a la Exportación exigidas por Estados Unidos.

Este instrumento comercial, del que ya se habló en el capítulo 2, es empleado por los Estados Unidos para evitar que un determinado producto, inunde el mercado norteamericano y perjudique a la economía nacional. Sus ventajas políticas (evita las guerras comerciales) las han convertido en el instrumento preferido de la Política Comercial, aunque desde el punto de vista económico resultan ser bastante costosas.

Como ejemplo notorio de restricción voluntaria a la exportación en Estados Unidos podemos citar el caso de los automóviles japoneses, que tras 1979 y con la subida del precio del crudo, vieron como la participación de su producto en el mercado norteamericano comenzó a crecer. Con el objetivo de no perjudicar a la economía nacional, y antes de actuar unilateralmente, el Gobierno Norteamericano pidió al japones que limitará sus exportaciones, alcanzándose así un Acuerdo de Restricción Voluntaria que, aunque legalmente extinguido, a efectos prácticos aún hoy sigue vigente[295].

2.1.4.- Otros instrumentos de la Política Comercial norteamericana.

Junto a estas medidas de defensa comercial, Estados Unidos contaba con otro instrumento para fomentar sus exportaciones, era el comúnmente conocido como ayudas a la exportación, de las que deben destacarse entre otras, las siguientes:

a) Sociedades para las ventas en el exterior.
b) Banco de exportación e importación.

(295) KRUGMAN, P. R. Y OBSTFELD, M. (1995) *Economía internacional, teoría y política* (3ª edición), Madrid, Ed. McGraw Hill, 1997. pp. 256-257.

c) Iniciativas sobre las barreras estructurales.
d) Conversaciones para la selección de sectores orientados al mercado.

2.1.4.1.- Sociedades para las ventas en el exterior.

Las comúnmente denominadas FSC *(Foreign Sales Corporations)*, eran corporaciones establecidas en ciertos países o posesiones norteamericanas, normalmente paraísos fiscales, con el fin de obtener exenciones fiscales. Gracias a esta figura, que sustituyó a las ***Sociedades Nacionales para las Ventas Internacionales*** denominadas DISC *(Domestic International Sales Corporations)* denunciadas por la Comunidad Europea en 1973, al ser contrarias a las normas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, las exportaciones de Estados Unidos pasaron a ser un 3% más altas de lo que serían sin ellas. El motivo se encuentraba, en que estas sociedades permitían a las empresas norteamericanas establecer filiales, con el único objetivo social de exportar, quedando consecuentemente exentas de la legislación fiscal regular que se aplica al resto de las empresas.

2.1.4.2.- Banco de exportaciones e importaciones.

Aunque en la última década su actividad se centraba en proporcionar, asegurar y garantizar créditos a la exportación, corrigiendo las imperfecciones de los mercados internacionales para que el movimiento comercial pudiera llevarse a cabo, sus objetivos pasaron por varias etapas. Así, su nacimiento en 1934 como ***Agencia Federal*** le hizo buscar el modo de facilitar el comercio entre los Estados Unidos y la Unión Soviética. Posteriormente, durante la Segunda Guerra Mundial, la Agencia fue utilizada para financiar el esfuerzo bélico de los aliados. Finalmente, en su última etapa, se centró en facilitar fondos para el desarrollo a largo plazo de los países menos industrializados.

Para satisfacer las necesidades de los exportadores norteamericanos, la corporación se sirvió de prestamos directos, avales, garantías y seguros para facilitar la financiación de las empresas en la banca privada sin asumir riesgos excesivos.

Sin embargo, y pese a la elevada participación del Banco en el comercio norteamericano, no se le puede considerar un instrumento óptimo desde el punto de vista económico, aunque debe reconocerse que sin él, muchas relaciones de intercambio que mantuvo Estados Unidos con otros países, no habrían existido.

2.1.4.3.- Iniciativas sobre barreras estructurales y conversaciones para la selección de sectores orientados al mercado.

Tanto las SII *(Structural Impediments Initiatives)*, como los MOSS *(Market-Oriented Sector Selective Talks)* son cuotas negociadas para la importación de productos norteamericanos entre Estados Unidos y alguno de sus socios comerciales, con el objetivo de equilibrar la balanza comercial bilateral. Los primeros se firmaron con la Unión Europea, los segundos con Japón.

Aunque presentan importantes consecuencias negativas, Estados Unidos intento de hacer un uso cada vez mayor de ellos, ya que, dado el desequilibrio comercial bilateral que presentaba frente a sus aliados comerciales, se muestraba incapaz de hacer frente por si sólo a sus importantes déficit, y prefirió contar con la ayuda de aquellos países que ofrecen frente a él un superávit comercial.

2.2.- Conflictos comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea.

Como ya se dijo, las relaciones comerciales entre Estados Unidos y la Unión Europea, se han visto sometidas a fluctuaciones según la situación económica por la que ambos socios atravesasen. Así, durante los años sesenta y setenta y debido a la deficitaria producción agrícola de la Comunidad, la balanza de pagos norteamericana presentó un saldo favorable en el comercio bilateral. Sin embargo, durante los años ochenta, y debido a la crisis económica experimentada por Estados Unidos, que le llevó a un relanzamiento del proteccionismo, las relaciones entre europeos y norteamericanos se vieron sometidas a un sin fin de contenciosos, algunos de los cuales serán recogidos a continuación. Finalmente, durante los años noventa, dada la recuperación económica y la conversión de Estados Unidos al bilateralismo, se han ido eliminando las tensiones de la época anterior, registrándose una mayor cooperación en el diseño de reglas para las relaciones comerciales. Es a partir de esta última década, cuando se intensifican los Acuerdos y las negociaciones entre ambas partes para incrementar sus relaciones comerciales[296].

(296) AVILA ÁLVAREZ, A. Mª; CASTILLO URRUTIA, J. A. Y DÍAZ MIER, M. A. (1997) *Política Comercial exterior de la Unión Europea* (1ª edición). Madrid, Ed. Pirámide, 1997. pp. 186-187.

TABLA 18.- Algunas disputas comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos.

Años	Disputa
1962	Alfombras y vidrio (Estados Unidos)
1963-64	Pollos y aves de corral (Unión Europea)
1969-74	Acero (Unión Europea)
1981-82	Embargo a las tuberías de gas soviético (Unión Europea)
1981-84	Subsidios a las exportaciones de harina de trigo (Unión Europea)
1981-85	Subsidios a la fruta en conserva (Unión Europea)
1982-86	Subsidios a la pasta (Unión Europea)
1982-86	Importaciones de cítricos mediterráneos (Unión Europea)
1982-89	Exportaciones de acero a los Estados Unidos (Estados Unidos)
1985-86	Ley del vino americano (Estados Unidos)
1986-92	Aviones (Unión Europea)
1986-87	Compensación por la ampliación de la Unión Europea (Unión Europea)
1987-	Prohibición europea de hormonas en la carne (Unión Europea)
1988-89	Subsidios a la fruta en conserva (Unión Europea)
1988-	Subsidios a las semillas de las oleaginosas (Unión Europea)
1991-	Audiovisual (Unión Europea)
1999-	Bananas (Estados Unidos)

Fuente: PIENING, C. (1997). *Global Europe: The european union in world affairs*, Londres, Ed. Lynne Rienner Publishers, 1997.

Las disputas comerciales entre la Unión Europea y Estados Unidos se han sucedido a lo largo de los años, aún hoy siguen existiendo conflictos pese a los avances realizados en pro de un ***Plan de Acción Conjunto***. Los conflictos afectan a todos los sectores económicos. Con ellos, tanto Estados Unidos como la Comunidad han tratado de defender su propia industria, a la vez que buscaban una puerta de acceso para entrar en la del otro. En la tabla 18 se recogen cronológicamente los principales conflictos entre ambos territorios, aunque éstos se elevan a un número muy superior, como: los contratos de suministros de entidades públicas, los equipos

médicos, la pesca, los textiles, el papel, productos farmacéuticos... en su mayoría iniciados por la Comunidad.[297]

La primera disputa digna de mención, fue la iniciada por la Unión Europea cuando, tratando de desarrollar su industria doméstica de pollos, decidió gravar la importación de éstos. Dicha disputa recibió el nombre de ***Guerra de los Pollos***.

Pese a las negociaciones llevadas a cabo por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio para resolver el conflicto, éste no encontró una solución satisfactoria para ambas partes, y Estados Unidos decidió imponer aranceles sobre sus importaciones procedentes de la Comunidad. La guerra se resolvió un año más tarde, aunque los aranceles no volvieron a sus niveles iniciales.

Debe asimismo destacarse, la prohibición de la Unión Europea a usar hormonas del crecimiento en la cría del ganado vacuno. Este conflicto, sólo tras más de 10 años en litigio y gracias a los informes favorables de la Organización Mundial de la Salud, ha encontrado solución. Aunque los informes correspondientes al consumo de la carne así tratada no mostraban riesgos dignos de mención para la salud humana, los consumidores europeos solicitaron la puesta en marcha de normas relativas a su consumo en todo el territorio comunitario. Éstas se adoptaron, y Estados Unidos respondió gravando las importaciones de carne procedentes de la Unión Europea con aranceles equivalentes al 100% de su valor.

Pese al acercamiento que entre ambas áreas ha ido manifestándose , un informe de la Comisión Europea, de 1993, recoge los principales obstáculos comerciales de Estados Unidos. Entre estos obstáculos se encuentran[298]:

a) Legislación *"Buy American"* que obstaculiza a los productores extranjeros, o determina una regla de contenido local del 50%-60%.
b) Aranceles del 20%-50%para ciertos productos (cristal, textil, vestido, cerámica y hortalizas)
c) Legislación comercial unilateral agresiva, la *"Super 301"* que puede ser accionada por el Congreso, y permite identificar a los países que afectan al comercio americano, y tomar represalias contra ellos.
d) Mantenimiento de aranceles relativamente elevados para algunos productos agrícolas e industriales.
e) Legislación extra-territorial, que permite limitar el comercio con algunos países.

(297) FEATHERSTONE, K. Y GINSBERG, R. H. recogen en "The United Satates and the European Community in the 1990s: Partners in transition", publicado por Mcmillan Press en Houndmills en 1993, todas las disputas comerciales que han ocurrido entre la Unión Europea y los Estados Unidos hasta la fecha.

(298) CALVO HORNERO, A. (1994). *Integración económica y Regionalismo: principales Acuerdos Regionales*, (1ª edición). Madrid, Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, 1994. pp 87-88.

2.3.- Acciones conjuntas entre la Unión Europea y Estados Unidos.

Los conflictos, que a lo largo de los años han proliferado, algunos de ellos sin encontrar solución, comenzaron a remitir a partir de 1990, cuando la Unión Europea y los Estados Unidos firmaron la denominada ***Declaración Transatlántica*** que, aunque no era más que un simple compromiso entre ambos territorios, dio pie a que posteriormente, en Diciembre de 1995, fuese firmada en Madrid por Bill Clinton, presidente de los Estados Unidos, Felipe González, presidente del Gobierno español y del Consejo de la Unión Europea, y Jacques Santer, presidente de la Comisión Europea, la ***Nueva Agenda Transatlántica***, cuyo ***Plan de Acción Conjunto*** se centraba principalmente en cuatro áreas[299]
:

a) Promover la paz, la estabilidad, la democracia y el desarrollo mundial.
b) Responder a los cambios globales.
c) Contribuir a la expansión del comercio mundial, y a las relaciones económicas más cercanas.
d) Construir lazos de unión a través del Atlántico.

Lo más destacable de este Plan de Acción es el Acuerdo al que Estados Unidos y Europa llegan para promover el comercio multilateral a nivel mundial la búsqueda de un objetivo común, que no es otro que la expansión del comercio mundial y el suyo propio, para lo que la Unión Europea y los Estados Unidos decidieron trabajar conjuntamente mediante la puesta en marcha de una serie de acciones entre las que deben desatacarse[300]:

a) Fortalecimiento del sistema de comercio multilateral promoviendo así la tarea iniciada por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio y continuada por la Organización Mundial del Comercio. En este sentido ambas áreas velaran por la plena aplicación de los Acuerdos de la Ronda de Uruguay.
b) Promover la liberalización de los servicios financieros a nivel mundial.
c) Mejorar la protección mundial sobre los derechos de propiedad intelectual.
d) Crear oportunidades comerciales adicionales, a nivel bilateral y en todo el mundo, de conformidad con los compromisos adquiridos en la Organización Mundial del Comercio, para aumentar el acceso de los productores nacionales al mercado nacional e internacional.

(299) COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (1995). "Plan de Acción Conjunta de la Unión Europea y los Estados Unidos". *Cumbre Unión Europea-Estados Unidos*. Madrid, 3 de Diciembre de 1995.

(300) PIENING, C. (1997). *Global Europe: The european union in world affairs* (1ª edición), Londres: Ed Lynne Rienner Publishers, 1997. pp. 110-111. COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (1995). "Plan de Acción Conjunta de la Unión Europea y los Estados Unidos". *Cumbre Unión Europea-Estados Unidos*. Madrid, 3 de Diciembre de 1995.

e) Cooperar con la armonización aduanera, desarrollando un modelo amplio de normas y estándares para los procedimientos aduaneros en todo el mundo. El objetivo final es, incrementar la transparencia y armonizar la valoración y las normas de origen.
f) Combatir el soborno y la corrupción en el comercio internacional mediante la aplicación de la Recomendación de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico de 1994 sobre sobornos en las transacciones internacionales.

Para el logro de todos estos objetivos propuestos, Estados Unidos y la Unión Europea se comprometen a consultarse y a mantener reuniones periódicas. Éstas, siempre de carácter bianual, pueden adoptar cualquiera de las formas que a continuación se exponen[301]:

a) Reuniones bianuales entre le Jefe de Gobierno del país que ocupe la presidencia del Consejo de ministros de la Comunidad Europea, el presidente de la Comisión y el presidente de Estados Unidos
b) Consultas bianuales entre los ministros de Asuntos Exteriores de la Comunidad Europea, la Comisión y el Secretario de Estado de los Estados Unidos
c) Consultas *ad hoc* entre el ministro de Asuntos Exteriores del país que ocupe la presidencia comunitaria y el Secretario de Estado de los Estados Unidos
d) Consultas bianuales intergubernamentales entre la Comisión y el gobierno norteamericano.
e) Reuniones informativas, organizadas por el país que ocupa la presidencia comunitaria, con representantes norteamericanos, sobre las reuniones ministeriales de la Cooperación Política Europea.

Se puede afirmar que, la preocupación de la Comunidad y de los Estados Unidos por desarrollar el mercado mundial, no está reñida con su propio interés por estrechar los lazos comerciales bilaterales, buscando el establecimiento de un área transatlántica de libre comercio que ha pasado a ser denominada en el propio Plan de Acción Conjunta como ***New Transatlantic Marketplace***. En este mercado, los conflictos y las fricciones dejan de ser la norma, siendo sustituidos por la concordia y la voluntad de las partes por facilitar las relaciones mutuas y con terceros.

Para el nuevo mercado transatlántico, todas las iniciativas propuestas en materia arancelaria, son de carácter multilateral, de modo, que el compromiso mutuo de eliminar, para el año 2010, todos los aranceles que gravan el comercio de bienes industriales, beneficiará a todo el mundo. Además, en el sector servicios, se espera para el año 2000 la promoción de

(301) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1994). *Europa en un mundo cambiante, relaciones exteriores de la Comunidad Europea* (1ª edición). Luxemburgo: Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, 1994. pp 25-26.

negociaciones multilaterales, compatibles con las normas de la Organización Mundial del Comercio[302].

Finalmente, este nuevo mercado, prohíbe la creación de nuevas barreras en el comercio que cualquiera de las dos áreas mantiene con el resto del mundo.

En resumen, se puede afirmar, que todas las negociaciones que los Estados Unidos y la Unión Europea han mantenido a lo largo de la historia, han buscado más, la liberalización multilateral del comercio, que el simple incremento de sus relaciones mutuas.

2.4.- Relaciones comerciales entre ambas áreas.

Esta coordinación de acciones, promovida por la ***Nueva Agenda Transatlántica***, ha permitido el logro de los objetivos que desde el principio se habían propuesto los dirigentes con la firma del Acuerdo. Así, puede verse en la tabla 19, como las importaciones que la Unión Europea recibe de los Estados Unidos en términos de valor monetario, han ido creciendo paulatinamente, desde 1992 hasta 1998, siendo el país que más contribuye a este flujo el Reino Unido, cuya participación no ha dejado de crecer a lo largo del periodo considerado. Sin embargo, ha sido Irlanda, con una tasa de crecimiento superior al 90%, el país que mayor aumento ha manifestado en sus relaciones con Estados Unidos. Además, son estos dos países, junto a Holanda, Suecia, Francia, Bélgica y Luxemburgo, los que tienen un nivel de importaciones procedentes del territorio norteamericano, respecto a las importaciones extra-comunitarias, superior al 20%. Por otro lado, destacar a España como único país comunitario que, ha sufrido un retroceso en su nivel de importaciones procedentes de América del Norte en el periodo considerado.

Otro tanto puede decirse de las exportaciones de la Comunidad hacia los Estados Unidos, reflejadas en la tabla 20, cuyo valor monetario ha experimentado un incremento superior al de las importaciones que, procedentes de Estados Unidos, realiza la Unión Europea. En esta ocasión es Alemania quien alcanza el liderato en términos monetarios, seguido por el Reino Unido, países que pese a haber manifestado un aumento significativo cercano al 50%, han sido superados por Irlanda y Finlandia, con tasas de crecimiento cercanas al 100% y al 150% respectivamente.

Se debe mencionar al mismo tiempo, que los datos reflejados en la tabla 20 parecen indicar que el porcentaje de exportaciones que la Unión Europea realiza a Estados Unidos respecto al total extra-comunitario se mantiene estable para el periodo total considerado, descendiendo en 1995 y aumentando de nuevo a partir de la fecha indicada como consecuencia de la firma del Acuerdo Transatlántico.

A nivel individual sin embargo, la mayoría de los países han visto como la participación de Estados Unidos en sus exportaciones extra-comunitarias se ha reducido para el periodo total,

(302) COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL CONSEJO EUROPEO; *The New Transatlantic Marketplace*. Obtenida de la pagina web. http://www.europa.eu.int

por lo que se hace imprescindible considerar únicamente el ciclo que transcurre tras la firma de la *Nueva Agenda Transatlántica*, años 1995-97, durante el que todos los Estados miembros excepto el Reino Unido, han visto incrementar la participación de Estados Unidos en su comercio con el exterior.

En resumen, la Nueva Agenda Transatlántica ha permitido estrechar las relaciones entre los Estados miembros de la Unión Europea y los Estados Unidos. Sólo tras su entrada en vigor el peso de las importaciones que los países comunitarios reciben de Estados Unidos respecto al conjunto de importaciones totales recibidas de cada uno de ellos se ha venido incrementando, ocurriendo lo mismo con la participación de las exportaciones de los Estados miembros a Norteamérica en relación con las exportaciones totales por ellos realizadas.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

TABLA 19.- Importaciones de bienes y servicios de los países comunitarios procedentes de Estados Unidos Valores absolutos en millones de ECUs.

	Importaciones desde los Estados Unidos.																				
	1992			1993			1994			1995			1996			1997			1998		
	ECU	% (1)	% (2)	ECU	% (1)	% (2)	ECU	% (1)	% (2)	ECU	% (1)	% (2)	ECU	% (1)	% (2)	ECU	% (1)	% (2)	ECU	% (1)	% (2)
Bélgica y Luxemburgo	5925	6,39	23,33	5977	6,59	21,63	6334	6,34	21,25	7833	7,56	22,86	8862	7,86	24,87	11070	8,03	26,99	11916	----	27,52
Dinamarca	1360	1,47	16,81	1139	1,26	14,22	1253	1,25	13,56	1494	1,44	15,40	1642	1,46	15,64	1918	1,39	16,27	1917	----	17,01
Alemania	19053	20,54	16,04	17845	19,67	14,88	18628	18,64	14,26	19259	18,58	13,71	20494	18,19	14,28	23323	16,91	14,54	27405	----	15,89
Grecia	660	0,71	10,80	701	0,77	10,08	579	0,58	9,97	638	0,62	10,77	744	0,66	9,40	811	0,56	9,96	----	----	----
España	5548	5,98	20,27	4165	4,59	18,00	4651	4,65	18,53	4797	4,63	17,55	5007	4,44	17,40	5871	4,26	16,98	5748	----	16,35
Francia	14475	15,60	23,31	13884	15,30	22,31	15029	15,04	22,55	14350	13,85	20,57	15248	13,53	20,50	19282	13,98	22,51	21543	----	24,20
Irlanda	2003	2,16	47,84	2708	2,98	45,58	3587	3,59	48,94	3961	3,82	45,29	3866	3,43	42,84	4671	3,39	39,01	6129	----	41,90
Italia	7659	8,26	14,41	6710	7,39	13,12	6538	6,54	11,69	7542	7,28	12,24	8000	7,10	12,53	9138	6,63	12,63	9719	----	13,14
Holanda	9390	10,12	22,18	8732	9,62	22,68	10202	10,21	21,03	11619	11,21	22,29	12587	11,17	22,39	16274	11,80	23,36	16328	----	22,04
Austria	1646	1,77	13,34	1829	2,02	14,37	2033	2,03	13,83	1579	1,52	12,94	1754	1,56	12,69	2084	1,51	13,53	2090	----	12,99
Portugal	708	0,76	12,92	656	0,72	12,45	821	0,82	13,61	834	0,80	12,84	870	0,77	13,24	974	0,71	13,30	938	----	12,49
Finlandia	973	1,05	14,81	1121	1,24	16,90	1497	1,50	16,84	1174	1,13	14,89	1433	1,27	16,67	1745	1,27	17,56	1865	----	18,73
Suecia	3363	3,63	23,60	3318	3,66	24,28	3710	3,71	22,55	3059	2,95	19,62	3421	3,04	20,64	3690	2,68	19,78	----	----	----
Reino Unido	20007	21,57	26,49	21952	24,19	26,30	25083	25,10	28,04	25504	24,61	27,46	28755	25,52	27,76	37076	26,88	29,55	40085	----	30,02
Total Europeo	92770	100	20,09	90737	100	19,50	99945	100	19,42	103643	100	19,01	112683	100	19,47	137927	100	20,51	----	----	----

Nota: (1): Porcentaje de las importaciones de cada país respecto al total de las exportaciones europeas a Estados Unidos
(2): Porcentaje de las importaciones de cada país con Estados Unidos, respecto al total de las exportaciones del país comunitario.

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 20.- Exportaciones de bienes y servicios de los países comunitarios hacia Estados Unidos Valores absolutos en millones de ECUs.

	Exportaciones a Estados Unidos.																			
	1992			1993			1994			1995			1996			1997			1998		
	ECU	% (1)	% (2)	ECU	% (1)	% (2)	ECU	% (1)	% (2)	ECU	% (1)	% (2)	ECU	% (1)	% (2)	ECU	% (1)	% (2)	ECU	%(1)	%(2)
Bélgica y Luxemburgo	3686	4,64	18,13	4870	5,38	19,27	5878	5,68	19,62	4747	4,59	15,19	5840	5,08	17,96	7598	5,38	19,41	8432	----	21,86
Dinamarca	1373	1,73	13,78	1621	1,79	14,95	1837	1,79	14,84	1511	1,48	11,75	1637	1,42	12,11	1988	1,41	13,61	1798	----	13,98
Alemania	21178	26,69	17,40	24151	26,42	17,94	28146	27,22	18,67	29159	28,22	17,41	31469	27,39	17,87	38983	27,58	19,39	45351	----	21,54
Grecia	295	0,37	12,77	322	0,35	10,86	382	0,37	11,28	257	0,25	7,61	358	0,31	8,42	429	0,30	8,78	----	----	----
Espa½a	2368	2,98	14,21	2487	2,72	12,64	2981	2,88	13,86	2928	2,83	12,21	3284	2,93	12,24	4072	2,88	14,55	4037	----	14,68
Francia	11936	15,04	17,87	13290	14,54	18,56	14627	14,15	18,99	13684	13,25	16,06	14592	12,70	16,10	17981	12,72	17,77	21897	----	20,25
Irlanda	1794	2,26	36,90	2200	2,41	32,18	2327	2,25	30,68	2791	2,70	31,35	3517	3,06	32,09	5236	3,71	35,80	7634	----	43,33
Italia	9569	12,06	18,26	11124	12,17	17,96	12372	11,97	18,10	12809	12,40	16,78	14428	12,56	16,30	16680	11,80	17,47	18345	----	19,48
Holanda	4448	5,61	19,93	4686	5,13	17,54	5353	5,18	18,20	4930	4,77	15,82	5005	4,76	16,58	6545	4,63	17,05	7192	----	18,18
Austria	903	1,14	8,28	1133	1,24	9,59	1319	1,28	9,89	1312	1,27	8,68	1462	1,27	8,89	1921	1,36	9,69	2269	----	11,30
Portugal	494	0,62	18,95	578	0,63	21,83	785	0,76	25,90	807	0,78	23,29	854	0,74	22,68	987	0,70	24,35	1061	----	26,63
Finlandia	1066	1,37	17,03	1545	1,69	18,02	1766	1,71	16,33	2045	1,98	15,53	2599	2,26	17,64	2570	1,82	15,02	2868	----	16,85
Suecia	3574	4,50	21,96	3581	3,92	20,49	3889	3,76	16,96	4574	4,43	18,39	5520	4,80	19,25	6052	4,28	18,68	----	----	----
Reino Unido	16642	20,97	28,94	19792	21,66	29,53	21724	21,01	29,68	21744	21,05	28,62	23766	20,69	27,53	30276	21,42	27,52	31671	----	31,11
Total Europeo	79326	100	19,30	91380	100	19,52	103386	100	19,74	103298	100	18,02	114331	100	18,32	141324	100	19,61	----	----	----

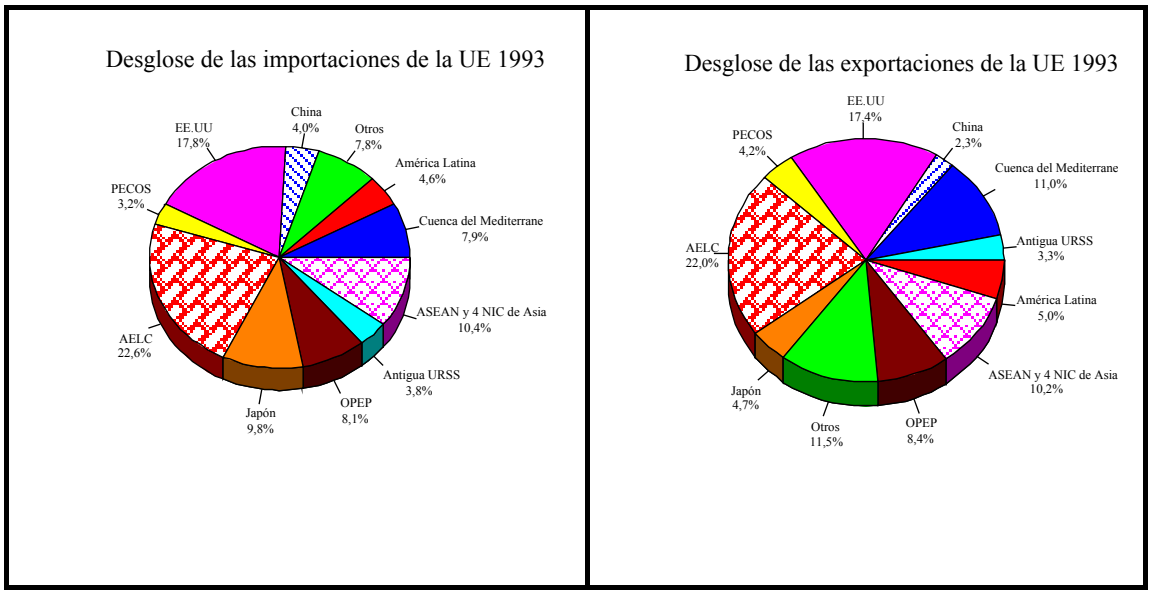
Nota: (1): Porcentaje de las exportaciones de cada país respecto al total de las exportaciones europeas a Estados Unidos
(2): Porcentaje de las exportaciones de cada país a Estados Unidos, respecto al total de las exportaciones del país comunitario.

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

Es al examinar estas afirmaciones cuando se puede asegurar que el pacto bilateral ha resultado positivo, ya que la tendencia alcista del flujo comercial bilateral en términos monetarios, tanto en un sentido importador como exportador, y la ganancia mutua de participación, también en ambos sentidos, respecto al comercio extra-comunitario total, ponen de manifiesto la mayor participación de la Comunidad en las relaciones comerciales exteriores. Estas relaciones que no se han visto reducidas a partir de 1995, sino que, es a partir de dicho año, cuando Estados Unidos, gracias a la Agenda rubricada por ambos Estados, ha comenzado a recuperar la importancia perdida. La relevancia comercial de Estados Unidos en el comercio extra-comunitario queda reflejada en los gráficos de la figura 63, donde se resalta que América del Norte queda por debajo, tanto en importaciones como en exportaciones, del bloque de países pertenecientes al Acuerdo Europeo de Libre Comercio, aunque es el segundo socio comercial, en términos cuantitativos, de la Unión Europea.

Al comparar la figura 63 con los datos recogidos en las dos tablas precedentes, se observan ciertas discrepancias. Así, mientras en la tabla 19 la participación de Estados Unidos en las importaciones comunitarias para 1993 es del 19,5%, en la figura 63 dicha participación se reduce hasta el 17,8%. Otro tanto puede decirse de las exportaciones, que en tablas alcanzan el valor 19,52% y en la figura 17,4%. Estas discrepancias se deben a las distintas fuentes utilizadas en la elaboración de las tablas y la figura.

FIGURA 63. Distribución geográfica del comercio exterior de la Unión Europea



Fuente: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (1996). *Examen de las políticas comerciales de la Unión Europea*, Vol 2, Ginebra, Ed. Organización Mundial del Comercio 1996.

Conviene resaltar asimismo, el hecho de que el volumen total de comercio, entre las dos áreas transatlánticas supera los 200.000 millones de ECUs alcanzando así la cuota del 3% en el comercio mundial.

Por otro lado, y examinando la tabla 21, donde se recoge la balanza comercial de los Estados miembros frente a Estados Unidos, parece quedar claro que el conjunto de la Unión Europea está aventajando a Estados Unidos, ya que su balanza ha dejado de ser deficitaria para comenzar a presentar superávit. Sin embargo, algunos países de la Unión Europea han visto alimentar su déficit comercial frente a Norte América, éstos son: el Reino Unido, Holanda, Grecia, Bélgica y Luxemburgo. Destacar asimismo entre los países que mejor han evolucionado dentro de la Comunidad, a Alemania e Italia, así como a Irlanda, país este último que ha abandonado el déficit que hasta 1995 sólo consiguió alimentar, para comenzar a obtener superávit en 1997.

Dado que las importaciones se contabilizan en valores cif[303], y las exportaciones en valores fob[304], pueden existir discrepancias entre los valores absolutos de comercio declarados por Estados Unidos y la Unión Europea. Además, las diferentes fechas de contabilización de las partidas, o la acumulación de errores durante la recogida de datos, son otros de los motivos que alimentan las discrepancias declaradas en la tabla 22. Es precisamente este último sistema de valoración de importaciones y exportaciones, el que conduce a una situación curiosa, las importaciones que cada bloque comercial recibe del otro, superan a las exportaciones que declaran realizar ambos. Problema éste, que resulta ser bastante común en el tratamiento de los datos de Comercio Exterior.

Por otro lado, los flujos de inversión directa extranjera, resultan ser bastante equilibrados entre la Comunidad y los Estados Unidos, tal y como se refleja en la tabla 23, de donde se puede además deducir, que las salidas de inversión directa desde los Estados europeos a los Estados Unidos, aunque van perdiendo peso en relación a las inversiones directas totales que la Comunidad realiza en el exterior, siguen siendo importantes , siendo además las entradas de inversión directa procedente de los Estados Unidos las que han sufrido una variación más negativa, pese a que éstas siguen siendo superiores a las salidas. Por otro lado, resaltar que no todos los países europeos han mostrado la misma tendencia, así, mientras unos países muestran salidas netas, caso de Alemania, Italia y Austria, otros muestran entradas netas, tal es la situación de España, Suecia y Reino Unido.

La pérdida de peso de la inversión directa extranjera de la Unión Europea en Estados Unidos en relación a la inversión directa extranjera de la Unión Europea (pasa del 51,08% en 1995, al 37,86% en 1996) no es indicativo de nada. Ahora bien, si a este hecho se suma la mayor inversión directa extranjera en términos absolutos de la Unión Europea en el conjunto mundial,

(303) Una valoración Cif *(Costs, Insurances, Freight*), se realiza incluyendo dichos conceptos.

(304) La valoración Fob *(Free on Board)*, se realiza libre de cargas

podemos afirmar que Estados Unidos es cada vez un mercado menos importante para el capital europeo. Por otro lado, Europa es para el capital norteamericano un país de destino cada vez más importante, ya que la participación de la inversión directa extranjera de América del Norte en la Unión Europea, en relación a los flujos totales percibidos por el Bloque europeo es cada vez mayor.

Finalmente, y ya para terminar estas relaciones bilaterales, resumir los principales bienes objeto de este intercambio. Según Featherstone y Ginsberg estos bienes son[305]:

a) Exportaciones de Estados Unidos hacia la Comunidad Europea: material y equipos de transporte, trenes, aviones, helicópteros, barcos, ordenadores, componentes informáticos, máquinas de oficina, aparatos eléctricos, maquinaria eléctrica, generadores, aparatos e instrumentos científicos y profesionales, soja, maíz, derivados de aceites vegetales, cigarrillos y piensos para el ganado.
b) Exportaciones de la Comunidad Europea hacia Estados Unidos: vehículos automóviles y sus repuestos, aviones, motores de avión y sus componentes, petróleo y aceites de motor, maquinaria agrícola y vehículos para la construcción, cortacésped y lavadoras, generadores, material de oficina, joyería e instrumentos musicales.

De estas dos listas de productos se puede afirmar, tal y como era de esperar, que las relaciones comerciales de la Unión Europea con Estados Unidos son de tipo intra-industrial, como corresponde al intercambio de países mutuamente desarrollados. Además, en la tabla 24 puede verse claramente como, el peso de la maquinaria y bienes de equipo es importante en las relaciones comerciales bilaterales. La importancia de los bienes de equipo en las importaciones viene a ser similar a su peso en las exportaciones de Europa hacia Estados Unidos excepto para Dinamarca, Grecia y Finlandia, para quienes el peso en las importaciones es mayor que en las exportaciones, y para Alemania para quien la relación se invierte. Es precisamente este peso equilibrado en las importaciones y en las exportaciones, el que convierte el comercio bilateral de Estados Unidos y la Unión Europea en intra-industrial.

Así en la tabla 25 se recogen los índices de Grubel Lloyd entre los Estados Unidos y la Unión Europea para 1997, y diversos grupos de productos. En ella se observan índices, en general altos, con la excepción hecha de las materias primas. Asimismo debe destacarse el caso de Dinamarca, país este con un índice excesivamente bajo en el ámbito de la energía.

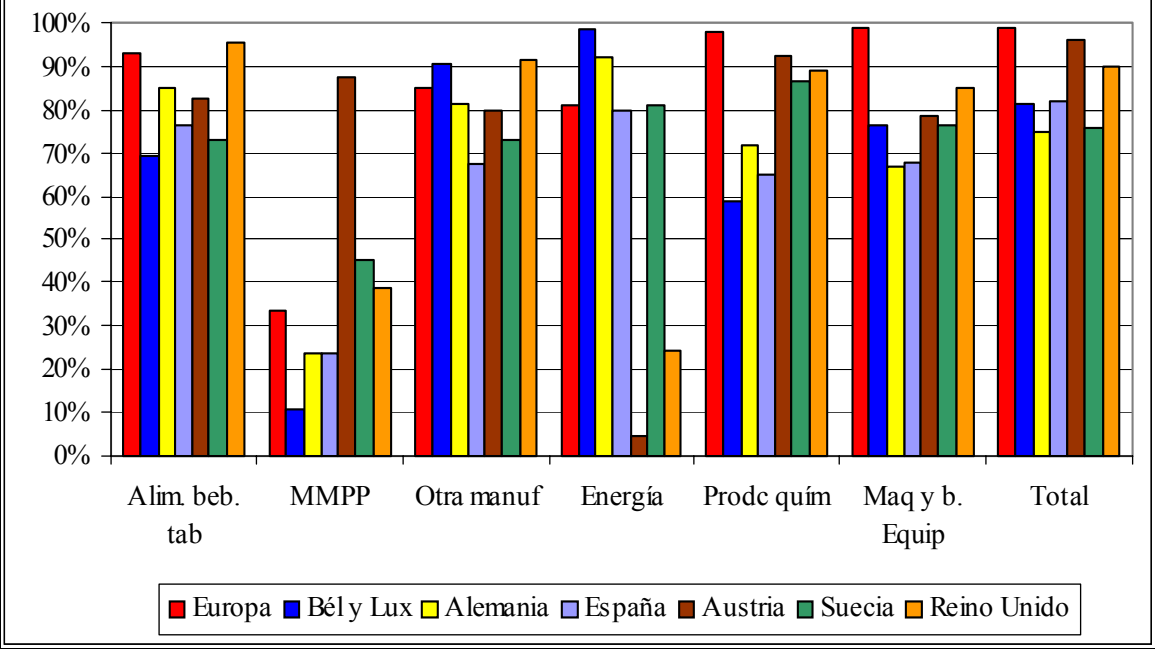
Por su parte la figura 64 recoge una muestra de estos indicadores para los países europeos más destacados. Así se recoge el total europeo, con indicadores próximos al 1, Bélgica y Luxemburgo, que presentan el índice más alto de toda la Unión Europea en el caso de la energía, Alemania, con una muestra general bastante positiva, al igual que Suecia y Reino Unido, Austria

(305) FEATHERSTONE, K. Y GINSBERG, R. H. (1993). *The United Stated and the European Community in the 1990's: partners in transition* (1ª edición). Houndmills: Ed Macmillan Press, 1993. pp 128.

con un índice de 87,59% en materias primas, y España, que sin destacar en nada, mantiene índices superiores al 50% en todos los bienes considerados excepto en las materias primas.

En resumen, Europa es un mercado que disfruta , a medida que pasa el tiempo, de mayor importancia en las relaciones comerciales de Estados Unidos. La tendencia a incrementar sus intercambios de bienes y servicios en los últimos años es una clara muestra de ello. Además, la reducción en valores absolutos de la inversión directa extranjera no ha enturbiado las relaciones, Europa sigue siendo un gran mercado para las inversiones americanas, del mismo modo que también Estados Unidos continúa siéndolo para Europa pese a que la política comercial exterior de la Unión Europea, y la apertura de nuevos horizontes geográficos para dicha inversión hayan hecho que Norteamérica vea reducida su fuerza entre 1995 y 1996.

FIGURA 64. Índices de Grubel-Lloyd entre UE y EE.UU. en 1997



Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 21.- Balanza comercial de los países de la Unión Europea frente a Estados Unidos. (Datos en miles de ECUs).

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
	ECU	ECU	ECU	ECU	ECU	ECU	ECU
Bélgica y Luxemburgo	-2239286,36	-1106740,66	-455497,48	-3086037,54	-3022476,84	-3472317,59	-3484137,05
Dinamarca	12567,25	470493,91	569083,33	2518,89	-5505,01	70893,15	-119374,2
Alemania	2124594,02	6306252,48	9517941,56	9899427,33	10975047,35	15660507	17946099,17
Grecia	-364328,42	-379415,98	-196585,23	-380947,59	-387507,59	-382538,07	----
Espa½a	-3180203,02	-1677967,77	-1669545,57	-1869042,03	-1729363,99	-1799517,09	-1710851,8
Francia	-2539417,65	-430059,51	-288531,59	-665425,94	-656134,52	-1301042,97	353872,17
Irlanda	-208798,76	-508666,97	-1260040,06	-1169777,27	-349244,58	565365,75	1504722,56
Italia	1909833,53	4414365,69	5834074,6	5266902,45	6427352,84	7542191,86	8626019,88
Holanda	-4942202,89	-4046356,47	-4848729,15	-6688759,14	-7476765,51	-9729204,19	-9136578,47
Austria	-742423,54	-695659,27	-714592,44	-267094,7	-291965,21	-162748,69	179455,63
Portugal	-213400,92	-78432,52	-36338,03	-26631,32	-16081,15	12487,35	122994,94
Finlandia	91288,04	424237,4	269600,34	871610,18	1166244,83	825407,45	1002519,37
Suecia	210637,86	262412,47	178408,1	1514667,04	2094117,11	2362007,52	----
Reino Unido	-3364949,64	-2160219,88	-3359793,29	-3759833,5	-4988853,19	-6799151,91	-8414064,88
Total Europeo	-13446090,5	794242,92	3539455,09	-358423,14	1738864,54	3392339,57	----

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 22.- Comercio bilateral Estados Unidos y Europa según datos presentados por USA y la Comunidad. (Datos en millones de dolares).

	Comercio bilateral EEUU-UE según datos presentados por EEUU		Comercio bilateral EEUU-UE según datos presentados por la UE	
	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
	Mill dolares	Mill dolares	Mill dolares	Mill dolares
1992	97054	95833	106282	91499
1993	101367	86818	102293	98065
1994	114921	94202	110876	109428
	Diferencias en favor de la UE		Diferencias en favor de EEUU	
	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
	Mill dolares	Mill dolares	Mill dolares	Mill dolares
1992	5555	-10449	10449	-5555
1993	3302	-15475	15475	-3302
1994	5493	-16674	16674	-5493

Fuente: Elaboración propia con datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico "Foreign Trade by Commodities"

TABLA 23.- Flujos de inversión directa extranjera entre la Comunidad Europea y los Estados Unidos en los años 1995 y 1996.(Datos en miles de millones de Ecus).

Flujos de inversión directa extranjera entre la Unión Europea y los Estados Unidos entre 1995 y 1996														
País	Extra				Estados Unidos									
	Salidas Europeas		Entradas en Europa		Salidas Europeas		%		Entradas en Europa		%		Neto	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Bélgica y Luxemburgo	2555	3783	1894	2053	736	1537	28,81	40,63	888	194	46,88	9,45	152	-1343
Dinamarca	1345	371	609	397	677	-239	50,33	-64,42	185	245	30,38	61,72	-492	484
Alemania	10512	10450	4887	-145	4628	4594	44,03	43,96	1575	185	32,22	-127,59	-3053	-4409
Grecia	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----
Espa½a	2091	2303	978	1359	116	419	5,55	18,19	343	741	35,07	54,53	227	322
Francia	5379	11197	7013	5011	3349	4571	62,26	40,82	4293	2635	61,21	52,58	944	-1936
Irlanda	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----
Italia	783	932	1112	515	380	650	48,53	69,74	292	484	26,26	93,98	-88	-166
Países Bajos	4847	9089	3891	2988	1158	2098	23,89	23,08	1542	1389	39,63	46,48	384	-709
Austria	533	756	194	133	39	49	7,32	6,48	-17	19	-8,76	14,29	-56	-30
Portugal	115	417	117	-54	11	26	9,57	6,23	13	-97	11,11	179,63	2	-123
Finlandia	369	636	152	-222	363	-66	98,37	-10,38	7	92	4,60	-41,44	-356	158
Suecia	3388	-429	8354	1258	2269	-1349	66,97	314,45	6525	296	78,11	23,52	4256	1645
Reino Unido	9948	----	8762	----	7112	----	71,49	----	9099	----	103,85	----	1987	----
Total	44472	48168	37706	26339	22715	18235	51,08	37,86	23908	18451	63,41	70,05	1193	216

Nota: Los porcentajes se han calculado en relación a las inversiones totales recibidas o realizadas por la Comunidad en el conjunto extra-comunitario.

Fuente: Elaboración propia con datos de EUROSTAT (1997). "Commerce et investissementes entre l'Union Europeenne et les États-Unis Une vue globale". *Catálogo nº CA-NO-97-009-FR-C.* Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, Luxemburgo, 1997.

TABLA 24.- Peso de la maquinaria y de los bienes de equipo en el conjunto de bienes intercambiados entre la Unión Europea y los Estados Unidos.

Comercio de maquinaria y bienes de equipo de la Unión Europea con Estados Unidos en porcentaje sobre el total														
	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Bélgica y Luxemburgo	32,10%	22,88%	40,01%	29,47%	33,03%	33,35%	31,98%	33,20%	31,43%	30,12%	36,41%	32,67%	35,94%	33,98%
Dinamarca	44,55%	27,60%	41,27%	35,54%	44,09%	35,51%	49,00%	32,32%	49,52%	31,53%	48,03%	36,06%	55,61%	31,38%
Alemania	51,94%	58,99%	50,90%	61,22%	50,45%	61,99%	51,09%	63,05%	52,34%	63,10%	52,88%	63,06%	55,61%	64,26%
Grecia	38,77%	1,87%	45,32%	4,00%	35,69%	2,73%	38,70%	4,08%	40,68%	8,89%	38,29%	7,41%	----	----
Espa½a	45,45%	27,86%	44,69%	21,84%	45,17%	24,34%	36,54%	26,28%	40,33%	28,68%	38,83%	27,13%	36,84%	26,41%
Francia	59,79%	53,53%		60,08%	55,55%	59,56%	54,86%	58,59%	54,23%	58,23%	51,33%	62,09%	52,21%	64,35%5
Irlanda	53,06%	39,48%	57,25%	42,28%	59,34%	39,48%	62,21%	49,35%	57,76%	38,47%	55,58%	36,03%	61,95%	38,17%
Italia	40,55%	31,45%	39,83%	30,02%	38,42%	31,55%	37,90%	35,11%	38,60%	34,02%	40,00%	33,42%	42,84%	35,49%
Holanda	42,91%	41,81%	44,91%	37,20%	46,25%	31,00%	41,84%	30,60%	40,59%	31,79%	45,03%	34,76%	46,60%	35,53%
Austria	60,10%	35,41%	59,08%	34,83%	58,44%	39,89%	65,66%	41,40%	65,69%	44,16%	67,45%	46,98%	65,20%	51,34%
Portugal	30,24%	14,38%	28,94%	14,51%	36,76%	20,42%	30,96%	20,11%	33,79%	24,84%	40,14%	22,82%	46,41%	21,39%
Finlandia	50,83%	45,53%	54,31%	46,75%	57,51%	47,64%	59,36%	51,14%	66,86%	58,48%	70,07%	55,26%	71,89%	56,64%
Suecia	60,87%	68,75%	59,76%	65,79%	59,78%	63,95%	62,35%	68,47%	64,00%	66,92%	64,11%	63,60%	----	----
Reino Unido	37,22%	38,47%	44,85%	41,85%	46,20%	43,07%	47,39%	46,06%	45,11%	43,31%	57,21%	51,87%	55,86%	53,97%
Total Europeo	46,59%	45,49%	48,82%	46,61%	48,83%	47,08%	47,91%	49,30%	47,47%	47,86%	52,13%	49,63%	----	----

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 25.- Índices de Grubel Lloyd en el comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea en 1997.

	Alim/beb/ tab	MMPP	Otra manufac-turas	Energía	Prodctos químicos	Maq y bienes de Equipo	Total
Europa	92.98%	33.75%	85.03%	81.03%	98.00%	98.76%	98.79%
Bél y Lux	69.54%	10.55%	90.59%	98.70%	58.98%	76.23%	81.40%
Dinamarca	81.26%	42.74%	82.36%	8.57%	83.71%	87.55%	98.19%
Alemania	84.74%	23.39%	81.24%	91.76%	71.74%	66.82%	74.87%
Grecia	84.01%	30.19%	93.49%	61.05%	26.44%	18.57%	69.17%
España	76.25%	23.48%	67.53%	79.66%	65.05%	67.62%	81.90%
Francia	46.80%	44.62%	89.28%	76.80%	97.76%	87.90%	96.51%
Irlanda	80.86%	42.75%	87.26%	61.13%	53.52%	84.17%	94.29%
Italia	68.21%	55.19%	39.25%	34.38%	90.34%	79.21%	70.79%
Países Bajos	96.17%	31.41%	67.06%	65.33%	57.88%	47.38%	57.37%
Austria	82.54%	87.59%	79.98%	4.61%	92.60%	78.21%	95.94%
Portugal	49.63%	26.65%	43.91%	85.66%	76.09%	73.09%	99.36%
Finlandia	91.08%	38.72%	38.21%	76.88%	88.34%	92.52%	80.87%
Suecia	72.81%	45.37%	72.66%	80.68%	86.33%	76.13%	75.76%
Reino Unido	95.59%	38.53%	91.70%	23.97%	88.76%	85.08%	89.91%

Nota: Los indices de comercio intraindustrial se han elaborado de acuerdo con la ecuación de Grubel-Lloyd, por considerar que es éste el más lógico, ya que si un país es sólo importador o exportador, el índice tomaría valor cero, constatando que el comercio es de tipo interindustrial. En el caso extremo se encuentra el índice que toma valor 1, cuando el volumen de exportaciones e importaciones para cada producto, entre dos países, coincide, indicando que el comercio entre ambos es puramente intraindustrial.

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos New-Cronos.

Capítulo 6

RELACIONES COMERCIALES DE JAPÓN CON LA UNIÓN EUROPEA.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

1.- INTRODUCCIÓN.

2.- EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES.

3.- CONCESIONES COMUNITARIAS A JAPÓN.

4.- PRINCIPALES BARRERAS EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS.
4.1.- Barreras a las importaciones.
4.1.1.- Propuestas de desregulación comercial.
4.2.- Barreras a la exportación.

5.- DESREGULACIÓN EN EL SISTEMA FINANCIERO Y SUPERACIÓN DE LA CRISIS.

6.- LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA, ASPECTOS ESENCIALES EN LAS RELACIONES BILATERALES.

7.- ACUERDOS DE COOPERACIÓN ENTRE JAPÓN Y LA COMUNIDAD EUROPEA.

8.- EFICACIA DE LA POLÍTICA DE COOPERACIÓN EUROPEA CON JAPÓN. COMPARACIÓN CON LA LLEVADA A CABO POR LOS ESTADOS UNIDOS.

1.- INTRODUCCIÓN.

Las relaciones entre la Unión Europea y Japón se encuadran en el conjunto de relaciones de carácter bilateral que la Unión mantiene con los países desarrollados.

El énfasis que tradicionalmente Japón ha manifestado porque estas relaciones, de carácter económico y principalmente comercial, se desarrollen también en el campo político, han dado sus frutos, pese a la negativa que Europa mantuvo en un primer momento. Hoy, las vinculaciones Europeo-Japonesas, aunque menos intensas que las que el archipiélago japones mantiene con los Estados Unidos de América, se encuentran enormemente reforzadas, y las Cumbres Ministeriales entre la Unión y Japón se suceden con el fin de hacerlas cada vez más vivas y amplias. Áreas como la energía, el desarrollo de infraestructuras, la inversión directa extranjera..., hasta hace un lustro olvidadas, han empezado a ser analizadas como temas esenciales para ambas partes.

Pese a todo, hay que reconocer que las ***MOSS Talks***[306], que Japón mantiene con los Estados Unidos, desde que Reagan y Nakasone las iniciaron en 1985, están todavía muy lejos de ser alcanzadas por la Unión Europea, quién intensificó sus conversaciones con Japón a partir de 1992.

El mayor impulso a estas relaciones proviene de Europa que, desde la firma del Acta Única Europea, decidió actuar de forma unificada en sus relaciones con Japón, olvidándose cada Estado miembro, al menos en parte, de la defensa a ultranza de sus propios intereses, en favor de la defensa de los intereses comunes.

2.- EVOLUCIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES.

Aunque, como ya se ha dicho, en las relaciones entre Europa y Japón empiezan a tener cabida todos los aspectos de la vida de ambos territorios son los de ámbito económico y comercial, los que más han madurado. Por eso, son éstos, los que serán objeto de un análisis más detallado a lo largo de la investigación, aunque no se ha de olvidar la Inversión Directa Extranjera, que está siendo objeto de fuertes incrementos en los últimos años. Los avances se están logrando pese a la diferencia cultural existente entre ambas áreas que, no sólo tensa las relaciones, sino que entorpece el comercio de bienes y servicios, así como las inversiones mutuas, al no adecuarse los primeros, ni a las características propias, ni a las exigencias de los ciudadanos del socio comercial.

Las relaciones de ámbito comercial se han visto dificultadas como ya se ha dicho, por aspectos, no tanto económicos, sino más bien culturales, técnicos y políticos, así como por los

(306) Los MOSS Talks (Market-Oriented Sector-Selective Talks), hacen referencia al conjunto de conversaciones que Japón mantiene abiertas con los Estados Unidos desde 1985 con el fin de liberalizar el comercio, lanzando nuevos tipos de negociaciones comerciales que eliminen las barreras existentes en sectores selectivos.

distintos intereses que los Estados miembros muestran en sus relaciones con Japón. Dificultad esta última, que comenzó a ser limada con la firma del Acta Única Europea, con la que además se desarrollan Acuerdos Ministeriales entre Japón y la Unión que cobran dinamismo a partir de 1992, momento en que Europa subraya la necesidad de poner en marcha una cierta reciprocidad en sus relaciones con Japón.

Sin embargo, y pese a la intensificación de las relaciones mutuas, éstas no han alcanzado todavía el auge esperado, y el camino por andar es aún largo, lo que se pone de manifiesto al comparar las relaciones de la Unión Europea y Japón, con las que mantiene éste último con otros territorios, algo que ya señaló Sir Leon Brittan al afirmar: *"Son las fuertes relaciones bilaterales mantenidas por Japón con otros países, particularmente con los Estados Unidos, las que se han mostrado como una de las señales más importantes de las débiles relaciones entre la Unión Europea y Japón."*[307]

Tradicionalmente las relaciones entre Europa y Japón fueron conducidas por la Comisión, con el fin de establecer una relación equilibrada entre ambas áreas, protegiendo así los intereses comunitarios. Sin embargo, hoy día, y desde 1993, éstas se encuentran reconducidas por diversos Órganos Comunitarios que tratan de velar por los intereses de la Comunidad, sin olvidarse de los de los Japoneses.

Así, si bien los temas generales de las relaciones comerciales con Japón son tratados por la Dirección General I, enormemente apoyada por los directores generales de las Direcciones Generales III, IV, y XV[308] quienes se involucran, cada vez de una forma más directa, en las relaciones con Japón, de los aspectos específicos se ocupan la Comisión Europea y el Ministerio de Industria y Comercio Internacional japones (MITI).

Por otro lado, y pese a mantener una delegación permanente en Tokio, la Comisión Europea ha quedado al margen en la mayoría de los Acuerdos de Cooperación entre la Comunidad Europea y Japón, ya que en el desarrollo de éstos, es el Parlamento Europeo quién juega un papel esencial, al sostener periódicas Conferencias Interparlamentarias. No se debe tampoco olvidar el importante rol que, en el perfeccionamiento de las vinculaciones comerciales entre ambos territorios, desempeñan el Consejo Europeo, el COREPER, y el Comité 113 de la Unión Europea[309].Este hecho refleja que gran parte de la política comercial exterior de la Unión Europea sigue estando en manos de los Estados miembros que son los que integran el Consejo,

(307) WILKS, S. (1994). *The revival of Japanese competition policy and its importance for EU-Japan relations*. (1ª edición), Londres, Ed. The Royal Institute of International Affairs European Programme. Japan Institute of International Affairs. 1994. pp. 35.

(308) Las Direcciones Generales III, IV y XV, se ocupan respectivamente de: la Competencia, la Industria y el Mercado Único.

(309) BOURKE, T. (1996). *Japan and the globalisation of European integration*. (1ª edición), Aldershoot, Ed. Dartmouth Publishing Company Limited. 1996. pp 50-51.

por así decir, las decisiones de política comercial no se ha delegado en un organismo supranacional.

En su continuo esfuerzo por intensificar las relaciones de intercambio de bienes y servicios mediante la eliminación de obstáculos, a través de negociaciones bilaterales, o mediante procedimientos del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, Europa trata de:[310]

a) Integrar mejor a Japón en la economía mundial.
b) Conseguir un equilibrio de beneficios en sus relaciones mutuas, buscando reducir la dependencia de Japón respecto a la Unión Europea, y limando las dificultades de penetración en el mercado japones.
c) Reorientar la economía japonesa, basándola en una mayor ponderación de la demanda interna en el volumen de ventas frente a las exportaciones de dicha economía.

Sin embargo, los esfuerzos europeos no han quedado ahí, y la Comunidad, como una muestra más de su buena voluntad en el progreso de las relaciones bilaterales, ha desarrollado una política activa de cooperación en ciertos sectores, principalmente de carácter económico, al tiempo que ha incrementado el diálogo político por el que tanto había abogado Japón, por medio de encuentros regulares a nivel ministerial. Estos encuentros concluyen en una lista de medidas a adoptar con las que se pretende, fortalecer las negociaciones bipartitas entre las dos áreas fomentando el comercio mutuo e incrementando las relaciones económicas. Estas medidas son[311]:

a) Se debe fomentar la cooperación macroeconómica, promoviendo la liberalización del mercado financiero japonés, y coordinando las monedas de origen de los países afectados, para lograr la estabilidad monetaria.
b) Se debe fortalecer el Sistema Multilateral de Libre Comercio mediante la adopción de las medidas propuestas por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, así como mediante el establecimiento de un grupo conjunto para el estudio de las relaciones comerciales mutuas.
c) En el ámbito energético, se propuso una reducción en su consumo, así como un uso más eficiente. Al mismo tiempo, tanto Japón como Europa decidieron compartir información, e investigar conjuntamente en el desarrollo de avances tecnológicos que reduzcan la contaminación causada por el empleo de la energía.

---

(310) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988). "Relaciones entre la Comunidad y Japón". *Documento COM (88) 136-I final del 15 de Marzo de 1988. Nº de catálogo: CB-CO-88-103-ES-C*, Bruselas, 15 de Marzo de 1988. pp 1.

(311) COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA STUDY GROUP ON JAPAN-EUROPEAN COMMUNITY RELATIONS (1992). *Japan-European Community Economic Relations. A proporsal for Tomorrow. Aiming to create a genuine pertnership*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, Luxemburgo, Diciembre de 1992. pp 5-8.

d) Se deben realizar los esfuerzos pertinentes para solventar, en la medida de lo posible, los desequilibrios comerciales existentes entre ambas partes. En esta senda juegan un papel primordial las campañas de exportación que la Unión Europea ha iniciado en Japón, así como los Programas de Exportación y las Conferencias mantenidas para el análisis de datos estadísticos sobre el comercio.
e) Japón debe actuar en favor de la Inversión tanto propia como externa. Para esto último resulta conveniente la revisión de las medidas protectoras y de las regulaciones existentes en Japón, así como dotar de mayor autoridad y funciones a la Comisión de Comercio Justo japonesa (FTC), y a la Oficina de Comercio y de Defensa del Inversor (OTO).
f) La Comunidad no debe olvidarse de mejorar el acceso japonés a su territorio evitando las restricciones cuantitativas discriminatorias, corrigiendo las medidas anti-dumping, así como la arbitrariedad de las regulaciones locales y de los aranceles, incrementando la transparencia en los procesos de certificación, y acabando con el sistema de licencias discriminatorias que todavía persiste en Europa.

Todos éstos aspectos han sido vistos con buenos ojos por parte de la gran mayoría de los políticos japoneses, quienes parecen haberse convencido de la necesidad de contribuir más al libre comercio con carácter general, independientemente de los beneficios que se obtengan con dicha liberalización. Por ello se han adoptado las medidas oportunas, y se puede avanzar sin miedo a equivocarnos, que el mercado japones es cada vez una economía más abierta. Una muestra de ello se encuentra en la reciente crisis financiera vivida a finales de la década de los 90's por la economía japonesa que hizo temblar al resto de países desarrollados dados los intereses creados que tenían en el mercado japones.

Es esta convicción, la que ha mejorado las exportaciones de la Comunidad a Japón, que ha visto como sus exportaciones al citado país se incrementaban con el paso del tiempo, aunque no por ello la Comunidad ha dejado de ser el principal mercado exportador de Japón, sin que la Unión Europea haya mejorado en mucho su posición deudora frente al archipiélago. Debe asimismo resaltarse, que el mayor volumen exportador de la Unión Europea como bloque , si bien resulta esperanzador, no representa una mejora equilibrada, ya que no todos los Estados miembros se vieron beneficiados en la misma medida.

Lo aquí expresado tiene su reflejo en la tabla 26, donde se observa una mejora sustancial en la mayor parte de los Estados miembros, que reducen su posición deudora. La excepción la constituyen los Países Bajos, que aunque inicialmente muestran cierta mejora, terminan por empeorar su saldo comercial. Del mismo modo, Italia, que había venido manteniendo una posición de superávit creciente a lo largo de los años, comienza a ver como este saldo positivo decae en favor de la balanza de pagos japonesa. Asimismo, debe destacarse a Dinamarca, España, Irlanda, Portugal y Reino Unido por mantener saldos comerciales acreedores con Japón. A su

vez, Grecia destaca por mejorar su posición deudora hasta tales límites, que logra convertirse en exportador neto en 1994 y 1995.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

TABLA 26.- Volumen de Importaciones y Exportaciones de los Estados miembros frente a Japón en miles de ECU's entre 1992 y 1998.

	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación
Bélgica y Luxemburgo	3902052,64	987403,27	3248748,55	1161453,82	2883526,75	1543468,86	3558135,38	1649600,83	3298500,97	1914803,53	3512008,43	1829338,32	3866200,21	1545404,07
Dinamarca	873878,49	1124146,34	785119,18	1207787,23	899576,35	1344392,74	787773,79	1387277,56	703506,27	1319184,86	752396,73	1404452,15	685714,13	1046139,34
Alemania	15938907,2	7284951,8	15214722,2	8156254,52	15290912	9315064,76	15978502,2	10058187,2	15526104,3	11098581,9	16502007,6	10425573,3	17963564,8	9288979,92
Grecia	1153841,53	69285,46	1281009,88	64307,28	691030	79436,47	518681,87	64029,38	716006,69	64602,64	780811,7	65411,35	----	----
España	3258605,93	393768,98	2137275,87	419626,16	2109700,15	754914,52	2192840,71	922552,73	2013427,29	886236,5	2273028,94	956319,12	2838816,47	871709,16
Francia	5744661,27	3307247,09	5227277,28	3499472,72	5086918,68	3944886,44	5178222,95	4334912,61	4681475,39	4274649,96	5333144,56	4375684,33	5703539,64	4223377,89
Irlanda	557570,44	630206,32	955271,78	906436,73	912904,24	894850,59	1175511,2	991928,82	1190023,56	1082232,88	1999369,05	1457713,81	2135201,3	1450710,85
Italia	3410586,51	2647248,19	3251442,97	2736709,65	3328830,95	3407064,53	3425638,94	4065299,88	3127959,87	4373434,48	3721249,42	4160623,89	4229807,37	3601091,04
Países Bajos	6187256,96	989016,14	4569229,91	1110109,74	4996178,58	1371986,75	5585286,88	1579943,53	6241221,93	1628302,66	7251534,56	1752903,31	8227275,66	1656440,59
Portugal	716273,3	108453,23	668666,3	103782,33	647637,32	114431,16	561017,55	135608,14	599254,29	141493,79	798360,26	660032,65	833620,07	513375,05
Austria	1970053,92	525969,49	1819970,96	526416,74	1989429,35	585141,07	866261,71	592639,73	820074,3	711670,1	740163,36	133258,4	938928,13	113620,67
Suecia	1942101,53	875507,28	1821326,22	1050761,74	2058711,08	1297073,61	1719158,18	1805796,59	1538254,47	2136653,02	1144048,02	689651,36	1248321,23	570332,5
Finlandia	893862,57	231919,73	890625,11	323017,08	1276049,16	512062,85	1116767,43	781364,93	1001208,64	837597,16	1825818,55	2126903,27	----	----
Reino Unido	9786364,37	3024124,19	10320075,6	3393309,41	11592595,9	3825897,21	11620386,5	4519917,43	11038474,8	5185348,38	13168622,7	6050185,94	14159064,3	4767469,92
Total	56336016	22199247	52190761	24659445	53764000	28990671	54284180	32889053	52495487	35654784	59802563,9	36088051,2	----	----

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

Para lograr estas ligeras mejoras en sus relaciones con Japón, la Comunidad ha tenido que realizar importantes concesiones sectoriales, así como promover la firma de Acuerdos de Promoción de Exportaciones, y de reducción de medidas arancelarias y no arancelarias, que Japón todavía mantiene en algunos casos con la Unión Europea. En su beneficio han actuado las Cumbres de Paris en 1995, y la de Tokio en Septiembre de 1996, ambas centradas en el comercio, la cooperación, y la política, y que se encuadran en el contexto de la estrategia para Asía definida en 1994 por la Unión Europea.

Pero incluso antes de la celebración de ambas Cumbres, la Unión Europea y Japón habían mantenido encuentros, el más relevante de los cuales concluyó en 1991 con una declaración conjunta sobre las relaciones mutuas, que daría lugar a la elaboración de una lista sobre medidas a adoptar por ambas partes.

Pese a los esfuerzos realizados, la Unión Europea es perfectamente consciente de las dificultades que deberá afrontar para dar un giro a sus relaciones comerciales con Japón. Entre estas dificultades son dignas de mención:[312]

a) Las exportaciones de la Comunidad a Japón deberán crecer a un ritmo superior de lo que lo hacen las importaciones procedentes de Japón, para lo que deberá garantizarse la apertura comercial japonesa, mediante la firma de los Acuerdos oportunos.
b) Las medidas adoptadas podrían mejorar la competitividad perdida por Japón a lo largo de los años, lo que impediría a Europa reducir su saldo comercial con Japón.
c) Es posible que pese a todos los esfuerzos que se hagan, Japón siga manteniendo su concentración comercial en la Comunidad Europea, lo que irá en perjuicio de Europa y de Japón.
d) Europa corre el riesgo de reducir, e incluso perder, dada la continua apertura de las fronteras con Japón, el superávit comercial que viene mostrando en el comercio de servicios. La Unión Europea puede llegar a agravar su ya deficitaria balanza de pagos con Japón.

3.- CONCESIONES COMUNITARIAS A JAPÓN.

La cultura japonesa, fiel a sus tradiciones, y veneradora de sus ascendientes, retrasó en gran medida las negociaciones entre Europa y Japón, pese a que los aspectos comunes que ambas partes presentan, les hace estar llamadas a entenderse. Así, ambas son democracias industrializadas que comparten interés por lograr un sistema económico estable y multilateral,

(312) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988). "Relaciones entre la Comunidad y Japón". *Documento COM (88) 136-I final del 15 de Marzo de 1988. Nº de catálogo: CB-CO-88-103-ES-C*, Bruselas, 15 de Marzo de 1988. pp 4.

sin olvidar por ello el mantenimiento de la seguridad global, y que se esfuerzan por asumir una función política a nivel mundial que esté a la altura de su peso económico.

Los vínculos económicos no empezaron a estrecharse, y las relaciones no comenzaron a ser fructíferas, hasta la década de los 80, momento en que las actuaciones sectoriales de la Comisión comenzaron a acaecer.

Dada la necesidad de un crecimiento económico en el archipiélago, y de la confianza del gobierno japonés en la autarquía económica, la apertura sin límite de las fronteras mutuas no tenía cabida, por eso fue Europa, como muestra de su buena voluntad, quién decidió dar los primeros pasos hacia adelante. Estos consistieron en liberalizaciones progresivas del mercado comunitario a la entrada de productos de origen japonés, liberalizaciones que no afectaron por igual a todos los sectores económicos. Así, las primeras actuaciones en favor de la liberalización, con resultados en general muy favorables, se centraron en[313]:

a) Los cosméticos: Quedaron sometidos a medidas de control. Se prohíbe la adopción de nuevas regulaciones, de modo que sólo en caso necesario se llevarán a cabo nuevas discusiones.
b) Equipos médicos: Los pasos dados han sido importantes, pero los altos problemas existentes hacen que sea conveniente avanzar todavía más, discutiendo todos aquellos aspectos que hagan referencia a su comercio.
c) Vehículos de motor: Aunque se han realizado importantes avances y el comercio se ha intensificado, las barreras todavía existentes siguen siendo lo suficientemente serias como para continuar prestándole la atención necesaria mediante las discusiones pertinentes.

Los progresos fueron notorios, sin embargo, se quiso seguir avanzando en la liberalización comercial, así, los miembros de la Comisión Europea decidieron introducir nuevos sectores a los que afectar, entre ellos los productos farmacéuticos, la propiedad intelectual, y los productos agrarios, sector este último en el que se intensificaría el diálogo con Japón, tanto el de carácter multilateral para todos los productos afectados por la Ronda de Uruguay, como el de carácter bilateral para los productos lácteos, la carne de porcino y todas las cuestiones fitosanitarias.

Al mismo tiempo la Comunidad optó por desarrollar programas que ayudasen a sus empresarios a incrementar su volumen de exportaciones a Japón. Éstos, divididos en dos, que de forma general se caracterizan por *"proporcionar una formación de gestión, estudios de mercado,*

(313) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988). "Relaciones entre la Comunidad y Japón". *Documento COM (88) 136-I final del 15 de Marzo de 1988. Nº de catálogo: CB-CO-88-103-ES-C*, Bruselas, 15 de Marzo de 1988. pp 5.

ayuda logística y financiera para misiones comerciales y otros servicios de fomento comercial"[314].

A un lado se sitúa el denominado ***Programa de Fomento de las Exportaciones*** (EXPROM), cuyo elemento esencial es la formación de ejecutivos orientados el mercado japones, tanto lingüística como empresarialmente. El objetivo no sólo es formar a jóvenes para operar en Japón, sino también, propiciar la apertura del mercado japonés, y acabar con el trato discriminatorio de Japón hacia las importaciones comunitarias en general. Ahora bien, para poder acceder a este Programa, es condición necesaria, que el proyecto que pretenda verse afectado beneficie a un grupo representativo de empresas europeas instaladas en al menos dos Estados miembros. Una empresa, o un Estado, de forma independiente no puede beneficiarse de las ayudas del Programa EXPROM.

En el otro lado, se sitúa el ***Programa de Ayuda a la Industria Comunitaria***, con el que se pretende fomentar las exportaciones de los Estados miembros a Japón mediante iniciativas sectoriales con las que mejorar el acceso al mercado japonés, así como con estudios de mercado y la participación activa en ferias comerciales. Dicho Programa, que fue establecido en Tokio en 1987, y en Bruselas en 1996, se caracteriza por organizar cursos para la preparación de directivos europeos que deseen desarrollar sus actividades profesionales en Japón.

A su vez surgió el ***Programa Vulcanus*** para directivos, que ofrece de forma combinada, cursos de lengua japonesa, y formación en empresas. Está especialmente dirigido a los estudiantes europeos de ingeniería.

Sin embargo, y pese a los esfuerzos europeos, Japón no ha avanzado mucho en su apertura fronteriza a la importación de los productos comunitarios, especialmente en las condiciones de acceso a los grandes proyectos japoneses de inversión en infraestructuras, para los que sólo se han obtenido compromisos muy vagos por parte de las autoridades japonesas, en su mayoría, mediante enfoques multilaterales sujetos a condiciones de reciprocidad. La excepción a esas escasas concesiones japonesas hacia los Estados miembros lo constituyen España y Portugal, para los que sí hubo mejoras sustanciales.

Aunque la Unión Europea se ha afanado de forma activa por relajar sus relaciones con Japón, y se ha advertido como consecuencia, un aumento prometedor en sus exportaciones, lo que avala las medidas adoptadas, al mejorar éstas las condiciones de acceso al mercado[315], la Comunidad sigue temiendo la firma de Acuerdos discriminatorios entre Japón y los Estados Unidos. Esto, unido por un lado, a la alta concentración del comercio japones en la Comunidad,

(314) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988). "Comunicación de la Comisión Relaciones entre la Comunidad y Japón. Evolución reciente". *Documento COM (88) 136-II final del 15 de Marzo de 1988. Nº de catálogo: CB-CO-88-104-ES-C*, Bruselas, 15 de Marzo de 1988. pp 50.

(315) Tras las primeras negociaciones en 1987, los intercambios de bienes entre la Unión Europea y Japón crecieron, lo que debe ser apreciado como positivo, pese a mantenerse el nivel del saldo comercial entre ambas partes, y no llegar la Comunidad a financiar las importaciones procedentes de Japón con sus exportaciones al citado territorio.

con las consiguientes tensiones comerciales que ello podría acarrear entre ambos socios, y por otro, a las oportunidades crecientes que se esperaba llegase a ofrecer el mercado japones en los años siguientes, tales como, el crecimiento económico derivado de una mayor demanda interna, empujó al Consejo europeo a continuar con su labor de apertura, al tiempo que le llevó a exigir al Gobierno japonés, la adopción de medidas completas y amplias que mejorasen el acceso al mercado, de forma abierta y sin discriminación, así como subrayó la importancia de aumentar la cooperación y el diálogo sectorial.

Del mismo modo, se apoyaron proyectos, para[316]:

a) Proseguir las negociaciones con el fin de limar las dificultades de acceso al mercado japonés, tanto para los vehículos de motor, sector éste en el que se invitó al gobierno japonés a fijar fecha para iniciar la aplicación de las medidas previamente acordadas, poniendo especial énfasis en la supresión de las barreras, que se centran en las primas de seguros e impuestos de circulación de los coches importados, como para el de equipo médico, en el que Japón prometió reducir el periodo que los nuevos equipos debían permanecer en inspección hasta que se permitiese su entrada en el mercado japonés. El Consejo Europeo no quiso tampoco olvidarse de los cosméticos para los que se aprobó un procedimiento simplificado de los ingredientes, al tiempo que se desarrolló un sistema de licencias global para categorías de productos, de modo que los cosméticos europeos no se viesen sometidos a restricciones comerciales por utilizar ingredientes prohibidos en Japón.
b) Iniciar conversaciones mutuas relativas a:
   b.$_1$) En el campo industrial: productos farmacéuticos y propiedad intelectual, sector este último, en el que se desea iniciar una persecución, con la aplicación de medidas adecuadas, contra la falsificación.
   b.2) En el campo agrícola: intensificar el diálogo multilateral y bilateral al que se hizo referencia con anterioridad. Respecto a éste, y en concreto para los productos lácteos, se instó, a las autoridades japonesas, a suprimir las restricciones cuantitativas existentes, así como a reducir los elevados tipos arancelarios aplicados. Respecto al primer tipo de diálogo, la Comunidad pretendió hacer cumplir las normas del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, especialmente en relación con las restricciones cuantitativas.
c) Garantizar un acceso justo y no discriminatorio de los Estados miembros a las obras de infraestructura japonesas, para lo que se insiste en la necesidad de que la adjudicación de las obras se realice mediante contrato abierto, transparente y justo.

(316) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1988). "Relaciones entre la Comunidad y Japón". *Documento COM (88) 136-I final del 15 de Marzo de 1988. Nº de catálogo: CB-CO-88-103-ES-C*, Bruselas, 15 de Marzo de 1988. pp 10.

d) Presionar a las autoridades japonesas, para que se siga en la senda adecuada dentro del sector financiero, favoreciendo la liberalización de los tipos de interés y del mercado interbancario.
e) Reforzar la cooperación entre la Unión Europea y Japón.
f) Continuar con el fomento a las exportaciones de Europa hacia Japón.

Gracias a todas estas medidas, y a las que ya con anterioridad se habían tomado, las relaciones se fueron intensificando, la apertura y la liberalización empezaron a ser patentes. Por otro lado debe considerarse uno de los aspectos más importantes de las medidas adoptadas, la mayor cooperación que en el desarrollo y la investigación tecnológica decidieron iniciar ambas partes. En este ámbito Japón se propone:

a) Aumentar la investigación básica creativa.
b) Incrementar la contribución a la investigación internacional.
c) Progresar en el desarrollo de avances tecnológicos de forma armónica tanto con la sociedad, como con la naturaleza.

Dicha cooperación se desarrolla, como puede verse, en los ámbitos de la industria, dónde se pretende apoyar a las empresas europeas que quieran establecerse en Japón, la energía, campo en el que se busca fomentar la racionalidad en el uso de las fuentes energéticas, así como avanzar en la negociación de un acuerdo sobre fusión nuclear, y finalmente, las telecomunicaciones, dónde la Comunidad ha expresado un interés especial por lograr la aplicación de las normas internacionales por parte de Japón, ya que ello favorecería sus exportaciones a éste país.

Todo ello ha permitido, que las vinculaciones de carácter económico entre una y otra parte se acrecienten con el tiempo, para lo que ha sido necesario progresar en la paulatina supresión de las barreras comerciales en las que Japón insistió en un pasado, supresión que se vio apoyada por la continúa firma de Acuerdos entre Europa y Japón.

Tal y como se deduce de lo hasta ahora dicho, Europa ha pasado de buscar la supresión arancelaria y la eliminación de las restricciones cuantitativas sobre la exportación de sus productos a Japón, a luchar por conseguir que Japón unifique sus criterios de valoración de productos con las normas internacionales, de modo que su entrada en Japón no se vea limitada por considerarse que han sido fabricados con productos nocivos para el hombre. Del mismo modo se busca la producción dentro del mismo territorio japonés, eliminando así los problemas que rodean a la exportación.

4.- PRINCIPALES BARRERAS EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS.

Las vinculaciones recíprocas entre la Unión Europea y Japón, se han caracterizado tradicionalmente por estar constituídas en su aspecto central, por la política de competencias, lo que dificulta en gran medida la concurrencia empresarial, encareciendo consecuentemente los productos extranjeros en general, y los comunitarios en particular, dentro del archipiélago japones. Esto nos lleva a unas vinculaciones limitadas por aspectos estructurales, más que por los puramente arancelarios.

Es por esto por lo que la Comisión Europea y el ***Ministerio de Industria y Comercio Internacional*** japonés, más conocido como MITI, han hecho continuos esfuerzos por suavizar sus relaciones, del mismo modo que con anterioridad lo habían hecho el propio Ministerio de Industria y Comercio Internacional japonés y su homólogo norteamericano. De las propuestas de desregulación presentadas por Europa a Japón, decir, con carácter general, que éstas son, en parte, copiadas de las que previamente Estados Unidos había exigido al país oriental para abrirle sus fronteras, y reforzar así sus relaciones mutuas.

Con estas negociaciones Europa busca, como es lógico, su propio beneficio, tratando de saldar ese déficit comercial que ha venido caracterizando sus relaciones con Japón a lo largo de las últimas décadas, pero no por ello olvidó los intereses de su socio, ya que ella misma se ofreció a abrir aún más sus fronteras, al tiempo que el desmantelamiento de las barreras comerciales japonesas abarataría sus productos en el mercado, favoreciendo la competencia y con ello a los consumidores extranjeros.

4.1.- Barreras a las importaciones.

Tradicionalmente Japón se ha caracterizado por el establecimiento de fuertes barreras arancelarias a la importación de bienes y servicios, apoyándose para ello en el artículo 3 de su Ley Arancelaria. Sin embargo, su pertenencia a organismos internacionales le ha llevado a aplicar reducciones en sus aranceles, que son siempre del tipo ad-valorem, y para cuya aplicación es necesario determinar previamente el valor del bien. Dicho valor viene dado por el de transacción, que es el pagado por el importador, al que debe añadirse el coste de transporte.

En casos excepcionales, y cuando la importación de un bien en concreto se eleva como consecuencia de una caída de su precio en el mercado internacional, Japón, recurriendo al artículo 9 de su Ley de Barreras y Aranceles, aplica aranceles de emergencia por un valor equivalente a la diferencia entre el precio del bien en el mercado internacional y su precio en el mercado propio.

Sin embargo, lo característico del sistema de protección comercial japones, es la combinación mutua de los aranceles y las cuotas a la importación mediante la existencia de las denominadas ***cuotas arancelarias***, gracias a las cuales Japón cobra un determinado nivel arancelario, bajo hasta una cierta cantidad de bien, para cobrar una cantidad superior, una vez

alcanzado el límite cuantitativo[317]. Para el establecimiento de estas cuotas Japón se apoya en el artículo 52 de su Ley de Control, donde se permite acudir a estos derechos de aduana, así como a la concesión de licencias, para poder garantizar el crecimiento de la economía nacional cuando el bajo nivel de producción así lo requiera.

Recurriendo a ese mismo artículo, Japón ha llegado a prohibir la importación total de algunos bienes, tal es el caso del arroz, lo que justificó acudiendo a razones medioambientales, ya que el cultivo de dicho producto resulta esencial en su ecosistema. Pero no fue sólo el arroz, existían también otros muchos artículos sometidos a restricción, comida preparada, queso, insulina y almidón, salsa de tomate, frutas y pastas..., en general, productos del sector primario. Sin embargo, algunas de estas restricciones han sido ya eliminadas gracias al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, que presentó las siguientes salvedades para facilitar su aceptación por parte de Japón[318]:

a) Se permite imponer restricciones a la importación, si el gobierno ha desarrollado un programa para tratar de reducir la producción nacional del bien.
b) Las restricciones sólo serán posibles cuando el bien no ha sido tratado.

Mención especial requieren los ***Acuerdos de Importación*** existentes, y cuya firma se apoya en el artículo 7 de la Ley de Transacciones. Para que estos Acuerdos, que han venido proliferando en los últimos años, y que buscan, bien la defensa de la producción, bien promover el uso de los recursos naturales, tengan validez, es necesario que se dé alguna de las siguientes condiciones[319]:

a) Que el país desde donde se exporta el bien, tenga restringida la competencia a la exportación, o que la competencia importadora a la que Japón se enfrenta resulte ser excesiva.
b) Que exista un Acuerdo Internacional previo firmado entre los gobiernos de los países implicados, de modo que Japón esté obligado a adquirir una cierta cantidad del bien, y que su precio sea superior al que impera en otros países.
c) Sólo están permitidos los Acuerdos de Importación entre empresarios privados, si son necesarios para promover la explotación racional de los recursos naturales.

(317) Este mismo sistema de cuotas arancelarias ha sido utilizado por multitud de países, de hecho la propia Unión Europea ha acudido a ellos frente a los países de la Cuenca mediterránea, a los que se dedica el capítulo 7.

(318) MATSUSHITA,M. (1993). *International trade and competition law in Japan*, (1ª edición), Oxford, Ed. Oxford University Press, 1993. pp 181.

(319) MATSUSHITA,M. (1993). *International trade and competition law in Japan*, (1ª edición), Oxford, Ed. Oxford University Press, 1993. pp 183-184.

Con el objetivo de controlar el uso excesivo de los Acuerdos de Importación, que han llegado a convertirse en los instrumentos comerciales más empleados, excepción hecha de los aranceles y las cuotas, se han creado las ***Asociaciones de Importación***, que al tratar de controlar las importaciones de los miembros de los Acuerdos de Importación, son capaces de dotar de un alto grado de estabilidad al mercado que se ve afectado por dicha práctica comercial.

Las barreras técnicas, también han sido, y siguen siendo, un impedimento importante, aunque el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio ha hecho importantes esfuerzos por restarles fuerza en los últimos años. Por otro lado, Japón trató de restar eficacia a estos obstáculos comerciales, para lo que puso en marcha el llamado ***Programa de Acción*** que tuvo lugar entre 1986-1988, gracias al cuál, el sistema de aprobación del gobierno, para garantizar la calidad de los productos, y permitir la importación, fue sustituido por la auto-certificación.

Sin embargo, aún hoy, Japón continua exigiendo a los bienes importados, que cumplan con los requisitos nacionales mediante un sistema de aprobación, diferente al que rige en el resto de países, lo que obliga a todos los empresarios que quieran comerciar con ellos a la diferenciación del proceso productivo de los bienes que se exporten a Japón, de aquellos otros que sean uso de consumo nacional o de exportación a cualquier otro país. Los costes de producción por tanto se encarecen, y las dificultades para competir en igualdad de condiciones en el mercado Japonés se elevan.

Junto a estos obstáculos a las importaciones, más bien coyunturales, se encuentran también los estructurales, mucho más difíciles de eliminar, y que precisamente por eso, no deben ser obviados. De los elementos que se incluyen entre las barreras estructurales se deben citar[320]:

a) La presencia de un sistema de distribución demasiado complejo y lento. A un productor europeo no le resulta, ni sencillo ni barato, vender sus productos en Japón, ya que debe necesariamente, recurrir a unos distribuidores específicos, y hacerlo a través de unos canales determinados, de modo que sólo pueden venderse tras una fuerte inspección.
b) Se cuenta con una legislación compleja respecto al establecimiento de empresas en el mercado, legislación que es distinta a la que existe en el resto de países, y que afecta muy negativamente a las empresas extranjeras que desean instalarse en el archipiélago. La inversión directa en Japón también se ve negativamente afectada, aunque recientemente se han comenzado a aplicar medidas con las que solventar esta dificultad.
c) El *"keiretsu"*, que pone de manifiesto las relaciones cerradas entre empresas de origen japonés, quedando fuera de las negociaciones todas aquellas empresas cuyo origen no es el de la nación anfitriona. La entrada en el mercado japonés, mediante la apertura de sucursales resulta complejo, pero cuando esto se logra, incorporarse al entramado

(320) MATSUSHITA,M. (1993). *International trade and competition law in Japan*, (1ª edición), Oxford, Ed. Oxford University Press, 1993. pp 199-207.

empresarial japonés como una empresa más, resulta imposible. La cultura japonesa cierra sus puertas a las corporaciones empresariales que tienden a formarse, de modo que las empresas extranjeras siempre quedan aisladas.

d) El Gobierno japonés tiende a jugar al abaratamiento continuo de precios, concediendo ayudas a los productores de origen nacional, lo que actúa en contra de la competitividad que tratan de defender los empresarios y Gobiernos extranjeros.

Para poner fin a este muro comercial, se firma en 1990, la ***Iniciativa de Impedimentos Estructurales*** (SII), acuerdo impulsado por el gobierno norteamericano, y que llevaría a las autoridades japonesas a adoptar controles firmes sobre las prácticas empresariales nacionales. Esta iniciativa está tratando de ser desarrollada hoy día por la Unión Europea, con el mismo fin, aunque con distinta forma.

Como se ve, las barreras comerciales son de índole muy distinta, lo que ha llevado a adoptar medidas muy diversas para suavizar sus relaciones mutuas. Así surgieron en 1998 nuevas propuestas para la desregulación comercial.

4.1.1.- Propuestas de desregulación comercial.

Para ampliar los intercambios entre ambas partes y ayudar a solucionar el grave déficit comercial que asola a la balanza de pagos entre Europa y Japón, se publicó en Octubre de 1998, fruto del Encuentro Ministerial celebrado en Tokio en la misma fecha, y al que asistieron por el lado comunitario Sir Leon Brittan, y los comisarios Martin Bangemann y Anita Gradin, mientras que por el oriental lo hizo el Ministro de Asuntos Exteriores Masahiko Koumura, una lista de desregulaciones propuestas por la Unión Europea, con el fin de que fuesen aplicadas por el Gobierno del archipiélago.

Ya con anterioridad, desde que el Primer Ministro japonés, Murayama, y el presidente de la Comisión Europea, Jacques Delors, mantuvieron sus primeros encuentros en 1994, las propuestas en favor de la apertura y las negociaciones por la liberalización comercial, se han ido sucediendo. Y fueron los éxitos de las previas, que como afirma la Agencia Japonesa de Planificación Económica *"han tenido un impacto significativo en el crecimiento económico japonés de la última década"*[321], los que han acelerado las negociaciones, y los buenos resultados de éstas.

Las desregulaciones de 1998, afectaban a un amplio número de sectores económicos, sin embargo, fueron las telecomunicaciones; los servicios financieros, tan necesarios tras la acumulación de deudas, fruto de los arriesgados préstamos concedidos por las entidades bancarias japonesas, así como por la excesiva fragmentación del mercado crediticio; el sector

(321) Página Web: http://www.europa.eu.int

automovilístico; y los productos alimenticios, los más afectados. Tampoco deben ser olvidadas, por la trascendencia que pueden tener en posteriores negociaciones mutuas, las desregulaciones estimuladas por la Comunidad en el ámbito de la Administración.

Con la celebración de este encuentro entre Japón y la Unión, la Comisión no sólo trató de dar un nuevo empuje a la economía japonesa, con una mayor tendencia a su apertura, sino también, a su sistema fiscal y al bancario, racionalizándolo y reduciendo su tamaño. Simultáneamente buscaba concluir, el ***Acuerdo de Reconocimiento Mutuo*** para la comprobación y certificación de los productos industriales con el fin de estimular los flujos comerciales, mediante una reducción de costes, lo que sin duda ha intensificado la cooperación bilateral entre ambas partes.

Respecto a las propuestas de desregulación, decir que la Unión Europea esperaba que para mediados de 1999 Japón las hubiera aplicado completamente, ya que consideraba que éste era el mejor camino para acabar con los problemas económicos japoneses. Estas propuestas no se realizaron a la ligera, la Comisión tuvo presente las necesidades del país al que iban dirigidas. Así, en su propuesta de desregulación la Unión incorporó los siguientes principios[322]:

a) Las medidas de desregulación propuestas deberán caracterizarse por buscar una mayor transparencia en el mercado, de modo que los productores y exportadores europeos sepan a que atenerse en sus ventas a Japón.
b) Las líneas y barreras administrativas que persistan tras la desregulación, serán objeto de examen guiado por la Comisión de Comercio Justo de Japón.
c) La desregulación se realizará con la vista puesta en la mejora de la economía de mercado, por lo que se darán oportunidades a todas las partes interesadas para que desarrollen un borrador legislativo, así como cualquier propuesta regulatoria que consideren oportuna en favor de la consecución del objetivo perseguido, la desregulación, y la apertura comercial.
d) Se deberá incrementar la transparencia de todas las asociaciones entre grupos industriales y la propia administración que deseen mantenerse tras la puesta en práctica de las medidas desregulatorias.
e) Será obligatoria la publicación de todas las deliberaciones, ya sean de obligado cumplimiento o no, que los órganos oficiales del Consejo mantengan, con el fin de hacer participes de todas las consultas realizadas, a las partes interesadas.

(322) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1998). *List of EU Deregulation Proposal for Japan*. Bruselas, 12 de Octubre de 1988. pp 5.

A su vez, pese a los esfuerzos realizados, y como se habrá podido deducir, persistirían ciertas regulaciones imposibles de eliminar que se regirían por los siguientes principios[323]:

a) Los Acuerdos de regulación que se mantengan serán racionalizados.
b) Las regulaciones que persistan deberán ser más simples y específicas que las que existían hasta ese momento.
c) La simplificación de las regulaciones tendrá presente la normativa internacional, y se hará conforme a ella.
d) Se acelerarán los procesos regulatorios.
e) Se incrementará la transparencia en el establecimiento de nuevas regulaciones.
f) Los procedimientos administrativos serán modificados, dejará de realizarse la supervisión a priori de las regulaciones existentes, para comenzar a realizarse una comprobación a posteriori.

Como claramente se deduce de estos principios, las normas que debía respetar los exportadores europeos que pretendían vender sus productos en Japón, tenderían con el tiempo, y gracias a la firma de Acuerdos regulatorios, a hacerse más transparentes, simples y conformes a la normativa internacional. En definitiva, más fácilmente cognoscibles, y de sencillo cumplimiento por parte de los exportadores, y de supervisión por parte de las autoridades japonesas.

El primer aspecto que Europa se preocupó en modificar, debido a la trascendencia que éste tenía en el resto de intercambios comerciales que quisiesen mantenerse, es el propio sistema de distribución japonés, que tradicionalmente se había caracterizado por ser excesivamente complejo, caro e ineficiente, perjudicando así a las exportaciones europeas. Su complejidad radicaba en su rigidez, con relaciones fijas entre productores, mayoristas y minoristas que hacían difícil el acceso a nuevos oferentes que deseasen incorporarse a dicha red de distribución. Además, en su mayoría, los consumidores japoneses, fieles a las tradiciones, realizan sus compras en pequeñas tiendas de barrio que rara vez ofrecen entre sus artículos productos de origen extranjero. Evitar esto era esencial para los Estados miembros de la Unión Europea.

Con el fin de solucionar todos los problemas que los rígidos canales de distribución habían llegado a crear a los exportadores europeos se propusieron las siguientes medidas[324]:

a) Acelerar los procesos de aprobación a los que se ven sometidas las solicitudes para establecerse como minoristas en el mercado japones.

(323) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1998). *List of EU Deregulation Proposal for Japan*. Bruselas, 12 de Octubre de 1988. pp 4.

(324) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1998). *List of EU Deregulation Proposal for Japan*. Bruselas, 12 de Octubre de 1988. pp 9.

b) Incrementar la transparencia del gobierno en la resolución de dichas solicitudes, de modo que se conozcan los requisitos a satisfacer para poder establecerse en Japón.
c) Limitar las posibilidades de las autoridades japonesas a la hora de imponer restricciones a las áreas de venta de las pequeñas y medianas empresas.
d) Establecer procesos de apelación claros, sencillos y accesibles, desarrollando al mismo tiempo mecanismos de escucha. El objetivo es que los empresarios extranjeros no se sientan discriminados.

Una vez facilitada la distribución de las exportaciones de la Unión Europea en Japón, la Comisión comenzó a centrar las negociaciones en productos específicos, para los que con carácter general, se propuso la asimilación entre las normas japonesas y las normas ISO, a las que ya estaba adscrita la Comunidad. Asimismo, Europa propuso la aplicación del ***Acuerdo de Reconocimiento Mutuo*** que resolvería muchos de los problemas a los que se enfrentaban las empresas europeas que quierían introducir sus productos en Japón. De este modo, las certificaciones sobre la calidad de los productos, y el cumplimiento de las normas en el proceso productivo, otorgadas por los organismos europeos a sus productores, eran igual de válidas en Japón que en Europa, facilitándose y acortándose los plazos de comprobación. Los procesos exportadores se ven claramente simplificados.

Entrando en mayor detalle, los sectores que resultaron más modificados son: las telecomunicaciones, los automóviles y los alimentos, que se vieron afectados como a continuación se describe:

a) ***Alimentos***: En la tabla 27 se recoge el volumen comercial que Japón y la Unión Europea mantienen respecto a los alimentos en su conjunto, dónde puede observarse una tendencia al superávit en la balanza de los Estados miembros. Sin embargo, dentro de este grupo de productos se deben diferenciar, primero las frutas y verduras, segundo la carne, y tercero todo el conjunto de productos alimenticios que requieren empaquetado:[325]
   a_1) ***Frutas y verduras***: Los procesos para la exportación comunitaria de frutas y verduras a Japón resultaban excesivamente largos (entre 2 y 3 años), y caros, dada la escasez de transparencia en ellos. Además, como Japón no reconocía la existencia del Mercado Único, ni las normas sanitarias, ni fitosanitarias acordadas por la Organización Mundial del Comercio para dichos productos, cada Estado miembro debía negociar de manera independiente su exportación para cada variedad de alimento, lo que alargaba aún más el proceso. Con el fin de favorecer su comercio, la Unión Europea inició las negociaciones para que Japón reconociese, por un lado el Mercado Único, autorizando la exportación de una mayor variedad de alimentos,

(325) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1998). *List of EU Deregulation Proposal for Japan*. Bruselas, 12 de Octubre de 1988. pp 23-26, y 93-99.

y por otro, la ampliación de la lista de organismos no dañinos, tales como pesticidas, que suelen encontrarse en las frutas y las verduras. A su vez, Europa se comprometió a introducir entre sus procesos de desinfección, algunos menos perjudiciales para la salud humana. En la tabla 28 y 29 se recoge el volumen de comercio que respecto a estos productos mantiene la Comunidad con Japón. En ellas puede observarse un claro superávit de Europa, dadas las mejores condiciones climáticas para el cultivo de dichos bienes. Además, el resultado positivo, en el caso de las frutas, tiende a incrementarse con el tiempo. Debe destacarse a España, ya que en frutas, logra multiplicar por cuatro el superávit, así como al Reino Unido, que pasa de tener una balanza claramente deficitaria a poseer la de mayor superávit de todos los Estados miembros. Otros Estados miembros, como Alemania, Bélgica y Luxemburgo, destacan por la tendencia negativa de sus balanzas. Respecto a los vegetales, donde también Europa presenta superávit, destacar la mejora de los Países Bajos, y la balanza continuamente deficitaria de Alemania.

a_2) ***Carne***: Al igual que ocurre en el caso anterior, Japón no reconocía el Mercado Único Europeo, como tampoco lo hacía respecto a las normas sanitarias y fitosanitarias establecidas por la Organización Mundial del Comercio para estos productos, lo que alargaba los procesos de exportación comunitarios. Para acortarlos, el Programa de Desregulación de 1998 incluyó medidas destinadas a simplificar y estimular la transparencia en las normativas japonesas, así como el movimiento de éstas hacia las normas internacionales. El comercio de carne queda recogido en la tabla 30, dónde al igual que en el caso anterior, se presenta una balanza de claro superávit para la Unión Europea. Destacar el hecho de que en el periodo considerado, ningún país europeo presenta déficit en sus relaciones con Japón, siendo Dinamarca y Francia quienes presentan los mayores superávit.

a_3) ***Alimentos empaquetados***: El comercio se veía dificultado por los continuos requerimientos a los que se veían sometidas las exportaciones comunitarias. Así, en el caso de los vinos, Japón inspeccionaba toda botella que entrase en su territorio, salvo que otra de la misma cosecha y año lo hubiera sido previamente. Para relajar las barreras en este campo Europa propuso una exención de la comprobación, sólo en el caso de que la cantidad de vino objeto de comercio no superase los 100 litros, y hubiera superado la inspección europea previa. Respecto a los licores en general, decir que, las definiciones de ambas áreas no concordaban, lo que dificultaba el intercambio de este producto. Finalmente, respecto a alimentos que sirvan para el acompañamiento de comidas, decir que se mantienen cuotas, de las que los exportadores no pueden transferir ni las cuantías, ni las licencias, y que en la mayoría de los casos no son ni siquiera cubiertas, al no poderse competir en precio con la producción japonesa. Son estas cuotas y licencias, así como la imposibilidad de

moverlas de unas categorías a otras, a las que la Unión Europea está tratando de poner fin.

b) ***Automóviles***: Aunque ya en Junio de 1995 Japón y la Unión Europea llegaron a ciertos acuerdos de armonización de criterios respecto al sector de los automóviles, la excesiva lentitud con la que entran en vigor, hace que, las barreras comerciales, en muchos casos innecesarias, sigan siendo patentes. Así, las medidas de comprobación de ruidos emitidos por los vehículos de motor son propias de los japoneses, no estando en línea con las aplicadas a nivel internacional, lo que eleva excesivamente el coste de las actuales exportaciones europeas. Con el fin de reducirlo, Europa está tratando de armonizar las regulaciones japonesas con las internacionales, siendo conveniente, hasta que esto ocurra, la aceptación por parte de Japón de las normativas europeas al respecto. Por otra parte, las normas específicas respecto a la construcción de los vehículos, tales como: el tipo de tubos de escape que deben tener los medios de transporte, los indicadores de velocidad de los que los camiones largos deben estar dotados en los parabrisas, las señales de emergencia propias no requeridas por ningún otro país, la altura de los asientos, excesiva en los vehículos de producción europea... encarecen los costes de producción de los exportadores europeos, ya que deben mantener cadenas de producción específicas para los vehículos exportados. Tampoco deben olvidarse los impedimentos comerciales impuestos por Japón, al no admitir como válidas las inspecciones llevadas a cabo por las ***Instituciones de Comprobación Extranjeras*** cuando se requieren comprobaciones completas. Finalmente, decir que, el comercio de motos se encuentra sometido a importantes restricciones, al estar prohibida la utilización en todo el territorio japones de aquellas que permiten el transporte de pasajeros, así como de aquellas que por su cilindrada permiten la circulación a velocidad excesivamente alta. Para solventar estos problemas, Japón y Europa se comprometen en la flexibilización de las normas, así como en la adopción de algunas más comunes.[326] El comercio de automóviles entre la Unión Europea y Japón queda recogido en la tabla 31. En este caso el déficit europeo es permanente, y sólo Alemania en los últimos años ha logrado salir de él. Además en el año 1997 el comercio europeo para este tipo de producto sufrió una recaída, la tendencia positiva que se había venido marcando hasta 1996, dio un giro de 180 grados, y se volvió a los índices de 1993.

c) ***Telecomunicaciones***: Se han hecho importantes avances en este campo, sobre todo a raíz de la denominada regla de destino 100. Sin embargo, no se han dado por finalizadas las negociaciones, y se decidió seguir en dicho camino, para lo que se lanzó un programa de desregulación que debería llevarse a la práctica en un periodo de 3 años máximo. Se propone además, la implantación de la competencia en todas aquellas áreas en las que

(326) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1998). *List of EU Deregulation Proposal for Japan*. Bruselas, 12 de Octubre de 1998. pp 57-85.

todavía no se había hecho, así como la reducción de los periodos y las tarifas de interconexión entre fijo y móvil. Por otro lado, se establecen las condiciones a cumplir para asegurar la efectividad, la transparencia y la no discriminación en la prestación del servicio a las distintas compañías. En la tabla 32 se muestra un claro déficit para el conjunto europeo, aunque con tendencia positiva. Destacar el caso de Suecia como único país europeo que presenta superávit en el comercio de las telecomunicaciones.

Como se puede observar, los últimos obstáculos comerciales que entre la Unión Europea y Japón están siendo suprimidos, y los que todavía persisten son de carácter no arancelario, principalmente de tipo técnico y fitosanitario, lo que permite volver a destacar la importancia que la política ha tenido y está teniendo en la política comercial que la Unión Europea y Japón se dedican. Se está avanzando a pasos agigantados, y Japón cada vez en mayor medida tiende a abrir sus fronteras, de hecho la liberalización reciente a la entrada de jamones en su territorio es una muestra de ello.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

TABLA 27.- Volumen en el comercio de alimentos entre la Comunidad y Japón. (Datos en miles de Ecus).

Año / País	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Bélgica y Luxemburgo	5752,77	45634,71	3989,85	45593,87	3871,87	89219,68	3574,62	101191,79	2477,21	126659,4	2333,09	128492,18	3256,21	99621,21
Dinamarca	1867,46	714262,89	4181,49	744999,09	4516,67	765502,48	1038,4	741185,71	661,54	656676,93	1376,48	708331,16	1530,64	523789,91
Alemania	28830,86	181416,15	35057,04	214646,59	27511,63	259136,04	16331,27	242805,72	13104,53	270878,94	14784,47	262005,89	15920,4	255516,23
Grecia	1343,06	47779,04	1100,03	42881,26	1389,97	50565,88	199,12	38653,95	176,95	36763,46	144,1	38846,21	----	----
España	16152,63	77083	9474,48	91232,14	8734,27	143178,44	3987,07	116742,25	5199,28	125687,21	10870,58	196967,12	19430,05	206295,12
Francia	14066,28	540824,6	8449,67	525000,29	12976,29	622222,2	6959,74	658815,73	7572,75	684245,11	8695,91	759638,64	9211,3	957432,55
Irlanda	138,32	64728,97	584,66	68097,14	182,56	62775,91	202,82	80013,44	681,57	89125,62	2539,64	72871,86	1033,6	54487,39
Italia	15442,87	87999,54	7276,12	101482,41	6327,38	121462,72	4397,79	152255,79	4165,63	202614,87	3111,06	238751,79	2594,39	334548,89
Países Bajos	19084,03	132935,72	17967,97	183808,53	19943,5	237628,88	15854,66	293832,52	15416,56	321514,85	14901,53	287758,31	18109,37	308492,29
Portugal	1088,39	10536,63	229,71	14314,08	167,71	11120,03	293,13	14583,7	255,72	14900,38	416,17	33323,59	477,66	27546,44
Austria	1918,96	19791,23	1829,21	23124,68	1669,58	30418,99	533,06	30699,28	847,61	32086,37	653,83	12757,37	1239,68	15273,89
Suecia	2405,05	10498,42	2461,14	7869,34	2754,05	14075,43	1892,7	14131,27	1237,19	17104,4	1127,93	12709,11	530,82	10014,73
Finlandia	930,59	22271,01	897,52	21387,7	967,62	19475,92	1535,66	15586,96	1374,62	15022,77	1489,27	21929,88	----	----
Reino Unido	22100,06	358582,42	28710,23	311232,33	25203,94	295325,92	19171,35	315457,73	26596,18	366952,54	28677,91	453053,9	15561,91	398427,24
Total	131121	2314344	122209	2395669	116217	2722108	75965	2815952	79761	2960225	91121,97	3227437,01	----	----

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 28.- Volumen en el comercio de frutas entre la Comunidad y Japón. (Datos en miles de Ecus).

Año / País	1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Bélgica y Luxemburgo	29	129	0	94	38	93	0	121	1	82	0	11
Dinamarca	14	0	5	0	13	9	3	0	7	0	0	0
Alemania	19	366	12	247	31	160	4	84	11	136	15	139
Grecia	0	0	0	160	0	36	0	46	0	60	0	71
España	28	414	7	900	0	972	0	884	0	950	0	1212
Francia	8	2198	38	3249	0	4087	0	3338	0	5004	4	3445
Irlanda	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
Italia	546	7270	72	4624	139	3109	110	4264	70	4430	190	5694
Países Bajos	269	160	180	177	227	513	172	99	108	205	134	234
Portugal	0	0	0	0	0	48	0	50	0	47	0	0
Austria	----	----	----	----	----	----	5	53	8	96	5	44
Suecia	----	----	----	----	----	----	0	559	0	1599	43	1504
Finlandia	----	----	----	----	----	----	0	0	0	27	0	106
Reino Unido	271	0	30	0	71	22	47	5	61	24	71	6678
Total	1184	10536	344	9450	521	9049	342	9504	266	12659	461	19137

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

TABLA 29.- Volumen en el comercio de vegetales entre la Comunidad y Japón. (Datos en miles de Ecus).

Año / País	1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Bélgica y Luxemburgo	64	2067	91	2177	78	1981	90	3271	87	3278	58	2679
Dinamarca	1	7	16	270	11	73	2	4	7	24	7	139
Alemania	419	88	489	111	499	154	438	180	357	158	341	98
Grecia	0	20	1	0	0	0	0	4	0	2	0	0
España	9	389	10	230	17	181	5	154	58	271	5	248
Francia	185	3564	157	3290	211	4054	126	4375	129	4546	124	4023
Irlanda	0	22	11	0	18	0	0	20	0	6	0	1
Italia	74	1514	46	2026	82	1063	87	2195	53	1159	26	1678
Países Bajos	168	1654	223	2973	184	5052	220	7145	327	8272	124	14819
Portugal	2	753	27	483	1	391	14	986	0	318	0	645
Austria	----	----	----	----	----	----	25	3	34	0	9	0
Suecia	----	----	----	----	----	----	29	50	31	40	16	81
Finlandia	----	----	----	----	----	----	9	0	3	1	0	5
Reino Unido	303	7818	437	1321	565	1060	384	1304	400	1520	311	1845
Total	1226	17897	1508	12883	1665	14008	1428	19690	1486	19594	1020	26259

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

TABLA 30.- Volumen en el comercio de carne entre la Comunidad y Japón . (Datos en miles de Ecus).

Año / País	1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Bélgica y Luxemburgo	0	1982	0	1460	0	2165	5	5162	0	11111	0	16413
Dinamarca	1	557439	1039	598197	2	626465	0	593773	0	524078	0	580603
Alemania	0	114	0	89	0	161	1	268	1	408	0	4190
Grecia	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	0
España	0	0	0	0	0	5	0	55	0	49	0	66
Francia	0	9761	0	7980	13	10163	3	19830	3	32939	3	46309
Irlanda	0	24960	18	27716	0	21308	0	30918	0	34213	0	31693
Italia	0	289	0	145	0	298	0	131	0	1854	0	4778
Países Bajos	33	373	0	4250	31	15988	0	19756	0	77199	50	32410
Portugal	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Austria	----	----	----	----	----	----	0	23	0	19	0	1970
Suecia	----	----	----	----	----	----	0	2615	0	5741	0	9786
Finlandia	----	----	----	----	----	----	0	760	0	1659	0	3274
Reino Unido	0	1662	1	1591	53	3310	0	25132	222	45028	0	43290
Total	34	596580	1059	641427	99	679869	9	698423	225	734299	54	774781

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

TABLA 31.- Volumen en el comercio de automóviles entre la Comunidad y Japón. (Datos en miles de Ecus).

Año / País	1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Bélgica y Luxemburgo	1548927	67564	962545	100112	718381	226336	740333	251660	582747	305189	802734	234921
Dinamarca	229537	81	183690	88	214258	15	190287	1167	199702	1031	223203	21
Alemania	3080971	2016090	2754177	2586486	2106168	3173961	2069617	3362536	2458420	4078862	2703635	3283405
Grecia	317587	0	206785	0	116437	0	131410	17	187517	0	214581	22
España	187722	625	225180	6714	253230	202624	319503	318478	329296	240384	367802	156987
Francia	487202	49862	436386	69233	335996	58597	288752	97012	263734	73713	414454	65638
Irlanda	72269	429	187968	16	226474	0	101122	6	65641	60	184882	44
Italia	48974	53048	174676	54948	296163	84297	361618	97734	321050	101322	577098	121057
Países Bajos	1598268	2737	1188256	4883	601583	7599	675181	11785	701931	36990	864890	64132
Portugal	130642	235	151630	244	145694	397	117690	479	142974	280	198055	4568
Austria	-----	-----	-----	-----	-----	-----	321527	23222	342066	140723	333275	104659
Suecia	-----	-----	-----	-----	-----	-----	119744	143371	142390	169287	252366	155999
Finlandia	-----	-----	-----	-----	-----	-----	58510	2312	105696	4408	145990	2874
Reino Unido	1364700	162573	1267119	244310	1356225	293600	1243085	468877	1343150	649912	1886476	860770
Total	9066802	2353240	7738409	3067031	6370614	4047421	6738380	4778648	7186311	5802163	9169445	5055095

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

TABLA 32.- Volumen en el comercio de aparatos de telecomunicaciones entre la Comunidad y Japón. (Datos en miles de Ecus).

Año / País	1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Bélgica y Luxemburgo	40943	748	39865	591	357717	583	32355	775	19748	433	11294	211
Dinamarca	12868	66	9066	114	10063	23	5771	142	2631	222	4595	904
Alemania	397377	6405	386161	13150	312710	5312	231650	15515	151445	22142	162250	18750
Grecia	13015	3	10782	15	8040	42	6306	0	5917	0	10422	0
España	46407	56	23792	27	28406	109	15076	423	17181	339	12169	539
Francia	53452	2078	51779	5096	78005	3755	69291	8752	58961	7696	80509	4559
Irlanda	3060	20	2663	15	2254	804	3278	899	2505	2118	2175	6136
Italia	120645	312	43412	361	28335	175	20007	132	27672	2192	34576	363
Países Bajos	81337	610	64151	468	70750	514	116817	1329	124195	297	118865	5319
Portugal	13407	18	9229	13	5869	29	6359	0	4187	379	2871	0
Austria	----	----	----	----	----	----	13528	0	6558	3	4301	28
Suecia	----	----	----	----	----	----	20746	99189	7101	136529	6838	40236
Finlandia	----	----	----	----	----	----	13913	188	10449	382	6811	98
Reino Unido	145617	7231	146551	5048	173784	10344	182839	8748	130075	18615	130717	20599
Total	928128	17547	787456	24900	753927	21685	737936	136091	568618	191350	588388	97746

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

El trato especial que recibieron los sectores que acabamos de analizar, no hizo que se olvidaran sectores como la construcción, en el que se solicitó una simplificación en los procedimientos de renovación de las licencias necesarias para poder trabajar en dicho sector, al tiempo que se redujo el número de licencias requeridas y su coste. A su vez se reconoce el título de arquitecto a los licenciados europeos, siempre que hayan trabajado como tales en Japón durante al menos 3 años.

Tampoco Europa quiso hacer caso omiso al sector de transportes en general, por lo que tanto el transporte aéreo, como el marítimo se vieron afectados, ni a los servicios de los profesionales liberales, quiénes, como en el caso de los arquitectos, tienen muy restringido su acceso al mercado japones. En el caso concreto de los abogados, el ejercicio de su profesión en Japón queda sujeto, a la Ley de medidas Especiales concernientes al mantenimiento de negocios legales para los abogados extranjeros, que desde 1995 les permite trabajar libremente en Japón, siempre que lo hagan de forma conjunta con los denominados por los japoneses ***Gaikoku-ho jimu bengoshi***[327].

Se volvieron a tratar los sectores de la maquinaria y los equipos técnicos, así como el de productos farmacéuticos y cosméticos, cuya liberalización ya había sido abordada previamente en 1991.

Respecto al primer sector, para el que se mantenían todavía importantes barreras dada la divergencia entre la normativa japonesa en el sector y la normativa ISO, se propone completar y finalizar la transferencia que con anterioridad se había iniciado, para la gran mayoría de los productos eléctricos de la categoría A, y que requieren certificación del gobierno para ser introducidos en Japón, a la categoría B, que sólo necesita la declaración del productor sobre el cumplimiento de la normativa. A su vez, se pretende abolir la obligación que todavía persistía, y que exigía a los productores de dichos bienes que deseasen vender en Japón sus artículos, a inscribirse en el registro de productores, lo que les sometía a una fuerte inspección de calidad comprobando cada unidad de producto de forma independiente, lo que terminaba por encarecer el producto en exceso.

Pese a la existencia de todas estas barreras, la importancia del sector de las manufacturas, en especial de la maquinaria y el equipo de transporte, en el comercio Europeo-Japonés es relevante frente al resto de sectores. Mientras las exportaciones Europeas alcanzaron el 36,1% sobre el total de sus ventas a Japón en 1994, las compras de estos mismos productos a Japón, llegaron al 75,2%[328].

(327) Se entiende por Gaikoku-ho jimu bengoshi al conjunto de abogados extranjeros con licencia para ejercer su profesión en el mercado japonés.

(328) KYRKILIS, D.; PANTELIDIS, P.; PAPAZOGLOU, C. (1998). "Japan-European Union bilateral trade an empirical investigation" *Hitotsibashi Journal of Economics Vol 39, nº 1*. Hachioji/Tokio, Ed. Hitotsubashi Academy, Junio de 1998, vol 39, nº 1. pp 37-48.

Respecto al segundo sector, decir que los problemas son difíciles de solucionar, ya que dada la importancia que tienen en la salud humana los productos objeto de análisis, la posibilidad de eliminar la comprobación previa de calidad, que hoy día es exigida, es mínima. Por eso, las propuestas de desregulación se encaminan más, en favor de la aceleración y la reducción del periodo máximo que puede trascurrir desde que el producto es introducido en Japón, hasta que la constatación de calidad ha llegado a su fin, que del lado de la eliminación de los sistemas de comprobación. En lo que a los cosméticos se refiere, si bien tienen la misma trascendencia en la salud humana que los productos farmacéuticos, la Unión Europea ha tratado de instalar en Japón un sistema similar al propio de modo que existan dos listas de productos, una negativa, que incluye los productos no comercializables, y otra positiva, que recoge los que si lo son. Las reformas sugeridas no quedan ahí, y la Comisión sigue insistiendo en la necesidad de adoptar una ***Nomenclatura Internacional de Ingredientes Cosméticos*** (INCI), así como un etiquetado identificador. Sólo así quedaría claro que cosméticos son de comercio libre por utilizar ingredientes autorizados, y cuales no, debiendo someterse a comprobación.

Como se ve en la tabla 33, los países europeos en su conjunto, muestran un déficit comercial de difícil solución en el comercio de maquinaria y transportes en general a lo largo del periodo considerado.

Cabe destacarse el caso de Suecia, único país comunitario que logra salvar su déficit comercial con Japón a partir de 1996, ya que los pequeños altibajos que caracterizan a las importaciones se acompañan de importantes crecimientos en las exportaciones.

Algunos Estados miembros mantienen, más o menos constante, su volumen de importaciones, mientras experimentan crecimientos en las exportaciones, tal es el caso de Alemania, con mención especial para el año 1996 cuando el crecimiento de las exportaciones es remarcable. Por su parte, Italia, y Austria, ven como las importaciones cuyo volumen había permanecido constante, empiezan a caer de forma acuciante en 1995, mientras las exportaciones siguen con su tendencia alcista. Pese a todo, ninguno de estos países logra superar su déficit comercial en el sector.

El resto de países se caracteriza por sus continuas caídas en las importaciones y el crecimiento en las exportaciones, aunque ninguno de ellos logra tornar su déficit comercial en superávit. Dentro de este grupo se deben destacar los casos de España y Finlandia. Respecto al primero, decir que la caída de las importaciones alcanzó cuotas insospechadas en 1993, momento en que éstas obtuvieron la mayor variación. Por su parte, las exportaciones, aunque en continua evolución creciente, experimentaron a partir de 1994, incrementos insospechados alcanzando el máximo en 1995, año de arranque de las caídas experimentadas por éstas.

Respecto al segundo, decir que se caracteriza por crecimientos de las importaciones hasta 1994, año en que éstas empiezan a caer, mientras, las exportaciones, que habían venido experimentando crecimientos lentos comienzan a someterse a fuertes crecidas.

No debe olvidarse tampoco el caso de Irlanda, Estado comunitario que ve crecer tanto sus exportaciones como sus importaciones, siendo 1993 el año más reseñable para este país, ya que

si bien las compras a Japón se duplican, sus ventas se triplican, lo que no logra cambiar el signo deficitario de su balanza de pagos con el archipiélago.

En torno al sector de productos químicos y farmacéuticos, recogido en la tabla 34, decir que la situación es bastante distinta. En este caso los Estados miembros de la Unión Europea presentan por regla general, salvo ciertas excepciones, superávit comercial. Así, encontramos países de la Unión que, si bien ven crecer su volumen de importaciones a lo largo del periodo considerado, el incremento de sus exportaciones o el alto nivel del que partían éstas, les permite mantener su saldo positivo en la balanza comercial. En el primer caso nos encontramos con Alemania, Francia, Irlanda, Reino Unido, Suecia, Bélgica y Luxemburgo. En el segundo bloque de países se sitúa Dinamarca.

En el lado opuesto se encuentran aquellos Estados miembros que, pese a la evolución positiva de su saldo comercial están todavía lejos de alcanzar el superávit, así como aquellos otros que pese a mantener el superávit del que partían, han experimentado pequeños retrocesos comerciales que les han conducido al déficit. En el primer grupo se sitúan Grecia, España e Italia. En el segundo grupo Austria. Sólo Finlandia logra salir del déficit comercial en el que, durante años, se había visto sumida, mientras Portugal ve como éste se agrava a medida que pasa el tiempo, situación deficitaria a la que también se unen los Países Bajos.

Mención especial requieren las propuestas de desregulación de la Inversión Directa Extranjera, y la del sistema bancario japonés, el motivo, la importancia que ésta tendrá en periodos posteriores, así como el que sean estos sectores de cuya desregulación, no sólo se favorecerá la Unión Europea sino también el propio Japón. De aquí que se les dedique un apartado dentro del presente capítulo.

TABLA 33.- Volumen de comercio entre la Unión Europea y Japón respecto a maquinaria y equipo de transporte. (Datos en miles de Ecus).

Año / País	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Bélgica y Luxemburgo	3119802,5	146379,19	2455353,2	178218,6	2101336,2	316707,1	2611038,7	367305,28	2350390	423451,41	2482900,08	398284,6	2708082,78	311383,33
Dinamarca	701166,58	78799,19	606378,58	95085,03	710738,98	108685	603979,42	142761,95	543918,5	147315,44	575360	165526,63	531306,61	122760,35
Alemania	11836233	4011993,1	11363645	4558853	11299577	5253673	11892689	5749510	11524278	6769279,5	12195204,8	6046581,73	13380200,7	5326408
Grecia	1043603,4	3251,28	1180573,6	763,09	614592,64	873,81	455306,34	913,96	646192,4	686,64	694809,68	1469,6	----	----
España	2194322,3	35331,59	1451098,2	43290,1	1469525,4	264136,1	1561447,9	426038,82	1401614	296717,93	1576328,76	218166,04	2086960,07	182586,48
Francia	3955619,8	762527,13	3616499,8	848540,4	3545596,6	996112,4	3570873,4	1025327,5	3123105	916758	3620094,53	938290,66	3935138,44	893085,67
Irlanda	450710,67	109897,77	842155,45	300435,2	766152,97	256039,6	921144,47	413472,5	1000410	407260,89	167146,18	637268,19	1782866,58	578926,51
Italia	2103904,9	527049,84	2114710,7	603884,5	2174236,8	646389,1	2253564,8	859706,93	1995221	782808,65	2412194,97	821087,36	2894393,33	710407,69
Países Bajos	5011884,5	173772,95	3587476,8	198182,1	3725443,4	242217,2	3980210,6	309554,01	4511589	353823,35	4965909,27	365155,96	5727276,35	396496,99
Portugal	616095,37	4179,74	574211,7	4046,14	562978,09	5554	485455,81	10862,43	513472,6	33997,73	651239,05	32870,47	813179,52	173568,53
Austria	1617939,3	106162,85	1477562,8	109339,9	1640074,2	139150,3	689042,5	142753,1	662342,3	270727,2	647087,82	251775,3	652619,37	29792,52
Suecia	1464407,9	354115,25	1336888,9	432549,1	1565923,2	646348,1	1346512,5	1053323	1197588	1244811,2	1020122,78	162922,28	1124249,81	158324,95
Finlandia	700717,2	42271,78	724327,92	49534,6	1080902,4	119385,1	982982,16	316507,79	884046,1	294363,32	1474033,42	1187017,63	----	----
Reino Unido	7281949,1	857586,73	7892566,7	1162408	8979577,8	1354052	9132441,6	1942975,8	8424114	2393032,6	10280129,1	2988745,51	10660428,1	1970188,84
Total	42098355	7213318	39223449	8585129	40236655	10349322	40486685	12761008	38778275	14335028	44292560,4	14215162	----	----

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 34.- Volumen de comercio entre la Unión Europea y Japón respecto a productos químicos y farmacéuticos. (Datos en miles de Ecus).

Año / País	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Bélgica y Luxemburgo	241853,34	99872,91	251679,04	182101,2	248323,29	245086,3	294812,15	340387,91	299555,8	387612,82	351681,93	829624,53	405858,29	1001674,12
Dinamarca	27622,66	113214,89	32454,78	51322,76	35788,27	56359,7	35193,37	70022,96	23588,89	73349,42	23621,93	140388,01	20544,42	149415,37
Alemania	769315,15	1448942,2	758693,54	1763194	827397,2	1964763	936511,05	1929288,1	954710,7	1863816,7	989642,35	3886083,37	1011578,29	424432,91
Grecia	11330,07	261,61	12636,84	249,34	12623,95	158,2	11933,72	158,83	13309,43	440,91	14132,55	115810,67	----	----
España	198056,6	47033,97	146043,08	50632,06	162760,37	51194,12	162513,51	54923,34	160409,1	71037,37	180097,74	135544,19	207339,34	155244,28
Francia	374453,82	756389,02	414596,59	749136,4	461380,24	770025,3	516815,25	957660,58	546487,8	925779,73	585687,21	1176144,02	574365,78	1383030,24
Irlanda	47673,39	360093,92	36530,4	380528,7	63021,95	445143,5	150860,85	316503,57	79927,59	364317,05	131307,27	39759,15	165350,51	75835,17
Italia	360424,1	167552,52	353826,53	211614,4	366194,61	239848,7	375428,61	282573,37	373519,5	270220,55	415256,18	1132787,02	418578,75	1095475,98
Países Bajos	227299,38	292498,71	296147,86	310694,7	369026,06	344161,6	441411,66	383841,49	454855,8	400881,18	530255,89	703349,64	597415,43	788550,01
Portugal	16859,68	1937,19	18842,8	1679,24	23117,4	1639,32	20552,11	1258,12	23217,93	3193,62	25425,08	5126,34	26250,78	5827,57
Austria	46017,26	51352,75	53076	52850,56	62608,45	57331,53	32850,56	41372,1	32073,34	49771,87	33758,21	969822,37	40652,16	985257,37
Suecia	69791,23	233431,94	71345	281471,4	74931,91	271250,6	65982,73	293401,27	50578,13	263449,74	32545,54	198290,92	31377,14	221634,86
Finlandia	49456,9	16759,11	45545,69	15291,2	58596,74	20531,81	31207,54	29041,14	30253,51	39198,06	70718,73	171917,17	----	----
Reino Unido	329092,12	549599,16	361892,25	676161,6	396724,76	722126,6	431857,64	777482,98	505253,7	763363,34	609196,97	817251,52	578527,13	851610,37
Total	2769245	4138939	2853310	4726927	3162495	5189620	3507924	5477909	3547736	5476426	3993327,58	10321898,9	----	----

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

4.2.- Barreras a la exportación.

Si bien es cierto que los principales obstáculos comerciales que Japón mantiene, pese a estar haciendo grandes esfuerzos por eliminarlos y abrirse a la globalización económica mundial, recaen sobre la importación de bienes, también las exportaciones sufren la presencia de estas barreras.

Las causas que darán lugar a su origen son principalmente económicas, evitar que a corto plazo se agoten los recursos naturales del país, o que se exporten bienes considerados de interés nacional, tales como el arroz, esencial en la dieta japonesa, son algunas de ellas. Sin embargo, también los motivos políticos están presentes, así se encuentra el mantenimiento del orden público interno que resulta fundamental para justificar las barreras a la exportación, pero tampoco debe dejarse en el olvido el orden público interno, ya que el control de las exportaciones evita a Japón un alto número de conflictos internacionales, cuando sus empresas mejoran la competitividad.

De los obstáculos existentes, los más importantes son las ***Restricciones Voluntarias a la Exportación***, respecto a las que existen contenciosos abiertos, y la implantación de ***Acuerdos Internacionales*** como el COCOM, que prohíbe a Japón exportar ciertos artículos a determinados países que se ven implicados en conflictos con otras naciones.

Estas barreras se encuentran amparadas por la ***Ley de Control***, y por la ***Ley de Transacciones***. La primera, obliga al exportador a obtener permiso del Ministerio de Industria y Comercio Internacional para vender su producto en el exterior. La segunda, permite la formación de ***Grupos de Exportación***, siempre que[329]:

a) Sus actuaciones no vayan en contra de Acuerdos Internacionales a los que Japón pertenezca.
b) No estorben los intereses del país de destino.
c) No entorpezcan el desarrollo del comercio.
d) No actúen de manera discriminatoria.
e) No esté restringida la entrada o salida de ellos.
f) No generen daño alguno a las entidades domésticas.

Los Grupos de Exportación así constituídos podrán revestir hasta tres formas distintas, en función de los aspectos comerciales que el Grupo controle. El primer tipo permite al Grupo, constituido por exportadores, controlar todos los aspectos de la exportación, precios, calidad de los productos, su diseño... El segundo se centra en el control de las exportaciones de forma indirecta. Los Acuerdos del Grupo hacen referencia a los términos del comercio interno de bienes que posteriormente serán exportados, así se fija la cantidad máxima del bien que ellos comprarían, quedando también establecida la que se venderá al exterior. El tercero se caracteriza

(329) MATSUSHITA, M. (1993). *International trade and competition law in Japan*, (1ª edición), Oxford, Ed. Oxford University Press, 1993. pp 229.

por ser igual que el primero, pero en lugar de formarse entre exportadores, lo hace entre productores. Cuando estos Grupos fallan en sus propósitos, es el Ministerio de Industria y Comercio Internacional el encargado de establecer las condiciones de las ventas.

5.- DESREGULACIÓN EN EL SISTEMA FINANCIERO Y SUPERACIÓN DE LA CRISIS.

La crisis que desde finales de los 80 y principios de los 90 ha sacudido el sistema financiero japones, fruto de los arriesgados préstamos concedidos a inversores japoneses, al fuerte proteccionismo existente, que reducía la competencia en el sector y consecuentemente, el interés de los profesionales del mismo sector por solucionar sus problemas, y la escasa publicación de datos oficiales. Esta crisis ha obligado al resto del mundo a exigir la liberalización del sector, y la aplicación de reformas adecuadas que faciliten su recuperación. El sistema se encontraba regulado por la ***Ley Bancaria de 1981***, la ***Ley Antimonopolio de 1947***, y el ***artículo 65 de la Ley Cambiaria de 1948*** bajo los que el sistema financiero se organizaba del siguiente modo[330]:

a) El conjunto de actividades que pueden desarrollar los bancos no están cerradas, y así, nuevas operaciones pueden incorporarse entre sus actuaciones.
b) La banca tiene excluida su participación en el negocio de los seguros, salvo que se dediquen a la compra o venta de seguridad en nombre de un cliente, o a la compra o venta de seguridad para sus propias inversiones. Pese a todo, pueden inmiscuirse en dichos negocios siempre que el volumen de operaciones en él no supere el 5% del volumen de operaciones totales realizadas por el banco.
c) No tienen permitida las operaciones en el extranjero, salvo que lo hagan a través de sucursales abiertas en los países en los que pretenden operar.

Del mismo modo, el establecimiento de empresas extranjeras en el sector de los seguros se encontraba fuertemente regulada por normativas propias, tales como la ***Ley para Aseguradoras Extranjeras de 1971***, y la ***Ley de Cambios y Seguros***, que exigen la aprobación previa del Ministerio de Finanzas japonés para poder establecer una sucursal en dicho mercado. En cuanto al sector bancario, decir que Japón pretendió que la banca extranjera se rigiera por la misma normativa que la nacional, pero sólo a partir de 1985, año en que se permitieron sus operaciones dentro de la isla.

Cuando a partir de 1991 Japón permite a la banca actuar libremente en el sector de los seguros, la crisis financiera termina por estallar, lo que se convirtió en un aval a los principios

(330) HALL, M. (1998). *Financial reforms in Japan: causes and consequences*. (1ª edición) Cheltenham, Ed. Edward Elgar, 1998. pp 109-127.

que las autoridades japonesas habían expuesto desde un principio, "Las empresas bancarias y las de seguros actúan de modo muy distinto, y ninguna debe inmiscuirse en la actividad de la otra, si se desea que el sistema financiero funcione correctamente".

Se hace necesaria la actuación activa del gobierno en el sector, la reforma es exigida. Por eso se adoptan una serie de medidas en favor de la restauración del sistema. Unas suceden a otras, y las recaídas son constantes, aunque entre todas las sugerencias aportadas debe destacarse, al menos inicialmente, la creación de la ***Agencia de Supervisión Financiera***, que pese a la prontitud de la propuesta, sólo comenzó a ser operativa a partir del 22 de Junio de 1998, y cuyo objetivo era la preparación de un plan total de recuperación, así como la inyección de capital al mercado para favorecer su resurgimiento.[331]

Por otro lado, se destaca la ***Ley de Reforma del Sistema Financiero*** de Abril de 1993, que permitirá dar comienzo a cruces sectoriales entre los bancos ordinarios, los bancos de gestión del patrimonio, y las empresas de seguros, y que obliga a las entidades del sector a hacer públicos sus datos, restringida a la banca hasta Septiembre de 1995, y haciendose extensiva a todas las empresas del sector a partir de dicha fecha. Sin embargo, y aunque esta Ley entró en vigor antes que la Agencia, también ésta llegó tarde, y su fuerza fue insuficiente, ya que la obligación real de publicación de datos llegó a los bancos privados en Marzo de 1996, fecha en la que se redefine el concepto de préstamo, y se incrementa la transparencia dentro del sistema.

La recuperación se inició con la entrada en vigor de la Ley de Reforma del Sistema Financiero, y en 1996, cuando todo parecía ir bien, se dio un paso atrás, la acumulación de: un terremoto en 1995, la apreciación del Yen en el mercado financiero internacional, y un ligero retroceso en la economía norteamericana, fueron más que suficiente para amenazar las reformas que se habían iniciado.

Esta recaída hizo que tanto el Gobierno de Japón, como el sistema financiero internacional, se dieran cuenta de que todavía quedaba mucho por hacer, que había que estimular los beneficios de los usuarios bancarios mediante un incremento en la eficiencia de las operaciones financieras, y una internacionalización adecuada de la banca japonesa. Por eso se diseña una nueva reforma del sistema financiero, surge así el denominado ***Programa Big-Bang***, impulsado por la Unión Europea e introducido por el primer Ministro japonés Hashimoto en Noviembre de 1996, y que tendría que estar completamente aplicado como muy tarde en el año 2001[332].

Aunque se hicieron multitud de propuestas sobre el modo en que debería ser llevada a cabo la reforma, y sobre el conjunto de medidas que deberían incluírse en el paquete de éstas, las

(331) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1998). *List of EU Deregulation Proposal for Japan*. Bruselas, 12 de Octubre de 1988. pp 44.

(332) HALL, M. (1998). *Financial reforms in Japan: causes and consequences*. (1ª edición) Cheltenham, Ed. Edward Elgar, 1998. pp 139.

que finalmente se incluyeron tuvieron presente las deliberaciones y discusiones del Régimen japones quién se encargó de recordar la necesidad de[333]:

a) Evitar el aislamiento del mercado financiero japonés.
b) Estimular la competitividad internacional de los intermediarios financieros japoneses.
c) Afianzar al yen como moneda en los intercambios internacionales.
d) Ampliar y suavizar los flujos de capital entre Japón y el resto de países.
e) Facilitar préstamos a aquellos inversores nacionales que centren sus operaciones en los sectores en crecimiento.
f) Incrementar la eficiencia, la transparencia y la rentabilidad del mercado financiero.
g) Maximizar el beneficio de los usuarios.

Estos principios hacen que, entre las medidas contempladas en el Programa se incluyan[334]:

a) Medidas que incrementen la posibilidad de elección del consumidor, entre las que se encuentran: Eliminar la prohibición sobre las transacciones de derivados, otorgar permiso a los bancos para vender seguros, incrementar la liquidez de los activos, o liberalizar las transacciones de capital.
b) Mejorar la calidad de los servicios y promover la competencia mediante: La adecuada revisión al régimen de licencias que rige las compañías de seguros, la supresión de los controles aplicados a las empresas financieras, y de las regulaciones que recaen sobre bancos ordinarios, y concediendo permiso a las compañías de seguros para que diversifiquen sus riesgos. Además, pretende promover el uso del dinero electrónico y de los pagos con tarjeta, liberalizar el cambio de moneda extranjera, y aumentar el número de intermediarios financieros no bancarios.
c) Asegurar el acceso sencillo al mercado, promoviendo el uso de futuros financieros, desarrollando el mercado de dinero a corto plazo, liberalizando las transacciones de capital, suprimiendo las restricciones impuestas al comercio de seguros...
d) Asegurar el establecimiento de un mercado más justo para lo que se hace necesario redefinir el concepto de seguro, así como de sus tipos. Además no conviene olvidar la necesidad de incrementar la protección del usuario, imponiendo sanciones cuando sea necesario y fortaleciendo los controles sobre el lavado de dinero negro.

(333) HALL, M. (1998). *Financial reforms in Japan: causes and consequences*. (1ª edición) Cheltenham, Ed. Edward Elgar, 1998. pp 28.

(334) HALL, M. (1998). *Financial reforms in Japan: causes and consequences*. (1ª edición) Cheltenham, Ed. Edward Elgar, 1998. pp 139-146.

e) Ayudar a mantener la estabilidad financiera, reduciendo los riesgos y eliminando los que se consideren innecesarios, sin olvidar por ello la aplicación de acciones correctivas puntuales con el objetivo de aumentar la transparencia del mercado.

En resumen, se busca una mayor libertad de actuación mediante la desregulación adecuada del sistema, desregulación con beneficios sólo a medio y largo plazo, por la que ya había abogado el Gobierno norteamericano, que trató de ponerla en práctica antes del comienzo de la crisis, cuando en Mayo de 1984, fruto de los encuentros bilaterales que Estados Unidos y Japón mantuvieron dentro del ***Fórum Joint Japan-US Ad hoc Group on Yen-$ Exchange Rate***, se publicó el primer informe al respecto. En él se instaba al gobierno japonés a eliminar los techos a los tipos de interés sobre los depósitos a largo plazo, a relajar los controles sobre los préstamos, y a permitir un establecimiento más libre de la banca extranjera en su territorio.

Este mismo grupo de trabajo, publicó un segundo informe en Junio de 1987, en favor de la liberalización y flexibilización de las actuaciones de los intermediarios financieros, de la coordinación internacional en la supervisión bancaria, la desregulación de los tipos de interés, la expansión del mercado de dinero a corto plazo, y la consolidación del mercado de futuros y del de capitales[335].

Sin embargo, la necesidad de readaptarlo en 1998 a las nuevas circunstancias que habían surgido tras la agudización de la crisis en 1996, llevan a la Unión Europea a realizar nuevas propuestas de desregulación dentro del mismo Programa Big-Bang, sin eliminar por ello las que se habían hecho con anterioridad. Europa busca con dichas sugerencias de reforma adaptar el sistema financiero japonés al sistema internacional, dotándole de todos los avances técnicos existentes, y simplificando y liberalizando el sector para que puedan competir en igualdad de condiciones con cualquier entidad del mismo en el resto de países. Dentro de estas ultimas aportaciones se incluyen[336]:

a) Adoptar y reforzar los niveles globales de: conocimiento financiero, supervisión y reglas de contabilización, incluyendo la valoración de activos y pasivos.
b) Fomentar los mecanismos que permiten a los bancos extranjeros operar en Japón en igualdad de condiciones que los bancos propios.
c) Permitir el uso de instrumentos financieros sofisticados.
d) Simplificar los requerimientos de información financiera.

(335) HALL, M. (1998). *Financial reforms in Japan: causes and consequences*. (1ª edición) Cheltenham, Ed. Edward Elgar, 1998. pp 23-24.

(336) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1998). *List of EU Deregulation Proposal for Japan*. Bruselas, 12 de Octubre de 1988. pp 45.

e) Abolir el monopolio de las denominadas ***Compañías Tanshi***[337] sobre las transacciones del mercado de dinero, y eliminar el riesgo crediticio asociado a ellas.
f) Eliminar las comisiones fijas asociadas a los cambios de moneda extranjera que hasta entonces cobraban los brokers y los dealers.
g) Incrementar sustancialmente la habilidad del personal cuya actividad profesional se desarrolle en el ámbito financiero.
h) Racionalizar y reducir el tamaño del sector bancario, de modo que se aminoren los costes fijos.

Por otro lado, para retornar a la separación entre la banca y las empresas de seguros, cuya unión se convirtió en la mecha que hizo estallar la crisis, se realizan cinco propuestas[338]:

a) ***Acercamiento gradual***: Con el que se pretende conservar el sistema básico japonés, y dirigir los problemas asociados a los instrumentos financieros de forma independiente. De este modo se permite la existencia de varios tipos de bancos y empresas aseguradoras, para que gradualmente unas y otras vayan invadiéndose en sus actuaciones.
b) ***Sucursales separadas***: Tienen como fin permitir que los bancos y las entidades de seguros, que en principio deben instalarse separadamente, puedan establecer sucursales que actúen en el área financiera que no le es afín. Lo característico es que cada sucursal deberá restringir sus actuaciones al área al que pertenece, ya sea la bancaria o la aseguradora.
c) ***Sucursales multifuncionales***: Que permiten a los bancos y a las aseguradoras abrir sucursales que pueden, independientemente, actuar tanto en una como en otra área, lo que no impide que existan a su vez sucursales que vean restringido su ámbito de actuación a un solo área.
d) ***Holdings***: Autoriza a los bancos y a las aseguradoras a crear holdings, que estarán constituídos por entidades que actuarán en todo el sector, independientemente del área en el que se encuentren inscritos.
e) ***Banco universal***: Consiste en introducir un sistema bancario universal del tipo que impera en la Unión Europea, de modo que no exista distinción entre bancos y compañías de seguros. Una sóla entidad financiera podrá, independientemente de la forma bajo la que se haya constituido, actuar en las dos áreas que integran el sistema financiero.

(337) Se denominan Compañías Tanshi a aquellas asociaciones de empresas financieras que actúan bajo régimen de monopolio en el mercado.

(338) HALL, M. (1998). *Financial reforms in Japan: causes and consequences*. (1ª edición) Cheltenham, Ed. Edward Elgar, 1998. pp 125.

De todas las propuestas realizadas, y debido a la viabilidad de sólo dos de ellas, las sucursales separadas, y las sucursales multifuncionales, el gobierno japonés decidió optar por la primera, ya que si bien la última está dotada de ciertas ventajas adicionales frente a la primera, sus costes son más bajos, facilita la competitividad dentro del sector, y presenta los beneficios de la banca universal, cuenta también con inconvenientes insalvables, como son los conflictos de intereses que seguramente surgirían, y que la convierten en una solución inviable.

Junto a la evasión del gran inconveniente de las sucursales multifuncionales, se unen ciertas ventajas, tales como la protección de los depositantes, y la estabilidad del sistema bancario, sin olvidar las facilidades que proporciona a la internacionalización del sistema financiero, que llevan a japón a optar por el sistema separado que tan buenos resultados le dio.

Con todas estas propuestas de reforma, el sistema financiero japonés está llamado a ser uno más en el amplio mercado internacional, y a jugar un papel primordial en él. Como se ve, la Unión Europea no sólo ha tratado de eliminar las barreras comerciales, sino también de liberalizar cualquier aspecto económico que haya podido obstaculizar el comercio con Japón y el crecimiento de este área.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

6.- LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA, ASPECTO ESENCIAL EN LAS RELACIONES BILATERALES.

La importancia de desregular la Inversión Directa Extranjera reside en el papel que ésta puede jugar en los instrumentos de defensa comercial, que dejarían de tener sentido una vez que los empresarios tuvieron libertad total para actuar en otras partes.

El volumen de inversión que Japón realiza en Europa supera en 7 veces la llevada a cabo por la Unión Europea en Japón, el motivo esencial es la existencia de obstáculos en el archipiélago a la entrada de capitales, en especial en forma de fusiones y absorciones. La causa de que existan grandes barreras para las fusiones y absorciones de empresas son en palabras de la Comisión entre otras[339]:

a) Barreras institucionales y culturales que les hace cerrarse a todo lo desconocido.
b) La existencia de un alto número de alianzas entre empresas japonesas, que las une a fin de evitar las adquisiciones de los negocios nacionales por parte de extranjeros.
c) La falta de confianza en la propiedad extranjera por parte de la sociedad oriental, y el rechazo a su control.
d) La existencia de una legislación compleja en torno a las fusiones y adquisiciones de empresas, así como la falta de transparencia en dicha legislación.

(339) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1998). *List of EU Deregulation Proposal for Japan*. Bruselas, 12 de Octubre de 1988. pp 6.

e) Las barreras a la importación de bienes carecerían de sentido si no se impidiese también la Inversión Directa en su territorio.

A estos obstáculos hay que añadir otros tales como, los altos costes de los negocios, los altos impuestos a los que se ven sometidos los empresarios extranjeros en Japón, las dificultades existentes en la distribución de los bienes, de la que ya se ha comentado algo, y las regulaciones ambientales no transparentes que crean incertidumbre entre los inversores.

Todas estas barreras se encuentran apoyadas por la ***Ley de Control del Comercio y el Cambio Extranjero de 1949***, y aunque se exigió su revisión en 1964, cuando las autoridades japonesas solicitaron su incorporación al Fondo Monetario Internacional y la Organización Económica de Cooperación y Desarrollo, los pasos en favor de la liberalización total no se iniciaron hasta 1980, cuando la revisión de la citada Ley fue finalizada, y se eliminó la posibilidad de prohibir la entrada de moneda extranjera[340].

Para superar estas barreras y controlar la Inversión Directa Extranjera, la Unión Europea, a través de su Dirección General I, desarrolló, a finales de los años 80, las denominadas ***Medidas de Nueva Zona***, entre las que se incluyen la política comercial, la industrial, la de competencia, y la estandarización internacional de las normas. Además, gracias a ellas la obligación de informar por adelantado al Ministerio de Finanzas de todas aquellas inversiones que los extranjeros deseen llevar a cabo, pasa a tener que realizarse sólo a posteriori, salvo cuando la inversión tenga efectos sobre las operaciones normales de la economía, o dañe la seguridad nacional o el orden público. Pese a los esfuerzos realizados, las medidas fallaron, y los controles sobre la inversión extranjera seguían ejerciéndose gracias a la Ley de Control, y al Código de Liberalización de Transacciones de Capital.

Sin embargo la Unión Europea no se dio por vencida, y aún hoy sigue luchando por promover la entrada de empresas japonesas en su territorio y viceversa, para lo que retomando la idea de la estandarización internacional de las normas, propone la creación de un marco normativo de vigencia mundial que regule la inversión extranjera.

Este marco normativo que se apoya en la aplicación de normas multilaterales transparentes, coherentes y liberales favorecerá el progreso en favor de la competencia. Por otro lado, se estimula la incorporación japonesa a unas normas de contabilidad internacional, lo que facilitó la simplificación de ésta en la primavera de 1999, en especial para las pequeñas y medianas empresas, y se minimizaron las restricciones sectoriales sobre inversiones extranjeras. Tampoco se olvidaron de los beneficios fiscales que bajo la ***Ley sobre Medidas Fiscales Especiales***, deberían ser concedidas por Japón a las compañías extranjeras.

Pese a este nuevo marco normativo, la Comunidad sabe que aún quedará mucho por hacer, y que la cooperación mutua seguirá siendo necesaria, por eso, aunque la Comisión

(340) SATO, K. (1995). "Economic growth, foreign trade and trade policy in Japan", *Rev. The World Economic Vol 18 nº 2, Marzo 1995*, Cambridge, Ed. Blackwell Publishers,Marzo 1995, vol 18, nº 2.. pp 193-217.

continuará estimulando los poderes del comercio exterior, serán los Estados miembros quienes deberán negociar con las empresas japonesas en el ámbito de la Inversión Directa.

La evolución de la inversión japonesa en la Unión Europea, se ha visto fuertemente impulsada desde los años 80, cuando la Comunidad decidió hacer uso de medidas anti-dumping en el comercio mutuo, lo que obligó a los empresarios japoneses que deseaban vender en Europa a invertir directamente en el territorio. Sin embargo, fueron otros muchos factores los que influyeron positivamente en la evolución de la inversión japonesa en Europa. Así, el giro experimentado por Europa respecto a la inversión procedente del exterior, y la aprobación del Acta Única Europea, se convierten en importantes estímulos a la inversión. También la necesidad y el deseo de adquirir información relacionada con el Programa Económico de 1992 que se desarrolló en Europa, y la posibilidad de sacar provecho de ello, les llevó a instalarse en los Estados miembros de la Unión.

Quizás por todo esto, y desde 1993, Japón ha jugado un importante papel en favor de esta inversión, tratando de estimular la cooperación propia con la Unión Europea a través de la ***Federación Japonesa de Cooperación Económica***. A partir de este momento dejó de buscar sólo sus beneficios propios, para pasar a desarrollar un papel primordial en la evolución de la política económica de la Comunidad.

Este crecimiento en la Inversión Extranjera a la que se vio sometida la economía europea recibió la atención de los empresarios europeos, quienes ofrecieron posturas muy diversas en torno a ella. Por un lado, quiénes se oponían, afirmaban que gracias a la inversión, Japón podría introducir en Europa todo lo que quisiese sin que existiese ningún límite. En el lado opuesto se encontraban los que la veían con buenos ojos, entre ellos la propia Comisión que a través de su presidente, Sir Leon Brittan, llegó a afirmar en Marzo de 1993 que *"Una Inversión Directa creciente en ambos sentidos , es bueno para el trabajo, para reducir los desequilibrios comerciales y sus fricciones, y para el desarrollo mutuo de la cultura. Por eso estimulamos a los japoneses, y a cualquier otro inversor a su integración completa en la economía europea [...]. La Comisión no puede, y no debe decir a nadie donde establecer sus empresas"*[341]

7.- ACUERDOS DE COOPERACIÓN ENTRE JAPÓN Y LA COMUNIDAD EUROPEA.

A raíz de la Declaración Conjunta de 1991, y de las conclusiones del Consejo de 1992, Japón y la Unión Europea han venido estrechando cada vez más sus vinculaciones comerciales y sus lazos políticos. Ninguno de los dos ha querido dejar pasar la oportunidad de fomentar el diálogo y la cooperación mutua, de modo que no sólo existan consultas e intercambio de información en aquellos temas en los que se vean involucrados ambas áreas, sino también en

(341) BOURKE, T. (1996). *Japan and the globalisation of European integration*. (1ª edición), Aldershoot, Ed. Dartmouth Publishing Company Limited. 1996. pp 63.

todas las cuestiones de competencia internacional que sean de interés común para ambas partes, dada la mayor disposición para asumir compromisos internacionales.

El crecimiento en la cooperación industrial entre la Unión Europea y Japón en la década de los 90, surge entre otras cosas, motivado por la aceptación de la industria japonesa por asumir una mayor participación en la globalización de la economía, así como por el interés creciente de sus consumidores por acceder a productos más baratos procedentes del extranjero.

Sin embargo, las mayores concesiones a partir de este momento deben proceder de Japón, ya que las realizadas con anterioridad, durante los años 80 correspondieron en su mayoría a Europa. A lo que hay que unir la finalización del Mercado Interior Europeo, que permite el acceso de los productos japoneses al mayor mercado fragmentado del mundo sin encontrar prácticamente barrera alguna. Ambos acontecimientos han hecho que la Unión Europea deba considerarse un mercado totalmente abierto a la cooperación y al comercio. Por eso debe ser Japón quién comience a caminar hacia adelante. Estos pasos se han dado con el mantenimiento de encuentros continuos entre el Ministro de Comercio japonés, y los presidentes de la Comisión y el Consejo Europeo, así como posteriormente con las Cumbres de Tokio en 1996, y de la Haya en 1997, con las que se busca la cooperación. Pese a ello, la Unión Europea sigue encontrando barreras administrativas y estructurales en el mercado japonés. Por eso surgió en 1991, la denominada Declaración Conjunta, que establece las bases para el diálogo político, y que estableció el desarrollo de encuentros periódicos.

Más recientemente, para favorecer la cooperación entre los dos territorios implicados, la Unión Europea creyó conveniente crear el ***Mecanismo de Valoración Comercial*** (TAM), que no es otra cosa que el acuerdo de la Comisión Europea y los ministros japoneses, para estudiar, conjuntamente, los desequilibrios en los flujos comerciales entre ambas partes, tanto a medio como a largo plazo, aportando las soluciones que se consideren oportunas. Este mecanismo ha sido definido como un grupo analítico diseñado para mejorar el acceso al mercado mediante acuerdos mutuos, creando un ambiente de confianza[342].

Se inicia así una mayor cooperación mutua, entre cuyos objetivos principales deben citarse[343]:

a) Apoyar un sistema social basado en la libertad, la democracia, la ley, los derechos humanos, y la economía de mercado.
b) Fortalecer la apertura del Sistema de Comercio Multilateral, rechazando el proteccionismo e implantando los principios del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, así como los de la Organización Económica de Cooperación y Desarrollo, en

(342) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1995). *Europe and Japan: the next steps*. Comunicación de la Comisión al Consejo. Bruselas, 29 de Mayo de 1995.

(343) CONSEJO EUROPEO (1991). *Joint Declaration on Relations between The European Community and its Member States and Japan*. La Haya. 18 de Julio de 1991.

relación con el comercio y la inversión. Europa busca con ello acabar con las todavía persistentes barreras no arancelarias, regulaciones, barreras administrativas, y obstáculos en el sistema de distribución.

c) Ayudar a mantener el desarrollo y los progresos económicos y políticos logrados por Japón.
d) Promover proyectos conjuntos en los campos de la ciencia y la tecnología con el fin de contribuir al desarrollo del conocimiento científico.
e) Firmar Acuerdos de intercambio cultural y académico para mejorar e incrementar el entendimiento entre sus ciudadanos.
f) Contribuir a la pacificación de las regiones asiáticas del Pacífico.

El 11 de Mayo de 1999, la Unión Europea y Japón iniciaron una campaña comercial, cuyo objetivo no era otro que reforzar las relaciones de comercio e inversión mutuas. Esta campaña presenta, entre otros, los siguientes puntos esenciales[344]:

a) Un acercamiento que facilite el acceso de las pequeñas y medianas empresas europeas a Japón.
b) Establecer medidas que permitan identificar y eliminar las barreras al comercio.
c) Promover la celebración de conferencias y seminarios con los que mejorar las relaciones comerciales y de inversión entre ambas partes.

8.- EFICACIA DE LA POLÍTICA DE COOPERACIÓN EUROPEA CON JAPÓN. COMPARACIÓN CON LA LLEVADA A CABO POR LOS ESTADOS UNIDOS.

Cuando Europa decidió abrirse a Japón, favoreciendo así la reciprocidad por parte de éste, tomó como modelo de apertura la que previamente habían iniciado los Estados Unidos con la isla, y que se encontraba ya muy avanzada, debido en parte a los buenos resultados que Norteamérica había conseguido.

Pese a todas estas similitudes entre ambos procesos de cooperación, algunos de los cuales se han comentado ya a lo largo del capítulo, existen diferencias importantes.

Estados Unidos inició sus negociaciones con anterioridad, por lo que pudo servirse de la necesidad japonesa y de su deseo por formar parte de la economía mundial, conduciendo las aproximaciones entre ambas partes en su propio beneficio. Si bien Estados Unidos proporcionó garantías de seguridad a Japón, éste tuvo que pagar un alto precio al tener que adaptarse a las exigencias económicas del primero.

(344) CONSEJO EUROPEO (1999). *Comunicado de prensa 8013/99, Sesión 2176 del Consejo*. Bruselas, 11 de Mayo de 1999. pp I (18).

Por contra, cuando la Unión Europea se incorporó a las negociaciones económicas y políticas con Japón, este país se encontraba ya en una mejor posición en la economía global, por lo que no estaba dispuesto a ceder lo mismo a lo que ya habían renunciado con anterioridad en sus negociaciones con los Estados Unidos. Además, Europa no gusta de ser excesivamente enérgica en sus convenios con el resto del mundo, y rechaza, por principios, las sanciones comerciales unilaterales, lo que no ocurre en el caso norteamericano.

Además, Estados Unidos proporciona apoyo de tipo militar a Japón, por lo que el archipiélago se siente en la obligación de corresponder a Norteamérica por la ayuda prestada algo que no le ocurre en sus relaciones con la Unión Europea. Europa no coopera con Japón desde el punto de vista militar, por lo que el compromiso japones para con Europa es menor que el que mantiene con Estados Unidos.

En favor de la Unión Europea, y del carácter imprimido por ella a la celebración de Acuerdos con Japón, se debe afirmar que hoy por hoy los cambios acaecidos en la economía japonesa hacen imposible mantener la estrategia americana en la búsqueda de Acuerdos. Japón se muestra cada vez más *"reticente a celebrar Acuerdos con los Estados Unidos, al considerarlos discriminatorios, contrarios al funcionamiento de la economía de mercado, y propicios a la participación excesiva del gobierno en el mercado"*[345].

Si bien la estrategia norteamericana debió considerarse positiva en un primer momento, hoy no lo es, y es la llevada a cabo por la Unión Europea, caracterizada por una presión persistente, coherente y global a favor del cambio, la que está empezando a dar sus frutos. Sin embargo, debe tenerse presente que la eficacia de la estrategia comunitaria aumentaría significativamente si los contactos de los Estados miembros, a escala ministerial, se coordinasen de manera eficaz con los de la Comisión, ya que la actuación fragmentada de cada uno de ellos, permite a Japón oponer a los Estados miembros entre sí, creando conflictos, perjudicando la capacidad de obtener resultados, y dañando gravemente la imagen de la Unión.

En general, las acciones unilaterales emprendidas por Norteamérica, que perpetúan una relación desigual y unidireccional en beneficio propio, son desechadas, y sustituidas por procesos más imparciales que facilitan la transición a la economía de mercado por parte de los países firmantes. Son estos procesos los que han sido acogidos con mayor fervor por Japón, y los seguidos por la Unión Europea en sus negociaciones con el citado país.

(345) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1995). "Europa y Japón: próximos pasos".. *Documento COM (95) 73 final del 8 de Marzo de 1995*.Bruselas, 8 de Marzo de 1995. pp 7.

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

PARTE IV

Capítulo 7

RELACIONES COMERCIALES DE LOS PAÍSES MEDITERRÁNEOS CON LA UNIÓN EUROPEA.

1.- PIRÁMIDE DE PREFERENCIAS DE LA UNIÓN EUROPEA Y SUS RELACIONES CON PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO.

1.1.- Visión general de la política comercial de la Unión Europea para con los países ACP.

2.- LA CERCANÍA A EUROPA, FUENTE DE ACUERDOS.

2.1.- Factores determinantes en las negociaciones comerciales de ambas partes.

2.1.1.- Factores geográficos.

2.1.2.- Otros factores básicos en las relaciones mutuas.

3.- EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES UNIÓN EUROPEA, PAÍSES MEDITERRÁNEOS.

3.1.- Rasgos esenciales de la Asociación Euro-Mediterránea.

3.1.1.- Marruecos, sus aproximaciones a Europa.

3.1.2.- Túnez, un acercamiento lento pero seguro.

3.1.3.- Israel, un país casi europeo.

3.1.4.- Turquía, y su posible incorporación a Europa.

3.1.5.- Argelia, unos Acuerdos poco enriquecedores.

3.1.6.- Egipto, la inversión su punto fuerte.

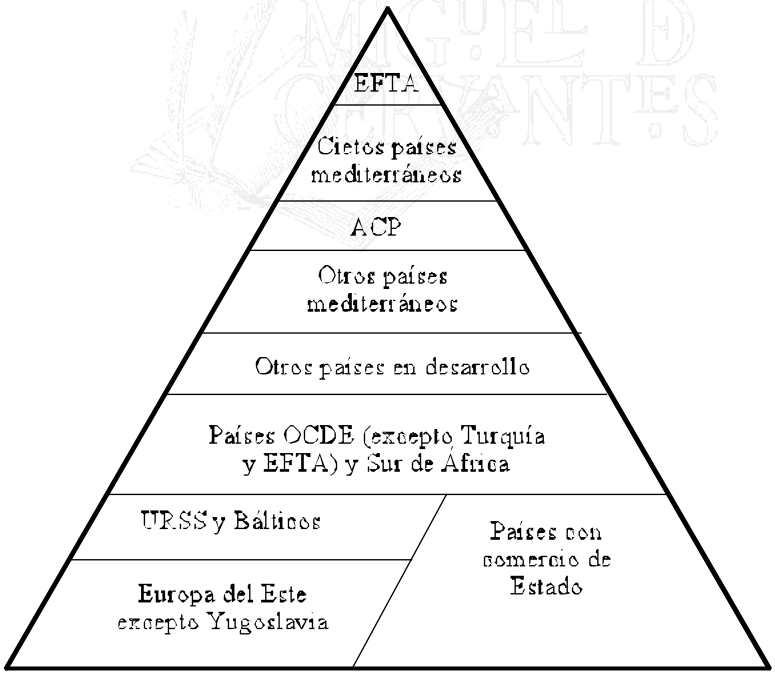
3.1.7.- Los territorios palestinos, principal destino de las ayudas europeas al mediterráneo sur.

4.- INFLUENCIA DE LA POLÍTICA MEDITERRÁNEA RENOVADA EN EL COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y EL MEDITERRÁNEO.

1.- PIRÁMIDE DE PREFERENCIAS DE LA UNIÓN EUROPEA Y SUS RELACIONES CON PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO.

Tradicionalmente un gran número de países miembros del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio han criticado la política comercial de la Unión Europea, de la que dicen está marcada por un fuerte carácter preferencial. Los principales problemas que encuentran en dicha política son, por un lado los países no europeos que sean a su vez miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, han disfrutado hasta hace poco del trato de nación más favorecida, acceso favorecido que ha empezado a caer en los últimos años. Por otro, existe discriminación entre los propios países favorecidos, discriminación que responde a una pirámide de jerarquías que en 1991 presentaba el aspecto que se recoge en la figura 65.

FIGURA 65.- Pirámide preferencial en la política comercial exterior de la Unión Europea.



Fuente: PELKMANS, J. (1997). *European integration. Methods and economic analysis.* (1ª edición), Harlow, Essex, Ed. Longman, 1997.

En la cúpula de la pirámide se encuentran los países EFTA con los que la Unión europea mantiene una política comercial de libre acceso total en bienes industriales, aunque dicha libertad sólo es parcial en la agricultura.

Por debajo de la EFTA se encuaentran ciertos países mediterráneos, en concreto[346]:

a) Chipre: Con quién se buscaba el establecimiento de una unión de aduanas.
b) Israel: Con quién la Unión Europea estableció un área de libre comercio, excepto para los productos agrarios que siguen contando con importantes barreras.
c) Turquía: Con quién la Unión Europea tenía firmado un Acuerdo de Asociación con objeto de alcanzar la unión Aduanera.
d) Malta: Con quién existía una Unión Aduanera.

Sin embargo, y pese a ser estas dos áreas las que se encuentran en la cima de la pirámide preferencial, son a nuestro entender los países de África, Caribe y Pacífico los que reciben de la Unión Europea una política comercial más ventajosa. Así, los países miembros del grupo ACP han visto como la Unión Europea ha aplicado reducciones unilaterales que en ocasiones se han convertido en eliminación y supresión de las barreras arancelarias y las restricciones cuantitativas a las que se veían sometidas sus exportaciones a los estados miembros de la Unión europea: Los países ACP son por tanto la cúpula de la política comercial discriminatoria empleada por la Unión Europea.

Tras los países ACP se sitúan otros países, así encontramos a los países mediterráneos para los que la Unión Europea ha eliminado los aranceles y las restricciones cuantitativas en bienes industriales, no ocurriendo lo mismo en el caso de los productos agrarios. A la política comercial de estos países, junto a la de los que se encuentran en el Este de Europa, que se abrieron al exterior en la década de los 90's, la Unión Europea les está dedicando una especial atención en los últimos años. Por eso serán objeto de un análisis más detallado en el presente capítulo y en el siguiente.

Sin querer hacer un análisis exhaustivo de la política comercial que los Estados miembros de la Unión Europea mantienen con los Estados ACP, se considera necesario ofrecer una breve visión de esta política, ya que es ella la pionera en el resto de políticas comerciales mantenidas por la Unión Europea con los países menos desarrollados.

1.1.- Visión general de la política comercial de la Unión Europea para con los países ACP.

La política comercial que la Unión Europea ha mantenido con los países ACP sa ha visto enormemente influida por el carácter de colonias que muchos de los países agrupados en el ACP han tenido a lo largo de la historia respecto a los Estados miembros de la Unión Europea.

(346) PELKMANS, J.; (1997). *European integration. Methods and economic analysis*. (1ª edición). Harlow, Essex. Ed. Longman, 1997. pp 219.

Las relaciones entre la Comunidad Europea y 46 países ACP se iniciaron en Febrero de 1975, cuando ambas partes firman el I Convenio de Lomé con el que se concede asistencia financiera y técnica, así como concesiones comerciales a los ACP[347].

Desde este primer Convenio Lomé, hasta el IV actual firmado en 1990 y con validez hasta el año 2000, nuevos países se han ido incorporando al grupo ACP hasta alcanzar los 70 actuales.

El I Convenio Lomé constituyó un marco único de cooperación internacional que llegó a ser elogiado por su elevada sofisticación, buscaba una cooperación basada en compromisos mutuos para la realización de objetivos comunes que se han ido adoptando a las nuevas necesidades con la firma de los sucesivos Convenios.

En lo que atañe a los intercambios de bienes y servicios, decir que gracias a los Convenios de Lomé, los Estados ACP se han beneficiado de un régimen comercial preferencial al preverse el libre acceso al mercado europeo sin condiciones de reciprocidad para la casi totalidad de las exportaciones ACP[348].

El objetivo comercial perseguido por el último Convenio Lomé firmado, es el de promover el comercio entre los Estados ACP y entre los mismos y la Unión Europea. Para lograrlo, y continuando la línea marcada por los Convenios precedentes, la Comunidad Europea permite el acceso de casi todas las exportaciones de los países ACP al mercado comunitario sin restricciones cuantitativas y con exención de derechos de aduana. Al mismo tiempo se asumen ciertos compromisos respecto a productos específicos[349].

El sistema preferencial que la Unión Europea ha venido concediendo a los Estados ACP se inspiró fundamentalmente en tres principios[350]:

a) Estabilidad: Las preferencias establecidas abarcan periodos largos.
b) Carácter contractual: Las preferencias se acuerdan de común acuerdo por lo que no pueden ser modificadas unilateralmente por la Unión Europea.
c) No reciprocidad: Los países ACP no están obligados a extender preferencias recíprocas a las exportaciones de la Unión Europea.

---

(347) Ya con anterioridad, en 1957, la Comunidad Europea había iniciado una política de cooperación al desarrollo con los países y territorios de ultramar. Además, los jóvenes Estados independientes, deseosos por seguir beneficiándose de las preferencias comerciales y financieras, prosiguieron sus relaciones de cooperación en el marco de los Convenios de Yaundé en 1963-69, y 1969-74.

(348) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. (1994). *La cooperación UE-ACP*. (1ª edición). Luxemburgo, Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea. 1994. pp 8.

(349) MONRROY TORRES, P.; PARDO VEGEZZI, A.; (1994). "Cooperación al desarrollo de la Comunidad Europea con los países ACP. Estado de la cuestión". *Rev. CISS Noticias de la Unión Europea nº 113*. Valencia, Ed. Unión Europea, Junio 1994, nº113. pp 35-41.

(350) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. (1997). *Libro verde sobre las relaciones entre la Unión Europea y los países ACP en los albores del siglo XXI. Desafíos y opciones para una nueva asociación*. (1ª edición). Luxemburgo, Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea. 1994. pp 11.

Los dos primeros principios aseguraban a los países ACP un grado de seguridad de acceso a los mercados de la Unión Europea que no existía en ningún acuerdo preferencial no recíproco. Ahora bien, estas preferencias comerciales se han erosionado con el IV Convenio de Lomé y siguen haciéndolo como resultado de la liberalización multilateral que resulta de la aplicación de los acuerdos de la Ronda de Uruguay, los acuerdos de pre-adhesión con los países del Este de Europa y los Acuerdos Comerciales firmados con otras regiones del mundo. Es esto, y los escasos resultados positivos que el sistema preferencial ha dejado en los Estados ACP lo que obliga a tener presente en políticas comerciales posteriores los aspectos estructurales del desarrollo del comercio.

Respecto a la cooperación en el ámbito de productos básicos, decir que ésta se consideró, desde el comienzo de los Convenios de Lomé, uno de los incentivos esenciales a la estabilidad y el crecimiento de los países ACP. Esta cooperación se sirve de ayudas no programables[351] estructuradas en dos mecanismos de compensación[352]:

a) STABEX: Es el primer sistema Norte-Sur que da al traste con las reglas comerciales clásicas tales como los simples acuerdos comerciales preferenciales. No es otra cosa que un fondo dentro de Fondo Europeo de Desarrollo que permite compensar las pérdidas de ingresos experimentados por los Estados ACP en el marco de sus exportaciones de 49 productos procedentes de la agricultura y de la pesca. En los últimos años el STABEX atraviesa graves dificultades financieras debido en parte a las tendencias bajistas de los precios de los productos acogidos al sistema, y a que desde 1990 las ayudas se convirtieron en donaciones.
b) SYSMIN: Nació con el II Convenio de Lomé inspirándose en el sistema STABEX. Su objetivo era responder a las dificultades que los países ACP, cuyos ingresos dependían en gran medida de las exportaciones mineras a la Unión Europea, estaban experimentando, para lo que se propuso restablecer la viabilidad económica de las empresas mineras de estos países. Al igual que las ayudas concedidas bajo el sistema previo, éstas adquieren el carácter de donaciones desde 1990.

Junto a estas ayudas no programables, la Unión Europea cuenta con un plan de ayuda programable estructurado en tres programas complementarios, el Programa Indicativo Nacional (que determina los programas y proyectos de desarrollo, así como la ayuda financiera disponible para su ejecución), el Programa Indicativo Regional (cada Estado recibe un paquete individual

(351) La ayuda no programable está condicionada y sujeta a requisitos , necesidades o incidencias circunstanciales.

(352) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS. (1994). *La cooperación UE-ACP*. (1ª edición). Luxemburgo, Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea. 1994. pp 11-12.

de ayuda, cuyo tamaño depende de criterios objetivos de índole geográfica, demográfica y macroeconómica), y el Apoyo de Ajuste Estructural (con el que se buscan reformas macroeconómicas de los Estados ACP básicas ene l desarrollo de estos países)[353].

Los escasos resultados beneficiosos alcanzados lleva a modificar el marco único que hasta la Ronda de Uruguay había estructurado la política comercial de la Unión Europea con los 70 Estados ACP. Las opciones ofrecidas con sus ventajas e inconvenientes se ofrecen en el cuadro 15.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

(353) Para un estudio más detallado de las Ayudas Programables y no Programables concedidas por la Unión Europea a los Estados ACP, acudir a: DIRECCIÓN GENERAL DE DESARROLLO DE LA COMISIÓN. (1996). *La cooperación UE-ACP en 1995*. (1ª edición). Bélgica, Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea, 1996. 202-230.

CUADRO 15.- Opciones de los países ACP ante la necesidad de un cambio de régimen en la política comercial de la Unión Europea.

Opción	Implicaciones	Ventajas	Inconvenientes
C Status quo	C Se preserva el sistema actual	C Ya se conoce C Mantiene los beneficios y el carácter único y contractual del acuerdo	C Queda fuera de las normas OMC. C No proporciona seguridad y credibilidad al régimen comercial
C Status quo mejorado	C Las mejoras se centran en el acceso a los mercados, la flexibilidad de las normas, acuerdos sobre cuestiones relacionadas con el comercio, y un acuerdo sobre servicios		
C Integración en el Sistema de Preferencias Generalizadas	C Integra a los países ACP menos avanzados con los no ACP menos avanzados, quienes se benficiarán de SPG concedido por la Unión Europea C Los ACP avanzados entrarían progresivamente en el sistema normal	C Se armoniza la política comercial preferencial no recíproca de la Unión Europea C Conformidad con las normas OMC	C Se desmantela el Sistema Lomé C No se producen efectos sobre la viabilidad de los procesos de integración regional Sur-Sur.
C Reciprocidad uniforme	C Los países ACP conceden reciprocidad a las exportaciones de la Unión Europea	C Se ajustan a las normas OMC C Carácter previsible de las preferencias C Se establecen condiciones equitativas con los demás países menos desarrollados que participan en zonas de libre comercio con la Unión Europea	C Al imponer un marco horizontal no tiene en cuenta las diferencias existentes entre los países ACP. C Es dificilmente viable
C Reciprocidad diferenciada	C La reciprocidad de los países ACP a la Unión Europea se haría según grupos regionales homogéneos de países ACP	C Las mismas que en el caso de reciprocidad uniforme C Se tienen en cuenta los niveles de integración y desarrollo	C Se pierde el carácter único de la relación C Se fragmenta el principio de asociación.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

Fuente: COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997). ***Libro verde sobre las relaciones entre la Unión Europea y los países ACP en los albores del siglo XXI. Desafíos y opciones para una nueva asociación*****. (1ª edición). Luxemburgo. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea. 1997.**

2.- LA CERCANÍA A EUROPA, FUENTE DE ACUERDOS.

Los países del sur del Mediterráneo[354] constituyen, por su cercanía a los países de la Unión Europea, un mercado importante de abastecimiento y venta de productos, por eso, y por el hecho de que estos países cuenten con posiciones geográficas, culturales y políticas que han dado lugar a multitud de conflictos, la Comunidad se ha visto obligada a suavizar sus relaciones con la firma de Acuerdos Comerciales. Estos Acuerdos han sido en ocasiones a escala individual, con países aislados, los que se han dado en llamar ***Acuerdos de Asociación***, que buscan la creación de uniones aduaneras, y en otras de forma más global con un grupo de países de la Cuenca, mediante ***Acuerdos de Cooperación Global***, que se estructuran sobre la creación de una zona de libre cambio. Con todos ellos, sean del tipo que sean, la Unión Europea busca siempre convertir al Mediterráneo en un espacio de paz, estabilidad, prosperidad, seguridad y bienestar.

CUADRO 16.- Acuerdos Comerciales Bilaterales de la Unión Europea con los países mediterráneos.

1961:	Acuerdo de Asociación con Grecia
1963:	Acuerdo de Asociación con Turquía
1964:	Acuerdo Comercial no preferencial con Israel
1965:	Acuerdo Comercial no preferencial con Líbano
1969:	Acuerdo Comercial con Marruecos y Túnez
1970:	Acuerdo Comercial preferencial con Israel
1970:	Acuerdo de Asociación con Malta
1972:	Acuerdo Comercial preferencial con Líbano y Egipto
1972:	Acuerdo de Asociación con Chipre
1972:	Acuerdo de Cooperación con Argelia
1973:	Protocolo Complementario con Turquía
1975:	Acuerdos Base con Israel
1976:	Se inician conversaciones de adhesión con Grecia
1976:	Renegociación del Acuerdo con Malta
1976:	Acuerdos de Cooperación con Túnez, Marruecos y Argelia
1977:	Solicitud de adhesión de España
1977:	Renegociación del Acuerdo con Chipre y Turquía
1977:	Acuerdos de Cooperación con Jordania y Egipto
1977:	Protocolo Adicional con Malta
1977:	Protocolo Financiero y Adicional con Turquía
1977:	Acuerdos de Cooperación con Siria y Líbano
1979:	Se inician las conversaciones de adhesión de España
1979:	Se firma el Acta de Adhesión con Grecia
1981:	Ingreso de Grecia en la Unión Europea
1985:	Se firma el Acta de Adhesión con España
1986:	Ingreso de España en la unión Europea
1988:	Renegociación del Acuerdo con Marruecos
1988:	Protocolo Complementario y Agrícola con Chipre

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión.

Previo al

(354) Se consideran Estados Miembros del Sur del Mediterráneo, y por lo tanto aptos para recibir las ayudas otorgadas por la Unión Europea a la zona los siguientes: El Magreb (Argelia, Marruecos y Túnez), Mashrek (Egipto, Mauritania, Jordania, Líbano, Siria y los territorios palestinos), Israel, Chipre, Malta, y Turquía.

análisis detallado de estos Acuerdos Comerciales que la unión Europea ha mantenido con los países mediterráneos, y que alcanzaron su máxima expresión con la ***Asociación Euromediterránea*** aprobada en Barcelona durante la celebración de la ***Conferencia Ministerial Euromediterránea***, dando lugar a la política global bautizada como ***Política Mediterránea Renovada***, que sustituyó a los acuerdos bilaterales no cooperativos que hasta 1991 habían imperado en la zona (Vease el cuadro 16, donde se recoge la política comercial bilateral entre Europa y los países mediterráneos), se darán unas breves pinceladas a los factores geográficos, económicos, políticos y culturales que han condicionado las relaciones de la Unión Europea con los países del bloque mediterráneo.

2.1.- Factores determinantes en las negociaciones comerciales de ambas partes.

2.1.1.- Factores geográficos.

BIBLIOTECA VIRTUAL

La posición estratégica de la Cuenca mediterránea, al sur de la Unión, y separada de ésta por el mar Mediterráneo, que como reconoce Adam Smith en la Riqueza de las Naciones, más que separar une, ha sido fundamental en el desarrollo de estas alianzas Euro-Mediterráneas, ya que, es el Sur, la única vía de expansión con la que contaba la Comunidad para seguir creciendo. Este hecho cobra fuerza si se tiene en cuenta el caso omiso que se hizo a los conflictos políticos de la zona, al menos hasta que la apertura de los países del Este, que dominados por economías comunistas totalmente cerradas a cualquier tipo de apertura comercial con países democráticos, hace que estos aspectos políticos y culturales destaquen sobre los económicos.

Es esta misma posición geográfica, la que otorga unas condiciones climáticas adecuadas para el desarrollo del turismo y de la agricultura, especialmente del cultivo del olivo, de relevancia singular en el comercio de la zona con la Unión, tal y como se verá más adelante. Éste mismo hecho conduce a economías poco industrializadas, con un peso importante del sector primario (agricultura y manufacturas intensivas en trabajo de bajo valor añadido), caracterizadas por la baja productividad de su mano de obra, lo que unido a la escasez de agua, dificulta el desarrollo económico de la zona.

Deben simultáneamente, referenciarse los aspectos económicos característicos del lugar que han resultado ser fundamentales en el desarrollo de las relaciones de intercambio del área con la Comunidad. Desde el punto de vista económico, son las políticas comerciales puestas en práctica en la Cuenca Mediterránea, las que más deben llamar la atención. Lorca Corróns y Escribano Francés destacan entre los aspectos de la economía de los países mediterráneos que

más influyen en su nivel de desarrollo, y consecuentemente en los intercambios que mantienen con la Comunidad, los siguientes[355]:

a) Con el objetivo puesto en el desarrollo, el área mediterránea ha optado por las estrategias típicas basadas en el comercio exterior. Así, se comenzó con una política comercial apoyada en la exportación de productos primarios, lo que generó una espiral inflacionista que condujo a la apreciación del tipo de cambio, y se finalizó con la promoción de exportaciones que no dio resultado positivo, debido a la incapacidad productiva de los sectores de la zona. Tampoco se olvidó en este recorrido estratégico, la sustitución de importaciones, que pese a haber resultado óptima en otras áreas, no lo fue en la considerada, al no contarse con las infraestructuras adecuadas.
b) Sus exportaciones se están viendo sometidas a una fuerte competencia ya que, al producir todo el área los mismos bienes, el comercio interregional se encuentra limitado, lo que obliga a centrar las exportaciones en otros bloques de países, principalmente en la Unión Europea, que actualmente cuenta con producción propia en ese sector (España y Portugal) y que mantiene fuertes vinculaciones con Rusia y las Repúblicas asiáticas cuyas economías son también agrarias.
c) La política comercial de la Cuenca Mediterránea se halla claramente dividida en dos. En un lado de la balanza, se encuentran aquellos países de la zona que disfrutan de un régimen comercial bastante liberalizado (la protección es básicamente arancelaria), caso de Marruecos, Turquía y Túnez. Al otro, aquellos con políticas comerciales de corte puramente proteccionista caracterizados por la utilización de barreras no arancelarias (comercio de Estado, oficinas de comercialización, control de cambios, y licencias de importación), lo que ha dificultado durante décadas las relaciones comerciales libres de barreras entre Europa y los países Mediterráneos.

Como se deduce claramente de lo expuesto hasta ahora, las relaciones de intercambio de productos entre la Cuenca Mediterránea y los estados europeos se ven limitadas. Por eso, sólo es posible contar con la inversión directa extranjera, como medio de lograr el establecimiento del área de libre comercio entre ambos grupos de países. Ahora bien, dicha inversión directa encuentra trabas dados los fuertes conflictos políticos de la zona que en multitud de ocasiones acaban en guerras internas. Europa reprime por tanto, su inversión en el mediterráneo.

(355) LORCA CORRÓNS, A. V. Y ESCRIBANO FRANCÉS, G. (1997) "Geoeconomías y geopolítica mediterráneas", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759,* Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 9-17.

2.1.2.- Otros factores básicos en las relaciones mutuas.

Además, como ya se ha dicho, los problemas religiosos, culturales y políticos, generan importantes tensiones para Europa que, aunque debe colaborar en su desarrollo, es necesario que tenga en cuenta el precio que deberán pagar los países del sur del Mediterráneo por esta ayuda. Así, la intolerancia frente a los regímenes totalitarios caracterizados por las economías dirigidas y el paternalismo del Estado, podría abocar a éstos al subdesarrollo de por vida. Para evitar este hecho que podría convertirse en fatalista tanto para la economía mediterránea como para la europea dada la fuerte dependencia mutua, la Unión ha buscado la cooperación financiera con apoyo técnico a los sistemas productivos, ayudas a la formación de los trabajadores, financiación de las infraestructuras... y la cooperación comercial que ha dejado de ser unilateral para abrirse más en ambos sentidos.

3.- EVOLUCIÓN DE LAS NEGOCIACIONES UNIÓN EUROPEA, PAÍSES MEDITERRÁNEOS.

Analizadas las características de la economía mediterránea, que tanto marca sus relaciones comerciales con Europa, ha llegado el momento de iniciar el estudio de las vinculaciones de la Unión Europea con algunos de los países Mediterráneos no Comunitarios.

Las relaciones comerciales, culturales y políticas entre los países comunitarios y los de la países sur del Mediterráneo, no quedaron suficientemente establecidas en el Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea, a excepción de los regímenes especiales con Marruecos, Libia y Túnez.

Europa, consciente de la necesidad de estrechar lazos, trató de entablar negociaciones de tipo bilateral con cada uno de los países Mediterráneos. Sin embargo, las negociaciones entre la Unión Europea y los países de la Cuenca Mediterránea, se vieron en un primer momento fuertemente dificultadas. La fuerte presión demográfica, la importante población agraria, la diversificación ineficiente de la producción y de los intercambios comerciales, el débil comercio interregional, el insuficiente y sobredimensionado sector público, son algunos de los factores que han influido negativamente en el desarrollo de la Cuenca y de las relaciones de la zona con los Estados miembros.

Pese a todo, Europa no se rindió, y abrió sus brazos a la cooperación, la integración y el libre comercio, con negociaciones que en un principio tendieron a ser de tipo bilateral, pero que hacia 1972 comenzaron a cambiar, adquiriendo un cierto carácter plurilateral. El motivo fue la necesidad de poner en marcha una Política Global Mediterránea que busque el trato más igualitario y equilibrado entre los diferentes países Mediterráneos. Sin embargo, de forma práctica seguirá plasmándose en Acuerdos de carácter bilateral no cooperativos. Estas relaciones con los países de la orilla sur, a los que la Comunidad ofrece libre acceso a su mercado en

productos industriales, y un acceso más o menos amplio en productos agrarios, se han visto influidas por las situaciones económicas que se iban poniendo de manifiesto en los diferentes países de la Comunidad. Así, se pueden distinguir tres etapas claramente diferenciadas[356]:

a) Años sesenta, con predominio de los instrumentos clásicos de política comercial y con un enfoque tímido e individualizado.
b) Años setenta y ochenta, marcados por el establecimiento de una Política Global que acepta junto a los instrumentos comerciales, los llamados instrumentos de cooperación, y cuyos elementos esenciales, fijados en la Cumbre de París de Octubre de 1972 son:
   - b.$_1$) La creación de un área de libre comercio para los productos industriales.
   - b.$_2$) Concesiones arancelarias para los productos agrarios, del 50% si están acogidos a limitaciones de calendario o precio, y del 40% para el resto.
   - b.$_3$) Cooperación técnica, financiera y de empleo.

   Esta segunda etapa puede a su vez dividirse en dos fases, una primera caracterizada por la renegociación del Acuerdo y la firma de algunos nuevos, cuyo objetivo era poner fin a las disparidades de los Acuerdos firmados durante la etapa anterior, y crear nuevos lazos de aproximación. Una segunda, marcada por la aceleración de las negociaciones de España y Portugal por adherirse a la Comunidad Europea, y que dará lugar en 1982 a la elaboración de un nuevo documento sobre política mediterránea, cuyas directrices son:
   - b.$_1$) En el sector agrícola: Consolidar el comercio tradicional.
   - b.$_2$) En el sector industrial: Desarrollar los intercambios, evitando las medidas restrictivas drásticas.
   - b.$_3$) En la cooperación: Incrementarla mediante la dotación adecuada de medios financieros.

   Con la citada Política Global se pretendía reducir las disparidades de los Acuerdos anteriores dando paso además, a la firma de Acuerdos con nuevos países mediterráneos no comunitarios. En cualquier caso, el resultado de las medidas adoptadas en esta segunda etapa no fue el esperado, y de hecho, aunque la estructura de los Acuerdos firmados con cada país era similar, se seguían haciendo concesiones particulares. Las críticas a la Política Global fueron continuas por parte de los países Mediterráneos. Estos reprocharon la erosión de las preferencias, la actitud proteccionista en el sector industrial y agrario, la desigualdad en el trato social, y el carácter esporádico y limitado de las acciones cooperativas emprendidas.

   Todas estas críticas hicieron surgir nuevas propuestas en torno a las medidas a adoptar con respecto a las negociaciones de ambas áreas. Estas sugerencias llegaron tanto del lado Mediterráneo, como del Europeo. Los primeros creían conveniente, y así lo hicieron

(356) ÁVILA ÁLVAREZ, A. Mª. ; CASTILLO URRUTIA, J. A. Y DÍAZ MIER, M. A. (1997). *Política comercial exterior de la Unión Europea* (1ª edición). Madrid: Ed. Pirámide, 1997. pp 203.

saber, que eran necesarias: en el aspecto comercial, garantizar un mejor acceso de sus productos al mercado comunitario mediante la firma de Acuerdos; en el ámbito financiero, una mejora cualitativa y cuantitativa de las ayudas; y finalmente, una mayor cooperación multilateral. Por su parte, los países comunitarios plantearon reformas: en el sector industrial, con una apertura de su mercado, especialmente en el sector textil; en el sector agrícola, con un reblandecimiento en su Política Agrícola Común; y para terminar, una mayor cooperación comercial, científica, técnica y financiera.

Es así como, en Noviembre de 1985, la Unión Europea decide reformular su Política en el Mediterráneo, dotando de especial relevancia al ámbito comercial y cooperativo. Respecto al primero, Europa centra sus concesiones en el desmantelamiento progresivo de sus derechos aduaneros, pero permitiendo la aplicación de contingentes en el caso de productos muy sensibles, cantidades de referencia para los menos sensibles, y régimen de vigilancia para los restantes. Tampoco se olvida en dicho ámbito, de la necesidad de modular los precios de entrada a los que ciertos productos se veían sometidos. Respecto al entorno cooperativo, la Comisión reúne sus esfuerzos en el medio y largo plazo, con medidas centradas en la reducción de la dependencia alimentaria, la búsqueda de una mayor complementariedad económica, y el apoyo a la cooperación regional y multilateral[357].

c) En los años noventa y dado el deterioro de las condiciones socioeconómicas de numerosos países Mediterráneos, se pone en funcionamiento la denominada ***Política Mediterránea Renovada***. Este tipo de Política supuso el mayor avance en favor del desarrollo de Políticas Comerciales Multilaterales, en cuya defensa actúa, y como ya se dijo en el capítulo 5, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio[358]. Entró así en vigor, la llamada ***Asociación Euro-Mediterránea*** que, pese a no quedar recogida en

(357) MELERO GUILLÓN, A.; Y OTROS (1995). *Países árabes y Comunidad Europea. Relaciones institucionales y comerciales*. (1ª edición). Madrid. Ed. Agencia Española de Cooperación Internacional, 1995. pp 53-67.

(358) La firma del Acto Final de Marraquech en Abril de 1994, con el que concluye la Ronda de Uruguay, dará lugar al nacimiento de la Organización Mundial de Comercio, institución multilateral con personalidad jurídica y establecida a nivel ministerial que, reunirá a su órgano supremo al menos dos veces al año, y que convivirá con el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, que seguirá existiendo para todos aquellos miembros que no deseen firmar el conjunto de disposiciones de la Ronda de Uruguay. Las principales novedades de la Organización Mundial del Comercio son: algunos de los instrumentos de los que se dota (Acuerdo General sobre Comercio de Mercancías, Acuerdo General sobre Comercio de Servicios, Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, Entendimiento sobre el Procedimiento de Solución de Diferencias y un mecanismo de Examen de las Políticas Comerciales), se establecen plazos estrictos para cada fase del proceso, ningún país puede por si sólo bloquear la decisión de la nueva Junta de Solución de Diferencias, y es además un documento que , con excepción de los acuerdos plurianuales, ha de ser aceptado y aplicado en su integridad desapareciendo así el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio a la carta. (Sacado de LANG, T.; HINES, C. *Nuevo proteccionismo* pp 92-96, y ÁVILA ÁLVAREZ, A. Mª.; CASTILLO URRUTIA, J. A.; DÍAZ MIER, M. A.; *Política comercial exterior de la Unión Europea* pp 245-246)

textos legales, se basa en los siguientes tres pilares: *"**Un diálogo político reforzado**, cuyos primeros pasos fueron dados en la Conferencia sugerida en la Reunión de Corfú, y que posteriormente paso a denominarse 'Conferencia Ministerial Euromediterránea a celebrar en Barcelona durante la presidencia española de la Unión Europea; **El establecimiento de acuerdos** que, respetando los principios aprobados durante la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, reforzasen las relaciones comerciales de las diversas partes; El aumento sustancial de la **Cooperación Financiera** de la Unión Europea con la región, buscando un equilibrio apropiado en la distribución geográfica de los gastos exteriores comunitarios"*[359], Es en la Asociación Euro-Mediterránea, donde se habla por primera vez del establecimiento de un área de libre comercio en la que: *"los productos manufacturados circulen libremente, el comercio de productos agrícolas se liberalice progresivamente por medio de la concesión recíproca de un trato preferencial, y se liberalicen los derechos de establecimiento de sociedades, la provisión transfronteriza de servicios y los movimientos de capitales."*[360]

Este mayor acercamiento de la Unión Europea a los países de la Cuenca Mediterránea, que progresivamente se ha ido produciendo, se debe sin lugar a dudas, al mayor énfasis que el Tratado de la Unión Europea otorga a la vertiente exterior de la Unión Europea al contemplar acciones comunes en dicha política, y al proceso de paz de Oriente Medio. Que facilita la cooperación.

En cualquier caso, y antes de adentrarse en el estudio detallado de los Acuerdos de Asociación y Cooperación firmados por la Comunidad con los países de la Cuenca Mediterránea, se presentan los principales rasgos de la Asociación Euro-Mediterránea. Asimismo, se ofrecerán algunos datos generales de las relaciones comerciales Europeas-Mediterráneas, abriéndose paso, y sólo a partir de dicho momento, al análisis de los Acuerdos firmados con algunos países mediterráneos en concreto.

3.1.- Rasgos esenciales de la Asociación Euro-Mediterránea.

(359) Secrétariat du Conseil, 1994b, pp 14-15 y 26-28, citado en BATALLER, F. Y JORDÁN GALDUF, J. Mª (1995), "El mediterráneo sur y oriental y la Unión Europea: las relaciones comerciales y su entorno estratégico", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 744-745*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1995, nº 744-745. pp 111-137.

(360) MORGIL, O. (1997), "La Asociación Euro-Mediterránea y la Unión Aduanera entre Turquía y la Unión Europea", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 87-96.

Dada la importancia que los países mediterráneos habían venido mostrando en el comercio europeo desde 1963, tanto en las importaciones como en las exportaciones, (ver tabla 35 dónde se recoge la cuota de mercado de los países mediterráneos en el comercio Europeo, cuotas que en términos generales han tendido a incrementarse con el paso del tiempo si se comparm oon el resto de países en desarrollo, no así si se mira respecto al total mundial), la Comunidad decidió en 1992 iniciar las conversaciones necesarias para lograr unificar criterios en sus relaciones comerciales con los países mediterráneos, y conseguir unos vínculos mucho más estables con las que facilitar la constitución de un área de libre cambio entre ambas partes. La importancia de crear dicho área, radica en el puesto destacado que ocupan los países de la Cuenca Mediterránea en el comercio europeo, ya que el Mediterráneo es el segundo socio comercial de la Unión Europea. Además, era su objetivo otorgar un mayor protagonismo a las relaciones políticas entre los países de la región mediante un diálogo político más intenso y frecuente que el actual, tal y como se declaró en el Consejo Europeo de Corfú de Junio de 1994, al revelar la voluntad política de convertir al Mediterráneo en *"una zona de cooperación que garantizase la paz, la seguridad, la estabilidad y el bienestar"*[361].

TABLA 35.- Cuota de mercado del Mediterráneo en las importaciones y exportaciones de Europa en relación a los países en desarrollo y al total mundial.

Año	Importaciones totales procedentes de		Exportaciones totales con destino a	
	Países en desarrollo	Total mundial	Países en desarrollo	Total mundial
1965	14,9	5,9	23,6	8,2
1967	13,3	5,1	21,5	7,1
1972	11,5	4,2	21,9	6,5
1977	9,9	4,4	24,8	9,2
1982	10,8	4,8	22,1	8,6
1987	17,9	6,6	26,4	8,5
1992	18,6	5,5	25,9	7,5
1993	18,2	5,4	25,2	7,7
1994	18,8	5,5	24,5	7,8
1995	18,6	5,5	26,2	8,4

Fuente: Elaboración propia con datos del ICE

(361) BATALLER, F. Y JORDÁN GALDUF, J. Mª (1995), "El mediterráneo sur y oriental y la Unión Europea: las relaciones comerciales y su entorno estratégico", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 744-745*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1995, nº 744-745. pp 111-137.

En resumen, el objetivo de redefinir los Acuerdos no era otro que aminorar los perjuicios que los territorios Mediterráneos decían estar sufriendo, derivados todos ellos de la firma de nuevos Acuerdos de Asociación entre la Unión Europea y otros territorios, especialmente con los países de la Europa Central y Oriental, así como de las negociaciones de la Organización Mundial de Comercio, quién estaba erosionando las relaciones preferenciales de la Unión Europea con los países de la Cuenca.

Para lograr dicho objetivo, se pone de manifiesto la necesidad de llevar a cabo actuaciones sectoriales que abarquen los siguientes campos[362]: formación y fomento socioeconómico, investigación, desarrollo e innovación, agricultura y agroindustria, industria, turismo, transporte y telecomunicaciones, medio ambiente, trabajo, empleo y condiciones sociales, y cultura e información. Por eso, la Comisión propone medidas de tipo comercial, financiero y social, cuyos aspectos esenciales se analizan a continuación[363].

Respecto a la colaboración política y de seguridad, todos los participantes están convencidos de que la paz, la estabilidad en el sur de la ribera mediterránea constituyen un bien común que hay que fomentar y reforzar. Por eso se pone énfasis en la conveniencia de mantener diálogos políticos más intensos, basados en el respeto de la Carta de las Naciones Unidas, el Estado de Derecho y la democracia, las libertades fundamentales, y la diversidad y pluralismo de las sociedades, las culturas y las razas.

Respecto a la colaboración económica y financiera se destaca la relevancia de dotar a la zona, de un desarrollo económico sostenible, para lo que se han fijado los siguientes objetivos: aumentar el ritmo de desarrollo socioeconómico, mejorar las condiciones de vida de su población, aumentar el empleo y reducir las disparidades regionales, así como mejorar la cooperación regional. La consecución de estas metas pasa necesariamente por:

c) La creación de una zona de libre comercio con fecha límite el 2010. Su creación progresiva dependerá de la adopción de medidas adecuadas en materia de normas de origen, certificación, protección de los derechos de propiedad intelectual e industrial, el mantenimiento y el desarrollo de políticas basadas en los principios de la economía de mercado, y la adopción y modernización de las estructuras económicas y sociales, dando prioridad al desarrollo del sector privado y a la mejora del sector productivo.
d) La cooperación y actuación concertada en el plano económico, buscando fomentar el ahorro interno y la inversión directa extranjera. Además, se acuerda la cooperación en otros ámbitos, tales como las infraestructuras, mediante la creación de un buen sistema

(362) MELERO GUILLÓN, A.; Y OTROS (1995). *Países árabes y Comunidad Europea. Relaciones institucionales y comerciales*. (1ª edición). Madrid. Ed. Agencia Española de Cooperación Internacional, 1995. pp 68.

(363) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1995). "Conferencia Euro-Mediterránea de Barcelona. Declaración y programa de trabajo". *Documento 95/07 de la Comisión*, Bruselas, del 27 y 28 de Noviembre de 1995..

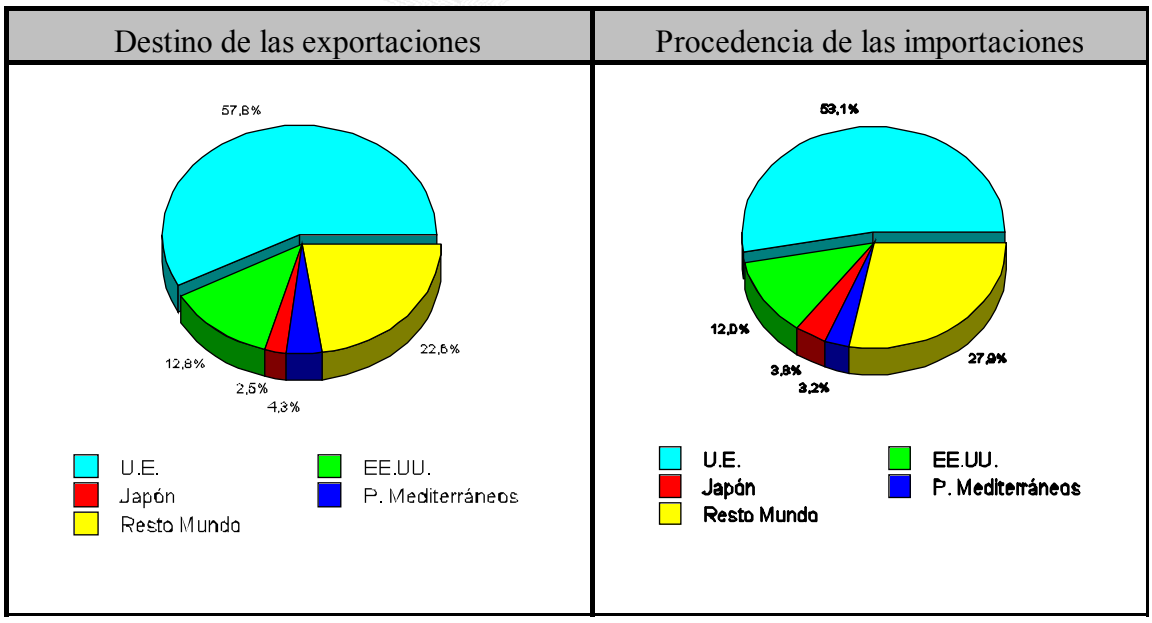
de transportes y la modernización de las telecomunicaciones, la planificación regional, fomentando y apoyando la cooperación entre las autoridades locales, el aumento de los Acuerdos Interempresariales, el apoyo al desarrollo rural, la colaboración en el desarrollo de las políticas energéticas, el fomento de la investigación y el desarrollo...

e) La cooperación financiera, basada en la concesión de ayudas específicas según las necesidades de cada asociado.

Respecto a la colaboración social, cultural y humana, los participantes convienen en la necesidad de: fomentar el diálogo y el respeto entre las culturas y religiones, fomentar la educación y la formación, así como los intercambios culturales y el conocimiento de otras lenguas, luchar contra el tráfico de drogas, y aumentar el acercamiento entre los pueblos.

Pese a todo, los países mediterráneos, que cuentan con una fuerza importante en las relaciones comerciales de Europa, al menos entre el conjunto de los países subdesarrollados, tal y como se deduce de la tabla 35, no son su principal socio comercial. Sin embargo, lo que sí puede afirmarse, sin ningún tipo de dudas, es que Europa es el principal mercado comercial de los países de la Cuenca mediterránea, como se refleja en la figura 66, aunque la participación de cada país en el comercio de la región con la Unión Europea varía.

FIGURA 66. Relaciones comerciales en porcentaje de los países Mediterráneos entre 1990-1997



Fuente: Elaboración propia con datos del Fondo Monetario Internacional.

En la tabla 36 se recoge la importancia relativa de los distintos países mediterráneos en el comercio de la región con la Comunidad, dónde se puede destacar la evolución muy favorable

de ciertos países como es el caso de Turquía y Malta, que presentan porcentajes crecientes en las exportaciones a medida que el tiempo pasa, y a Turquía e Israel por el lado de las importaciones. Asimismo, resaltar el caso de Argelia como el país que ha perdido más peso en las importaciones que la región en su conjunto recibe de la Comunidad Europea.

TABLA 36.- Importancia relativa de los países mediterráneos en el comercio de la región con la Unión Europea.

País	1965		1982		1994	
	Import	Export	Import	Export	Import	Export
Marruecos	13	18	9	9	9	8
Argelia	28	38	29	40	12	27
Túnez	7	6	10	9	10	10
Egipto	11	7	9	8	7	4
Jordania	1	0	4	0	2	0
Líbano	6	1	7	0	4	0
Siria	4	4	7	8	3	6
Chipre	2	2	3	1	4	1
Malta	2	1	3	2	4	4
Turquía	13	14	10	8	23	25
Israel	14	11	10	14	21	15

Fuente: Elaboración propia con datos del ICE.

3.1.1.- Marruecos, sus aproximaciones a Europa.

Con anterioridad a la firma de la ***Política Mediterránea Renovada*** la Comunidad había rubricado una serie de ***Acuerdos de Cooperación con Marruecos***. El objetivo era suavizar las relaciones entre ambos, manteniendo e intensificando los intercambios y contribuyendo al desarrollo económico de estos países. Como se podrá comprobar, a medida que los acuerdos se han ido revisando, éstos han resultado ser más beneficiosos para Marruecos.

Aunque desde 1963 se habían iniciado las negociaciones oportunas para la realización de Convenios de Asociación entre Marruecos y la Unión Europea, que en 1969 finalizaron con la firma de Convenios Comerciales de carácter unilateral, se puede afirmar que el primer Acuerdo de Cooperación, realmente firmado por la Comunidad y Marruecos, fue el ***Acuerdo de***

Cooperación CEE-Marruecos que, suscrito en Rabat el 26 de abril de 1976, contempla como recoge Gonzalo Escribano[364]:

a) El libre acceso de todos los productos industriales exportados por Marruecos al mercado comunitario.
b) Un trato preferencial para los productos agrarios, a cuyas exportaciones se les concedían reducciones en los derechos arancelarios que variaban entre el 40% y el 80% según el producto y la fecha en que la exportación se llevase a cabo. Pese a estos esfuerzos, las exportaciones agrarias seguían contando con muchas barreras, especialmente los vegetales y los cítricos. El gran inconveniente de este trato preferencial es que no tuvo en cuenta, las deficiencias del país. Marruecos sufre una insuficiencia alimentaria, por lo que la coherencia debería haber conducido a un Acuerdo que favoreciese las importaciones, y no tanto las exportaciones.
c) Restricciones frente a los productos textiles para proteger a los productores comunitarios de la competencia.

BIBLIOTECA VIRTUAL

En la tabla 37 se recogen los derechos arancelarios preferenciales aplicables a los productos agrarios marroquíes por la Comunidad como consecuencia del Acuerdo de 1976. Como se puede ver, estos derechos son mucho más reducidos para Marruecos, que para el resto de países, especialmente en el caso de los limones, no sometidos a aranceles, y las mandarinas. Respecto a las naranjas, destacar el fraccionamiento de los derechos arancelarios por épocas del año.

Poco después, en 1986, tras la incorporación de dos nuevos países mediterráneos a la Unión Europea, España y Portugal, y tras el rechazo de la solicitud de incorporación de Marruecos a Europa, éste país pretende mejorar sus condiciones económicas y comerciales con la Unión. Así, después de ciertas negociaciones, se logra la firma de un segundo Acuerdo, el ***Protocolo adicional de 1988*** en el que se prevé la eliminación progresiva de los aranceles sobre las exportaciones de los productos agrarios al mismo ritmo que el acordado para los dos países de nueva incorporación. La única condición para que el Protocolo tenga sentido, y la supresión arancelaria se lleve a cabo, es que dichos derechos reducidos no fuesen inferiores a aquellos a los que se encontraban sometidas España y Portugal. Además, se exige que la aplicación de dichos aranceles recaiga sólo sobre determinadas cantidades del bien. Superadas dichas cantidades las exportaciones abonarían el arancel preferencial. Por otro lado, ciertos productos

(364) ESCRIBANO FRANCÉS, G. (1994), "Las relaciones comerciales entre Marruecos y la Unión Europea a la luz de la Ronda de Uruguay". *Documento de trabajo nº 9431 de la Universidad Complutense de Madrid*. Ed. Universidad Complutense de Madrid, Madrid, Abril de 1994. pp 9.

considerados sensibles[365] por la Unión Europea quedarían excluidos de estas nuevas reducciones arancelarias.[366]

TABLA 37.- Derechos arancelarios preferenciales aplicables a Marruecos

Producto	Derechos arancelarios (%)	
	Países terceros	Marruecos
Naranjas		
del 16/10 al 31/3	20,0	4,0
del 1/4 al 30/4	13,0	2,6
del 1/5 al 15/5	6,0	1,2
del 16/5 al 15/10	4,0	0,8
Mandarinas		
del 1/1 al 31/12	20,0	4,0
Limón		
1/1 al 31/12	8,0	0,0

Fuente: Arancel Integrado de las Comunidades Europeas (TARIC) de 24 de mayo de 1994, DOCE nº 141 a.

Unos años más tarde, a partir de 1990, y debido a la insuficiencia mostrada por los Acuerdos de Cooperación hasta entonces firmados para arrancar a Marruecos de la pobreza, la Unión Europea decidió poner en marcha una política comercial plurilateral denominada ***Nueva Política Renovada***, que entraría en vigor a partir de 1992, y para un periodo de 4 años. La propuesta general de la nueva política es fortalecer los medios de cooperación, aumentando la ayuda financiera y apoyando las reformas económicas adecuadas. Ambos territorios, sin dejar de lado los aspectos comerciales, descubren la importancia de la ayuda financiera y política que Marruecos necesita para salir de su "en vías de desarrollo", y pasar a formar parte del grupo de países desarrollados. Asimismo, se recogen los siguientes aspectos[367]:

(365) Son considerados productos sensibles los siguientes: patata temprana, naranja, mandarina, tomate, zumo de naranja, vino y flor.

(366) ESCRIBANO FRANCÉS, G. (1994), "Las relaciones comerciales entre Marruecos y la Unión Europea a la luz de la Ronda de Uruguay". *Documento de trabajo nº 9431 de la Universidad Complutense de Madrid*. Ed. Universidad Complutense de Madrid, Madrid, Abril de 1994. pp 9-10.

(367) ESCRIBANO FRANCÉS, G. (1994), "Las relaciones comerciales entre Marruecos y la Unión Europea a la luz de la Ronda de Uruguay". *Documento de trabajo nº 9431 de la Universidad Complutense de Madrid*. Ed. Universidad Complutense de Madrid, Madrid, Abril de 1994. pp 10. Y GHESQUIERE, (continúa...)

a) Exportación marroquí libre de arancel para las materias primas y los productos industriales, excepto para ciertos textiles sujetos a restricción voluntaria dadas las necesidades europeas.
b) Ampliación de la lista de productos agrarios que se benefician del trato preferencial por parte de la Unión Europea.
c) Reducciones arancelarias progresivas en productos agrarios.
d) Aumento de los contingentes agrarios entre un 3% para los productos sensibles[368], y un 5% para el resto.

En particular, fueron los productos agrarios los que más se beneficiaron con el nuevo Acuerdo, ya que la cuantía máxima de exportación permitida para los cítricos en 1991, se vio incrementada en un 3% anual, al tiempo que, ***el precio de referencia preferencial*** se reducía, alcanzando valores equivalentes a los que se habían establecido para otros terceros países, 27,51 ECUs por 100 Kg para las naranjas, y 72,06 ECUs por 100 Kg para las mandarinas. En la tabla 38 (recogida más adelante) pueden verse los contingentes del período 1991-2000 que fija la Nueva Política Mediterránea, para las mandarinas, las naranjas, los tomates, las patatas y las flores cortadas. Los contingentes han ido ampliándose con el tiempo, debiéndose reseñar el caso de las patatas y las naranjas. En el caso de los cítricos debe también destacarse el hecho de que tanto los contingentes como los precios de entrada se dividan en dos según la época del año.

Las fluctuaciones acaecidas en la economía marroquí, los malos resultados del sistema productivo, las repercusiones negativas sobre la macroeconomía, los déficit de la balanza comercial, y las crecientes tensiones inflacionistas, así como la necesidad de encontrar vías estables de crecimiento que exigen cada vez una mayor cuantía en los recursos, unido a los efectos que la Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio tienen sobre el comercio de productos agrarios y manufacturados, obligaran a Marruecos y a la Comunidad Europea a revisar de nuevo su Acuerdo Comercial.

En esta ocasión, las negociaciones resultaron ser más duras de lo previsto en un principio, y así, aunque fueron iniciadas en Marzo de 1992, no finalizaron hasta Noviembre de 1995, momento en que, el nuevo Acuerdo de Asociación, con el que se pretendía el establecimiento progresivo a lo largo de 12 años de una zona de libre cambio, fue rubricado. En el cuadro 17 se recoge un resumen de lo acontecido en cada una de las fases previas a la firma del Tratado. En él se observan los objetivos y principios perseguidos por la Política Mediterránea Renovada. Así,

(367) (...continuacion)
H. (1998) "Impact of European Union Association Agreements on Mediterranean Countries". *Documento de trabajo nº 98/116 del Fondo Monetario Internacional*. Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, Agosto de 1998. pp 10-11.

(368) Una lista de productos considerados sensibles por la Unión Europea en sus relaciones con los países mediterráneos queda recogida en el pié de página 365.

se busca la colaboración política y económica, pero también la humana y la cultural entran a formar parte de las negociaciones.

CUADRO 17.- Fases del Acuerdo de Asociación entre Marruecos y la Unión Europea en 1995.

Conversaciones preliminares	Implantar una nueva colaboración política y económica, la idea central era pasar de la asistencia a la colaboración. Aproximación global y multidimensional que integrase lo político, lo económico, lo comercial y lo cultural. Se aprobó el cuarto protocolo financiero, y se firma un Acuerdo de pesca.
Mandato de directivas para la negociación	Aprobado por el Consejo el 6 de Diciembre de 1993. En el ámbito comercial el Acuerdo perseguía la creación de una zona de libre comercio. La finalización de la Ronda de Uruguay complica las negociaciones ya que: Agricultura: Los precios de referencia sustituyen a los precios de entrada, y el equivalente arancelario al arancel compensatorio. Se añaden cláusulas de salvaguardia especial, y se revisa al alza el arancel común. Textil: Los Acuerdos multifibras deben desmantelarse, los derechos de aduana para los competidores marroquís tienen que reducirse.
Las negociaciones	Marruecos solicita a corto plazo, y para solucionar sus problemas internos un protocolo de adaptación del Acuerdo preferencial de 1976. A largo plazo se hacía urgente negociar un nuevo Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Marruecos que se rubricó el 15 de Noviembre de 1995 junto al Acuerdo de pesca del 13 de Noviembre de 1995.

Fuente: Elaboración propia con datos de ZAÏM, F. Y JAIDI, L. (1997). "El nuevo Acuerdo de Asociación entre la UE y Marruecos. Marruecos ante el reto de la apertura", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759,* Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997.

Para la creación de la zona de libre cambio, prevista por el Acuerdo de Asociación, tanto la Unión Europea como Marruecos, se comprometen a hacerse concesiones comerciales recíprocas en materia de productos industriales, sin olvidar por ello los productos agrarios. Por lo que se refiere a los productos industriales, Marruecos debería abrir sus fronteras no más tarde del 2009, eliminando todos los derechos e impuestos de efecto equivalente, que sobre dichos bienes caen. El cuadro 18 recoge los períodos establecidos para la eliminación de dichos derechos según categoría de productos. Serán los bienes de equipo los primeros en quedar exentos en el pago de los derechos arancelarios, y los últimos, los productos industriales sensibles, que gozarán de 3 años de gracia durante los que ninguna reducción arancelaria será obligatoria.

CUADRO 18.- Reducciones arancelarias de Marruecos para productos industriales según el Acuerdo de 1995.

Fecha	Reducción	Productos
1-Enero-1997	100% de lo que quede	Bienes de equipo
1-Enero-2000	Tres etapas: 1º año 75% sobre el 50% de la base 2º año 25% 3º año 100% de lo que quede	Materias primas industriales no producidas localmente y piezas de recambio.
1-Enero-2009	Dos etapas: 3 años de gracia Reducción lineal del 10% hasta su eliminación	Productos industriales sensibles de fabricación local

Fuente: Elaboración propia con datos de ZAÏM F. Y JAIDI, L. (1997). "El nuevo Acuerdo de Asociación entre la UE y Marruecos. Marruecos ante el reto de la apertura", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759,* Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997.

En cuanto a los productos agrarios, el desmantelamiento arancelario se retrasa hasta el año 2000, momento en que las negociaciones serán retomadas. Sin embargo, desde 1997 Europa ha dado algunos pasos a favor del libre cambio agrario. Así, aumentó los contingentes para algunos productos agrarios sensibles, los cuales se recogen en la tabla 38. Superadas dichas cantidades el arancel al que se someterán las exportaciones marroquíes a la Comunidad será del 4%.

TABLA 38.- Contingentes y precios de entrada preferenciales de los productos agrarios marroquís en la Unión Europea. (Toneladas)

Protocolo	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95	1995-96	1996-2000		
	Contingente					Contingente	PEP	Fecha
Naranjas	265000	277640	284875	292825	296800	300000	hasta 27,5 - más 36,9	1.12 - 31.5
						40000	hasta 27,5 - más 4%	1.6 - 30.11
Mandarinas	110000	114950	118250	121550	123200	110000	hasta 50 - más 67,1	1.11 - 29.2
						40000	hasta 50 - más 4%	1.3 - 31.10
Tomates	115500	118950	122500	126200	130000	150000	3,8	----
Patatas	82700	85150	87700	90300	93000	120000	----	1.12 - 30.4
Flores cortadas	977	1007	1037	1068	1100	5000	----	3 años

Nota: PEP significa precio de entrada preferente que se expresa en ECUs por 100 Kg.
Los contingentes se expresan en Toneladas de producto.

Fuente: Elaboración propia con datos de BENEDICTO GÓMEZ, J. L. (1997). "Régimen de importación de la Unión Europea para los cítricos procedentes de Marruecos y de terceros países: su repercusión para España", *Boletín económico del ICE nº 2556,* Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Del 10 al 16 de Noviembre de 1997.

Las concesiones de la Comunidad no son gratuitas, para poder beneficiarse de la nueva situación Marruecos debía restringir voluntariamente la cantidad de producto exportado a la Comunidad durante el período considerado de máxima sensibilidad. Estas autolimitaciones recogidas en la tabla 38 se sitúan en 300.000 toneladas para las naranjas entre el 1 de Diciembre y el 31 de Mayo, y 110.000 toneladas para las mandarinas entre el 1 de Noviembre y el 29 de Febrero. A cambio de cumplir dichas estipulaciones, Marruecos gozaría de preferencias frente a otros territorios, en el caso de las naranjas hasta 340.000 toneladas estarían exentas del pago de aranceles, y las cantidades superiores sólo tributarían al 4%. Además, el precio de entrada preferente se situaría en 27,5 ECUs por cada 100 Kg de naranjas, inferior al soportado por el resto de países de 36,9 ECUs. En cuanto a las mandarinas, el contingente libre de aranceles se reduce hasta las 150.000 toneladas, superadas las cuales, cualquier cantidad adicional se sometería a un arancel del 4%. También en el caso de las mandarinas el precio de entrada preferente, situado en los 50 ECUs por 100 Kg de mandarinas, es inferior al fijado por el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio en 67,1 ECUs. Recordar también, que el contingente deberá someterse a revisiones anuales, que lo incrementará en un 3%.

Como el flujo comercial no se limita al intercambio de bienes, y las inversiones extranjeras están cobrando cada vez mayor fuerza, el Acuerdo Euro-mediterráneo trató de no olvidar un ámbito que goza cada vez de mayor peso en las relaciones internacionales. Así, propuso a Marruecos la creación de unas condiciones adecuadas para atraer la inversión europea en dicho país, inversiones que ya habían experimentado importantes incrementos como se muestra en la tabla 39. Marruecos se comprometió a acometer los siguientes cambios:

a) Crear un entorno estimulante para la inversión nacional y extranjera.
b) Simplificar las autorizaciones y los procedimientos administrativos para la instalación de empresas.
c) Reforzar las infraestructuras económicas básicas.
d) Establecer un sistema educativo y de formación profesional eficiente.

Aunque evaluar los resultados del Acuerdo Euro-mediterráneo puede resultar prematuro, conviene recordar que son numerosos los estudios que vaticinan ganancias de bienestar estáticas de entre un 1,5% y un 2% del Producto Interior Bruto marroquí, a las que habrían de sumarse las dinámicas derivadas de la reconversión industrial, ya que existen industrias marroquís fuertemente protegidas y poco competitivas, que resultarían perjudicadas con el desmantelamiento arancelario, incentivando su desaparición o reconversión a otros sectores, mejorando el posicionamiento de éstas, su adaptación a la demanda mundial, diversificando la producción y la calidad y estimulando la eficacia en el comercio con plazos de entrega más cortos

que los de la competencia.[369] En el cuadro 19 se reflejan las actividades productivas de Marruecos según grado de protección y competitividad.

TABLA 39.- Flujos netos de inversión extranjera directa entre 1986-1993. (Datos millones de dolares)

	1986	1988	1990	1991	1992	1993
Jordania	23	24	38	-12	41	-34
Marruecos	1	85	165	320	424	522
Siria	65	121	71	62	67	70
Argel	5	13	0	12	12	15
Egipto	1217	1190	734	253	459	493
Turquía	125	354	684	810	844	636
Chipre	46	62	127	67	107	107
Israel	80	173	-65	-73	-112	-374

Fuente: BATALLER, F. Y JORDÁN GALDUF, J. Mª (1995). "El mediterráneo sur y oriental y la Unión europea: las relaciones comerciales y su entorno estratégico", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 744-745* Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1995.

CUADRO 19.- Grado de protección y competitividad de industrias marroquís.

		Nivel de protección	
		Alta	Baja
Competitividad	Alta	Industria del hilado Calzado de cuero y plástico Bebidas Material eléctrico Producción metálica Metalurgia de base	Productos agroindustriales Fertilizantes
	Baja	Papel y cartón Carrocería y montaje de vehículos industriales Tornillos y similares Piel curtida Queso	Productos de vidrio Productos de hierro Cemento Tejido de punto Harina de trigo tierno

Fuente: Elaboración propia con datos de ZAÏM F. Y JAIDI L. (1997). "El nuevo Acuerdo de Asociación entre la UE y Marruecos. Marruecos ante el reto de la apertura", *Rev. Información Comercial Española ICE nº759,* Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997.

(369) ZAÏM, F. Y JAIDI, L. (1997), "El nuevo Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Marruecos. Marruecos ante el reto de la apertura", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 43-59.

Del cuadro 19 se deduce, que son los productos agroindustriales y los fertilizantes, caracterizados por una alta competitividad y un bajo nivel de protección, aquellos para los que Marruecos cuenta con una mejor posición a nivel mundial. Sin embargo, el papel, el cartón, el queso y los vehículos industriales, altamente protegidos, son una clara manifestación de su escaso desarrollo, y de la importancia que las barreras comerciales siguen jugando aún en su economía.

3.1.2.- Túnez, un acercamiento lento pero seguro.

Al igual que Marruecos, también Túnez ha mantenido desde su independencia en 1963 negociaciones con la Unión Europea que, en 1969, concluyeron en la firma de Convenios de Asociación puramente comerciales, con los que se garantiza el libre acceso al mercado comunitario en productos industriales, y un trato de favor en los agrarios, mientras que la Comunidad obtuvo reducciones en los aranceles y en las restricciones cuantitativas que Túnez había venido aplicando tradicionalmente. Sin embargo, la verdadera política comercial con la que Túnez pretendió adherirse al espacio económico europeo surge a raíz de los Acuerdos de 1976 y 1995, este último integrado en la Política Mediterránea Renovada, que surgió de la Conferencia de Barcelona.

Con las mismas pretensiones que Marruecos, Túnez firmó en Abril de 1976 un Acuerdo de Cooperación económica, técnica, financiera y comercial de carácter ilimitado y unilateral con la Comunidad, quién sólo se beneficiaba de la cláusula de nación más favorecida para sus exportaciones a Túnez. Aunque su vertiente comercial se centra en productos agrarios, no se dejan de lado los productos industriales para los que, con carácter general, se preveía la entrada con franquicia aduanera y sin restricciones cuantitativas en el territorio comunitario.

La excepción la constituyen los productos considerados sensibles, así como los tejidos de algodón, para los que Túnez respetó la restricción voluntaria acordada. Por su parte, las reducciones arancelarias en el ámbito agrario siguieron la tónica del Acuerdo firmado con Marruecos (ver tabla 38), por lo que los menores aranceles se acompañaron del establecimiento de cláusulas de salvaguardia, calendarios de exportación, precios de referencia...[370]

El resultado, aunque positivo, no resultó todo lo satisfactorio que cabría esperar, ya que no se consiguió la cooperación global con la que establecer una zona de libre cambio con la Unión Europea. Fueron precisamente las deficiencias manifestadas por el Acuerdo de 1976, así como el deterioro progresivo de las preferencias concedidas a Túnez al firmarse Acuerdos similares con otros países en vías de desarrollo, las que dieron lugar a que, en 1985, el Consejo de Asuntos Generales de la Comunidad, aprobara un mandato de negociación con Túnez, que en

(370) GHORBEL, A. (1997), "El Acuerdo de Asociación Euro-Mediterránea y la zona de libre cambio Túnez-Unión Europea", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 61-75.

1988 daría lugar a la firma de un protocolo adicional con el que adaptar el Acuerdo de 1976 a la nueva situación comunitaria, tras la incorporación de España y Portugal a la Unión.

Finalmente, integrada en el ámbito de la Política Euro-Mediterránea, y basada en los principios de reciprocidad y colaboración, Túnez y la Unión Europea firmaron, dentro del conjunto de acuerdos que Europa rubricó con los países de la Cuenca mediterránea, un nuevo Acuerdo de Asociación que entró en vigor en Enero de 1996 teniendo como objetivo principal, la creación de una zona de libre cambio para los productos industriales en un período máximo de 12 años, pese a que el deseo tunecino era ampliar dicho período transitorio hasta los 15 años.

La nueva asociación, que permite a Túnez avanzar en la apertura de su economía ya iniciada en 1995, convirtiéndola en una de las principales fuerzas de la región, no fue sólo comercial, ya que se abrieron también las puertas al diálogo político, la cooperación financiera, social y cultural, así como a una futura incorporación de Túnez a la Unión Europea. El nuevo Acuerdo firmado con Túnez entró a formar parte del grupo de acuerdos representativos que se rubricaron con los países del sur de la ribera Mediterránea dentro de la Política Mediterránea Renovada.[371]

El desmantelamiento comercial que comienza a partir de 1996 afecta a un amplio número de productos. En primer lugar a los productos industriales, cuya liberalización unilateral ya se ha producido, con la excepción de los textiles, que son objeto de reglamentación distinta, dada la consideración de estos artículos como sensibles por parte de la Comunidad. En segundo lugar a los productos agrarios, para los que se prevé una liberalización cada vez mayor, comenzándose al cabo de 5 años y tras los tres protocolos correspondientes, las negociaciones para instaurar una zona de libre cambio que obligue a Túnez a emprender un programa nacional de reajuste, con el que convertir a las empresas tunecinas en más competitivas, operando para ello los ajustes microeconómicos necesarios.

Por su parte, la liberalización correspondiente a Túnez, que se recoge en el cuadro 20, se dividirá en fases según el tipo de bienes. Así, son los bienes de equipo y los semifacturados, los que primero quedarán exentos del pago de aranceles. El resto de bienes reducirán sus aranceles progresivamente, y sólo los considerados extremadamente sensibles y los no competitivos, gozarán de un periodo de gracia de 4 años, que harán que estos artículos sólo se incorporen al grupo de bienes exentos del pago de aranceles en el año 2008.

(371) BATALLER, F. Y JORDÁN GALDUF, J. Mª (1995), "El mediterráneo sur y oriental y la Unión Europea: las relaciones comerciales y su entorno estratégico", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 744-745*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1995, nº 744-745. pp 111-137.

CUADRO 20.- Liberalización Tunecina de las importaciones de productos industriales procedentes de Europa.

Fecha	Reducción	Producto
1-Enero-1996	100%	Bienes de equipo Productos semi-facturados no fabricados en el interior
1-Enero-2001	20% al año	Bienes de consumo intermedio
1-Enero-2008	8,33% al año	Bienes producidos en el interior con fuerte potencial competitivo
1-Enero-2008	4 años de gracia 12,5% al año	Bienes extremadamente sensibles y no competitivos

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comunidad.

BIBLIOTECA VIRTUAL

Los beneficios que para Túnez tiene la firma de dichos acuerdos han sido estimados por diversos economistas. En los estudios iniciales las ganancias se estimaron al alza, así Rutherford, Rutström y Tarr[372], afirmaron que las ganancias estáticas alcanzarían el 4,5% anual del Producto Interior Bruto, a las que habría que agregar, por un lado las mejoras en la eficiencia del 1,7% anual del Producto Interior Bruto resultado de la reorganización de los factores productivos, al centrarse la producción en aquellos sectores económicos en los que Túnez cuenta con ventaja competitiva, y por otro lado las ganancias dinámicas que, derivadas de las mejoras en los precios de sus exportaciones una vez armonizadas las regulaciones técnicas y sanitarias, así como de las mayores facilidades financieras y de transporte, podrían situarse en el 2,8% del Producto Interior Bruto una vez que el Acuerdo esté completamente implantado.

Estudios posteriores de Brown, Deardorff y Stern[373], al revisar a la baja los beneficios que Túnez obtendría del Acuerdo, parecen ser más realistas. De hecho, éstos serán mayores para la Unión Europea que para Túnez, quien obtendrá beneficios que podrán llegar a alcanzar el 3,3% del Producto Interior Bruto sólo en el largo plazo, ya que en el corto los resultados serán básicamente negativos al tener que reorganizarse los sectores productivos.

(372) RUTHERFORD, T.; RUTSTRÖM, E. Y TARR, D. (1995) "The free trade agreement between Tunisia and the European Union". Citado en GHESQUIERE, H. (1998) "Impact of European Union Association Agreements on Mediterranean Countries". *Documento de trabajo nº 98/116 del Fondo Monetario Internacional*. Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, Agosto de 1998. pp 10-11.

(373) BROWN, D. Y OTROS "Some economic effects of the free trade agreement between Tusian and the European Union". En GALAL, A., HOEKMAN, B. (1997) *Regional partners in global markets: limit and possibilities of the Euro-Med Agreemnets* (1ª edición). Londres, Ed. Centre for Economic Policy Research, 1997. Citado en GHESQUIERE, H. (1998) "Impact of European Union Association Agreements on Mediterranean Countries". *Documento de trabajo nº 98/116 del Fondo Monetario Internacional*. Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, Agosto de 1998. pp 4-10.

Los resultados positivos se derivarán principalmente del efecto creación de comercio consecuencia del desmantelamiento de las barreras proteccionistas, y en cierta medida de la mayor inversión directa extranjera al reducirse la incertidumbre de los inversores, debido a la mayor credibilidad de las autoridades tunecinas, una vez iniciadas las reformas económicas a las que obliga el Acuerdo de Cooperación, y al incrementarse las ganancias del capital.

Pero si bien los beneficios son importantes, los costes, de efecto más inmediato, deben también ser resaltados. Éstos se derivarían, por un lado, de los menores ingresos fiscales consecuencia de la reducción de los derechos de aduana, así como de otros impuestos indirectos, pérdida, que llegó a alcanzar en 1995 el 8,7% del Producto Interior Bruto y que debería amortizarse para evitar déficits gubernamentales con una reducción del gasto público y ayuda financiera de Europa. Por otro lado, se encuentran las pérdidas de producción, consecuencia del desempleo temporal y del cierre de empresas, que surgirían como resultado de la reorganización productiva, que debería llevarse a cabo, desempleo que se vería agravado por la escasa flexibilidad del mercado laboral en Túnez, por la inexistencia de seguros laborales, y por la fuerte intervención del Gobierno en dicha economía antes de la firma del Acuerdo.

3.1.3.- Israel, un país casi europeo.

Ha sido uno de los países de la Cuenca Mediterránea, que mayor crecimiento ha experimentado en los últimos años, debido principalmente a la inmigración procedente de la antigua URSS, al proceso de paz iniciado en 1991, y a las reformas económicas iniciadas prácticamente con el nacimiento de la Comunidad, al hacer llegar a Europa en 1958 un primer memorándum con el que se instaba a la recién creada Comunidad Económica Europea a llegar a un Acuerdo Global entre ambas partes.

Pese al intento israelí de acercarse a Europa, y mejorar sus condiciones exportadoras, el déficit de la balanza corriente ha sido persistente, tal vez por ser una economía pequeña y abierta al exterior.

Aunque en 1964 se firmó un Acuerdo no Preferencial, que incluía reducciones arancelarias totales o parciales a las exportaciones agrarias e industriales, el rechazo de la Comunidad a negociar un Acuerdo Comercial Preferencial con Israel finalizó en 1969, cuando se abrieron las vías oportunas que concluyeron en 1970 con la firma de un Acuerdo de tipo preferencial válido para 5 años. Con dicho Acuerdo, se concedían reducciones arancelarias a determinados productos agrícolas, quedando excluidas las frutas y legumbres, así como una eliminación total a las restricciones existentes sobre los productos industriales israelíes.

La incorporación de nuevos países a la Unión Europea, hizo que Israel exigiese la firma de un nuevo Acuerdo Comercial con Europa, exigencias que dieron sus frutos en 1975 con la firma de un ***Acuerdo de Libre Comercio*** centrado en productos de tipo industrial, completado en 1978 con un protocolo adicional relativo a la cooperación industrial, científica y técnica, así

como a la concesión de una serie de prestamos. Los objetivos del Acuerdo fueron en palabras de Alfredo Tovías:[374]

a) Establecer una zona de libre comercio para los productos industriales de la que Israel se benefició de forma prácticamente inmediata. El motivo es que sus productos gozan de acceso a la Unión Europea en franquicia arancelaria desde julio de 1977. Sin embargo, los beneficios para Europa no han sido tan notables, ya que Israel fue demorando la eliminación arancelaria hasta el 1 de enero de 1980 para los bienes en general, y hasta el 1 de enero de 1989 para los productos catalogados de sensibles.
b) Creación de un sistema de comercio preferencial para ciertos productos agrícolas, que se beneficiaron de las concesiones europeas a Israel, sin que éstos tuvieran que dar nada a cambio.

Pese a que este Acuerdo resultó ser ventajoso, y desde dicho año se cuenta con un régimen de libre cambio industrial total y recíproco, Israel se ha mostrado insatisfecho, y dada su situación económica, mucho más privilegiada que la del resto de países mediterráneos, así como el apoyo de ciertos estados europeos miembros, exigió ser tratado como un país EFTA (European Free Trade Association). El objetivo de Israel era ser incluido en el grupo de países desarrollados, algo a lo que la Comunidad se había venido negando en redondo a lo largo de todos estos años, alegando para ello la posición geográfica de Israel, algo determinante en su consideración de país mediterráneo. Este hecho le lleva a tener que someterse a la política exterior que la Unión mantiene con estos países. Puede entenderse que, la justificación europea para considerar a Israel como país miembro de la cuenca mediterránea no es muy sólida, aunque el nivel de renta de un país tampoco debe ser la causa de la firma de Acuerdos Comerciales. Si, sin embargo, deben ser los intereses económicos, políticos y sociales de ambas partes, los que conduzcan a la rubrica definitiva de los Acuerdos de Asociación.

Con el objetivo de mejorar su posición, y pese a la negativa europea de considerarlo país EFTA, Israel firmó un nuevo Acuerdo el 20 de Noviembre de 1995, antes de que se lanzase la Asociación Euro-Mediterránea. Este nuevo Acuerdo, concede a Israel una posición privilegiada dentro del conjunto de países mediterráneos, al incluírse dentro de él, no sólo los productos agrarios y los industriales, *"para los que sólo se modifican las reglas de origen, incluyéndose nuevos límites de tolerancia al permitir a los exportadores escoger entre diversos métodos para determinar el origen de los productos ...., y previéndose además, la posibilidad de la*

(374) TOVÍAS, A. (1997), "El Acuerdo de Asociación con Israel", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 77-86.

acumulación regional del valor añadido a efectos de determinar el origen"[375], respecto a los que no se añade nada nuevo sobre el Acuerdo anterior, sino también, la inversión en Investigación y Desarrollo, así como los servicios, y la apertura de los mercados públicos, lo que tal vez ayude en parte a reducir el fuerte déficit comercial que Israel mantiene con la Unión Europea.

Se puede por tanto afirmar, que Israel ha dado los pasos necesarios para estrechar los lazos comerciales con Europa al incluir los servicios y la inversión directa extranjera entre los aspectos tratados por el Acuerdo de Asociación, cumpliendo así, simultáneamente, con los requisitos que la Organización Mundial del Comercio estableció en la Ronda de Uruguay para sus países miembros entre los que se encuentra Israel desde 1995.

3.1.4.- Turquía y su posible incorporación a Europa.

Fue el primer país de la Cuenca Mediterránea en formalizar sus negociaciones con Europa, al firmar, en Agosto de 1963 el Acuerdo de Asociación, que entraría en vigor sólo un año más tarde.

Este ha sido el único Acuerdo con el que Turquía se ha vinculado a la Comunidad, hasta que en 1995, y gracias a la renovación política, se firmó el definitivo Acuerdo de Unión Aduanera que entró en vigor el 1 de Enero de 1996. En este último Acuerdo se reiteró *"la elegibilidad de Turquía para convertirse en miembro de la Unión Europea, tal y como se expresó en el Acuerdo de Asociación de 1963, y en el dictamen de la Comisión que el Consejo hizo suyo"* [376]

Con el primer Acuerdo de 1963, más conocido como ***Acuerdo de Ankara***, Europa pretende dar a Turquía un trato preferencial dada su posición estratégica, y el deseo turco de ingresar en la Comunidad Económica Europea desde el nacimiento de ésta, adhesión que se preveía en el propio Acuerdo al afirmarse: *"Tan pronto como la aplicación del Acuerdo haya avanzado lo suficiente como para justificar que se prevea la plena aceptación por parte de Turquía de las obligaciones que emanan del Tratado que establece la Comunidad, las partes contratantes considerarán la posibilidad de que Turquía ingrese en la Comunidad."*[377]

La aproximación a Europa según el Acuerdo de Ankara requiere de tres fases:[378]

---

(375) TOVÍAS, A. (1997), "El Acuerdo de Asociación con Israel", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759*, Madrid, Edita Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 77-86.

(376) COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (1996). "Decisión nº 1/95 del Consejo de Asociación CE-Turquía, relativa a la instauración de la fase definitiva de la Unión Aduanera", *DOCE L 35,* Bruselas, 13 de Febrero 1996.

(377) Artículo 28 del Acuerdo de Ankara.

(378) ÁLVAREZ GÓMEZ-PALLETE, J. Mª (1992), *La política comercial del mercado común* (1ª edición). Madrid, Ed. McGraw-Hill, 1992. pp 146-147. Y MORGIL, O. (1997), "La Asociación Euro-

(continúa...)

a) Fase preparatoria: Aunque inicialmente se determinó una duración de 6 años para esta primera etapa, terminó por alargarse hasta 1973, año en que entró en vigor la segunda fase coincidiendo con la firma de un protocolo adicional. Durante esta fase, la Unión Europea se comprometió, por un lado, a dar un trato preferente a ciertos productos agrícolas turcos, tales como avellanas, uvas, higos secos y tabaco, y por otro, a prestar ayuda financiera total a Turquía, excepto para productos textiles y petrolíferos.

b) Fase de transición: Desde 1973, e inicialmente hasta 1985, aunque terminó por alargarse hasta 1995, la Comunidad y Turquía han dado los pasos necesarios para formar una verdadera unión aduanera al final del período de transición. Para ello, entró en vigor en 1977 el protocolo adicional firmado 3 años antes, en el que se contemplaba la libre circulación de bienes, servicios y personas, así como la aproximación de las políticas económicas entre la Unión y Turquía. De estas libertades previstas, la de trabajadores no ha llegado a ser todavía una realidad, pero sí la de bienes, donde se han hecho grandes progresos, al suprimir la Comunidad todos los aranceles aduaneros e impuestos de efecto equivalente, aplicables a los productos industriales procedentes de Turquía, reducir los derechos de aduana y exacciones sobre los productos agrícolas, y facilitar el acceso preferencial de los productos textiles al mercado comunitario, siempre que los fabricantes turcos autolimiten sus exportaciones. Al mismo tiempo, Turquía eliminaría progresivamente, y a lo largo de todo el período, los derechos de aduana sobre los productos industriales importados de la Comunidad, algo que se ha venido produciendo con altibajos, al invocar Turquía la cláusula de salvaguardia prevista en el Acuerdo, con más frecuencia de la deseada. Esto hizo que se suspendiese el proceso de desarme arancelario durante el período 1976-87, reanudándose las reducciones al ritmo de un 10% anual en 1988. Asimismo, el compromiso turco de no introducir nuevas restricciones cuantitativas y de eliminar las existentes, ha contado con escasa realización por el mismo motivo que en el caso de las reducciones arancelarias.

c) Fase final: Se inicia en 1996, tras la firma del Acuerdo de Unión Aduanera entre Turquía y la Unión Europea, con el objetivo de una adhesión final de Turquía al bloque europeo, para lo que se hace necesaria una mayor cooperación en las diversas esferas recogidas en el Cuadro 21, y para cuya consecución, la Unión Europea dotó a Turquía de la ayuda financiera adecuada.

(378) (...continuacion)
Mediterránea y la Unión Aduanera entre Turquía y la Unión Europea", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 87-96.

CUADRO 21.- Áreas de cooperación Unión Europea Turquía.

Área de cooperación	Forma de cooperar
Industrial	Se dota a Turquía de los instrumentos comunitarios adecuados para crear empresas de inversión conjunta
Agrícola	Se celebran consultas mutuas periódicas para lograr una máxima convergencia
Científica	Participación de Turquía en las actividades de I+D iniciadas por la Comunidad
Social	Diálogos permanentes para mejorar la integración de los trabajadores turcos en la Unión Europea
Información	Adopción de las medidas adecuadas para fomentar el intercambio de información que favorezca a los profesionales turcos

Fuente: Elaboración propia con datos del ICE

El Acuerdo de Unión Aduanera que se olvida de la libre circulación de servicios, obliga, tanto a Turquía como a Europa, a dar los pasos necesarios para completar la incorporación turca al ***Mercado Común***. Así, se *"suprimen los derechos de exportación e importación, todos los impuestos de efecto equivalente a los de aduana, y las restricciones cuantitativas que todavía tuviesen existencia entre Europa y el país mediterráneo en cuestión. Al tiempo que Turquía se comprometía a aplicar el 'Arancel Aduanero Común' a los terceros países de manera inmediata, excepto para aquellos bienes considerados como sensibles, para los que se preveía un período de adaptación de 5 años."*[379]

Como ya se ha indicado el Acuerdo de Unión Aduanera firmado entre la Unión Europea y Turquía se olvido de los servicios, sin embargo, la Ronda de Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio incluyó los servicios como productos a ser considerados en la política comercial de aquellos países que deseen firmar Acuerdos Preferenciales o de Libre Comercio al igual que ocurrió con los derechos de propiedad.

Aunque los pasos para la Unión Aduanera ya se han iniciado, su éxito está en entredicho. Para evitar que el Acuerdo de 1996 entre en crisis se considera imprescindible:

a) El aumento de competitividad por parte de las empresas turcas mediante la inversión extranjera directa, que en 1993 experimentó un pequeño retroceso como se ve en la tabla 40, pero que sigue siendo muy superior la procedente de la Unión que la de cualquier otro territorio como se deduce de la tabla 40; las inversiones conjuntas y las privatizaciones, actividades apoyadas legalmente desde 1994, cuando se promulgaron la ***Ley de Protección de la Competencia y la del Consumidor***, logrando con ello que Turquía perdiera peso en la economía Euro-turca.

(379) MORGIL, O. (1997), "La Asociación Euro-Mediterránea y la Unión Aduanera entre Turquía y la Unión Europea", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 87-96.

b) La protección de los derechos de propiedad intelectual, que se encuentra favorecida por la concesión de subvenciones del Estado a la Investigación y el Desarrollo, la creación del Instituto Turco de Patentes; la promulgación de la Ley de Protección de Derechos de Patentes en 1995 y la de Marcas Registradas en el mismo año; y la entrada en vigor de la Ley de Protección de Diseños Industriales.

TABLA 40.- Inversiones de capital extranjero en Turquía al final de 1995 (datos en miles de dolares)

País	Nº empresas	Capital extranjero	(%) sobre el total
UE	1461	339.826	64,8%
EE.UU..	228	68.846	13,15%
Japón	40	46.134	8,8%
Suiza	152	39.239	7,5%
Países islámicos	664	30.064	5,75%

Fuente: Elaboración propia con datos del ICE

Como se puede ver, no sólo por su posición estratégica, sino por ser un país, al menos en parte europeo, Turquía ha sido hasta ahora, el país mediterráneo que más se ha aproximado a Europa, al ponerse en funcionamiento no sólo acuerdos de libre circulación de productos, sino también la aplicación de una política comercial común, y la armonización de las legislaciones técnicas y de competencia. Sin embargo, su incorporación definitiva a la Unión Europea no está aún clara, Turquía no aparece en ninguna de las dos listas de ampliación que Europa tiene elaboradas. La razón de ello se encuentra únicamente en el conflicto que Turquía mantiene con el pueblo Kurdo, conflicto que se centra en el escaso respeto a los Derechos Humanos del país mediterráneo respecto a dicho pueblo.

3.1.5.- Argelia, unos Acuerdos poco enriquecedores.

Las relaciones de cooperación que Europa ha mantenido con Argelia son, en esencia, iguales a los Acuerdos de Negociación firmados con Marruecos y Túnez. Sin embargo, no se han alcanzado los mismos resultados, ya que las preocupaciones de Argelia han sido desde el primer Acuerdo de Cooperación firmado con la Unión Europea en 1972, muy distintas a las que los otros dos territorios mediterráneos habían manifestado.

Sabedora de que su integración plena al bloque Euro-Mediterráneo pasaba por conseguir una ventaja comparativa dinámica, Argelia firmó en 1972 un Acuerdo de Cooperación técnico,

económico y financiero. El Acuerdo afectaba asimismo a los intercambios comerciales, que pasarían a regirse por las normas de reciprocidad del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, reciprocidad que sólo se convertiría en real tras un largo plazo.

El libre acceso, sin derechos de aduana ni restricciones cuantitativas, al mercado comunitario se produce con carácter general, excepto para textiles y productos agrarios, lo que perjudica a la economía argelina al frenar su diversificación productiva, y quedar exentos del acuerdo los hidrocarburos, principal fuente de riqueza argelina.

Se produce así, una situación que dio lugar a que en 1989, en puertas de la Conferencia de Barcelona, con la que se inició la firma de los Acuerdos Euro-Mediterráneos de 1995, Argelia acusase a la Comunidad de no haber influido significativamente en la dinámica del crecimiento del déficit exterior argelino, en particular de dicho déficit con la Unión Europea, pese a haberse reducido la importancia de ésta como mercado de importación y exportación, tal y como se refleja en la tabla 41. Este hecho indica que la aportación Europea al desarrollo y al crecimiento económico de Argelia no ha sido tan relevante como en un principio se había previsto, razones no sólo económicas, sino también políticas, nos sirven para explicar la escasa relevancia europea en la economía argelí.

TABLA 41.- Variaciones porcentuales que han experimentado las exportaciones e importaciones de los países mediterráneos a diversas zonas del mundo entre 1963 y 1997.

País	UE		EE.UU.		Japón		PVD		Resto mundo	
	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M
Marruecos	-12	-9	3	-4	4	1	10	10	-6	2
Argelia	-17	-18	14	5	1	4	6	2	-4	7
Túnez	0	1	0	-6	0	2	4	4	-6	-1
Egipto	19	13	6	0	-1	3	23	4	-46	-20
Jordania	-12	9	0	-2	1	3	-6	18	17	-29
Líbano	1	8	-1	-3	0	2	8	12	-8	-19
Siria	33	2	-1	-1	0	5	-2	-3	-29	-2
Chipre	2	16	0	4	0	7	30	2	-32	-30
Malta	17	31	1	1	0	3	-3	1	-14	-37
Turquía	-6	2	-8	-20	0	3	16	10	-3	4
Israel	-16	4	18	-11	3	4	2	2	-6	0

Nota: Los signos negativos implican disminuciones, los positivos aumentos.

Fuente: Elaboración propia con datos del ICE.

Por este motivo, la Unión Europea abrió nuevas negociaciones, esta vez articulando un doble Acuerdo, por un lado el Programa MED-URBS para fomentar el desarrollo urbanístico de la zona, y por el otro, un Acuerdo en torno a la energía, asegurando un mercado a Argelia, y

garantizándose asimismo, un precio aceptable que fuese al mismo tiempo rentable para el país mediterráneo. En esta ocasión, el interés por el Acuerdo es mutuo. El Programa MED-URBS comprometió a Europa a financiar proyectos de cooperación en el ámbito urbanístico. El Programa en cuestión busca fomentar:[380]

a) La creación de redes de cooperación transmediterránea.
b) La transferencia de experiencias y conocimientos entre organismos locales europeos y de los países terceros mediterráneos.
c) La multiplicación y consolidación de los resultados obtenidos.
d) El establecimiento de vínculos duraderos de cooperación entre los socios de las redes, siempre y cuando la actuación se lleve a cabo en algún campo relacionado con el desarrollo socioeconómico urbano, la planificación urbana, la formación de equipos de dirección, la educación en las zonas urbanas, la sanidad pública, los transportes urbanos, la gestión del agua y del medio ambiente, los recursos locales, la energía, la seguridad...

En el otro lado de las negociaciones, y para dar respuesta a la especial importancia del ámbito energético, se elaboró el ***Programa Carta de la Energía*** entre cuyos objetivos se encuentran: *"el acceso a los recursos energéticos y a las infraestructuras de productores y consumidores sin distinción de nacionalidad, el fomento de una sana competencia en los proyectos energéticos en todo el territorio europeo, y la protección de las inversiones, garantizando la repatriación de los beneficios. Otros objetivos son, evitar las exportaciones sin compensación e instaurar un intercambio periódico de información, junto con la cooperación en el ámbito de la eficacia energética y las fuentes de energía renovables."*[381], y para cuya consecución se proponía la eliminación de los monopolios públicos energéticos, entre otras medidas.

Las exportaciones energéticas de los países mediterráneos a la Unión Europea, pese a su importancia en el conjunto de exportaciones, han ido perdiendo peso con los años a pesar de los esfuerzos realizados por Europa. En la tabla 42 se puede ver como sólo Dinamarca y Finlandia han aumentado su relación, mientras que Irlanda prácticamente no importa energía de los países mediterráneos. Por su parte, Portugal experimenta, en proporción, el mayor descenso de entre todos los Estados miembros. Pese a todo, las exportaciones energéticas de Argelia a la Unión en 1993 se cifraban en 5.450 millones de ECUs, muy superior al valor de las exportaciones

(380) COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (1996). *Ayudas y prestamos de la UE.. Guía de las financiaciones comunitarias* (1ª edición). Luxemburgo, Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, 1996. pp 152

(381) SID AHMED, A. (1997), "Análisis prospectivo del Acuerdo de Asociación entre Argelia y la Unión Europea", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 113-123.

realizadas por el resto de los países mediterráneos considerados de manera independiente, excepción hecha de Turquía, país que como ya se ha dicho, goza de una posición privilegiada.

TABLA 42.- Porcentaje de exportaciones energéticas de los países mediterráneos en relación a las exportaciones totales realizadas por dichos países a la UE.

Exportaciones energéticas de los países del Mediterráneo en relación a las exportaciones totales de bienes							
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	36,64%	36,63%	32,95%	29,36%	31,74%	29,97%	----
Bélgica y Luxemburgo	31,13%	32,90%	24,61%	15,75%	15,06%	15,78%	12,39%
Dinamarca	0,31%	13,11%	19,50%	14,63%	1,21%	6,45%	1,56%
Alemania	28,35%	28,12%	23,48%	20,18%	22,71%	20,47%	16,49%
Grecia	66,62%	57,50%	63,26%	42,71%	55,19%	34,06%	----
España	64,24%	65,62%	60,67%	58,02%	59,49%	58,40%	50,47%
Francia	24,16%	28,41%	27,02%	21,86%	18,84%	29,82%	19,44%
Irlanda	0,99%	0,00%	0,00%	0,02%	0,00%	0,06%	0,05%
Italia	48,01%	47,92%	42,66%	44,65%	51,93%	42,16%	32,55%
Países Bajos	38,79%	33,37%	32,68%	28,21%	28,44%	25,16%	19,90%
Portugal	76,59%	76,86%	67,90%	55,81%	62,04%	48,78%	26,86%
Austria	34,24%	31,13%	30,63%	25,79%	32,18%	28,03%	15,98%
Suecia	26,41%	19,37%	12,42%	16,93%	1,45%	2,06%	----
Finlandia	0,03%	0,42%	10,56%	0,48%	0,25%	17,92%	5,77%
Reino Unido	22,26%	22,72%	21,09%	17,55%	16,65%	13,18%	10,42%

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat Base de datos New-Cronos.

Además, hay que tener en cuenta a la hora de interpretar los datos que, el valor de las energías es muy superior al de otros productos, tales como las frutas u hortalizas que pueden exportarse en mayor cuantía, pero con menor valor, por lo que no puede afirmarse con rotundidad que las relaciones comerciales de Argelia con la Unión Europea sean superiores a las mantenidas por otros territorios mediterráneos, aunque la agregación de las exportaciones realizadas por cada uno de los países de la Cuenca a la Unión en 1993, y para las distintas categorías de bienes así parezca mostrarlo. Esto puede verse reflejado en la tabla 43.

TABLA 43.- Oferta exportadora de los países mediterráneos a la Unión Europea en 1997. (Millones ECUs)

País	Quimica	Ropa	Energía	Minería	O.Manufacturas	Maquinaria	Fru/Hrt	Textil	O.b equipo	O. bienes agrarios
Marrue	--	1430	--	--	--	--	497	--	--	381
Argelia	43		5450	--	--	--	--	--	1121	--
Túnez	--	1477		--	--	318	--	--	--	277
Egipto	--	--	1579	--	--	149	--	203	--	--
Jorda	7	--	--	24	--	22	--	--	--	--
Siria	--	--	1545	--	--	--	--	50	--	103
Líbano	--	21	--	--	26	15	--	--	--	--
Chipre	--	--	--	--	--	192	134	113	--	--
Malta	--	119	--	--	162	587	--	--	--	--
Turquí	--	3249	--	--	--	610	978	--	--	--
Israel	656	--	--	--	1361	724	--	--	--	--
Total	706	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos Comext.

3.1.6.- Egipto, la inversión su punto fuerte.

Las negociaciones con Egipto comenzaron en 1972, cuando se firmó un Acuerdo Preferencial que, pese a los esfuerzos realizados, no ayudó en mucho al despegue económico del país. Por eso, se decidieron reabrir las negociaciones en 1976, con el objetivo inicial de hacer concesiones comerciales no recíprocas, por las que Egipto debería compensar a la Unión Europea, concediendo a sus exportaciones la cláusula de nación más favorecida.

Gracias a este Acuerdo, Egipto consiguió beneficiar a sus exportadores agrarios y de productos industriales. A los primeros, mediante rebajas arancelarias lineales, contingentes arancelarios, y reducción de las exacciones agrarias. A los segundos, mediante su entrada en el mercado comunitario, libre de aranceles o impuestos de efecto equivalente.

Asimismo, se concedió, a través del ***Acuerdo de Cooperación Administrativa*** de la misma fecha, un trato preferencial a los textiles, convirtiéndose Egipto en el único país mediterráneo en adquirir dicha ventaja.[382]

Sin embargo, y aunque todas estas concesiones comerciales resultaban importantes, la escasa relevancia que los flujos de bienes y servicios tenían en la economía egipcia, obligaron a la Comunidad Europea a dar el visto bueno a la asignación de ayudas financieras que se venían

(382) ÁLVAREZ GÓMEZ-PALLETE, J. Mª (1992), *La política comercial del mercado común* (1ª edición). Madrid, Ed. McGraw-Hill, 1992. pp 154.

reclamando por parte del país mediterráneo. Para ello, el 18 de Enero de 1978, se rubricaron los Acuerdos correspondientes, gracias a los cuales se inició el despegue de la economía egipcia. Además, se favoreció la inversión extranjera directa, que ya venía experimentando importantes crecimientos desde 1974 cuando, no sólo se promulgó la ***Ley de Inversiones Árabes y Extranjeras***, sino que se le concedieron incentivos significativos, como garantías contra la expropiación, exención de las leyes de personal egipcio, posibilidad de expropiación del capital y sus beneficios.

Por otro lado, y gracias a este despegue, se llegó en 1995, a la firma del ***Acuerdo Euro-Mediterráneo*** hoy vigente entre ambas fuerzas, con el que se pretendía establecer una zona de libre comercio, y comprometer a Europa financieramente en la transición económica de Egipto hacia la economía de mercado.

El Acuerdo busca beneficiar a ambas partes contratantes, convirtiéndolas en socios comerciales y económicos, por eso el Acuerdo contiene los siguientes puntos:[383]

a) El área de libre cambio de bienes entraría en vigor 12 años después de la firma del Acuerdo, al igual que había sucedido con todos los países de la Cuenca. El amplio periodo de 12 años se debe a la necesidad de que Egipto finalizase la progresiva eliminación de los aranceles a las exportaciones comunitarias, ya que la Comunidad lo haría con anterioridad para todos los bienes, con la excepción hecha de los textiles que se acogerían a los Acuerdos Preferenciales. Además, se determina que los productos manufacturados que contengan azúcar, cereales, arroz o productos de primera necesidad se verán sometidos a aranceles ad-valorem, debido a la importancia de estos productos en la zona.
b) Se incluyeron en el Acuerdo cláusulas de salvaguardia, antidumping, y reglas de origen y reconocimiento mutuo. De este modo, la Unión Europea se guardó las espaldas ante posibles dificultades económicas por las que pudiesen atravesar sus Estados miembros.
c) Se favoreció la cooperación en el terreno industrial, la modernización, la reestructuración y la diversificación, con el objetivo de potenciar el crecimiento económico de Egipto.
d) Se promocionaría la inversión extranjera directa, continuando con las reformas iniciadas en 1990. Así, junto al control del déficit presupuestario, la liberalización del mercado financiero y del tipo de cambio, del mercado de las materias primas y de la inversión, y el apoyo a la renovación de las infraestructuras, se está tratando de promocionar el desarrollo de los recursos humanos, la privatización empresarial, y la seguridad social. El Acuerdo, no se ha olvidado de la reforma legislativa, con la que se pretende reducir y simplificar el número de legislaciones.

(383) ATLAM, B. M. (1997), "La economía egipcia y el borrador del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 124-131.

Los resultados, que están todavía por ver, se estiman inferiores a los que supuestamente alcanzarán otros países del área, debido al menor peso de la Unión Europea en las importaciones egipcias. Konan y Maskus[384] calcularon unas ganancias en el bienestar que sólo lograrían alcanzar el 0,2% del Producto Interior Bruto.

Sin embargo, dichas ganancias podrían verse incrementadas como consecuencia de la inversión extranjera directa que, desde 1990, se ha visto fuertemente favorecida, alcanzando en 1994 los 714 proyectos, lo que supera con creces los 417 del año anterior. El crecimiento que la inversión directa ha venido experimentando desde 1991 queda reflejada en la tabla 39, que muestra la recuperación de ésta desde 1991, aunque con anterioridad había caído de forma alarmante debido a los conflictos políticos que vive la zona.

3.1.7.- Los territorios palestinos, principal destino de las ayudas europeas al mediterráneo sur.

BIBLIOTECA VIRTUAL

En cuanto a los territorios palestinos, las negociaciones también se iniciaron con prontitud, y en 1975-76, estaban firmados los primeros Acuerdos de Cooperación. Es el más significativo de este tipo de Acuerdos, ya que, al contrario que en los firmados con el resto de países mediterráneos, el de los territorios palestinos se centraba, desde un principio, en la ayuda financiera al desarrollo, de carácter multilateral, destinada a todos los territorios de la zona.

Dicha ayuda, prestada por cada país miembro a título individual, es distribuida a través de la UNRWA (United Nations Relief and Work Agency). La agencia estaba encargada de ayudar a los refugiados palestinos instalados en los territorios ocupados.

Asimismo, se pone en funcionamiento un sistema de cofinanciación de las ONGs (Organizaciones No Gubernamentales), que si bien no son el mejor sistema con el que se cuenta para lanzar a una economía al desarrollo, sí presentan ventajas frente a otros tipos de ayudas financieras que no deben ser pasadas por alto. Así, las ayudas concedidas bajo la tutela de una ONG, se caracterizan en primer lugar, por ser flexibles, es decir de rápida ejecución, ya que no tienen que ser aprobadas por ninguna ley, una vez que se cuenta con el dinero, éste se pone a disposición de la ONG para que lo destine a los proyectos necesarios, lo que nos introduce de inmediato en su segunda característica, la de cooperación bien dirigida, al responderse con la ayuda a las necesidades más apremiantes. En último lugar se encontraría la eficacia, cuya característica, aunque reconocida por Bichara Khader, puede entenderse que cuenta con grandes limitaciones, al depender del tipo de proyecto al que se destine la ayuda, y del modo en que la

(384) KONAN, D. Y MASKUS, K. "A computable general equilibrium analysis of Egyptian trade liberalization scenarios". En GALAL, A., HOEKMAN, B. (1997) *Regional partners in global markets: limit and possibilities of the Euro-Med Agreemnets* (1ª edición). Londres, Ed. Centre for Economic Policy Research, 1997. Citado en GHESQUIERE, H. (1998) "Impact of European Union Association Agreements on Mediterranean Countries". *Documento de trabajo nº 98/116 del Fondo Monetario Internacional*. Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, Agosto de 1998. pp 12-13.

actividad en cuestión se organice, incluso aceptando como válida la concentración de la ayuda en microproyectos.[385]

Sin embargo, el momento crucial en estas relaciones lo marcará 1986 cuando, gracias al Acta Única Europea, y a la entrada oficial de Portugal y España, país este último considerado mediterráneo hasta su incorporación a Europa, surgirá un nuevo Reglamento Comunitario el 3363/86. El Reglamento regirá las exportaciones palestinas a los Estados miembros de la Unión Europea, de lo que se benefician los exportadores palestinos de productos agrarios, que cuentan con la oferta que se demanda en Europa, y que no tendrán que acudir a los intermediarios israelíes para hacerlas llegar a su socio comercial como habían venido haciendo, por imperativo legal, hasta esa fecha.

Pese a todas estas ayudas, no se llegará a la firma de un Acuerdo de Asociación como se había hecho con el resto de países de la Cuenca. Esto hizo que Israel, que a nivel teórico tuvo que aceptar lo establecido por Europa, se negase a dejar de actuar como intermediaria entre la Unión Europea y los empresarios palestinos y, aún hoy, sigue imponiendo múltiples barreras a las exportaciones directas desde Palestina.

Por eso, sólo a partir de los años 90 comienza una verdadera relación comercial entre Europa y Palestina cuando, iniciado el proceso de paz, se impulsan los intercambios, la libre circulación de capitales y la movilidad de las personas.

Junto al Acuerdo de Asociación que les permite entablar relaciones directas con la Unión Europea, y las ayudas económicas al desarrollo, los palestinos cuentan con la ayuda financiera que ha tendido a intensificarse, no sólo por parte de Europa, sino también del resto de países desarrollados. Para hacer llegar dicha ayuda, Europa exige, *"A cambio del esfuerzo financiero realizado por los donantes, los palestinos establezcan un sistema adecuado de recaudación de impuestos, y congelen los salarios y las nuevas contrataciones, al tiempo que se pide a los israelíes que se comprometan a devolver, en el momento apropiado, a la Autoridad Nacional Palestina, los impuestos y el IVA retenidos por las transacciones de Gaza"*[386]

Pero no sólo Palestina se ha beneficiado de la ayuda financiera, sino que, con carácter general, y destinada a cualquier país de la cuenca mediterránea, junto a la ayuda comercial que constantemente los países mediterráneos han ido recibiendo de la Comunidad, -sobre todo a partir de 1976, cuando en Europa empiezan a cobrar fuerza los intercambios de mercancías-, la Unión ha prestado también su apoyo financiero a determinados proyectos mediterráneos de tipo social como viviendas, educación, sanidad, protección del medio ambiente... o de tipo económico, como la ayuda a las PYMEs, a la asistencia técnica, o a la construcción de obras. Ayudas todas ellas,

(385) KHANDER, B. (1997). "Europa y los territorios palestinos: de la ayuda a la colaboración. Síntesis: 1991-1996", *Rev. Información Comercial Española ICE nº* 759, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 97-111.

(386) KHANDER, B. (1997). "Europa y los territorios palestinos: de la ayuda a la colaboración. Síntesis: 1991-1996", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 759*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Diciembre 1996-Enero 1997, nº 759. pp 97-111.

que tienen como objetivo final favorecer el crecimiento económico y el desarrollo de la economía de mercado en la zona.

Esta ayuda financiera de la Comunidad a los países del sur de la ribera mediterránea, se dirige principalmente a los países palestinos, y puede adoptar la forma de ***Protocolos Financieros* Individuales** para cada país, o de ***Cooperación Financiera Horizontal***, en cuyo caso se pretende financiar la reactivación económica puesta en marcha por un conjunto de países. Las ayudas financieras, que la Comunidad ha prestado a los países Mediterráneos, son presentadas en la tabla 44. Éstas, en conjunto han crecido con el paso del tiempo.

TABLA 44.- Ayuda financiera de la Comunidad a los países Mediterráneos (datos es millones de ECUs)

	Protocolos			Cooperación horizontal			Total		
	BEI	Presu CE	Total	BEI	Presu CE	Total	BEI	Presu CE	Total
1978-91	2227	2009,5	4236,5	---	---	---	---	---	---
1992-95	1300	1075	2375	---	---	2030	---	---	4405
1996-99	---	---	---	---	---	---	4685	4685	4685

Nota: las ayudas de 1999 son previsiones.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comunidad.

4.- INFLUENCIA DE LA POLÍTICA MEDITERRÁNEA RENOVADA EN EL COMERCIO ENTRE LA UNIÓN EUROPEA Y EL MEDITERRÁNEO.

En resumen, con la Política Mediterránea Renovada de 1990 y 1995, la Unión Europea ha tratado de poner especial énfasis en:[387]

a) Apoyar las reformas económicas de los países terceros mediterráneos, incrementando la ayuda financiera, que entre 1996-99 esta previsto alcance los 4,7 billones de ECUs.
b) Fomentar la inversión privada, liberalizando el derecho de establecimiento.
c) Mejorar el acceso al mercado comunitario para las exportaciones mediterráneas, al tiempo que estos territorios liberalizan la entrada de productos comunitarios en sus fronteras. Dicha liberalización, que deberá ser efectiva en un periodo máximo de 12 años,

(387) BATALLER, F. Y JORDÁN GALDUF, J. Mª (1995), "El mediterráneo sur y oriental y la Unión Europea: las relaciones comerciales y su entorno estratégico", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 744-745*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1995, nº 744-745. pp 111-137. Y ALONSO-GAMO, P.; FENNELL, S.; SAKR, K. (1997). "Adjusting to new realities: MENA, the Uruguay Round, and the EU-Mediterranean initiative". Documento de trabajo nº 97/5 del Fondo Monetario Internacional, Washington, Ed. Fondo Monetario Internacional, Enero 1997. pp 36-39.

será más rápida en los bienes industriales y en los productos agrarios, que en los servicios.

d) Facilitar los flujos de capital.
e) Fomentar el diálogo económico y político entre la Comunidad Europea y los Países Terceros Mediterráneos, incrementando la cooperación económica, social y cultural.
f) Armonizar las reglas que deberán facilitar el comercio, especialmente en dos áreas: en política de competencia donde se armonizarán las clausulas de salvaguardia y los derechos antidumping, y en los derechos de propiedad intelectual donde se podrá disfrutar de un periodo de transición, antes de la armonización total.

Los resultados están aún en el aire, los beneficios y los costes son continuos, así como las medidas propuestas para reducir los costes, y hacer que los Acuerdos de Asociación logren maximizar resultados, especialmente para los países Mediterráneos.

En general los beneficios derivados de los Acuerdos, y obtenidos en el largo plazo, son[388]:

a) Beneficios derivados de la reducción de las barreras arancelarias y no arancelarias. Asimismo, los países de la Cuenca podrían mejorar la calidad de sus productos, dada la posibilidad de incrementos en las transferencias tecnológicas. Verían aumentada su eficiencia comercial debido a las mejoras en las comunicaciones y en los transportes, así como a la armonización de los regímenes regulatorios y de los requerimientos administrativos con la Unión Europea.
b) Los Acuerdos contribuirían a aumentar la credibilidad del área, lo que atraería inversión extranjera estimulando la competencia y la eficiencia en los territorios Mediterráneos.
c) La liberalización comercial exige la aplicación de reformas, en la mayoría de las ocasiones estructurales, que aportarán grandes beneficios a la zona, al permitir su desarrollo sostenible y duradero. Estas reformas son necesarias en cualquier caso, y los acuerdos lo único que hacen es acelerarlas.
d) Dado que el libre comercio mundial es el tipo de acuerdo que maximiza el bienestar global, esta liberalización comercial entre los países Mediterráneos y la Unión Europea, se convierte en un escalón necesario para alcanzar el libre comercio mundial.

Del mismo modo, los costes que de las Asociaciones Comerciales se obtienen, todos ellos en el corto plazo, pueden ser resumidos como a continuación se expone[389]:

(388) ALONSO-GAMO, P.; FENNELL, S.; SAKR, K. (1997). "Adjusting to new realities: MENA, the Uruguay Round, and the EU-Mediterranean initiative". Documento de trabajo nº 97/5 del Fondo Monetario Internacional, Washington, Ed. Fondo Monetario Internacional, Enero 1997. pp 41-43.

(389) ALONSO-GAMO, P.; FENNELL, S.; SAKR, K. (1997). "Adjusting to new realities: MENA, the Uruguay Round, and the EU-Mediterranean initiative". Documento de trabajo nº 97/5 del Fondo
(continúa...)

a) La reducción de las barreras arancelarias generará sustanciales pérdidas a los países Mediterráneos en forma de menores ingresos fiscales. Para que dicho coste no sea muy elevado, se propone reducir primero los aranceles más altos, para pasar lentamente a reducir el resto.
b) Pérdidas derivadas de la desviación de comercio como consecuencia de la reducción de los precios de los bienes europeos en el mediterráneo, frente a los bienes de otros territorios con los que la Cuenca no tiene firmados Acuerdos. Estas pérdidas se minimizan con una liberalización del comercio a nivel mundial.
c) Surge la posibilidad de aplicar devaluaciones competitivas de las monedas con el objetivo de restaurar el equilibrio en la balanza de pagos.
d) Pérdidas de producción, al aumentar el paro debido a la reorganización industrial que deberá llevarse a cabo para incrementar la competitividad de las empresas mediterráneas.

Estos costes, que no dejan de ser importantes, pueden ser minimizados con el objetivo de que los beneficios, alcanzados a largo plazo, no se vean desplazados, y para que el bienestar derivado del Acuerdo de Asociación sea positivo. Para ello, se deberán aplicar las siguientes medidas:[390]

a) Una ampliación del período de transición, con el objetivo de amortiguar los costes, reduciría los beneficios que de los Acuerdos se derivan, ya que al haber firmado Europa Acuerdos de Asociación con los países del Este de Europa, éstos obtendrían los beneficios a los que estarían renunciando los países Mediterráneos al alargar el período de transición. Lo que conviene por tanto no es alargar, ni tampoco acortar el período de transición como se podría esperar de lo hasta ahora dicho, sino dotar de mayor credibilidad a los Acuerdos, garantizando la eliminación de barreras en el período fijado, así como el incremento de la competencia, la privatización, liberalización de inversiones...
b) Los Acuerdos Euro-Mediterráneos deben ser vistos como un paso necesario, pero no el último en la liberalización comercial, es decir, la Cuenca Mediterránea debe considerar la firma de nuevos Acuerdos con otras áreas, de modo que se evite el efecto negativo de la desviación comercial, y de la formación de los denominados sistemas "Hub and Spoke" al estimularse la integración comercial entre los países Mediterráneos, con lo que

(389) (...continuacion)
Monetario Internacional, Washington, Ed. Fondo Monetario Internacional, Enero 1997. pp 41-43.

(390) GHESQUIERE, H. (1998) "Impact of European Union Association Agreements on Mediterranean Countries". *Documento de trabajo nº 98/116 del Fondo Monetario Internacional*. Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, Agosto de 1998. pp 13-22.

podrían desaparecer los controles en frontera, al no tener que verificarse las reglas de origen.

c) Los Acuerdos de Asociación deben acompañarse de las medidas fiscales adecuadas, que permitan la depreciación del tipo de cambio, y consecuentemente estimule la demanda global de los países Mediterráneos, así como de las políticas monetarias, que consoliden los bajos niveles de inflación. En resumen, una liberalización comercial efectiva requiere la estabilidad macroeconómica interna, y una estabilidad externa con actuaciones sobre el tipo de cambio.

d) El desmantelamiento de la protección comercial debe acompañarse de las reformas estructurales en los países de la Cuenca, que faciliten una integración más profunda entre éstos y la Unión Europea, adelantándose la consecución de los beneficios, y reduciéndose consecuentemente el periodo en el que los costes superan a las ganancias. Dichas reformas económicas, junto a las judiciales y administrativas, estimularán la inversión directa extranjera y la competitividad interna, haciendo mayores los beneficios.

e) Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y los países de la Cuenca Mediterránea deben cimentarse mediante la concesión de ayudas financieras no específicas por parte de Europa, para, de este modo, modernizar y reestructurar el sistema productivo. Junto a la ayuda financiera general, la cooperación técnica con carácter específico aceleraría la integración, ofreciendo mayores oportunidades a los países Mediterráneos.

Con la firma de los Acuerdos de Asociación parecen haber sido los exportadores europeos, y no los de los países mediterráneos, los más beneficiados, por ser estos últimos países los que se han visto obligados a eliminar sus barreras comerciales arancelarias, mientras los primeros, que ya las habían reducido, no podían ver empeorar su posición. Lo aquí afirmado tiene reflejo en las tablas 45, 46, 47, 48, 49 y 50 que a continuación se exponen. Así, las exportaciones que la Comunidad realiza de materias primas con destino a los países mediterráneos se han mantenido más o menos estables con la excepción del año 1996, cuando España e Irlanda sufrieron una fuerte caída en su volumen exportador. En cuanto a las importaciones de estos mismos productos, realizadas por la Comunidad con procedencia mediterránea, las fluctuaciones han sido más virulentas, y la estabilidad ha sido la excepción, como se refleja en la tabla 45.

Por su parte las exportaciones de maquinaria y otros bienes de equipo, se han visto sometidas a ligeras caídas en 1994 y 1995, principalmente en los países del norte de Europa, recuperando los niveles previos tras la firma de los Acuerdos de Asociación Euro-Mediterráneos. Sin embargo, las importaciones se han visto sometidas a fuertes fluctuaciones, sin haberse logrado recuperar todavía, especialmente en sus relaciones con determinados países europeos como es el caso de Portugal, Italia, Irlanda y Dinamarca. Esto queda recogido en la tabla 46.

Finalmente, y en cuanto al comercio de otros bienes manufacturados (productos manufacturados que no requieren una fuerte especialización), cabe decir que, aunque sometido a ciertas fluctuaciones durante el período 1993-94, la tendencia ha sido ascendente. Además, son los países más avanzados dentro de Europa los que presentan un déficit en el comercio de estos bienes frente a la cuenca mediterránea, mientras países como España, Portugal, Grecia y curiosamente Austria, presentan un superávit muy marcado (ver tabla 47).

Debe resaltarse asimismo, que en relación a las importaciones totales realizadas por la Comunidad de otros bienes manufacturados, las procedentes de los países de la Cuenca mediterránea representan una cuantía importante, como se puede ver en la tabla 48, dónde para ciertos países comunitarios como es el caso de Grecia, las importaciones mediterráneas llegan a superar el 60% respecto al total de las importaciones de dichos bienes, debido en parte, a contar con una mano de obra abundante y barata que reduce el precio de adquisición de la Comunidad.

Aunque en menor medida, las importaciones de materias primas, excluida la energía, cuentan también con un peso importante, tal y como se puede ver en la tabla 49. Por otro lado, y aunque representen una menor proporción frente a otros bienes, la maquinaria y los bienes de equipo deben ser destacados en las relaciones comerciales entre ambos territorios (ver tabla 50).

Si se analizan los datos de la tabla 51, dónde se recogen los índices de Grubel-Lloyd entre la Unión Europea y los países mediterráneos, se comprueba que los países de la Unión Europea mantienen unas relaciones comerciales mas bien complejas con el mediterráneo, así, el sector de las materias primas presenta un carácter comercial puramente intra-industrial, con índices cercanos al 100% a lo largo de todo el período considerado, y para todos los países comunitarios, excepción hecha de Finlandia y Suecia. Respecto a la partida otras manufacturas, aunque también con comercio intra-industrial, su carácter ya no es tan marcado, y su valor no alcanza el 50% en Suecia, Finlandia e Italia. La partida de maquinaria y otros bienes de equipo, con índices de Grubel y Lloyd inferiores al 50%, con la excepción de Grecia y Portugal, muestra un carácter más bien inter-industrial.

Además, la Unión Europea se ha mostrado más preocupada por si misma, que por la mejora económica de los países mediterráneos, para lo que era necesario incrementar las relaciones comerciales intrarregionales que se vieron fuertemente dificultadas por los factores geopolíticos, la especialización en productos semejantes, y la falta de infraestructuras regionales de transportes, lo que hace mucho más barato y fácil exportar a Europa que a cualquier país vecino. Resumiendo, los acuerdos son necesarios y positivos, pero sus efectos económicos, no están resultando ser tan equitativos y favorecedores del desarrollo económico como en un principio se habían planteado.

El hecho de que las exportaciones agrícolas sean una parte muy importante en sus exportaciones a la Comunidad, que el intercambio entre productos agrarios e industriales se haya deteriorado debido a la evolución de los precios relativos de ambos productos, encareciéndose los segundos frente a los primeros, y que en las importaciones comunitarias, hayan ido perdiendo

peso los productos del sector primario, hace que Europa sólo haya podido ayudar limitadamente a los países de la Cuenca Mediterránea.

No hay que olvidar que, debido al giro político experimentado por los países del Este de Europa, más conocidos como PECOs, y por su reciente aproximación a Europa -algunos Estados como Hungría, Polonia, República Checa, Estonia, Eslovenia y Chipre, especialmente los tres primeros, han iniciado ya sus procesos de adhesión- los países del sur del Mediterráneo han pasado a ocupar un segundo lugar en la esfera Europea, y su acercamiento a la Unión se encuentra hoy día, más lejos que hace unos años.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

TABLA 45.- Exportaciones e importaciones de materias primas entre la Comunidad y los países de la cuenca mediterránea.

Comercio de materias primas en miles de ECUs														
	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Bélgica y Luxemburgo	82725,02	83099,01	119248,04	53435,92	152464,93	71410,45	171490,46	93715,31	144585,95	94153,7	142500,51	136604,5	143524,31	142077,45
Dinamarca	6882,2	3964,21	8661,07	16683,21	7644,87	17761,19	15397,34	20623,3	23846,63	17982,84	23646,91	15989,97	17882,26	12897,8
Alemania	257296,1	233477,06	316336,92	186883,62	329217,7	226686,39	390786,01	221946,26	370949,98	211887,1	336953,28	251139,33	246552,36	271414,12
Grecia	64071,58	32025,9	101917,1	30921,31	93480,14	37127,76	105321,5	51664,03	159815,53	64238,41	219328,96	81194,84	----	----
España	202770,11	186594,85	176776,96	176567,28	210818,49	303060,28	326478,59	318388,92	178889,97	302682,55	300140,96	344037,52	326367,18	306726,85
Francia	194928,79	197128,85	189067,85	172772,09	221404,25	184445,93	352849,52	202436,67	311747,4	195750,3	320119,58	230969,79	307240,23	213680,76
Irlanda	4386,44	4014,96	4667,92	4047,64	4949,76	5300,37	11401,81	8301,92	5072,86	4378,03	11882,81	8454,14	7884,36	2500,69
Italia	175292,76	486976,35	200007,81	475578,66	219858,75	677475,23	236491,26	806167,1	240997,66	693042,08	281312,47	855595,3	321370,02	780756,51
Holanda	217789,02	144779,05	309422,19	145429,25	274707,3	157472,49	331081,31	184923,46	297217,3	228138,97	349377,93	243868,54	216446,91	243783,67
Austria	85593,56	82418,15	101936,81	77003,42	119799,58	85884,22	168261,22	75675,43	154916,05	63085,16	135223,07	82787,54	112007,69	88374,28
Portugal	35255,55	18174,88	47755,8	32616,38	56355,94	57639,09	76016,16	42475,02	65262,71	44279,7	66581,96	43617,01	56780,93	49554,24
Finlandia	123423,47	5361,68	161286,93	3218,62	171690,26	3031,47	233844,48	6835,84	202645,37	6282,24	315009,71	6565,99	302308,25	9798,82
Suecia	182719,36	14157,61	213800,17	8526,05	199996,64	10991,83	241636,9	9656,62	225446,79	9994,85	290962,94	10525,41	----	----
Reino Unido	109082,72	96041,8	159802,99	89966,03	186232,21	98339,49	228307,79	109325,3	269569,72	125308,11	274567,6	129412,12	260707,03	113915,53
Total	1742216	1588214	2110688	1473649	2248620	1936626	2889360	2152130	2650959	2061198	3067608,69	2440767	----	----

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 46.- Exportaciones e importaciones de maquinaria y bienes de equipo entre la Comunidad y los países de la cuenca mediterránea.

Comercio de maquinaria y bienes de equipo en miles de ECUs														
	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Bélgica y Luxemburgo	533775,97	82406,18	676733,82	97336,19	751548,09	151219,86	747583,41	128400,97	931023,63	108187,18	1059699,25	127294,06	1300078,89	168075,39
Dinamarca	216629,7	30781,17	217893,25	23703,63	255854,89	132165,86	242996,02	34044,77	296591,74	56106,45	277030,51	66680,94	279419,1	79850,75
Alemania	5735867,21	1242411,48	6693918,17	1186193,08	6684915,18	1444577,16	6887537,86	1640192,15	8607094,22	1854377,15	10284399,9	2166231,14	9927763,07	2502197,36
Grecia	82789,28	48489,61	103979,51	239416,12	105319,9	68769,82	149103,95	68320,51	169114,57	66644,01	230301,72	91739,77	----	----
España	610815,18	181865,58	856185,28	118602,02	796385,76	109475,54	1104212,9	125629,59	1278863,09	157567,43	1549460,4	206771,84	1865798,61	340821,26
Francia	4698996,24	1484695,12	5288716,61	1595964,2	5156117,89	1769302,92	5576538,79	2257844,78	6361978,13	2299775,9	6672471,05	2280509,61	8457100,55	3340024,18
Irlanda	46789,64	17346,82	73396,56	8043,11	76089,79	17976,37	101501,89	33554,2	123601,47	30324,7	186305,14	49971,07	220847,52	65937,93
Italia	3886863,55	995378,81	4759973,94	704320,44	4984235,71	1009624,71	5162734,61	998476,3	6029142,83	769647,82	6377740,27	804015,66	6330229,7	986621,23
Holanda	420066,08	85890,64	589864,48	111383,61	662137,02	127354,35	625491,22	209814,41	764927,14	229794,73	1037960,19	340222,35	1311717,12	466391,76
Austria	417121,18	101901,24	467376,6	112355,25	558771,61	143284,69	624785,58	159584,36	791656,01	201978,67	1127336,61	276441,77	1042421,39	358889,5
Portugal	37778,18	36188,04	45396,18	33921,16	43451,14	28595,84	62620,77	66252,17	63441,42	38858,16	93166,59	56008,8	90088,22	83019,1
Finlandia	80107,08	13029,81	121835,18	15502,13	110938,03	21621,33	135362,72	23558,75	172321,14	25023,01	232490,15	43489,87	343606,94	44568,54
Suecia	392067,64	139119,48	543794,19	52046,97	470981,57	203571,19	607119,22	64211	779339,08	70908,59	939566,28	100070,66	----	----
Reino Unido	1371029,6	228407,32	1934510,91	300607,26	1751647,13	335195,71	2031633,13	408799,35	2399933,19	595418,85	3237140,28	755324,5	3044461,66	981820,29
Total	18530696	4687911	22373574	4599395	22408393	5562735	24059215	6218677	28769024	6504607	33305068,37	7354772,04	----	----

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 47.- Exportaciones e importaciones de otras manufacturas entre la Comunidad y los países de la cuenca mediterránea.

Comercio de otros productos manufacturados en miles de ECUs														
	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Bélgica y Luxemburgo	2078421,62	923119,7	2328579,96	809497,86	2469550,34	1308662,16	2620390,23	1581505,88	2836062,32	1809143,08	3399392,37	2196678,65	3037780,29	2343792,32
Dinamarca	88831,32	131106,18	81862,36	111373,34	74535,62	117863,11	86770,63	130916,21	97673,01	131282,74	108911,93	168742,22	102844,74	176755,13
Alemania	3520808,43	5604296,87	3750892,2	5684057,25	3710374,6	5860230,48	4242778,52	6386514,35	4504311,84	6364244,66	5012532,05	6845386,5	5227589,26	7289505,72
Grecia	306997,91	129042,16	329382,64	122792,07	346233,92	143861,9	414928,38	204805,68	566322,37	297893,34	635663,31	465868,46	----	----
España	933527,71	370763,34	1165516,62	263537,55	1243508,27	300592,13	1294274	382576,41	1338931,68	457305,79	1410490,43	605828,57	1668767,19	667429,12
Francia	2444289,84	2317716,29	2684004,92	2410296,58	2826533,11	2674494	3228952,17	2913169,27	3432933,33	2855602,21	3949473,11	3131099,01	4131338,74	3499142,37
Irlanda	28004,02	33326,34	37945,34	26780,83	36423,44	35167,27	55114,34	46431,79	82796,22	73821,17	139712,06	179961,65	148190,02	201225,88
Italia	3655666,49	1789605,82	4306547,29	1618396,24	4552283	2240254,46	5263935,96	2396011,66	6239509,33	2652893,74	6784449,56	3290193,69	6872718,13	3468771,62
Holanda	507467	748019,92	611814,93	763323,9	577403,83	801234,79	655556,1	875565,17	708079,8	1001450,11	846372,88	1079579,92	786646,01	1195163,25
Austria	508590,25	342667,75	521377,46	383213,49	565341,48	458885,1	605791,57	457524,33	682466,94	581684,34	161577,76	673196,67	1004636,79	767858,39
Portugal	77364,01	34608,29	119881,32	33341,2	122352,48	52977,5	130960,91	73472,55	164834,57	75208,78	238047,38	124030,04	147627,14	175063,1
Finlandia	128884,52	31720,98	167841,16	24688,3	141067,83	36346,59	194490,14	38479,12	208317,53	49861,68	967665,93	58278,04	269131,18	61599,7
Suecia	233939,6	138720,44	273394,53	109255,34	250661,61	126306,41	303491,47	118054,63	345962,34	136101,35	364295,4	168625,67	----	----
Reino Unido	1101282,77	1082941,5	1502420,27	1158566,47	1539041,22	1327043,65	1697400,55	1469392,18	2035070,09	1811620,7	2402686,03	2448737,58	1337880,26	2698061,48
Total	15614075	13677655	17881461	13519120	18455310	15483919	20794828	17074413	23243263	18298107	26421270,2	21436206,7	----	----

Fuente: elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 48.- Importancia de los países mediterráneos en el comercio europeo de maquinaria y bienes de equipo.

Peso del mediterráneo respecto al comercio europeo con sus principales socios comerciales en maquinaria y bienes de equipo														
	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Bélgica y Luxemburgo	28,89%	1,58%	25,02%	1,92%	21,06%	3,31%	22,38%	2,30%	23,93%	1,90%	21,39%	1,76%	22,06%	2,07%
Dinamarca	22,38%	2,19%	19,28%	2,03%	19,77%	8,29%	20,21%	2,28%	21,68%	3,56%	16,94%	3,81%	19,41%	4,17%
Alemania	20,36%	4,91%	20,38%	4,87%	17,74%	5,59%	16,61%	5,66%	17,84%	6,02%	17,91%	6,01%	15,33%	5,65%
Grecia	73,07%	3,33%	54,94%	13,01%	53,74%	6,93%	49,00%	7,95%	51,62%	5,69%	56,13%	7,31%	----	----
España	42,32%	3,63%	51,47%	3,37%	35,89%	2,81%	39,87%	3,28%	39,61%	4,01%	40,37%	4,72%	44,46%	6,61%
Francia	35,71%	10,04%	35,83%	11,28%	32,63%	11,83%	35,11%	14,77%	36,97%	14,73%	33,29%	11,84%	32,81%	14,33%
Irlanda	5,26%	1,13%	5,44%	0,33%	5,79%	0,61%	5,08%	0,97%	6,08%	0,91%	6,42%	1,13%	5,55%	1,13%
Italia	42,89%	14,54%	43,20%	11,46%	40,84%	15,50%	37,34%	13,73%	37,69%	10,69%	36,12%	9,24%	33,92%	9,49%
Holanda	14,51%	0,92%	19,41%	1,42%	20,75%	1,44%	20,06%	2,23%	22,37%	2,15%	21,53%	2,51%	22,55%	3,10%
Austria	19,90%	3,20%	19,81%	3,61%	19,87%	4,05%	18,73%	6,23%	19,36%	6,50%	19,73%	7,10%	17,77%	8,21%
Portugal	30,18%	4,07%	31,77%	4,16%	18,65%	3,12%	22,71%	7,77%	17,08%	4,34%	21,48%	4,88%	20,13%	5,79%
Finlandia	10,56%	1,03%	10,15%	1,11%	6,77%	1,05%	6,20%	1,24%	5,94%	1,22%	7,57%	1,72%	9,14%	1,55%
Suecia	10,74%	3,62%	14,40%	1,50%	11,26%	4,74%	11,00%	1,81%	11,86%	1,89%	13,07%	2,26%	----	----
Reino Unido	15,16%	1,51%	16,10%	1,64%	13,19%	1,57%	13,42%	1,84%	14,40%	2,61%	13,47%	2,26%	12,47%	2,76%
Total	24,97%	4,92%	25,37%	4,91%	22,49%	5,45%	21,80%	5,80%	22,79%	5,78%	21,61%	5,18%	----	----

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 49.- Importancia de los países mediterráneos en el comercio europeo de materias primas.

Peso del mediterráneo respecto al comercio europeo con sus principales socios comerciales en materias primas.														
	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Bélgica y Luxemburgo	47,05%	9,90%	49,96%	7,34%	51,15%	7,85%	53,32%	8,20%	50,61%	8,97%	45,21%	12,72%	39,27%	13,26%
Dinamarca	14,26%	4,10%	14,04%	15,73%	10,64%	13,64%	19,31%	14,11%	26,11%	12,66%	24,64%	10,43%	22,75%	9,34%
Alemania	33,78%	9,42%	36,27%	8,42%	32,15%	9,94%	31,88%	8,56%	30,26%	9,08%	26,65%	9,76%	20,81%	10,57%
Grecia	51,33%	17,00%	56,68%	19,61%	50,68%	21,95%	54,14%	25,80%	59,34%	26,83%	65,35%	27,69%	----	----
España	64,61%	19,60%	59,00%	22,82%	61,16%	29,15%	67,25%	26,13%	45,68%	27,72%	46,77%	25,52%	48,68%	22,92%
Francia	48,27%	23,13%	43,33%	24,64%	46,29%	24,90%	57,85%	22,86%	50,61%	24,90%	48,86%	26,37%	47,66%	25,48%
Irlanda	17,46%	10,24%	17,68%	7,36%	13,99%	7,71%	27,93%	13,30%	12,94%	6,54%	22,55%	8,63%	15,11%	2,50%
Italia	31,72%	25,37%	34,98%	26,82%	33,84%	30,93%	31,86%	31,63%	27,34%	31,10%	28,96%	33,71%	33,96%	31,10%
Holanda	32,98%	13,14%	38,69%	14,11%	31,51%	14,05%	35,01%	11,00%	33,33%	13,95%	33,03%	14,64%	22,33%	16,82%
Austria	40,82%	18,48%	37,78%	17,58%	37,60%	16,66%	34,94%	15,41%	32,13%	13,71%	32,32%	15,35%	29,30%	15,55%
Portugal	27,60%	12,81%	39,43%	22,08%	49,33%	29,57%	54,94%	21,98%	53,99%	24,62%	55,70%	26,70%	54,68%	33,26%
Finlandia	73,58%	3,74%	66,39%	1,92%	56,03%	1,55%	59,66%	3,34%	51,98%	3,50%	58,98%	3,11%	63,57%	4,25%
Suecia	63,38%	6,42%	61,93%	4,47%	54,02%	3,68%	52,22%	2,47%	48,77%	2,91%	49,99%	2,42%	----	----
Reino Unido	32,51%	10,83%	37,21%	9,47%	40,10%	8,84%	43,23%	7,85%	46,38%	8,72%	40,14%	7,48%	39,85%	6,92%
Total	41,53%	15,41%	43,12%	15,66%	40,64%	17,66%	43,46%	16,37%	39,30%	16,97%	39,70%	17,82%	----	----

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 50.- Importancia de los países mediterráneos en el comercio europeo de otros productos manufacturados.

Peso del mediterráneo respecto al comercio europeo con sus principales socios comerciales en otras manufacturas														
	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998	
	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import
Bélgica y Luxemburgo	43,84%	29,50%	40,80%	28,73%	39,61%	33,59%	41,70%	32,82%	41,31%	34,54%	42,67%	35,30%	38,08%	33,69%
Dinamarca	12,94%	16,31%	10,97%	13,61%	8,82%	12,67%	9,42%	13,22%	8,58%	12,40%	8,41%	13,39%	8,07%	13,68%
Alemania	24,02%	27,21%	22,89%	26,91%	20,09%	24,95%	20,11%	24,51%	19,82%	24,44%	19,21%	23,83%	18,30%	23,10%
Grecia	58,11%	22,38%	51,01%	22,55%	46,33%	23,65%	48,98%	24,95%	50,63%	32,46%	48,49%	36,01%	----	----
España	42,61%	15,69%	44,28%	16,54%	40,68%	18,36%	40,36%	19,78%	39,19%	22,94%	35,94%	24,80%	39,98%	25,04%
Francia	34,31%	32,64%	34,68%	34,36%	33,12%	35,20%	34,89%	36,33%	34,01%	34,92%	34,13%	33,36%	33,74%	34,15%
Irlanda	7,00%	6,65%	7,27%	4,48%	7,36%	4,44%	8,61%	5,96%	9,46%	8,56%	11,37%	14,91%	10,19%	15,50%
Italia	30,60%	29,13%	30,52%	29,50%	27,30%	31,85%	28,31%	30,20%	28,67%	30,64%	28,34%	31,05%	28,08%	30,71%
Holanda	25,13%	10,08%	25,63%	20,25%	20,41%	18,43%	23,34%	16,77%	23,36%	17,31%	21,58%	15,52%	19,64%	16,38%
Austria	20,22%	18,68%	18,79%	19,21%	18,18%	18,81%	18,49%	19,84%	19,09%	20,60%	21,43%	20,22%	21,21%	20,19%
Portugal	17,34%	13,20%	21,96%	13,17%	18,59%	20,66%	18,94%	23,35%	22,45%	24,87%	19,97%	30,44%	16,92%	30,91%
Finlandia	14,30%	6,25%	11,99%	4,74%	8,00%	5,27%	9,68%	5,86%	9,93%	7,58%	10,05%	7,99%	10,37%	7,53%
Suecia	15,18%	8,25%	15,89%	6,88%	12,65%	7,00%	12,93%	7,24%	13,21%	8,15%	12,36%	9,06%	----	---
Reino Unido	17,12%	12,24%	19,67%	12,40%	18,16%	12,78%	19,22%	13,48%	20,48%	15,63%	19,37%	16,96%	17,87%	16,31%
Total	27,82%	23,48%	27,52%	23,52%	24,97%	23,49%	25,72%	23,59%	25,86%	24,16%	25,33%	24,13%	----	----

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

TABLA 51.- Indices de comercio intra-industrial para los sectores de maquinaria y otros bienes de equipo, materias primas y otras manufacturas.

Indices de comercio intra-industrial entre los países de la Unión Europea y los países de la Cuenca Mediterránea																					
	1992			1993			1994			1995			1996			1997			1998		
	Maq	MatPri	Manuf	Maq	MatPri	Manuf	Maq	MatPri	Manuf	Maq	MatPri	Manuf	Maq	MatPri	Manuf	Maq	MatPri	Manuf	Maq	MatPri	Manuf
Bélgica y Luxemburgo	26,75%	99,77%	61,51%	25,15%	61,89%	51,59%	33,50%	63,79%	69,27%	29,32%	70,67%	75,28%	20,82%	78,88%	77,89%	21,45%	97,89%	78,51%	22,90%	99,49%	87,10%
Dinamarca	24,88%	73,10%	80,78%	19,62%	68,35%	84,73%	68,12%	60,18%	77,48%	24,58%	85,49%	79,72%	31,82%	85,98%	85,32%	38,80%	80,68%	78,45%	44,45%	83,81%	73,57%
Alemania	35,61%	95,15%	77,17%	30,11%	74,28%	79,51%	35,54%	81,56%	77,54%	38,47%	72,44%	79,83%	35,45%	72,71%	82,89%	34,80%	85,41%	84,54%	40,26%	95,20%	83,53%
Grecia	73,87%	66,65%	59,19%	60,56%	46,55%	54,31%	79,01%	56,85%	58,71%	62,85%	65,82%	66,09%	56,54%	57,34%	68,94%	56,97%	54,04%	84,59%	----	----	----
España	45,89%	95,85%	56,85%	24,33%	99,94%	36,88%	24,17%	82,05%	38,93%	20,43%	98,75%	45,63%	21,94%	74,29%	50,92%	23,55%	93,19%	60,09%	30,89%	96,90%	57,14%
Francia	48,02%	99,44%	97,34%	46,36%	95,50%	94,63%	51,10%	90,89%	97,24%	57,64%	72,91%	94,86%	53,10%	77,14%	90,82%	50,94%	83,82%	88,44%	56,62%	82,04%	91,71%
Irlanda	54,09%	95,58%	91,32%	19,75%	92,88%	82,75%	38,22%	96,58%	98,25%	49,69%	84,27%	91,45%	39,40%	92,65%	94,27%	42,30%	83,17%	87,41%	45,98%	48,16%	84,82%
Italia	40,78%	52,94%	65,73%	25,78%	59,21%	54,63%	33,69%	49,00%	65,96%	32,41%	45,36%	62,56%	22,64%	51,60%	59,67%	22,39%	49,49%	65,32%	26,97%	41,68%	67,08%
Países Bajos	33,95%	79,86%	80,84%	31,77%	63,95%	88,98%	32,26%	72,87%	83,76%	50,24%	71,68%	85,63%	46,20%	86,85%	82,84%	49,37%	82,21%	87,89%	52,46%	94,06%	79,39%
Austria	39,27%	98,11%	80,51%	38,76%	86,07%	84,73%	40,82%	83,51%	89,61%	40,69%	62,05%	86,06%	40,65%	57,88%	92,03%	39,39%	75,95%	82,05%	51,22%	88,21%	86,64%
Portugal	97,85%	68,03%	61,82%	85,53%	81,16%	43,52%	79,38%	98,87%	60,43%	97,18%	71,69%	71,88%	75,97%	80,84%	62,66%	75,09%	79,16%	86,85%	95,92%	93,20%	91,5%
Finlandia	27,98%	8,33%	39,50%	22,58%	3,91%	25,65%	32,62%	3,47%	40,97%	29,65%	5,68%	33,03%	25,36%	6,01%	38,63%	31,52%	4,08%	39,33%	22,96%	6,28%	37,25%
Suecia	52,38%	14,38%	74,45%	17,47%	7,67%	57,10%	60,36%	10,42%	67,01%	19,13%	7,69%	56,01%	16,68%	8,49%	56,47%	19,25%	6,98%	63,28%	----	----	----
Reino Unido	28,56%	93,64%	99,16%	26,90%	72,04%	87,08%	32,12%	69,11%	92,60%	33,50%	64,76%	92,80%	39,76%	63,47%	94,19%	37,84%	64,07%	99,05%	48,77%	60,82%	92,85%
Total	40,38%	95,38%	93,39%	34,10%	82,23%	86,11%	39,77%	92,55%	91,24%	41,08%	85,38%	90,18%	36,88%	87,48%	88,10%	36,22%	88,62%	89,58%	----	----	----

Nota: Los índices de comercio intra-industrial se han elaborado de acuerdo con la ecuación de Grubel-Lloyd, por considerar que es éste el más lógico, ya que si un país es sólo importador o exportador, el índice tomaría valor cero, constatando que el comercio es de tipo inter-industrial. En el caso extremo se encuentra el índice que toma valor 1, cuando el volumen de exportaciones e importaciones para cada producto, entre dos países, coincide, indicando que el comercio entre ambos es puramente intra-industrial.

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

Capítulo 8

RELACIONES COMERCIALES DE LA EUROPA DEL ESTE CON LA UNIÓN EUROPEA.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

1.- EL ALEJAMIENTO POLÍTICO Y ECONÓMICO DE LOS PAÍSES DE EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL.

2.- ACERCAMIENTO DE LAS DOS EUROPAS.

3.- PRINCIPALES ASPECTOS DE LOS ACUERDOS EUROPEOS.

3.1.- Aspecto comercial de los Acuerdos Europeos firmados.

3.1.1.- Las barreras arancelarias y las restricciones cuantitativas en los Acuerdos Europeos con los países del Este.

3.1.1.1.- Tratamiento de los productos industriales no sensibles.

3.1.1.2.- Tratamiento de los productos industriales considerados sensibles.

3.1.1.3.- Tratamiento otorgado a los productos textiles.

3.1.1.4.- Tratamiento de los productos agrícolas.

3.1.2.- Las barreras no arancelarias en los Acuerdos Europeos con los países del Este.

3.1.3.- Resultados generales de los Acuerdos de Asociación.

3.2.- Ayuda financiera al desarrollo de los países del Este.

1.- EL ALEJAMIENTO POLÍTICO Y ECONÓMICO DE LOS PAÍSES DE EUROPA CENTRAL Y ORIENTAL.

Los países de Europa Central y Oriental, más conocidos como PECOs[391], aunque geográficamente cercanos a la Unión, se mostraron muy distantes política y económicamente, ambos regímenes son distintos en las dos áreas. Así, mientras la Comunidad se caracteriza por su corte democrático y liberal, los Países del Este de Europa, quiénes constituyeron su propia organización comercial, el CAEM, se encontraban en el extremo opuesto, con economías planificadas y gobiernos dictatoriales. Esta distancia política y económica ha hecho que la Unión Europea manifieste una discriminación y un continuo rechazo que la Comunidad mostraba hacia los bienes producidos en los países del Este. El motivo se encuentra en el hecho de que la comunidad exija a cualquier país que desee convertirse en miembro comunitario, el cumplimiento de una serie de normas referentes al régimen político y económico.

En esta discriminación comercial de los Estados miembros hacia los países del Este jugaban un papel primordial, tal y como afirma Benavides Salas [392] *"las restricciones cuantitativas que en ocasiones se trataban de contingentes cero, las cláusulas de salvaguardia, cuya aplicación era inmediata desde el mismo momento en que se sintiese un perjuicio o amenaza de daño no substancial que recayese bien sobre el volumen, bien sobre las condiciones de importación de productos originarios de un determinado país. Estas cláusulas de salvaguardia eran por tanto bilaterales, específicas y selectivas. Finalmente, las medidas antidumping y antisubvención, para cuya aplicación era necesario recurrir a un tercer país con el que determinar el diferencial entre el precio base y el de importación".*

Sólo a partir de finales de 1974, la Comunidad se marca como meta comercial la firma de una serie de ***Tratados Comerciales Bilaterales no Preferenciales*** con cada uno de los países del CAEM, y en 1976 propuso la rúbrica de un ***Acuerdo Comercial Global*** al que sólo Rumania reaccionó positivamente.

2.- ACERCAMIENTO DE LAS DOS EUROPEAS.

Fue a raíz de los cambios que de forma acelerada se produjeron en los países del Este, con un giro radical hacia formas económicas de mercado y democracias multipartidistas en lo político, así como una mayor tendencia al respeto de los derechos humanos, cuando ambas

(391) Son países PECO's los siguientes: Estonia, Polonia, República Checa, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituania, Eslovaquia, Rumania y Bulgaria. De todos ellos, sólo los cinco primeros cuentan hoy día con posibilidades de una pronta incorporación a la Unión Europea.

(392) BENAVIDES SALAS, P. (1995). "La política comercial común y los países de Europa Central y Oriental", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 744-745*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1995, nº 744-745. pp 139-149.

Organizaciones se reconocen recíprocamente y se comprometen a un mayor grado de cooperación.

A partir de 1988, comienzan a proliferar los Acuerdos de Cooperación entre los países del Centro y Este de Europa, y la Comunidad Europea, acuerdos que se caracterizan por ser bilaterales pese a estar recogidos en un programa marco de carácter plurilateral.

Esta nueva etapa de cooperación y entendimiento debe a su vez dividirse en dos: *"una primera iniciada en 1988, y puesta de relieve por la firma de* ***Acuerdos de Comercio****, y una segunda, cuyo comienzo se sitúa en 1991, y durante la cuál, los Acuerdos firmados pasan a ser de Asociación, también denominados* ***Acuerdos Europeos****"*[393] como recogen Graziani y Luengo Escalonilla.

Las diferencias entre estas dos etapas son esenciales. Así, mientras la primera, dominada por los Acuerdos de Cooperación Comercial, se caracteriza por ser básicamente comercial, con una supresión de las restricciones cuantitativas y la concesión de un régimen comercial preferencial, la segunda, dominada por los Acuerdos Europeos, lo hace por buscar la convergencia económica, política y social de ambas Europas.

Los principales Acuerdos Comerciales firmados entre la Comunidad y los países de Europa Central y Oriental, quedan recogidos en el cuadro 22. Se presentan dos excepciones en 1980, por un lado el de Yugoslavia, con el que Europa trató de recompensar el neutralismo político del país, y por otro, el de Rumania, con el que se premió el distanciamiento político respecto a los países de su alrededor.

CUADRO 22.- Acuerdos bilaterales de la Unión Europea con los Países del Este de Europa.

1988:	Acuerdo de comercio y cooperación con Hungría.
1989:	Acuerdo de comercio y cooperación con Polonia.
1990:	Acuerdo de comercio y cooperación con Checoslovaquia, Bulgaria.
1991:	Acuerdo de comercio y cooperación con Rumania.
1992:	Acuerdo de comercio y cooperación con Albania.
1993:	Acuerdo de comercio y cooperación con Estonia, Letonia y Lituania.
1994:	Acuerdo de asociación con Hungría y Polonia.
1995:	Acuerdo de asociación con la República Checa y Eslovaquia.
1995:	Entrada en vigor de los acuerdos con el resto de Países del Este de Europa

Fuente: BENAVIDES SALAS, P. (1995). "La política comercial común y los países de Europa Central y Oriental". ***Rev. Información Comercial Española ICE nº 744-745,*** **Madrid. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Agosto-Septiembre 1995.**

(393) GRAZIANI, G. (1995), "La Unión Europea y su política comercial con Europa Central y Oriental", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 738*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Febrero 1995, nº 738. pp 35-51. y LUENGO ESCALONILLA, F. (1996), "Las relaciones comerciales entre los países del Este y la Unión Europea. Factores de crecimiento y estado actual". *Documento de trabajo nº 9622 de la Universidad Complutense de Madrid*. Ed. Universidad Complutense de Madrid, Madrid, Noviembre de 1996. pp 12.

Algunos de estos Acuerdos siguen vigentes hoy día. Así, Estonia, Letonia, Lituania y Albania, con Acuerdos de Cooperación Comercial y Económica, vigentes desde 1993 para los tres primeros países, y desde 1992 para el último, decidieron no sustituir los firmados previamente por otros nuevos de Asociación. Sin embargo, tanto Estonia como Letonia y Lituania creyeron conveniente en 1994 completar sus Acuerdos de Cooperación con otros ***Acuerdos de Libre Comercio***.[394]

Con estos Acuerdos de Libre Comercio, que también fueron firmados por otros países del Este, que con posterioridad se acogieron a los Acuerdos Europeos, la Unión Europea se comprometió a iniciar una supresión progresiva y asimétrica de todas sus barreras comerciales. Las supresiones se iniciaron con las restricciones cuantitativas, que recaían sobre los productos industriales, excepción hecha de los textiles, cuya eliminación se haría progresivamente.

Con posterioridad, Europa Occidental suprimió los aranceles a los que se encontraban sometidas aproximadamente, la mitad de las importaciones totales de la Comunidad. La otra mitad quedaría exenta de aranceles unos años más tarde.

Por su parte, los países de Europa del Este acogidos a dichos Acuerdos, también deberían adoptar medidas liberalizadoras en lo que al comercio se refiere, contando para ello con un periodo máximo de 10 años desde la firma del Acuerdo.

Debe resaltarse por tanto, respecto a los Acuerdos de Comercio y Cooperación que, contemplando la cláusula de Nación más Favorecida del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, y procediendo a la eliminación de restricciones cuantitativas en el mismo orden en que dichos países comienzan sus reformas, son, dado su carácter limitado, un simple apoyo a los cambios registrados por los países del Este. Pero en las que Europa tenía gran interés, dada la opción que así quedaba abierta, a una posible incorporación de estos países a la Unión Europea.

Para demostrarlo, debe destacarse en primer lugar, el hecho de que en ellos no se otorgase un trato arancelario privilegiado a los productos procedentes del bloque ex-comunista, con la excepción de Polonia, Hungría, Checoslovaquia y Bulgaria, a quiénes la Comunidad había concedido el ***Régimen de Preferencias Generalizadas***. En segundo lugar, que determinados productos considerados como sensibles[395] quedaran excluídos y pasaran a regirse por Acuerdos Sectoriales.

Es precisamente este sentimiento de trato desfavorable, que estaban empezando a sentir los países recientemente incorporados a la economía de mercado, lo que llevó a sustituir los

(394) Los Acuerdos de Libre Comercio firmados por Estonia, Letonia y Lituania con la Unión Europea, entraron en vigor el 1 de Enero de 1995, y se encuentran recogidos en los Diarios Oficiales L 373 del 31 de Diciembre de 1994, L 374 del 31 de Diciembre de 1994, y L 375 del 31 de Diciembre de 1994 respectivamente.

(395) Se consideran productos sensibles en los países de Europa del Este: los agrarios, textiles y de confección, el hierro y el acero y los productos químicos.

Acuerdos de Cooperación Comercial, por los nuevos Acuerdos Europeos, cuyos rasgos más relevantes son:[396]

a) La paulatina liberalización del comercio mutuo de bienes, especialmente de los bienes industriales, con un calendario que aunque asimétrico no reportaron los grandes beneficios que de ellos se esperaban.
b) La liberalización de la inversión directa extranjera, que si alcanzó los efectos perseguidos, tal y como se refleja en la tabla 52. De ella se deduce que, la inversión comunitaria en los Países del Este no sólo es elevada, sino también estable, siendo Alemania el país europeo que más invierte, seguido de Francia y los Países Bajos. Por su parte, los países de Europa Central y Oriental, dirigen la mayor cuantía de sus inversiones en la Unión, a Bélgica y Luxemburgo, aunque el incremento más grande entre 1995 y 1996 se produjo en Suecia.
c) Intensificación y diversificación de la cooperación económica, científica y técnica, poniéndose especial énfasis en el terreno de la energía, el medio ambiente, los transportes y las comunicaciones.
d) Imposición de restricciones a los flujos migratorios procedentes del Este, relegándose para una segunda fase, una vez que el nivel económico de los países asociados alcance los niveles deseados, la libre circulación de personas, servicios y capitales.
e) La creación de un mecanismo de reuniones periódicas a nivel ministerial y de altos funcionarios para el diálogo político, poniendo especial énfasis en las cuestiones relativas a la política exterior y de seguridad común.
f) Asistencia técnica y financiera a través del programa PHARE (Polonia, Hungría, Ayuda a la Reconstrucción Económica), con el que se pretende colaborar en la creación de los sistemas administrativos, legales, financieros y comerciales adecuados para el desarrollo del mercado y de la inversión privada, ya sea con ayudas bilaterales o coordinadas por la Comunidad, siendo su capítulo dos el que pone especial énfasis en el establecimiento gradual de una zona de libre cambio entre ambos bloques.

(396) ÁLVAREZ GÓMEZ-PALLETE, J. Mª (1992), *La política comercial del mercado común* (1ª edición). Madrid, Ed. McGraw-Hill, 1992. pp 166-167. GÓMEZ ISA, F. y SODUPE CORCUERA, K. (1995). "Los Acuerdos de Asociación con Europa Central: un análisis de su vertiente agraria", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 738*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Febrero 1995, nº 738. pp 53-64. LUENGO ESCALONILLA, F. (1996), "Las relaciones comerciales entre los países del Este y la Unión Europea. Factores de crecimiento y estado actual". *Documento de trabajo nº 9622 de la Universidad Complutense de Madrid*. Ed. Universidad Complutense de Madrid, Madrid, Noviembre de 1996. pp 12-14. MARTÍN, C. (1995). "El impacto comercial de los acuerdos de la Unión Europea con los países del Este", *Rev. Papeles de Economía Española nº 63*, Madrid, Ed. Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro, 1995. pp 269-283. PERDIGUERO VARELA, A. (1994), "Las relaciones entre la CE y los países del Este de Europa", *Rev. CISS Noticias de la Unión Europea nº 113*, Valencia, Ed. La Unión Europea, Junio de 1994. pp 55-65.

En resumen, los Acuerdos Europeos se caracterizan por crear asociaciones bilaterales entre cada país de Europa Central y Oriental, y la propia Comunidad Europea, por marcar el rumbo hacia una convergencia progresiva, y por abarcar el diálogo político, la integración económica y la cooperación cultural y financiera.

TABLA 52.- Inversión directa extranjera entre la Unión Europea y los Países del Este en 1995 y 1996. (Los valores absolutos se ofrecen en millones de ECUs).

Flujos de inversión directa extranjera entre la Unión Europea y los países del Este de Europa.												
	Entradas de Inversión						Salidas de Inversión					
	Extra Europea		Países del Este de Europa		% Países del Este de Europa		Extra Europea		Países del Este de Europa		% Países del Este de Europa	
	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996	1995	1996
Bélgica y Luxemburgo	2555	3783	167	116	6,54	3,07	11894	2053	108	-6	0,91	-0,29
Dinamarca	1345	371	171	227	12,71	61,19	609	397	0	4	0,00	1,01
Alemania	10512	10450	2134	2210	20,30	21,15	4887	-145	6	-6	0,12	4,14
Grecia	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----
España	2091	2303	18	8	0,86	0,35	978	1359	11	9	1,12	0,66
Francia	5379	11197	1000	543	18,59	4,85	7013	5011	15	19	0,21	0,38
Irlanda	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----
Italia	783	932	85	77	10,86	8,26	1112	515	3	5	0,27	0,97
Países Bajos	4847	9089	932	686	19,23	7,55	3891	2988	0	6	0,00	0,20
Austria	533	756	475	287	89,12	37,96	194	133	9	15	4,64	11,28
Portugal	115	417	0	3	0,00	0,72	117	-54	0	0	0,00	0,00
Finlandia	369	636	48	----	13,01	----	152	-222	-6	----	-3,95	----
Suecia	3388	-429	172	40	5,08	-9,32	8354	1258	0	8	0,00	0,64
Reino Unido	9948	----	236	----	2,37	----	8762	----	0	----	0,00	----
Total Europeo	44472	48168	5590	----	12,57	----	37706	26339	144	----	0,38	----

Nota: El porcentaje representa la parte de inversión directa extranjera que representan los Países del Este de Europa en el total extra-comunitario.

Fuente: EUROSTAT (1998). "Echanges commerciaux et flux d'investissement entre l'Union Européenne et les Pays d'Europe Centrales et Orientale. Résultats de 1995 à Juin 1997". *Catálogo nº CA-NO-98-003-FR-C*. Luxemburgo, Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Económica Europea, 1998.

Aunque los Acuerdos se han ido ampliando, y cada vez más países del Este buscan incorporarse a la economía de mercado con la posibilidad de formar parte de la Unión Europea, inicialmente, sólo tres países ex-comunistas se acogieron a ellos, Hungría, Polonia y República Checa. Actualmente, también la República Eslovaca, Rumania, Bulgaria, los Estados Bálticos y Eslovenia, se han decidido a rubricarlos.

Los Acuerdos de Asociación se celebran por periodos ilimitados. Estos Acuerdos se firman en fechas diferentes con cada país, ya que son el resultado de negociaciones bilaterales separadas. Esto hace que existan varias diferencias en cuanto a los detalles entre los distintos Acuerdos, diferencias que estriban básicamente en los anexos, dónde se recogen las reducciones arancelarias y los incrementos contingentarios a aplicar sobre los bienes y servicios. No obstante,

los objetivos, y los principales elementos de estos Acuerdos son los mismos, por lo que analizaremos dichos Acuerdos Europeos como si de uno solo se tratase.

3.- PRINCIPALES ASPECTOS DE LOS ACUERDOS EUROPEOS.

Los Acuerdos Europeos que, como ya se ha indicado, surgieron por el sentimiento de menoscabo que estaban empezando a experimentar los países de Europa del Este, se vieron fuertemente impulsados por el Consejo Europeo de Copenhague y por el de Essen, celebrados en Junio de 1993 y Diciembre de 1994 respectivamente, y en los que se proclamó la conveniencia de que los países de Europa Central llegasen a ser miembros de pleno derecho de la Unión.

3.1.- Aspecto comercial de los Acuerdos Europeos firmados.

En el ámbito comercial, los ***Acuerdos de Segunda Generación o Europeos***, marcan una nueva época. Así, mientras el tratamiento comercial aplicado en los primeros acuerdos estaba determinado por la cláusula de Nación más Favorecida, en los segundos, se establece *"un tratamiento preferencial mutuo con eliminación gradual de barreras arancelarias y no arancelarias buscando crear una zona de libre comercio en un periodo transitorio prefijado de diez años"*[397]. De este modo se equipara a los países del Este con los de economía de mercado.

En un principio, y dada la necesidad de que los Acuerdos de Asociación firmados con Polonia, Hungría y la República Checa, fuesen ratificados, las normas relativas al comercio, así como algunos aspectos relacionados con él, entraron en vigor mediante Acuerdos Interinos.[398]

La creación de esta zona de libre comercio, al igual que en el caso de los países del sur del Mediterráneo, se haría lentamente y de forma asimétrica, correspondiendo los primeros pasos en aras de su consecución a la Unión Europea. Para ello, se deberían reducir progresivamente, hasta llegar a su eliminación definitiva, las barreras arancelarias y no arancelarias que recaían sobre la mayoría de los productos importados de los países de Europa Central y Oriental.

(397) COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (1993). "Acuerdo comercial con Polonia". *DOCE L 348 del 31 de Diciembre de 1993*. Luxemburgo, Ed. Comunidad Económica Europea, Diciembre 1993. Artículo 7.

(398) Reciben el nombre de Acuerdos Interinos, todos aquellos Acuerdos provisionales, cuyo periodo de vigencia se estima en principio breve.

3.1.1.- Las barreras arancelarias y las restricciones cuantitativas en los Acuerdos Europeos con los países del Este.

La supresión de los aranceles y las restricciones cuantitativas, fueron las primeras previstas en estos Acuerdos de Asociación. Respecto a ella cabe destacar el hecho de que se produzca en periodos más o menos largos, en función de los productos a los que afecte.

Las circunstancias de los distintos países, llevó a la Unión Europea a fijar reducciones arancelarias y cuantitativas distintas, para los productos industriales, los industriales considerados sensibles, los textiles y los agrarios. Estos últimos productos, los agrícolas, pese a ser los que representan el mayor porcentaje exportador de los países del Este a los Estados miembros de la Unión Europea, son los que se ven sometidos a reducciones más lentas. El motivo se encuentra en la Política Agraria de la Comunidad, que trata de proteger la producción interna.

3.1.1.1- Tratamiento de los productos industriales no sensibles.

Con carácter general, los productos industriales, se vieron sometidos a la eliminación progresiva de los aranceles y las restricciones cuantitativas que sobre ellos recaían. Así, la Comunidad aplicaba una eliminación inmediata de todas las barreras arancelarias y no arancelarias, tal y como se recoge en el artículo 9, apartados 1 y 4 respectivamente de dichos Acuerdos Europeos firmados por cada país de Europa Central y Oriental. Por su parte, los países de Europa del Este las reducirían progresivamente en un periodo máximo de siete años. En el cuadro 23 se recoge la reducción arancelaria que Polonia, Hungría y la República Checa se verían obligados a aplicar a raíz de la firma del Acuerdo de Asociación que todos ellos rubrican en 1991 con la Unión Europea.

CUADRO 23.- Periodos de eliminación de aranceles y contingentes aplicados por los países del Este sobre los bienes industriales procedentes de la Unión Europea.

	1º año	3º año	4º año	5º año	6º año	7º año
Aranceles		80% base	60% base	40% base	20% base	0% base
Contingentes	Eliminadas					

Fuente: Acuerdos de Asociación de los países del Este.

En el cuadro 23 se puede comprobar como, los contingentes que los tres países del Este, Polonia, Hungría y la República Checa, hacían recaer sobre los productos industriales no sensibles procedentes de los Estados miembros de la Unión Europea, desaparecerían el primer año de estrada en vigor del Acuerdo.

Por su parte, la supresión arancelaria resultó ser mucho más lenta, y de hecho todavía persisten algunos aranceles que pronto terminarán por desaparecer. La reducción se haría a razón del 20% sobre el arancel base cada año, de modo que en 7 años máximo desde la entrada en vigor de los Acuerdos, las barreras habrían desaparecido.

3.1.1.2.- Tratamiento de los productos industriales considerados sensibles.

Para los productos industriales considerados como sensibles, la Unión Europea se ha comprometido a reducciones arancelarias diferentes, de modo que ha establecido tres regímenes distintos según el grado de sensibilidad del producto al que se haga referencia. Así, mientras para algunos bienes, los menos sensibles, la eliminación de los aranceles se realizará en un periodo máximo de dos años, a razón del 50% cada año, para otros productos, con un grado de sensibilidad medio, el arancel cero no se alcanzaría hasta la finalización del cuarto año.

Por su parte, los productos considerados como muy sensibles[399] tienen una liberalización más tardía y compleja, ya que estos productos se caracterizan normalmente por estar sometidos a barreras arancelarias y contingentes. El arancel al que se someten estos bienes se divide en dos niveles. Por un lado, un arancel más bajo que recae sobre la cuantía del producto objeto de comercio hasta que éste alcanza el nivel contingentario. Por otro, un arancel más alto, que grava las exportaciones que de dicho producto destinan los países del Este de Europa a la Comunidad, y que recae sobre el exceso de bien exportado en referencia a la cuantía del contingente fijado por la Unión Europea.

Para la parte de las exportaciones que no supera el contingente establecido, los Estados miembros proponen una eliminación progresiva, que llegaría a su fin tras un periodo de 5 años desde la entrada en vigor del Acuerdo de Asociación.

Para la cuantía de los bienes exportados que supere el contingente, la reducción arancelaria se hará a razón de un 15% anual a partir del quinto año de entrada en vigor del Acuerdo. Al tiempo que se apliquen estas reducciones, se irán incrementando los límites máximos contingentarios, de modo que también éstos terminen por desaparecer.

Mientras la Comunidad liberaliza el comercio de los productos industriales en un plazo medio no superior a los cinco años, Polonia, Hungría y la República Checa dispondrán de un periodo de hasta diez años para eliminar los aranceles y restricciones cuantitativas que recaen sobre los productos industriales que, considerados sensibles, proceden de la Unión Europea. La supresión de dichas barreras es por tanto más lenta en los países asociados. El objetivo fue, en un principio, no crear más problemas económicos a unos países que ya tenían bastantes con cambiar sus economías planificadas por otras de mercado.

(399) Entre los productos industriales muy sensibles se incluyen según el país del Este con el que se haya firmado el acuerdo, los siguientes: automóviles, tractores, calzado, neumáticos...

3.1.1.3.- Tratamiento otorgado a los productos textiles.

Mención especial requieren los productos textiles, a los que la Comunidad ha decidido dar un tratamiento diferenciado. Respecto a estos productos se hace preciso diferenciar dos regímenes.

En primer lugar, se encuentran aquellos productos que se consideran producidos en los territorios del Este y para los que la Comunidad no ha eliminado todavía todas las barreras arancelarias, ni las no arancelarias, dado el carácter de sensibilidad que dichos productos tienen en los Estados miembros.

En segundo lugar, se encuentran los tejidos perfeccionados, que se contemplan dentro del denominado ***tráfico de perfeccionamiento pasivo***[400], que desde 1994 están ya exentos del pago de aranceles, aunque les resta todavía los contingentes, los cuáles, y como afirma Graziani [401], *"pese a haber crecido hasta 1997 a un ritmo 1,5 veces más rápido que las cuotas aplicadas a los productos normales, seguirán representando una parte cada vez mayor del total de las cuotas, dado que este tipo de productos representa casi los dos tercios del total de productos exportados por Hungría, la República Checa y Polonia a la Comunidad"*.

Para las importaciones de productos textiles no incluídos en el tráfico de perfeccionamiento pasivo realizadas por la Comunidad, decir que los contingentes terminaron por desaparecer el 1 de Enero de 1998, aunque no son precisamente las restricciones cuantitativas, la principal barrera al comercio con la que se topan los exportadores textiles de Hungría, Polonia y la República Checa, ya que la mayoría de las cuotas que recaen sobre los productos textiles se caracterizan por ser no vinculantes, es decir, no se llega a cubrir ni tan siquiera un 90% de la cantidad total permitida por la Comunidad, siendo los propios exportadores los que restringen el comercio.

La eliminación de las cuotas de importación no ha supuesto por tanto una gran variación en el volumen de comercio que la Unión Europea y los países del Este mantienen en torno a los textiles.

En resumen, existen dos tipos de artículos textiles, con régimen de apertura comercial totalmente diferenciado en función del volumen de comercio que la Unión Europea, y los países de Europa Central y Oriental mantienen respecto a ellos. Así, si el volumen comercial es alto, la apertura es lenta y rígida, pero si el volumen es bajo, la supresión de las barreras es más acelerada y flexible.

---

(400) Se considera tráfico de perfeccionamiento pasivo al sistema bajo el cuál la Unión Europea exporta temporalmente tejidos a un país PECO para que allí sea perfeccionado y transformado, y posteriormente cuando vuelva a ser importado por la Comunidad, sólo el valor añadido en el país de perfeccionamiento se verá sometido a tarifa arancelaria.

(401) GRAZIANI; G. (1995). "La Unión Europea y su política comercial con Europa Central y Oriental", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 738*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Febrero 1995, nº 738. pp 35-51.

3.1.1.4.- Tratamiento de los productos agrícolas.

Un comentario más detallado debe realizarse en torno a los productos agrarios, cuyo régimen se rige por los artículos 18, 19, 20 y 21 de los Acuerdos de Asociación de Hungría, Polonia y la República Checa, y que resultaron ser objeto de unas negociaciones mucho más duras debido a la sensibilidad de dichos productos para la Unión Europea. Pese a ello, se llegó finalmente a la reducción de barreras arancelarias y no arancelarias en los términos recogidos en los anexos de los Acuerdos. La excepción la constituyen los ***productos agrarios originarios***[402] de los países del Este recogidos en el Reglamento CEE nº 3420/83 del Consejo, los cuáles, desde la misma fecha de entrada en vigor del Acuerdo, quedaron exentos de cualquier restricción cuantitativa a la que hasta entonces se hubiesen visto sometidos.

En la tablas 53 y 54 se recogen algunos de los productos agrarios, objeto de concesiones unilaterales por parte de la Comunidad a las exportaciones de Polonia, Hungría y la República Checa, con sus correspondientes reducciones arancelarias. De este modo, en la tabla 53 se muestran los productos que beneficiándose de reducciones en los aranceles, reflejan también disminuciones en las no arancelarias. Por su parte, en la tabla 54 se muestran aquellos bienes agrarios para los que sólo existen incrementos en los contingentes, pero ni reducciones arancelarias, ni supresiones de las barreras no arancelarias. Esto permite comprobar que, aunque negociados por separado, en general, los países del Este beneficiados por la firma de Acuerdos de Asociación, se aproximaron bastante en los resultados obtenidos, con una ligera diferencia a favor de la República Checa en el caso de las cebollas.[403]

Junto a estas concesiones unilaterales de la Comunidad a Polonia, Hungría y la República Checa, ambos bloques decidieron otorgarse recíprocamente concesiones arancelarias y no arancelarias sobre ciertos productos. Estas concesiones, recogidas en los artículos 20 y 21 de los Acuerdos de Asociación se diferencian bastante según el país PECO del que estemos hablando. Así, si bien es Polonia, el país que logra incluir un mayor número de productos entre los beneficiados a nivel contingentario, resulta ser Hungría, el que goza de los contingentes más elevados. Ver la tabla 55, dónde se recogen los principales productos sometidos a concesiones recíprocas, algunos de los cuales se han agrupado para hacer más sencilla la comparación, tal es

(402) Se denominan productos originarios aquellos enteramente obtenidos en el país en cuestión, o bien aquellos que han sufrido una transformación sustancial, es decir, que son objeto de una elaboración suficiente en el país en cuestión, considerando por tal la elaboración que hace que el nuevo producto se clasifique en una partida diferente de aquella en la que se clasificaba el producto inicial.

(403) En los diarios oficiales siguientes, COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (1993). *DOCE L 347/130 del 31 de Diciembre de 1993*, Bruselas, Ed. Comunidad Económica Europea, Diciembre 1993. COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (1993). *DOCE L 348/36 del 31 de Diciembre de 1993*, Bruselas, Ed. Comunidad Económica Europea, Diciembre 1993. COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (1994). *DOCE L 360/62 del 31 de Diciembre de 1994*, Bruselas, Ed. Comunidad Económica Europea, Diciembre 1994, se puede obtener más información sobre las reducciones arancelarias que la Comunidad Europea decidió aplicar de manera unilateral a cada uno de los países del Este.

el caso de la carne ovina, las aves de corral, la leche en polvo, las hortalizas, las frutas, las legumbres, los frutos secos y las verduras. De la tabla se deduce que, si bien es Hungría la más beneficiada, sigue siendo la República Checa la que goza de mayores preferencias, al poseer contingentes ilimitados para la gran mayoría de los productos en ella recogidos.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

TABLA 53.- Incrementos contingentarios de la Comunidad sobre las importaciones procedentes de Polonia, Hungría y la República Checa. Productos que se benefician además de reducciones arancelarias del 50% (datos en toneladas)

	Año 1			Año 2			Año 3			Año 4			Año 5		
	Polon	Hung	R.Che	Polon	Hung	R.Chec	Polon	Hung	R.Chec	Polon	Hung	R.Chec	Polon	Hung	R.Chec
Patos	950	700	155	1000	780	170	1100	850	185	1200	910	200	1330	970	215
Gansos	12600	12600	900	13800	13800	980	14900	15000	1060	16100	16100	1140	17200	17300	1220
Carne porcina	2200	1100	----	2400	1200	----	2600	1300	----	2800	1400	----	3000	1500	----
Fécula de Patatas	5500	----	----	6000	----	----	6500	----	----	7000	----	----	7500	----	----
Embutidos secos	1650	4400	----	1800	4800	----	1950	5200	----	2100	5600	----	2250	6000	----
Carne conservada de porcino doméstico	7000	220	----	7700	240	----	8300	260	----	9000	280	----	9600	300	----

Nota: Los datos se presentan en toneladas.

Fuente: Elaboración propia con datos de los Acuerdos de Asociación.

TABLA 54.- Incrementos contingentarios concedidos por la Comunidad a Polonia, Hungría y la República Checa, sobre productos agrarios. (Datos en porcentaje).

	Derechos arancelarios en %		
	Polonia	Hungría	Rep. Checa
Caballos de matadero	Exento	Exento	Exento
Hígados de pato y gansos	Exento	Exento	Exento
Miel natural	25	25	25
Rosales injertados	6	6	6
Pepinos y pepinillos	12	12	12
Cebollas	8	8	14
Guindas frescas del 1 de Mayo al 15 de Julio	11a	11a	11a
Guindas frescas del 16 de Julio al 30 de Abril	11	11	11
Endrinas	7	7	7
Frambuesas	9	9	9
Grosellas negras frescas	9	9	9
Grosellas rojas frescas	9	9	9
Fresas	13	13	13
Grosellas negras	10	10	10
Grosellas rojas	10	10	10

a): El derecho mínimo aplicable será de 2,2 Euros por 100 Kg netos.

Fuente: Elaboración propia con datos de los Acuerdos de Asociación.

Resulta de especial relevancia, por los efectos beneficiosos que ha podido tener para los países de Europa Central y Oriental firmantes de los Acuerdos Europeos, y por lo tanto es digno de mención, pese a ser un tema abierto a polémica incluso dentro de la propia Comunidad, el que se decidiese tomar como arancel base sobre el que aplicar todas las reducciones arancelarias aquí fijadas, el que resultase aprobado tras la Ronda de Negociación del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio celebrada en Uruguay.

Gracias a esta decisión, los países del Este resultaron beneficiados, ya que los aranceles bases de los que partió Europa para iniciar sus reducciones fueron más bajos que aquellos de los que se habría partido en caso contrario.

TABLA 55.- Concesiones recíprocas en barreras arancelarias y cuantitativas. (Datos en toneladas).

	Año 1						Año 2						Año 3					
	Polonia		Hungría		R. Checa		Polonia		Hungría		R. Checa		Polonia		Hungría		R. Checa	
	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa
Carne bovina	4000	20%	5000	20%	2000	20%	4400	40%	5400	40%	2170	40%	4800	60%	5800	60%	2330	60%
Carne ovina	6600	20%	11200	20%	660	20%	7200	40%	11650	40%	910	40%	7800	60%	12100	60%	1160	60%
Carne porcina	8000	20%	22000	20%	3140	20%	8800	40%	24000	40%	3400	40%	9600	60%	26000	60%	3730	60%
Aves de corral	7000	20%	26350	20%	3680	20%	7700	40%	28650	40%	4020	40%	8400	60%	31050	60%	4380	60%
Leche en polvo	3000	20%	----	----	1650	20%	3250	40%	----	----	1780	40%	3550	60%	----	----	1980	60%
Mantequilla	1000	20%	----	----	650	20%	1100	40%	----	----	715	40%	1200	60%	----	----	780	60%
Huevos	1260	20%	1260	20%	----	----	1380	40%	1380	40%	----	----	1490	60%	1500	60%	----	----
Trigo	----	----	170000	20%	----	----	----	----	185000	40%	----	----	----	----	200000	60%	----	----
Cebada malta	----	----	----	----	20000	20%	----	----	----	----	21700	40%	----	----	----	----	23800	60%
Harina de trigo	----	----	----	----	10000	20%	----	----	----	----	11000	40%	----	----	----	----	11750	60%
Malta sin tostar	----	----	----	----	25000	20%	----	----	----	----	27100	40%	----	----	----	----	29700	60%
Cebollas	107000	9,6	42700	9,6	----	----	116500	7,2	44600	7,2	----	----	126000	4,8	50500	4,8	----	----
Hortalizas	27850	14,4	12500	14,4	----	----	30500	10,8	13600	10,8	----	----	33100	7,2	14750	7,2	----	----
Frutas	24330	11,7	40050	15,9	----	----	26475	10,6	43700	11,9	----	----	28722	5,9	47350	7,9	----	----
Legumbres	13400	12,8	12100	14,4	----	----	14360	9,6	13200	10,8	----	----	15670	6,4	14300	7,2	----	----
Queso	2000	20%	----	----	500	9	2200	40%	----	----	575	8	2400	60%	----	----	650	7
Frutos secos	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----		----	----	----	----	
Patatas	2900	14,4	----	----	----	----	3200	10,8	----	----	----	----	3400	7,2	----	----	----	----
Verduras	4470	11	----	----	----	----	4860	----	----	----	----	----	5250	----	----	----	----	----

Nota: Los aranceles con porcentaje reflejan reducciones, mientras el resto presentan niveles. Para los bienes en los que se han agregado cuotas los niveles arancelarios se han calculado por una media aritmética simple.

Nota: Las cuotas vienen dadas en toneladas.

Continúa en la página siguiente.

Fuente: Elaboración propia con datos de los Acuerdos de Asociación de Polonia, la República Checa y Hungría.

TABLA 55.- Concesiones recíprocas en barreras arancelarias y cuantitativas. (Datos en toneladas).

	Año 4						Año 5					
	Polonia		Hungría		R. Checa		Polonia		Hungría		R. Checa	
	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa	Cuota	Tasa
Carne bovina	5200	60%	6200	60%	2500	60%	5600	60%	6600	60%	2670	60%
Carne ovina	8400	60%	12550	60%	1410	60%	9000	60%	13000	60%	1660	60%
Carne porcina	10400	60%	28000	60%	4000	60%	11200	60%	30000	60%	4270	60%
Aves de corral	9100	60%	33250	60%	4720	60%	9800	60%	35550	60%	5060	60%
Leche en polvo	3800	60%	----	----	2110	60%	4100	60%	----	----	2240	60%
Mantequilla	1300	60%	----	----	840	60%	1400	60%	----	----	910	60%
Huevos	1600	60%	1620	60%	----	----	1720	60%	1740	60%	----	----
Trigo	----	----	216000	60%	----	----	----	----	232000	60%	----	----
Cebada malta	----	----	----	----	25400	60%	----	----	----	----	27400	60%
Harina de trigo	----	----	----	----	12750	60%	----	----	----	----	13500	60%
Malta sin tostar	----	----	----	----	31800	60%	----	----	----	----	33900	60%
Cebollas	136000	4,8	50400	4,8	----	----	145500	4,8	58300	4,8	----	----
Hortalizas	36250	7,2	15900	7,2	----	----	38350	7,2	17050	7,2	----	----
Frutas	31509	5,9	51000	7,9	----	----	33336	5,9	54550	7,9	----	----
Legumbres	17040	6,4	15500	7,2	----	----	17850	6,4	16500	7,2	----	----
Queso	2600	60%	----	----	725	6	2800	60%	----	----	800	5
Frutos secos	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----
Patatas	3700	7,2	----	----	----	----	4000	7,2	----	----	----	----
Verduras	5690	----	----	----	----	----	6080	----	----	----	----	----

Nota: Los aranceles con porcentaje reflejan reducciones, mientras el resto presentan niveles. Para los bienes en los que se han agregado cuotas los niveles arancelarios se han calculado por una media aritmética simple.

Nota: Las cuotas vienen dadas en toneladas.

Fuente: Elaboración propia con datos de los Acuerdos de Asociación de Polonia, la República Checa y Hungría.

Se va aún más allá, y para consolidar la liberalización comercial se establece en los Acuerdos Europeos la *"**cláusula Stand-still**"*, que como se recoge en el artículo 25 de los Acuerdos de Asociación *"prohíbe la introducción de nuevos derechos de aduana de importación o exportación o exacciones de efecto equivalente, así como el aumento de las existentes a partir de la fecha de entrada en vigor del Acuerdo. Asimismo, tampoco se introducirán nuevas restricciones cuantitativas de las importaciones o exportaciones o medidas de efecto equivalente, ni se harán más gravosas las actuales."*[404]

Sin embargo, con el objetivo de no cerrarse las puertas ante cualquier imprevisto económico adverso, ambas partes se reservan la posibilidad de adoptar las medidas que consideren oportunas, hasta que se abra una negociación con la que se llegue a la solución adecuada, en el caso de que se produzca una grave perturbación en el mercado.

3.1.2.- Las barreras no arancelarias en los Acuerdos Europeos con los países del Este.

Junto a las barreras arancelarias y los contingentes, otras barreras no arancelarias limitan las relaciones entre los países del Este y la Comunidad Europea. Dichas barreras, fueron olvidadas hasta que, en los Acuerdos de Segunda Generación, se trataron por primera vez para abrir, en la medida de lo posible, las relaciones comerciales. Entre dichas barreras no arancelarias objeto de un reciente tratamiento, deben incluirse:

a) Los reglamentos administrativos, las medidas sanitarias y de seguridad, y la normalización técnica.
b) Las reglas de origen, con las que se pretende fijar el contenido nacional que como mínimo deberá tener un producto para que se le considere fabricado en un determinado país, pudiendo por tanto beneficiarse de las ventajas comerciales con las que los Acuerdos dotan a Polonia, Hungría y la República Checa. La Unión Europea acepta que, con carácter general, se considere bien producido en un país del Este, aquel que haya sufrido su última transformación sustancial en el país en cuestión, excepto para los siguientes tipos de productos (químicos, metálicos, maquinaria y material eléctrico, aparatos de radio y televisión, vehículos de motor, hilos y cables aislados...), para los que será necesario que al menos el 50%-60% de los materiales utilizados en su producción sean de origen nacional para que los bienes se puedan considerar como tales, y gozar así de los beneficios arancelarios establecidos en los Acuerdos de Asociación. De aquí se

(404) COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (1993). "Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Económica Europea y Polonia". *DOCE L 348 del 31 de Diciembre de 1993*. Bruselas, Ed. Comunidad Económica Europea, Diciembre 1993. Artículo 25.

deduce el trato bastante preferencial otorgado por los Estados miembros a los países de Europa Central y Oriental.

c) Las cláusulas de salvaguardia, a las que se puede recurrir cuando las importaciones causen, o amenacen causar, un grave perjuicio a los productores nacionales de bienes similares a las importaciones. Entre las cláusulas de salvaguardia más utilizadas para proteger el mercado comunitario se destacan:

   c.$_1$) Las Medidas antidumping, con las que la Comunidad, Hungría, la República Checa y Polonia acordaron protegerse del dumping en el comercio. Su utilización ha sido masiva en el sector químico, desalentado la capacidad exportadora de los Países del Este de Europa, y poniendo de manifiesto la tendencia proteccionista de la Unión Europea, que sólo ve en los Acuerdos, la incorporación de estos países a Europa, obteniéndose así mayor hegemonía a nivel mundial.

   c.$_2$) La cláusula de industria naciente, con la que Polonia, Hungría y la República Checa tratan de proteger su incipiente producción en determinados sectores.

   c.$_3$) La cláusula de balanza de pagos, con la que los países firmantes de los Acuerdos, y siempre que por desequilibrios en la Balanza de Pagos se necesite, se reservan el derecho de reducir las importaciones y retornar al equilibrio, hasta que la situación deficitaria sea saldada.

Además, los productos agrarios cuentan con sus cláusulas de salvaguardia específicas, con las que la Comunidad pretende protegerse ante cualquier acontecimiento que resulte negativo para su sector exterior. Por eso, la liberalización de los productos agrarios resulta ser muy selectiva y parcial como ha quedado demostrado en la tabla 55 anterior, no beneficiándose del mismo modo que en el caso de los productos industriales, a las exportaciones de los países del Este de Europa a la Unión Europea.

Junto a estas barreras, utilizadas tanto por los países del Este de Europa, como por la Unión Europea, los países del Este han querido proteger a sus productores, de las entradas masivas en sus territorios de los bienes comunitarios, mediante la imposición de barreras proteccionistas, que en la mayoría de los casos se manifiestan bajo la forma de barreras no arancelarias, lo que ha elevado el nivel medio de protección. Mientras Polonia imponía fuertes restricciones, la República Checa y Hungría fueron más benevolentes, y aplicaron limitaciones comerciales mucho más suaves. Entre los argumentos más invocados por los países del Este para recurrir a tales medidas defensivas se cuentan según Graziani:[405]

(405) GRAZIANI; G. (1995), "La Unión Europea y su política comercial con Europa Central y Oriental", *Rev. Información Comercial Española ICE nº 738*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Febrero 1995, nº 738. pp 35-51.

a) Las dificultades con las que han tropezado sus economías, al dejar de ser economías centralizadas y dirigidas por sus gobiernos, y pasar a ser economías de mercado, donde es éste el que determina los precios y los bienes intercambiados.
b) La recesión económica general vivida por Europa, que apreció las monedas de estos países, y les hizo perder competitividad.
c) Las propias restricciones utilizadas por la Comunidad Europea para hacer frente a sus recesiones, lo que perjudicó las Balanzas de Pagos de Polonia, Hungría y la República Checa, al no poder exportar bienes por la misma cuantía por la que venían haciéndolo.

3.1.3.- Resultados generales de los Acuerdos de Asociación.

Todo lo hasta ahora expresado, permite afirmar que, los Acuerdos de Asociación entre la Unión Europea y los países del Este de Europa, aunque positivos para ambas partes, han resultado ser más beneficiosos para los Estados miembros, quiénes en situaciones problemáticas han recurrido a las cláusulas de salvaguardia y a las restricciones no arancelarias en general, para frenar las entradas de bienes en su territorio. Esto mismo lo expresa Carmela Martín [406] del siguiente modo: *"los Acuerdos, aunque siempre positivos por estimular el comercio, han resultado más beneficiosos para la Unión Europea, resultados que tienden a ser mayores a medida que el grado de integración entre ambos bloques se incrementa."*

El que la Unión Europea haya resultado más beneficiada, económicamente hablando, con la firma de los Acuerdos que los propios países del Este han impulsado, podría hacernos pensar que, los Acuerdos, más que intensificar las relaciones comerciales, las han deteriorado. El motivo que tras estas palabras puede encontrarse es, el uso abusivo, por parte de la Comunidad, de los mecanismos proteccionistas alternativos.

Sin embargo, este primer pensamiento debe ser inmediatamente tachado de la cabeza, ya que, en la mayoría de las ocasiones, las exportaciones de los países del Este de Europa no alcanzaron los niveles máximos permitidos por la Comunidad, no es por tanto la Unión Europea la que pone trabas al comercio de los países del Este.

En la tabla 56 se recoge el volumen de exportaciones de Polonia, Hungría y la República Checa a la Comunidad como porcentaje del volumen máximo permitido por la Unión Europea, quedando reflejado en ella que, sólo en ciertos productos muy puntuales, caso de las legumbres y las frutas para Polonia y Hungría, de los huevos para Polonia y la República Checa, la cebada para Polonia, y la leche en polvo y la mantequilla para la República Checa, se superan los límites contingentarios, tomando valores porcentuales superiores al 100%. Además, como puede

(406) MARTÍN, C. (1995). "El impacto comercial de los acuerdos de la Unión Europea con los países del Este", *Rev. Papeles de Economía Española nº 63*, Madrid, Edita Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorro, 1995. pp 269-283.

deducirse al comparar los datos de 1992 y 1996, el exceso es cada vez menor, debido en parte al aumento contingentario de Europa.

TABLA 56.- Relación de exportaciones frente a los contingentes europeos.

Porcentaje de exportaciones de 1991 sobre el volumen contingentario de 1992 y 1996						
	Polonia		Hungría		República Checa	
Producto	1992	1996	1992	1996	1992	1996
Trigo	----	----	1,70%	1,24%	----	----
Cebada	----	----	----	----	3,13%	2,29%
Patata	268,86%	194,93%	----	----	----	----
Legumbres	2356,15%	1727,40%	865,45%	634,67%	----	----
Cebolla	105,95%	77,92%	87,50%	64,09%	----	----
Frutas	4454,55%	3266,67%	489,90%	359,26%	----	----
Carne vacuna	9,78%	6,98%	11,34%	8,59%	0,63%	0,48%
Carne porcina	----	----	----	----	----	----
Carne ovina	----	----	26,70%	19,81%	206,60%	82,64%
Aves de corral	0,34%	0,25%	5,22%	3,84%	27,04%	19,65%
Leche en polvo	1,13%	0,83%	----	----	153,04%	112,53%
Mantequilla	20,70%	14,79%	----	----	276,60%	197,57%
Huevos	1150,00%	802,33%	71,19%	51,55%	180,65%	131,66%

Fuente: Elaboración propia con datos del ICE.

Además, al tenerse presente la evolución comercial que los países firmantes de los Acuerdos han experimentado, evolución que queda recogida en las tablas 57, 58, 59, 60, 61 y 62, la idea de considerar los Acuerdos comerciales entre las dos Europas como negativos se desvanece. La tabla 57 muestra la evolución entre 1992 y 1997 en las importaciones de los Estados miembros respecto a la República Checa, en ella se observan por norma, crecimientos para todos los Estados, y para todos los productos recogidos, con la excepción de las manufacturas de cuero y punto para Italia y los Países Bajos. Asimismo, se destaca Alemania, que desde 1995 ha ido reduciendo su volumen de importaciones en frutas, legumbres y hortalizas. A su vez, la tabla 58 recoge esa misma evolución pero para las exportaciones que los Estados miembros realizan de dichos productos a la República Checa. Éstas, también han mostrado por lo general tendencias muy favorables. Sin embargo, y aunque la comparación de las importaciones y las exportaciones resulta ser positivo para las segundas, con la excepción de los muebles de madera, no se puede decir que los Acuerdos hayan perjudicado a la República Checa.

A su vez la tabla 59 y 60 reflejan el comercio de los mismos bienes entre los Estados miembros y Polonia, de ellas se deduce, al igual que en el caso anterior, una evolución mucho más positiva para las exportaciones de los Estados miembros que para sus importaciones, sin embargo, en este caso, y debido al alto nivel de importaciones que, procedentes de Polonia,

recibe Alemania, el saldo comercial es favorable para el país de Europa del Este, saldo que ha tendido a hacerse cada día mayor, especialmente en el caso de los muebles de madera y de las frutas y hortalizas, no ocurriendo lo mismo con las manufacturas de punto, para las que la Unión Europea presenta superávit, y para las que además el crecimiento de sus exportaciones ha sido mayor que el de las importaciones que los Estados miembros realizan.

Finalmente, en las tablas 61 y 62 se recogen los intercambios de productos manufacturados de cuero y punto, frutas, legumbres y hortalizas, así como de muebles de madera, entre los Estados miembros de la Unión Europea, y Hungría. En este caso, tanto la evolución de las importaciones, como la de las exportaciones ha sido, con carácter general, bastante negativa, excepción hecha de las manufacturas del cuero y del punto, sector éste en el que la Unión ha tendido a incrementar sus exportaciones a Hungría. En resumen, se puede decir que, Hungría ha experimentado un superávit cada vez mayor en el comercio de frutas, verduras y hortalizas. Sin embargo, en los intercambios de muebles de madera y de productos textiles, Hungría no ha resultado muy beneficiada. Puede decirse, que de los tres países del Este que se han considerado, Hungría ha sido la menos favorecida con la firma de los Acuerdos.

MIGUEL DE CERVANTES

TABLA 57.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y la República Checa. (Datos en miles de Euros).

IMPORTACIONES																		
	Muebles de madera						Frutas, Legumbres y Hortalizas						Manufacturas de cuero y punto					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Francia	0	5246	3346	5236	5478	7464	0	238	65	44	49	13	0	2744	2268	2788	2860	3554
Bélgica y Luxemburgo	0	1508	1265	1769	2607	4814	0	623	15	394	47	215	0	985	810	1239	1326	1465
Países Bajos	0	4983	7902	7496	7371	7046	0	1318	1002	723	574	1448	0	5675	7261	7117	4017	3638
Alemania	0	25119	31093	45219	46951	45691	0	25542	32577	26172	20196	21663	0	22322	29387	33352	35688	38029
Italia	0	534	284	415	551	804	0	289	168	71	59	404	0	3063	4409	4915	6309	6617
Reino Unido	0	2302	2148	2936	2131	7965	0	247	10	5	20	10	0	3788	3129	1990	1685	923
Irlanda	0	76	101	90	40	21	0	15	0	30	41	40	0	186	100	137	106	66
Dinamarca	0	551	485	323	194	220	0	81	8	27	146	113	0	603	612	495	371	412
Grecia	0	23	25	15	19	2	0	77	143	112	0	77	0	61	111	132	186	196
Portugal	0	9	1	1	132	262	0	62	22	0	0	6	0	0	1	1	2	7
España	0	156	76	0	38	61	0	56	243	357	287	236	0	375	299	83	11	78
Suecia	----	----	----	2427	1693	2085	----	----	----	33	59	22	----	----	----	2287	1822	1304
Finlandia	----	----	----	0	35	107	----	----	----	69	50	9	----	----	----	363	546	610
Austria	----	----	----	7209	10367	10105	----	----	----	6813	5205	7731	----	----	----	1736	2417	2400
Europa	0	40508	46727	73134	77606	86746	0	28548	34255	34850	26733	31987	0	39802	48386	56632	57347	59298

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

TABLA 58.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y la República Checa.

EXPORTACIONES																		
	Muebles de madera						Frutas, Legumbres y Hortalizas						Manufacturas de cuero y punto					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Francia	2126	1180	1103	1157	1749	2650	684	3196	4561	6474	10956	12063	0	1503	1418	1219	1253	1577
Bélgica y Luxemburgo	871	540	572	2855	540	603	364	3473	2957	7233	9659	6117	0	736	980	1392	1597	1177
Países Bajos	924	834	481	643	719	1136	9928	36316	37243	50530	35583	38140	0	1225	2960	3411	3195	5021
Alemania	15377	14876	9212	8495	16208	14627	4203	13559	19959	29214	10532	8799	0	34152	41864	48616	61735	67262
Italia	5503	6558	10108	12628	14380	14117	17601	10030	15119	17037	40372	35023	0	4869	6715	9075	12912	11002
Reino Unido	863	514	857	416	1702	1297	180	404	358	1143	694	367	0	555	619	1021	1294	2171
Irlanda	25	5	143	39	3	1	0	0	39	29	63	71	0	3	0	59	0	5
Dinamarca	1613	1388	956	1312	1997	2503	33	101	37	96	71	88	0	122	137	319	958	574
Grecia	96	43	6	357	119	102	7111	11708	13115	16698	8644	10393	0	146	257	148	160	156
Portugal	0	0	0	0	0	10	10	0	0	9	0	0	0	3	0	0	3	0
España	113	93	626	907	1492	2778	24816	56483	55115	69588	54344	69175	0	531	734	782	620	596
Suecia	----	----	----	3963	2707	3019	----	----	----	50	0	228	----	----	----	322	2099	2768
Finlandia	----	----	----	2589	696	862	----	----	----	7	9	0	----	----	----	66	43	103
Austria	----	----	----	4231	3655	4424	----	----	----	8969	2600	3123	----	----	----	4852	5406	5768
Europa	27512	26034	24064	39592	45967	48128	64930	135271	148503	207078	173526	183587	0	43846	55685	71281	91274	98178

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

TABLA 59.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y Polonia. (Datos en miles de Euros).

IMPORTACIONES																		
	Muebles de madera						Frutas, Legumbres y Hortalizas						Manufacturas de cuero y punto					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Francia	13945	15481	15397	14821	15288	22113	19491	21814	18885	16852	19871	19356	2981	4353	3252	3462	1963	1838
Bélgica y Luxemburgo	7200	3569	4492	6507	10673	17724	8920	8659	11763	9025	8774	8004	672	872	1820	1945	1082	1435
Países Bajos	7257	6723	9636	14961	16728	17597	24674	18860	20236	21369	18806	23622	2234	2550	1588	1592	1733	1963
Alemania	128130	174274	212449	269966	274005	308747	117715	125948	124321	130281	135586	168742	19486	23214	22844	28468	29245	20731
Italia	1818	1428	1043	752	755	1615	18336	10898	14184	10374	6901	7834	1053	883	1870	3345	3272	4833
Reino Unido	14289	12524	11451	9823	9315	12942	9930	13734	16174	13987	10768	12776	3493	3464	2228	1745	1721	2359
Irlanda	173	170	168	74	52	84	287	149	68	91	24	0	104	160	88	78	70	17
Dinamarca	1751	3709	4173	4862	6047	8301	9074	9665	14024	13941	10553	12114	1067	1599	1549	1105	1157	1771
Grecia	73	170	127	133	306	316	1001	199	343	13	49	440	0	54	22	8	55	51
Portugal	928	771	657	497	542	399	12	5	5	20	205	0	1	0	1	1	2	13
España	249	158	102	77	108	283	14454	1295	2419	826	831	744	20	84	9	30	8	24
Suecia	----	----	----	13447	14911	17450	----	----	----	6467	8141	8506	----	----	----	2318	2310	1694
Finlandia	----	----	----	348	290	248	----	----	----	4979	6962	8428	----	----	----	547	221	310
Austria	----	----	----	14423	14384	15106	----	----	----	11977	12049	15984	----	----	----	769	1013	614
Europa	175812	218975	259694	350690	363405	422969	223895	211222	222421	240203	239519	286548	31111	37234	35270	45412	43849	37653

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

TABLA 60.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y Polonia. (Datos en miles de Euros).

EXPORTACIONES																		
	Muebles de madera						Frutas, Legumbres y Hortalizas						Manufacturas de cuero y punto					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Francia	465	647	999	730	1992	3748	525	1340	1046	1564	2552	4877	1727	2586	3386	5917	9229	9856
Bélgica y Luxemburgo	103	361	368	817	2071	2412	1459	2364	1397	2938	4893	7444	847	814	1463	1142	1632	4615
Países Bajos	488	517	1001	939	449	1031	28195	44923	33491	37589	44865	61245	3239	6528	11382	10443	12307	23526
Alemania	9258	10027	12494	8872	7733	13290	6887	6626	7974	9991	32144	45894	50903	59791	67397	78661	87187	87366
Italia	12391	16163	19697	16430	19397	26410	1699	3098	5152	5230	24445	30415	10747	22317	23561	18817	20111	22634
Reino Unido	974	1993	1556	2011	866	2035	105	105	283	178	1158	1366	922	755	1928	1619	2805	4979
Irlanda	7	6	88	17	21	44	8	0	0	0	22	0	0	3	15	6	119	109
Dinamarca	162	336	583	420	1458	1172	19	75	37	149	65	154	9872	13915	16479	19809	24326	26520
Grecia	197	169	67	79	404	283	7013	7855	9066	4568	12384	16913	0	23	136	138	340	237
Portugal	1	26	15	21	0	5	0	0	0	0	4	14	3	26	25	203	261	463
España	90	238	570	719	3436	8377	5828	11653	15426	15260	63084	64279	22	218	639	1506	2767	3781
Suecia	----	----	----	2428	3996	7201	----	----	----	143	173	323	----	----	----	5524	5974	7586
Finlandia	----	----	----	581	2585	1952	----	----	----	0	32	43	----	----	----	164	304	256
Austria	----	----	----	5185	1473	1155	----	----	----	5286	16394	12037	----	----	----	3330	3582	3388
Europa	24140	30480	37435	39252	45880	69125	51737	78038	73871	82896	202215	245004	78282	106976	126414	147282	170943	195314

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

TABLA 61.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y Hungría. (Datos en miles de Euros).

IMPORTACIONES																		
	Muebles de madera						Frutas, Legumbres y Hortalizas						Manufacturas de cuero y punto					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Francia	4159	3650	3840	3707	3727	3918	3743	3593	2221	2101	1732	2513	2649	2177	1682	1569	2232	1615
Bélgica y Luxemburgo	121	121	286	480	1053	1291	3432	1646	2891	1999	1768	1868	9070	2713	3638	3381	4725	4073
Países Bajos	496	578	761	879	950	1303	9607	5825	6953	7691	6208	4724	421	390	566	788	604	730
Alemania	30780	24551	20172	22703	22018	20711	73620	53127	63286	61842	65610	75734	24905	21313	20632	23547	22239	21913
Italia	540	512	555	619	839	855	7204	4520	4442	5895	3989	4004	12198	9150	11606	13241	17506	24520
Reino Unido	1824	961	1582	1758	2694	2062	5557	5907	6217	5587	5607	5300	897	388	1296	553	448	545
Irlanda	12	29	43	20	26	63	22	0	0	0	0	6	13	15	8	42	389	653
Dinamarca	92	184	172	4	31	24	2729	1386	1734	1601	1195	1158	329	208	280	291	343	420
Grecia	102	60	20	9	14	26	1271	418	750	1848	2682	2085	115	14	16	6	13	9
Portugal	0	0	1	0	0	0	510	125	14	0	95	0	0	1	4	0	10	0
España	116	35	18	6	16	67	3435	1042	1135	975	822	773	161	188	31	43	74	9
Suecia	----	----	----	2769	2945	2349	----	----	----	6448	6777	6281	----	----	----	252	668	743
Finlandia	----	----	----	1	9	4	----	----	----	6236	6705	6581	----	----	----	572	664	793
Austria	----	----	----	2699	2544	2319	----	----	----	28760	31267	31647	----	----	----	2084	3425	3142
Europa	38239	30686	27445	35652	36865	34994	111132	77587	89644	130983	134459	142672	50758	36555	39759	46365	53339	59165

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

TABLA 62.- Comercio en muebles de madera, frutas, legumbres, hortalizas, y manufacturas de cuero y punto entre los Estados miembros de la Comunidad y Hungría. (Datos en miles de Euros).

EXPORTACIONES																		
	Muebles de madera						Frutas, Legumbres y Hortalizas						Manufacturas de cuero y punto					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Francia	1104	1014	1089	730	642	1411	2269	3692	3370	1287	1260	1296	4209	4170	4231	4298	4101	4832
Bélgica y Luxemburgo	117	405	645	817	277	209	441	1134	1723	424	125	107	1643	1264	1428	1552	1373	2167
Países Bajos	791	1392	1005	939	451	1237	14399	17291	16332	13540	13589	7080	3442	3587	5829	5580	5921	6125
Alemania	16692	15123	15215	8872	7396	9180	4986	7622	7609	2738	1908	2652	28161	28574	36909	36197	37811	44587
Italia	8641	11555	13389	16430	16851	23878	17704	25868	23407	4712	6888	6524	6910	9271	11702	13874	14723	18505
Reino Unido	1040	1033	748	2011	1387	1242	226	729	1142	415	479	288	366	633	603	619	618	1159
Irlanda	38	0	4	17	81	0	0	0	0	8	67	6	0	0	0	0	3	10
Dinamarca	1110	1481	1907	420	164	230	49	30	15	24	0	0	177	107	1256	358	357	473
Grecia	29	41	35	79	70	18	7128	5348	5598	3814	6518	9038	335	648	1355	1407	1479	461
Portugal	0	3	0	21	1	4	10	0	4	0	0	0	1	25	14	0	24	0
España	446	558	804	719	826	1942	25104	38918	43392	13134	10138	11989	342	474	444	370	484	406
Suecia	----	----	2453	2428	2278	3246	----	----	----	132	46	72	----	----	----	78	104	214
Finlandia	----	----	1161	581	236	279	----	----	----	112	62	11	----	----	----	18	105	183
Austria	----	----	3855	5185	4424	6835	----	----	2209	1711	1979	2565	----	----	----	13398	18236	17618
Europa	30013	32610	42311	39252	35084	49713	72316	100633	104802	42050	43057	41630	45685	48753	63770	77747	85339	96737

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

En resumen, puede afirmarse, que los Acuerdos de Asociación han resultado positivos, al menos en la medida en que los países socios lo han querido, ya que, es a partir de su firma, cuando puede hablarse de una verdadera proliferación de intercambios entre ambos bloques. Además, tal y como se puede ver en la tabla 63, de todos los países del Este de Europa, son aquellos con los que se tienen firmados Acuerdos de Segunda Generación, con los que los vínculos han sido más estrechos e intensos, tal es el caso de Polonia, Hungría y la República Checa, con la peculiaridad de que las relaciones de estos tres países han sido más intensas con la Unión Europea, que con los propios países de su entorno.

TABLA 63.- Flujos comerciales de Europa con los diversos países del Este en 1994 y 1995.

	Exportaciones UE					Importaciones UE				
	Participación		Datos en Miles de millones de ECUs			Participación		Datos en Miles de millones de ECUs		
País socio	1995	1996	1994	1995	1996	1995	1996	1994	1995	1996
Estonia	0,9	2,4	0,31	0,45	1,7	1	2,2	0,27	0,43	1,1
Letonia	1,3	1,6	0,49	0,63	1,1	2,1	2,3	0,73	0,87	1,1
Lituania	1,7	2,1	0,72	0,83	1,5	2,1	2,2	0,75	0,88	1,1
Polonia	27,4	28,5	10,83	13,5	19,8	26,6	24,7	9,11	11,1	12,2
Rep. Checa	20,5	20,1	7,93	10,12	14	18,8	19,7	6,36	7,86	9,8
Eslovaquia	5,5	5,7	1,79	2,69	4	6,3	6,9	1,87	2,62	3,4
Hungría	13,7	14,4	6,15	6,77	10	15,6	17,8	4,92	6,5	8,8
Rumania	7,2	6,4	2,65	3,55	4,4	7,8	7,2	2,51	3,26	3,6
Bulgaria	3,8	2,4	1,6	1,87	1,7	4,2	3,4	1,34	1,76	1,7
Albania	1	7,7	0,43	0,5	5,4	0,5	8,6	0,12	0,21	4,3
Eslovenia	8,9	1,1	3,67	4,38	0,7	9,1	0,4	3,42	3,78	0,2
Croacia	6,2	5,6	2,86	3,07	3,9	4,2	3,5	1,81	1,75	1,7
Bosnia-Herzegovina	0,3	0,8	0,1	0,14	0,5	0,1	0,1	0,01	0,02	0,1
Rep. Macedonia	1,6	1,2	0,74	0,8	0,8	1,5	0,9	0,66	0,64	0,4
países del Este de Europa	100	100	40,26	49,29	69,5	100	100	33,89	41,7	50

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Bese de datos Comext.

A estos tres países de Europa Central y Oriental, se deben unir Eslovaquia, Rumania, Bulgaria y Eslovenia, con los que, aunque con cierto retraso, también la Unión Europea decidió firmar Acuerdos de Asociación. Son estos, los países que siguen en participación comercial con la Unión Europea, a Polonia, Hungría y República Checa. Resaltar que son estos tres países, junto a algún otro los que se han convertido en países candidatos para su incorporación a la Unión Europea[407].

Se comprueba así, pese a las críticas que puedan hacerse a los Acuerdos Europeos rubricados entre la Unión Europea y los países de Europa del Este, que éstos son beneficiosos para la apertura comercial mutua.

Por otro lado, el incremento comercial acontecido entre ambas partes a raíz de los Acuerdos, ha afectado, en mayor medida, a los productos manufacturados, tal y como cabría esperar una vez analizados los textos de los Acuerdos de Segunda Generación. El motivo se halla en que las negociaciones se centraron en las vinculaciones de productos industriales o manufacturados, donde los países del Este siguen presentando déficit comercial, en perjuicio de las materias primas, principalmente productos agrarios, que son la principal fuente de riqueza de estos países, y los que a su vez podían haber supuesto un revulsivo para su economía al presentarse respecto a ellos superávit comercial. Esto que se acaba de decir tiene su reflejo en la tabla 64, dónde se puede observar como son, los productos industriales, especialmente la maquinaria y los bienes de equipo, los que experimentan evoluciones comerciales más favorables, para el conjunto de los países del Este, que han visto incrementar su superávit en los intercambios de dichos productos. Además, en el comercio de materias primas y de energía, los países del Este ofrecen saldos comerciales favorables, debiendo destacarse el sector de otras manufacturas por ser el único en el que el saldo ha pasado de tener superávit a ser deficitario.

(407) La enumeración de los países candidatos para incorporarse a la Unión Europea quedó recogida en el capítulo 7, cuando se hizo referencia la enfriamiento de las relaciones de los países de la Cuenca Mediterránea con la Unión Europea dado el mayor acercamiento de los países del Este.

TABLA 64.- Exportaciones e importaciones entre la Unión Europea y los Países del Este de Europa, de 1992 a 1997. (Datos en miles de Ecus).

	Exportaciones de la UE a los Países del Este de Europa						Importaciones de la UE desde los Países del Este de Europa					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Materias primas	1010389	1057028	1291574	1713356	1856406	1992362	2341941	2167768	2782985	3303243	3012168	3608480
Alimentos, bebidas y tabaco	2896544	3685728	4015330	4286731	4800486	5136702	2839068	2443121	2711097	2634780	2749916	2985413
Otras manufacturas	10575343	13127701	16654468	20572874	24094754	29114512	14652172	15428663	19941340	23911089	24397016	28492094
Productos químicos	3816596	4470707	5625404	7052835	8323033	10321898	2135827	1944447	2512988	3396879	3278249	3612640
Maquinaria y bienes de equipo	12388646	14660535	18207676	22622150	28606005	36437244	5178860	5681955	7871887	10862970	13489166	18477833
Energía	967049	1031016	1164825	1266831	1630266	2176259	2058698	2397972	2626231	2435848	2539205	2557557
Total	32514990	39026349	48053419	58721635	71053407	87295968	29689193	30568243	38952568	47171506	50131861	60556005

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat. Base de datos New-Cronos.

Respecto a los servicios, recogidos en la tabla 65, y de los que poco se dice en los Acuerdos, hay que decir que, con carácter general, los países del Este de Europa presentan déficit en su comercio exterior con la Unión Europea, mientras que los países firmantes de los Acuerdos, Polonia, Hungría y la República Checa, presentan superávit, lo que vuelve a indicar la necesidad de aceptar los Acuerdos de Segunda Generación como positivos.

TABLA 65.- Intercambios de servicios entre la Unión Europea y los Países del Este de Europa en 1995. (Datos en millones de Ecus).

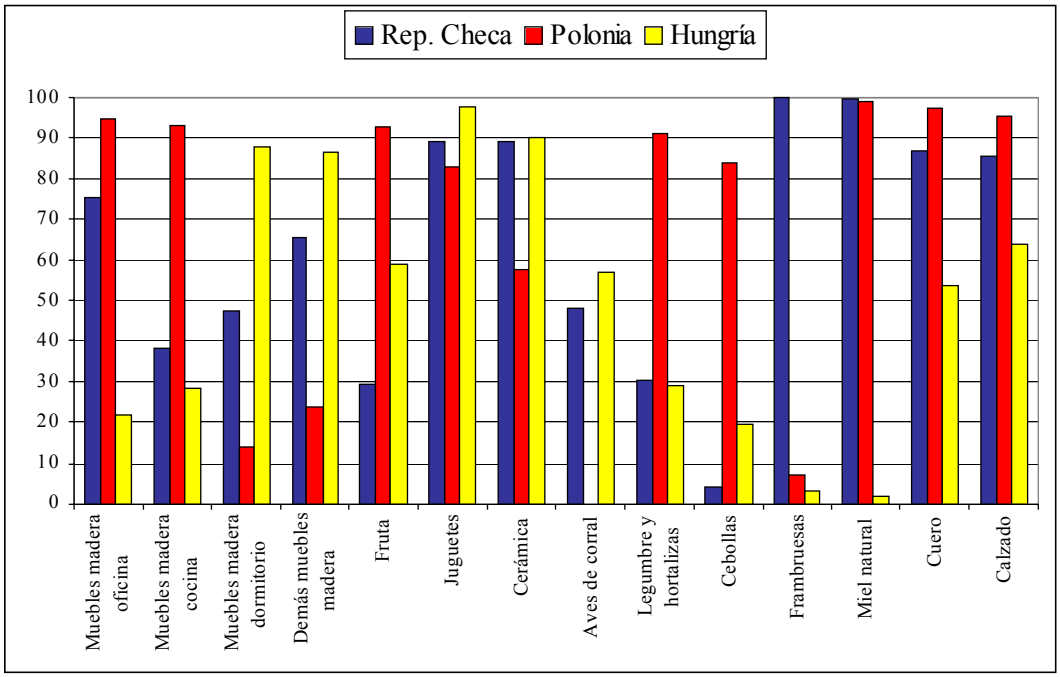
	Exportaciones				Importaciones			
	Países del Este	R. Checa	Hungría	Polonia	Países del Este	R. Checa	Hungría	Polonia
Servicios	8096	1896	1563	1819	8539	1754	1765	1902
Tranportes	1847	352	277	414	2734	467	414	840
Transporte marítimo	400	42	34	130	695	122	52	206
Transporte aéreo	624	114	139	106	714	168	281	92
Otros transportes	823	197	104	178	1325	177	81	543
Cruceros	1601	335	178	412	2784	689	574	380
Otros servicios	4588	1197	1101	975	2984	595	772	670
Comunicación	178	23	39	46	273	36	32	73
Trasvases públicos	511	149	142	109	684	105	197	173
Servicios de seguros	188	34	40	73	61	8	15	13
Servicios financieros	96	13	29	15	67	8	11	9
Servicios de informática e información	191	56	48	25	77	18	24	10
Derechos de licencias	189	23	49	75	32	7	9	9
Otros servicios a empresas	3050	872	698	578	1354	328	283	323
Servicios no afectos	246	40	63	71	472	88	207	72

Fuente: EUROSTAT (1998). "Echanges commerciaux et flux d'investissement entre l'Union européenne et les pays d'europe centrale et orientale. Résultets de 1995 à Juin 1997". *Catálogo CA-NO-98-003-FR-C*. Luxemburgo, Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Económica Europea, 1998.

Resulta también curioso, que las relaciones de Hungría, Polonia y la República Checa con la Unión Europea tengan un cierto carácter intra-industrial. A nivel general, el índice de Grubel-Lloyd, que mide el comercio intra-industrial entre dos países, otorgando valor 1 cuando éste es máximo (lo que indica que las exportaciones e importaciones de un bien son las mismas), y valor cero cuando es mínimo (bien porque no se importa o no se exporta nada de ese bien), es bastante elevado. En particular, es Polonia quién muestra unos índices más elevados. Ahora bien, por

productos se puede afirmar que son los juguetes, la cerámica y calzado, los bienes sometidos a un mayor comercio intra-industrial tanto en la República Checa, como en Polonia y Hungría. Resaltar también el caso de la miel natural, para el que la República Checa y Polonia alcanzan índices cercanos al 100%. No deben olvidarse las frambruesas, producto en el, que pese a ser agrario, la República Checa presenta un índice del 100%. Todo esto puede observarse en la figura 67 que a continuación se recoge.

FIGURA 67.- Índices de Grubel Lloyd para diversos productos. 1997.



Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

D

ebe indicarse también, que son precisamente estos tres países, la República Checa, Polonia y Hungría, los que con carácter general poseen índices de Grubel Lloyd más elevados, siendo superados sólo por Eslovenia.

Finalmente, hay que resaltar que, los países del Este de Europa, firmantes de los Acuerdos Comerciales, antes de su firma, apenas llegaban a cubrir sus importaciones europeas con las exportaciones por ellos realizadas a la propia Comunidad. Sin embargo, como se deduce de la tabla 66, donde se recogen las tasas de cobertura de algunos productos, para los tres primeros países del Este firmantes de los Acuerdos de Asociación, hoy día, llegan a cubrirlas en la mayoría de los productos recogidos, excepto aves de corral y tejidos de punto para los tres, juguetes y cerámica para Polonia y Hungría, y muebles de madera de oficina y cocina para la República Checa y Hungría.

TABLA 66.- Tasas de cobertura de la República Checa, Polonia y Hungría, en su comercio con la Unión Europea, para diferentes productos entre 1992 y 1997. (Datos en miles de Ecus).

	REPÚBLICA CHECA						POLONIA						HUNGRÍA					
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Muebles madera oficina	----	18,77	20,99	24,86	30,04	60,81	94,58	190,19	187,41	140,53	151,96	111,06	27,1	6,54	4,89	20,14	27,39	12,41
Muebles madera cocina	----	75,63	17,86	30,25	29,51	23,83	139,74	162,84	253,45	206,14	122,91	114,5	91,69	19,35	12,85	12,51	21,54	16,8
Muebles madera dormitorio	----	333,43	468,29	346,41	303,79	320,8	1909,83	2175,59	3173085	3137,7	1874,85	1364,63	151,26	69,82	62,39	90,17	112,02	78,45
Demás muebles madera	----	200,63	161,18	225,55	208,77	205,23	1127,21	1375,31	1550,04	1065,17	1012,95	745,56	255,36	186,8	125,36	154,07	188,56	131,2
Juguetes	----	91,12	103,65	94,09	113,22	123,69	52,51	66,58	71,15	82,83	78,96	70,88	48,49	80,97	85,68	87,63	104,01	95,7
Frutas	----	12,43	9,88	19,22	13,49	17,19	137	120,87	124,22	109,65	108,16	115,6	197,83	107,86	120,16	205,43	218,26	239,7
Cerámica	----	160,08	136,55	140,27	118,64	123,61	60,52	42,71	46,24	52,53	44,61	40,53	86,44	70,78	53,65	80,55	78,81	82
Aves corral	----	135,14	96,16	38,58	35,67	33,48	2,56	1,77	0,06	1,11	----	0,33	56,75	41,5	45,99	28,73	32,36	40,15
Legumbres y hortalizas	----	90,47	73,28	25,76	18,31	100,23	328,39	136,86	181,93	17,27	143,18	729,23	977,74	365,17	369,59	455,67	453,4	590,95
Frambruesas	----	----	----	----	----	----	503900	15818,18	130987,5	41263,16	163425	44011,11	----	----	9287,5	----	----	6405,56
Miel natural	----	25900	8285,71	2112,92	2299,4	591,79	9816,67	9646,15	943,4	422,81	193	232,09	652100	175960	62720	15708,05	12651,77	10459,7
Cuero	----	223,54	185,47	170,31	118,92	202,18	181,85	214,23	143,24	193,33	168,33	151,66	475,66	283,96	238,34	262,91	306,63	274
Calzado	----	239,57	186,75	171,75	128,33	95,62	266,09	237,57	202,67	181,06	127,08	103,58	230,13	211,42	183,15	224,17	219,54	213,78
Tejido punto	----	25,11	26,1	23,48	28,52	23,7	14,7	12,43	7,87	5,36	4052	8,84	9,23	8,8	7,93	5,9	4,75	4,37
Cebollas	----	8,57	2,15	1,44	1,78	4,07	1646,79	552,21	464,89	----	321,15	314,73	1065,59	1051,69	577,66	670,02	568,12	10,85

Fuente: Elaboración propia con datos Eurostat. Base de datos Comext.

Es precisamente esta evolución favorable, la que ha hecho que nuevos países del Este se hayan querido incorporar a la economía de mercado, y al estrechamiento de los vínculos comerciales. Así, Bosnia-Herzegovina, Croacia, la República Federativa de Yugoslavia, la República Yugoslava de Macedonia y Albania, se acogieron a la condicionalidad política y económica sobre las que la Unión Europea decidió fundamentar las relaciones bilaterales en el ámbito del comercio, la asistencia financiera, la cooperación económica y las relaciones contractuales. El Consejo Europeo adoptó, el 24 de Febrero de 1997, una serie de condiciones que se exigirían a los países del Este que desde dicha fecha deseasen firmar Acuerdos de Asociación con la Unión Europea. Entre estas condiciones deben destacarse las siguientes.:[408]

a) Oportunidades reales a los refugiados para que regresen a sus lugares de origen, así como ausencia de hostigamientos por parte de las autoridades.
b) Readmisión de los nacionales que se encuentren ilegalmente en el territorio de un Estado miembro de la Unión Europea.
c) Obligación de cumplir el acuerdo general de paz.
d) Compromiso de introducir reformas democráticas y respetar los principios universales de los derechos humanos.
e) Poner en práctica las medidas de reforma económica, como privatizaciones y abolición de controles a los precios.

Junto a todas estas exigencias se incluirán, y quizás más importantes, las de haber conseguido resultados significativos en el ámbito de las reformas políticas y económicas con el establecimiento de los principios democráticos y la reforma de la economía de mercado, así como un compromiso creíble por parte del Gobierno.

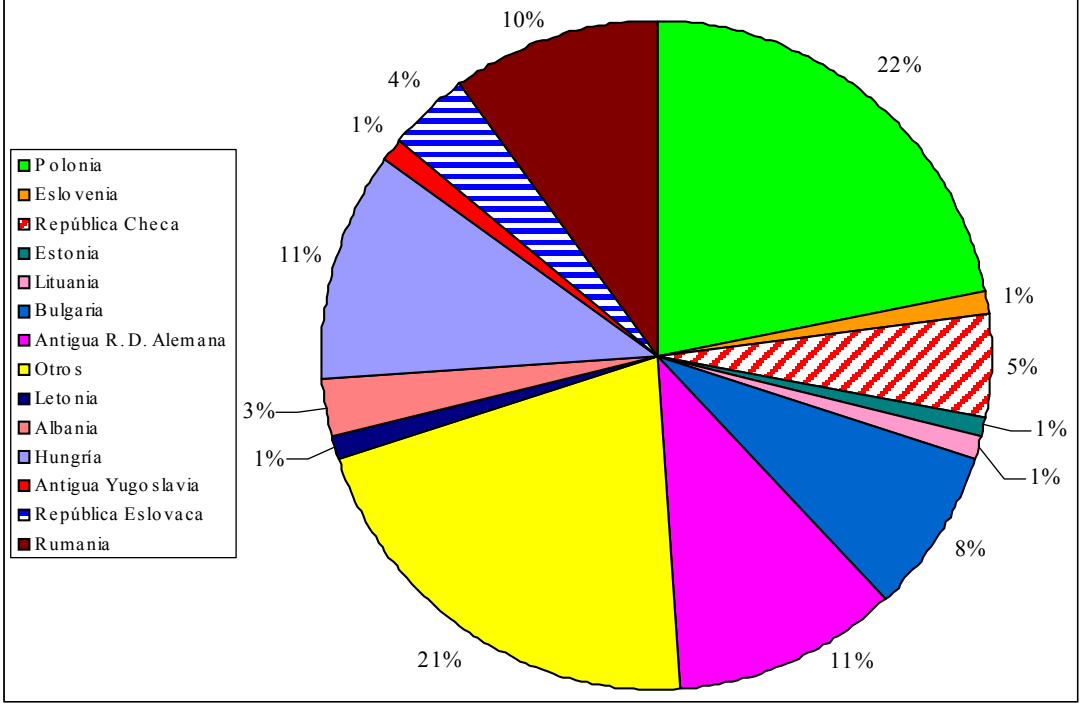
3.2.- Ayuda financiera al desarrollo de los países del Este.

Estos Acuerdos de Asociación se vieron complementados con las ayudas del Programa PHARE (*Poland, Hungary: Assstance for Restructuring Economies*), con el que la Unión Europea y los países del Este decidieron en la Cumbre de París de 1989 conceder asistencia financiera y técnica inicialmente a Polonia y Hungría. Sin embargo, gracias a las modificaciones de 1990, 1991 y 1993 quedaron incluidos entre los beneficiarios de estas canalizaciones otros países del Este como, la República Checa, Bulgaria, Rumania, Albania, Eslovenia, los tres Estados Bálticos y Eslovaquia.

(408) COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1997). *Boletín de la Unión Europea de Abril de 1997*, Luxemburgo, Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea, Abril 1997. En él se recogen las conclusiones del Consejo sobre el principio de condicionalidad que regula el desarrollo de las relaciones de la Unión Europea con algunos países de Europa del Sureste.

Pese a que todos los países acogidos al Programa PHARE recibieron ayudas económicas en una cuantía suficiente, resultaron ser los tres primeros países, firmantes de los Acuerdos de Asociación, los más beneficiados, tal y como se ve en la figura 68, en la que Polonia, Hungría y República Checa obtienen los repartos más sustanciosos.

FIGURA 68.- Fondos PHARE por países. 1990-94.



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea.

La financiación, realizada a cargo del presupuesto comunitario, adopta la forma de programas nacionales, al tomar como destinatario a un país en concreto que es el que propone los sectores susceptibles de recibir ayudas. Las ayudas deben tener como objetivo, en palabras de Perdiguero Valera el *"contribuir a crear los sistemas administrativos, legales, financieros y comerciales necesarios para favorecer el desarrollo del mercado y la inversión privada."*[409] Esos fines fueron ampliados en 1993, al incluirse entre ellos, el fortalecimiento de la democracia y el apoyo a las ONGs.

En cuanto a los sectores específicos a los que se han destinado las ayudas, que adoptan formas muy diversas, desde subvenciones a determinadas inversiones, hasta líneas de crédito a organismos bancarios, pasando por la cooperación descentralizada y cofinanciada con los Estados miembros, o licitaciones abiertas a las empresas, decir que éstas han ido variando con el paso de los años. Así, y aunque han resultado prioritarios el sector privado y las PYMEs, no se ha

(409) PERDIGUERO VARELA, A. (1994), "Las relaciones entre la CE y los países del Este de Europa", *Rev. CISS Noticias de la Unión Europea nº 113*, Valencia, Ed. La Unión Europea, Junio de 1994, nº 113. pp 55-65.

olvidado a los sectores estratégicos, tales como medio ambiente, transporte, agricultura, energía, y mercado de trabajo.[410]

La mayor parte de las ayudas se han concedido al desarrollo del sector privado, que, sólo hasta 1992, consiguió recibir casi el 23% de las ayudas totales destinadas a los países del Este de Europa. El objetivo perseguido con ello es la reconversión industrial y el apoyo a las PYMEs. Este sector, fue seguido de lejos por la educación, la sanidad, la formación y la investigación.

A corta distancia se encuentra la agricultura, sector fuertemente apoyado, con el 11,9% de la financiación cedida por la Comunidad. Esta ayuda agraria no estuvo exento de críticas, ya que *"contó con la hostilidad de los granjeros polacos, quienes acusaron a la Comunidad de querer desestabilizar sus mercados al no concederse prestamos a la producción, sino a la adquisición de pesticidas."*[411]

Finalmente, hay que mencionar la ayuda humanitaria, con cuyos fondos, obtenidos por la venta de los productos a precios de mercado, se pretendía ayudar a las capas más desfavorecidas de la sociedad, pero que en muchos casos cayeron en manos de las mafias locales. No debe tampoco olvidarse la importancia de la ayuda medioambiental, a la que se ha concedido el 11,94% de la ayuda.

En general se puede afirmar que Europa se ha alejado de la ayuda financiera que busca la estabilización macroeconómica y las reformas estructurales, y ha concedido créditos y subvenciones que no contaban con la aprobación de los inversores nacionales, lo que ha provocado una disociación entre ayudas y necesidades, impidiendo a la financiación, lograr los objetivos para los que inicialmente se concedió.

En resumen, los Acuerdos buscan dejar la puerta abierta a la incorporación de estos países a la Unión Europea, tal es el caso de Estonia, Polonia, República Checa, Eslovenia y Hungría, que el 30 de Marzo de 1998 iniciaron su proceso de adhesión. Es precisamente de aquí, de donde se deriva el interés político de Europa por firmar los Acuerdos de Asociación con países que, desde el punto de vista económico, poco pueden aportar, excepto una mayor unidad y hegemonía del viejo continente frente a las actuales grandes potencias mundiales, Estados Unidos y Japón.

Finalmente, hay que comentar que, el trato de favor que estos países están recibiendo desde que iniciaron la transición de la economía planificada a la economía de mercado, hace que los países de la Cuenca Mediterránea, que con el paso del tiempo, y a partir de la Cumbre de Barcelona habían ganado protagonismo en sus relaciones con Europa, se estén viendo desplazados, lo que en nada beneficia nuestras relaciones con el continente vecino, que dada su

(410) COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA (1996). *Ayudas y prestamos de la Unión Europea. Guía de las financiaciones comunitarias* (1ª edición). Luxemburgo, Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, 1996. pp 144-145.

(411) GOWAN, P. (1995), "Los programas de ayuda PHARE y TACIS de la Unión Europea", *Rev. Información Comercial Española ICE Nº 738*, Madrid, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Febrero 1995. pp 65-74.

proximidad, no sólo mantiene un importante flujo comercial con la Unión Europea, sino que es además un socio político al que es conveniente cuidar.

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

Realizado el análisis que nos proponíamos llevar a termino, se resumirán, en esta sección, las principales conclusiones que de la investigación realizada pueden extraerse.

No se repetirán los comentarios que se han ido haciendo a lo largo del trabajo, aunque se recogerán de forma sintética y ordenada, en busca de una visión de conjunto de su contenido.

Las conclusiones más relevantes se concretan en los siguientes puntos:

1.- Tanto el comercio, como la política comercial, son actividades económicas dinámicas, es decir, evolucionan con el tiempo. Es por ello, que las teorías explicativas sobre los intercambios de bienes y servicios se han multiplicado, tratando de dar respuestas más exactas a lo que acontece en le intercambio de bienes y servicios, y al porqué la política comercial está desempeñado un papel cada vez más esencial en la economía de los países.

Los bienes objeto del libre comercio han variado con el paso del tiempo, y el tipo de relaciones que los países mantienen, también.

Los intercambios comerciales se dividen en dos, los de carácter inter-industrial, y los intra-industriales. Estos últimos, con mayor presencia en el comercio entre países con estructuras productivas similares, están ganando fuerza recientemente.

La necesidad humana por encontrar una explicación al por qué de las cosas, ha hecho proliferar continuas teorías sobre el comercio internacional, con las que se trata de dar una interpretación al tráfico de bienes y servicios entre países, dada la importancia de las transacciones entre países.

Estas teorías van, desde las primeras de la ventaja absoluta y la ventaja comparativa, que resultaron ser incompletas al centrarse en la respuesta sólo al comercio de carácter inter-industrial con menor relevancia en el comercio internacional actual de carácter intra-industrial, hasta las más completas del comercio estratégico, que son además más realistas, al aclarar, no sólo los motivos que hacen surgir el comercio inter-industrial, sino también el de carácter intra-industrial, y poner de manifiesto la variabilidad de los productos intercambiados a lo largo del tiempo, ya que un país exportador de un artículo en un determinado momento, puede terminar por convertirse en importado neto con el paso de los años.

2.- Con carácter general la liberalización de los intercambios de bienes y servicios entre países permite obtener los mejores resultados globales. Sin embargo, no se pueden sacar conclusiones válidas que se puedan hacer extensibles a todos los países. En ocasiones, la aplicación de barreras comerciales puede

convertirse en la mejor opción para maximizar sus beneficios propios, aunque ello sea a expensas de perjudicar el bienestar global. El que un país concreto pueda hacer máximo su bienestar utilizando instrumentos comerciales depende, en primer lugar, del buen uso de los instrumentos comerciales, aplicándolos en su nivel óptimo, y en segundo, del tamaño, del grado de industrialización, y de la diversificación del aparato productivo de la nación.

A nivel individual, el máximo nivel de bienestar de un país no se alcanza bajo el régimen del libre comercio, especialmente si el país es lo suficientemente grande y desarrollado, y cuenta con una estructura productiva ampliamente diversificada. Sólo en el caso de países pequeños se puede afirmar que, la mejor política comercial es la apertura al exterior.

Del mismo modo, tampoco el uso indiscriminado de barreras comerciales, sean del tipo que sean, (aranceles, ad- valorem o específicos, cuotas, restricciones voluntarias a la exportación, medidas antidumping, barreras técnicas y fitosanitarias...), llevan el bienestar de los países a su nivel óptimo pese a que a lo largo de la historia, muchos han sido los gobiernos que han cerrado sus fronteras a la importación de bienes procedentes del resto del mundo, así como a la inversión directa extranjera, creyendo beneficiar a sus ciudadanos. Sin embargo, también ha sido la historia, la que nos ha demostrado que, ni el nivel de bienestar, ni el de desarrollo económico, mejoraban con la aplicación de instrumentos comerciales, independientemente del tamaño del área.

No debe tampoco olvidarse, que no todos los instrumentos de política comercial producen los mismos efectos sobre la riqueza económica de los países que los aplican. Así, resultan ser los aranceles los que reducen en menor medida el nivel de bienestar del país, principalmente cuanto mayor es el tamaño del país, al poder fijar aranceles óptimos, y menor el grado de sustituibilidad entre los bienes nacionales y extranjeros.

Por otro lado, los efectos negativos de las cuotas y las restricciones voluntarias, siempre mayores que los de los aranceles, varían según sea la elasticidad de la curva de oferta nacional en relación a la que procede del exterior. Cuanto mayor es la primera, mayor es la preferencia del país por las restricciones cuantitativas de carácter discriminatorio frente a las que no lo son. Sin embargo, cuando la oferta nacional es menos elástica que la extranjera, la inclinación del país por la condición discriminatoria o no de las restricciones cuantitativas, varía según se apliquen cuotas o restricciones voluntarias a la exportación. En el primer caso, el país siempre optará por las no discriminatorias, en el segundo, por las bilaterales.

Aplicado al caso europeo, hay que reconocer que su carácter de Bloque Comercial, debido a su mayor nivel de integración, le confiere un poder de influencia en el precio mundial de los bienes, y aunque ha hecho uso de él en ciertas ocasiones, son mayoritarias el número de veces, al menos en los últimos tiempos, en los que la Unión Europea ha renunciado a su poder

en el mercado mundial, y consecuentemente al uso de instrumentos comerciales que entorpecen los intercambios de bienes y servicios.

3.- La utilización de instrumentos con los que frenar las relaciones comerciales, que en ocasiones pueden mejorar el bienestar particular del país, no favorecen a la economía mundial, que sufrirá pérdidas como consecuencia de su aplicación. La Unión Europea puede tomarse como muestra de ello, su apertura a los intercambios con el exterior y la eliminación de las barreras, le han permitido inferir beneficios a la economía, no sólo propia, sino también mundial.

El mayor nivel de bienestar económico que puede alcanzar un país con la supremacía necesaria sobre la demanda mundial del bien objeto de intercambio cuando impone aranceles óptimos, no trae asociados niveles de bienestar superiores, a los existentes antes de la aplicación de los instrumentos comerciales, a nivel mundial.

El motivo se halla en la búsqueda de la condición monopolista o monopseista por parte del país operante, perjudicando a la economía en general, aunque a nivel particular puedan obtenerse ganancias.

La interferencia en la eficiencia económica, la reducción de la especialización productiva, de las economías de escala, y de la competitividad de los países, que se producen al tratar de solucionar con instrumentos comerciales problemas de la estructura productiva del país, reducen el bienestar global más de lo que aumenta la ganancia particular del país que aplica las medidas restrictivas de política comercial.

4.- La revisión de los principales estudios acerca del impacto de la formación de Uniones Aduaneras entre países, permite concluir que es conveniente apoyar dicha política comercial, que sea consensuada por todos los agentes económicos implicados, y que se apoyen las relaciones comerciales con los países ajenos a la Unión.

La escasa participación en la demanda y oferta de cada país individual en el consumo y la producción mundial de los bienes en general, unido al interés que cada uno de ellos tiene en obtener la mayor satisfacción posible, aún a costa de reducir la de otros territorios, ha conducido a los Estados, a buscar el apoyo, primero comercial y después monetario, de los países de su alrededor.

La formación de Uniones Aduaneras, que incrementan los flujos comerciales entre los integrantes del Acuerdo, han proliferado, y se han perfeccionado con el tiempo, al dejar de ser puramente comerciales y tomar tintes políticos, económicos y sociales, implicando una pérdida de soberanía nacional que se acepta por los efectos beneficiosos que genera.

El resultado es la formación de Bloques, primero comerciales, después económicos, que amplían el tamaño del mercado, permitiendo hacer uso de un poder monopolístico y monopseístico en la oferta y la demanda mundial, obteniendo ganancias en beneficio propio, pero reduciendo los globales.

Los frutos positivos de la constitución de estos Bloques serán tanto mayores cuanto mas se complementan las estructuras productivas de las áreas integradas, mayor sea el tamaño de la Unión, la flexibilidad de los económicos nacionales, y el nivel de las barreras comerciales previas a la formación aduanera. A estos factores, se unen los llamados afectos dinámicos de la integración como las economías de escala, la reasignación de los recursos productivos, y la credibilidad creciente de la zona como una unión estable, frente al exterior.

Todo parece indicar, que la explotación del poder económico alcanzado a nivel internacional por el conjunto de países participantes en el Acuerdo, minorará el bienestar mundial, por lo que han surgido multitud de detractores a la formación de Acuerdos Regionales (Frankel, Stein, Wei, Krugman), cuya opinión chocó de frente con la de sus defensores (Perroni, Whalley, Kemp y Wan), para quiénes la utilización adecuada de la política comercial, elevaría la satisfacción, no sólo del Bloque, sino también el de la economía en su conjunto. Este último es el motivo por el que el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio ha permitido la firma de estos Acuerdos Comerciales, que pese a ser una excepción a los principios del Acuerdos General sobre Aranceles y Comercio, se ha llegado a convertir en la norma, al multiplicarse le número de Acuerdos Comerciales firmados.

La orientación, que tras la integración debe presentar la política comercial para que el comercio no se convierta en un juego de suma cero, donde lo ganado por el Bloque se corresponde con lo perdido por el resto del mundo, pasa irremediablemente: por la fijación de aranceles que no generen desviación de comercio, o con los que al menos el efecto creación supere el valor del efecto desviación, y por el estrechamiento de las relaciones que se mantienen con los países ajenos al Bloque.

5.- La Unión Europea, que se inició con un Acuerdo Comercial que trataba de buscar una cooperación cada vez mayor en distintos aspectos económicos entre los Estados miembros, es una forma cada vez mas perfecta de integración. La idea de crear una moneda única se convierte en el paso más fructífero en favor de la unidad total, siempre que se apliquen las medidas adecuadas, y se siga avanzando en la armonización, económica, monetaria y política, Europa llegará a ser una Unión Política.

Dando la razón a Schuman y Monnet, la Unión Europea no se ha hecho de golpe, sino poco a poco. Si bien nació como un proyecto de miras exclusivamente comerciales como se recoge en el artículo 2 del Tratado de Roma, hoy deber ser considerado como algo más. Las políticas monetarias, sociales, laborales, de seguridad... de los distintos Estados miembros tratan de armonizarse.

Desde el primer momento, la Comunidad Económica Europea incluyó en sus objetivos el establecimiento de una Unión Aduanera obligar a aplicar una política comercial común. Las decisiones en torno a dicha política (fijación del arancel aduanero común, firma de Acuerdos Comerciales con terceros países...), decidieron tomarse por mayoría cualificada, no existiendo posibilidad de escape, ni de imposición de criterios. La justificación para ello se halla en la importancia de la que, dentro de la actividad económica de la Unión y de su nivel de bienestar, está dotado el comercio, poniendo de relieve la necesidad de impulsarlo, haciendo de él una actividad cada vez de mayor peso.

La desaparición de los aranceles en el comercio interior en 1968 no supuso la liberalización comercial entre los diversos Estados miembros; multitud de barreras físicas y técnicas seguían existiendo, pese a que los países habían renunciado a sus propias normas comerciales. Sólo el Libro Blanco, en 1985, al abogar por la armonización de reglas, la aproximación de legislaciones, y la cooperación monetaria, dio el impulso necesario al Acuerdo Comercial Europeo para que el Mercado Interior Unico llegase a ser una realidad desde el 1 de enero de 1993, momento en que los conceptos de importación y exportación intra-comunitaria, deberían haber perdido toda su significación.

Sin embargo, el 14,9% de las normativas comerciales comunitarias seguían sin aplicarse en 1995, lo que llevó a la Comisión Europea a poner en funcionamiento el proyecto SLIM que desde 1997 busca simplificar la legislación del Mercado Interior.

Por su parte, la convergencia monetaria de la que ya se habló en 1985, se empezó a hacer necesaria a medida que el proceso de construcción europea avanzaba y se iban alcanzando mayores niveles de integración.

6.- La convergencia monetaria, que tocará su cima con la puesta en circulación de la moneda única, el EURO, en Enero del 2002 es uno de los más importantes que se han dado en la construcción del Mercado Interior Unico, y en la conversión de Europa en un Bloque cada vez más integrado a nivel internacional. La armonización fiscal es un tema que todavía queda por lograr. Su consecución se convertirá en el paso definitivo en favor del Mercado Único.

Cuando Europa optó por constituirse en Mercado Unico, los intentos por lograr que los tipos de cambio de las monedas europeas se mantuvieran fijos para dotar de estabilidad a la economía y al comercio, se multiplicaron. Su consecución pasaba irremediablemente por la integración monetaria previa de los Estados miembros, con la que se buscaba el control de la inflación, la estabilidad cambiaría, la convergencia entre las economías. En definitiva, potenciar los resultados positivos de la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, entre los Estados.

Los fracasos se sucedieron. El Sistema Monetario Europeo fue el mas serio y duradero, pero su endeblez jurídica, la inestabilidad del dolar con las asimetrías que ello acarreó, el status ambiguo de la que debería haber sido su moneda ancla, el ECU, y que fue desplazada de hecho por el Marco, moneda mas estable, pero que dio lugar a un sistema asimétrico y no cooperativo, la pérdida de confianza a la que condujeron las realineaciones de 1978 y 1987, y la reunificación alemana, terminaron por hacerle sucumbir.

La libre circulación de capitales incluida en el Acta Única de 1985, y que debería ser una realidad en 1993, cuando el Mercado Interior Único se estableciese, obligaron a no destruir lo ya logrado en el ámbito monetario. Así se inicia, en la Cumbre Europea de Madrid en 1989, el camino hacia la Unión Monetaria Europea, cuyos objetivos son según Maastricht: estimular la economía, promover el progreso económico y social y el equilibrio sostenible, reducir los tipos de interés y los costes de transacción y dotar de estabilidad a los precios.

Cualquier Unión Monetaria para ser óptima exige, junto a la libre circulación de capitales, y los tipos de cambio fijos, una política monetaria coordinada, una centralización presupuestaria, y bien: la flexibilidad salarial, o la movilidad del factor trabajo. El carácter intra-industrial del comercio europeo reduce las posibilidad de sufrir shocks asimétricos dentro de la Unión Europea haciendo que no sea absolutamente necesaria la exigencia de las tres últimas medidas. De este modo, en Europa, sólo la combinación de los tres primeros elementos se hace imprescindible.

El buen funcionamiento de la Unión Monetaria Europea, con la estabilidad de los tipos de cambio, y la coordinación de la política monetaria, garantizará beneficios más altos en el Mercado Unico, al reducir los costes de transacción entre los socios comerciales, acabar con la discrecionalidad de las autoridades nacionales en materia monetaria, dotar a los países miembros de un colchón con el que amortiguar los shocks de oferta y de demanda, dar unidad al Bloque Comercial y Económico, e incrementar su competitividad internacional. Aunque sólo la armonización fiscal permitirá hablar de un verdadero Mercado Interior Único.

En resumen, la Unión Monetaria Europea, y en concreto, la puesta en circulación de la moneda única, permitirán optimizar los beneficios del Mercado Interior Único.

7.- Contribuir al desarrollo armonioso del comercio mundial, y a la supresión progresiva de las restricciones a los intercambios internacionales, son objetivos comunitarios que pretenden lograrse con el acercamiento paulatino

de la Unión Europea a las diversas área económicas existentes. Este acercamiento pasa irremediablemente por la aplicación de políticas comerciales adecuadas como son los Acuerdos firmados a los que se han hecho referencia.

Desde que el proyecto de Unión Europea vio la luz en 1957 con la firma del Tratado de Roma, sus Estados miembros han tratado, utilizando todos los instrumentos a su alcance, fortalecer su posición en la economía mundial, sin perjudicar por ello al resto de países no participantes en su proceso de integración.

La recomendación de una Política Comercial Común para todos los países miembros de la Unión, se constituye a partir de entonces en condición necesaria para no reducir el bienestar económico mundial. Sólo cuando el nivel de riqueza global se eleva, la Unión Europea podrá seguir aumentando el suyo propio sin hipotecar incrementos futuros.

En dicha política comercial juega un papel fundamental la firma de Acuerdos Comerciales, con los que se busca el acercamiento de posiciones entre distintas áreas. Los Acuerdos, hasta ahora rubricados por la Unión Europea, pueden ser de tipo bilateral, mantenidos con un país buscando acabar con las guerras comerciales y beneficiarse mutuamente del incremento de intercambios, o de carácter multilateral, cuya pretensión es no alejarse de los Organismos Internacionales, ofreciendo ventajas comerciales a los países no pertenecientes a la Unión, pero que si lo sean de dichos Organismos. Un tipo especial de negociación la constituyen los Acuerdos plurilaterales con los que se pretende dar un trato similar a un grupo de países que presentan condiciones económicas semejantes.

Si tradicionalmente la Unión Europea se ha mostrado defensora de los Acuerdos Comerciales de carácter bilateral y plurilateral, recientemente está experimentando un giro, y su creencia de que el sistema de comercio multilateral debe organizarse mejor, y liberalizarse todavía más, para afrontar la creciente globalización de las actividades económicas, le ha llevado a impulsar desde el principio, la nueva Ronda del Milenio, que del 30 de noviembre al 3 de diciembre de 1999, podrán decidir en Seattle los ministros representantes de los países miembros de la Organización Mundial del Comercio en la Conferencia ya convocada.

Los objetivos de dicha Ronda no deben ser otros que obtener beneficios para la economía mundial, y convertir el sistema multilateral de comercio en un instrumento más universal, imparcial y transparente, de modo que todos los países puedan participar de los mayores beneficios que de él se derivan.

8.- Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y los Estados Unidos, aunque han existido desde siempre, se intensifican en los años 90's, cuando las tensiones se suavizan gracias a la puesta en marcha de un Plan de Acción

Conjunto, y a la firma de la Agenda Transatlántica que facilita las negociaciones y el acercamiento de posiciones.

Los Estados Unidos y la Unión Europea son, dado su gran tamaño y su fuerte poder económico y comercial, los principales partícipes en los intercambios mundiales de bienes y servicios.

Sin embargo, estas relaciones no han estado exentas de obstáculos. Las dos partes han recurrido en multitud de ocasiones a la aplicación de barreras tales como: medidas anti-dumping, derechos compensatorios, y restricciones voluntarias a las exportación que, han abierto contenciosos en la Organización Mundial del Comercio, algunos de los cuales no han sido aún resueltos.

Las tensiones que han estado presentes en todo momento en las relaciones entre la Unión Europea y los Estados Unidos, no han impedido que se hayan diseñado reglas de cooperación mutua con las que intensificar los intercambios. Surgió así, en la segunda mitad de los 90's, el Mercado Transatlántico en favor del libre comercio, que ha favorecido las exportaciones intra-industriales de todos los países miembros de la Unión Europea hacia Estados Unidos.

La relevancia económica de ambas zonas las ha llevado a firmar Acuerdos con los que promover la paz, la estabilidad, la democracia y el desarrollo mundial; responder a los cambios globales; y expandir el comercio mundial, aspectos éstos, por los que luchan de forma conjunta y en beneficio de todos, dejando de lado sus intereses particulares, aunque sólo a nivel teórico, ya que en la práctica los propios intereses salen a la luz.

Para alcanzar dicho objetivo, nació la Declaración Transatlántica, la Nueva Agenda Transatlántica y el Plan de Acción Conjunto con los que la Unión Europea y Estados Unidos se involucran en el comercio mundial para incrementarlo y alcanzar niveles de bienestar global superiores a los obtenidos en ausencia de intercambios internacionales de bienes y servicios.

9.- Unas recientes, aunque intensas relaciones entre la Unión Europea y Japón, han llevado a ambas áreas a firmar acuerdos de carácter comercial, y a involucrarse plenamente en la liberalización y el desarrollo económico mutuo.

Las diferencias culturales, técnicas y políticas, retrasaron las relaciones entre Japón y la Unión Europea, pero desde que éstas se iniciaron la cooperación ha sido cada vez mayor, no sólo en el ámbito comercial, sino también en el financiero y en el tecnológico, dónde se ha buscado compartir información y llevar a cabo proyectos comunes.

La tradicional posición deudora, que la Unión Europea mantiene frente a Japón, se ha reducido desde que en 1992, ambas partes decidieron actuar en pro de los intereses comunes, manteniendo Cumbres Ministeriales periódicas.

Las primeras concesiones procedieron de la Unión Europea quién favoreció la liberalización parcial en el sector de los cosméticos, los equipos médicos, y los vehículos de motor. A cambio, Japón se comprometió a reducir paulatinamente los aranceles que recaían sobre la importación de aquellos bienes y servicios, que según sus autoridades, pudiesen ser reducidos.

Sin embargo, la máxima preocupación europea respecto a las barreras comerciales japonesas la constituyen las denominadas barreras estructurales (sistema de distribución lento y complejo, las dificultades legales para el establecimiento de empresas, la competencia desleal por parte de las empresas japonesas...), para cuya eliminación progresiva se ha aplicado la Iniciativa de Impedimentos Estructurales.

Además, la unificación de los criterios japoneses para la valoración de los productos con la normativa ISO internacional, haría mas transparentes, simples y de fácil cumplimiento, las normativas sobre certificaciones de calidad de los productos, aunque todavía se esté lejos de alcanzarla. Las barreras por lo tanto siguen existiendo, pese a los esfuerzos por eliminarlas, barreras que, en este caso, son mas técnicas y fitosanitarias, que arancelarias.

Las desregulaciones propuestas por la Unión Europea en 1998, y que deberán ser aplicadas por Japón, ponen de manifiesto que la presión persistente, coherente y global, que la Unión Europea está ejerciendo sobre las fronteras y la Política Comercial japonesa, es una estrategia eficaz, que está empezando a dar sus frutos, al haber afectado positivamente a los intercambios en un alto número de sectores, con mención especial para los alimentos, los vehículos y las telecomunicaciones.

La implicación de la Unión Europea en el desarrollo de la economía japonesa, quedó totalmente demostrada en 1996 cuando, ante la crisis que azotó al Sistema Financiero japonés, la Unión Europea colaboró con Japón en la elaboración del programa Big-Bang que le permitiría salir de su crisis. La Unión Europea no ha buscado sólo favorecer sus relaciones comerciales, lo que podría haberse entendido como la persecución de beneficios propios a costa de la otra parte, sino que se ha preocupado por la economía japonesa, y por su crecimiento, ayudando, y colaborando con su Gobierno cuando así ha sido necesario.

En cualquier caso debe reconocerse que la política juega un papel importate en las relaciones entre los dos Bloques Comerciales a los que aquí se está haciendo referencia.

10.- La Política Comercial de la Unión Europea con los países del Mediterráneo aunque iniciada por la Unión Europea, ha recibido el impulso reciente de los países de la Cuenca, que han exigido a los Estados miembros que se involucren más en las relaciones.

La cercanía geográfica y las estructuras productivas de los países de la Cuenca Mediterránea, pronto estimuló a la Unión Europea a firmar Acuerdos de Cooperación Comercial

con sus vecinos mediterráneos. Turquía fue el primero, y pronto le siguieron Túnez, Israel, Argelia y Egipto, a los que se hicieron concesiones bilaterales y unilaterales centradas en reducciones arancelarias e incrementos de los contingentes comerciales.

Las críticas surgidas hicieron que, en 1985, la Unión Europea reformulara su Política Comercial con el Mediterráneo, realizando nuevas concesiones para el acceso al mercado comunitario, y concediendo nuevas ayudas económicas y financieras que les permitiera crecer a ritmos superiores a los experimentados hasta el momento.

Los esfuerzos europeos por satisfacer las peticiones de los países de la Cuenca Mediterránea no fueron suficientes, y en los años 90's, la Política Comercial sufrió nuevas transformaciones, surgió así la Política Mediterránea Renovada, con la que se busca establecer un área de libre comercio antes del 2010, y cooperar económica y financieramente con la Cuenca, para aumentar el ritmo de desarrollo, mejorar las condiciones de vida de su población, fomentar la inversión privada, y armonizar las reglas para facilitar los intercambios.

Los intercambios de tipo intra-industrial afectan a bienes de escaso valor añadido, mientras los inter-industriales recaen sobre bienes que lo tienen más elevado, aspecto éste que se manifiesta en el déficit comercial que la Cuenca presenta frente a la Unión Europea, déficit que se mantiene pese a los avances logrados en las negociaciones comerciales que ambas áreas mantienen.

El comercio que ambas áreas mantienen, de carácter tanto intra-industrial como inter-industrial, ha aumentado con el tiempo, pese a que ciertos países Mediterráneos han visto incrementar su déficit con la Unión Europea, lo que pone de manifiesto la eficacia de los Acuerdos, ya que han sido las dos áreas las que han reducido sus fronteras. No por ello han dejado de existir límites al intercambio de ciertos productos.

11.- Los países del Este de Europa y sus homónimos del Oeste, comenzaron tardíamente sus relaciones, pero los vínculos se han estrechado aceleradamente, y los procesos de adhesión de algunos países se han iniciado.

El distanciamiento político entre la Unión Europea y los países de Europa Central y Oriental, mantuvo frías las relaciones entre ambas áreas durante años. Los primeros Acuerdos de carácter exclusivamente comercial y bilaterales, no surgieron hasta 1974.

La propuesta comunitaria, en 1976, de sustituir los Acuerdos bilaterales por otros de carácter global, se vinieron abajo cuando sólo Rumania reaccionó positivamente.

Los Acuerdos firmados entre ambas áreas han sido siempre bilaterales, con mayores concesiones por parte de la Unión, que por los países del Este que, en 1991, se involucraron más, al aceptar los Acuerdos de Asociación que fueron complementados en 1994 con otros de Libre Comercio.

Fue éste, un paso firme, aunque no el definitivo, ya que el sentimiento de trato desfavorable que percibían los países del Este, les llevó a ser sustituidos por los Acuerdos de Segunda Generación. Estos Acuerdos Europeos que se caracterizan por: crear asociaciones bilaterales entre cada país de Europa Central y Oriental, y la propia Comunidad Europea, por marcar el rumbo hacia una convergencia progresiva, y por abarcar el diálogo político, la integración económica y la cooperación cultural y financiera, se firmaron en principio por tiempo ilimitados, aunque la mira estaba puesta en la incorporación de dichos países a la Unión Europea como miembros de pleno derecho.

Facilitar la integración pasaba irremediablemente por crear una zona de libre comercio en un período máximo de 10 años. Las reducciones de las barreras arancelarias se harían progresivamente, según el grado de sensibilidad de los países a los productos. Así, los productos agrarios, son los que en principio se ven obligados a soportar un período más amplio hasta alcanzar su liberalización definitiva.

Que la Unión Europea busca con los Acuerdos, no sólo incrementar los flujos comerciales, sino también favorecer el desarrollo económico de los países del Este y el Centro de Europa implicados en el proceso, queda demostrado en el hecho de que las liberalizaciones sean más intensas cuando el producto es originario de dichos países, que cuando sólo ha sufrido en ellos ciertas transformaciones.

Los Acuerdos, aunque lentamente, han empezado a dar sus frutos, y pese a las críticas recibidas, cada vez son más, los países del Este que quieren rubricar Acuerdos de Segunda Generación con la Unión Europea. Una muestra de los buenos resultados alcanzados por los Acuerdos se pone de manifiesto con la más que posible y cercana incorporación de algunos países del Este a la Unión Europea como miembro de pleno derecho.

12.- La conclusión final que se desprende del análisis realizado es que, la Unión Europea es un Bloque comercial cada vez mas integrado, que está poniendo en marcha todos los mecanismos necesarios para obtener los máximos beneficios del Mercado Interior Unico, sin olvidarse de las relaciones con terceros, con los que se están firmando continuos Acuerdos preferenciales y no preferenciales, para liberalizar el comercio a nivel mundial e incrementar los flujos de bienes y servicios. Además, no se han confirmado, hasta ahora, los temores de una Europa-Fortaleza.

El caso de la Unión Europea nos permite concluir que, en contra de lo que durante años se ha afirmado, la creación de Bloques Comerciales no tiene por qué aislar a unas áreas de otras. La elección de una estrategia comercial adecuada permite que esto no suceda.

Evitar que los grupos de países asociados inicien guerras comerciales con las que en nada benefician a la economía mundial, ni a la propia, obliga a renunciar a parte del beneficio extra que podría llegar a obtenerse en el corto plazo para conseguir un mayor nivel en el largo plazo.

La Unión Europea consciente de ello, se ha preocupado por aplicar políticas comerciales adecuadas. Así, la firma de Acuerdos de uno u otro tipo, con los que romper tiranteces y estrechar las relaciones se han multiplicado, incluso antes de que naciera la idea de la moneda única. El motivo para la firma de estos Acuerdos Comerciales y de Asociación, es ganar peso en la economía mundial, no quedando aislado del desarrollo y crecimiento del resto de países, al tiempo que se permite, tanto a los Estados miembros de la Unión Europea, como a la nueva moneda, tener cierto peso en la economía internacional, para influir en las decisiones económicas en favor de los intereses más convenientes.

Para que las políticas comerciales aplicadas por el Bloque tengan éxito, deben ser aceptadas por todos sus miembros, e incluir concesiones mutuas de todas las zonas implicadas.

Entre las medidas que pueden incluirse en dicha Política Comercial pueden citarse: la firma de posibles Acuerdos referidos a la producción de bienes cuando ello sea posible, el intercambio de la información y de nuevas tecnologías, eliminación de obstáculos de carácter general a la inversión directa extranjera. Y de forma mas concreta, suavizar las tensiones comerciales y económicas que puedan existir, reduciendo las barreras comerciales arancelarias, suprimiendo las no arancelarias, y firmando Acuerdos Comerciales o de Asociación con los que se favorecen los intercambios.

Además, y viendo los altos índices alcanzados por el comercio intra-industrial, con la aplicación de una estrategia adecuada, debería evitarse una especialización productiva poco eficiente. los países deberían especializarse en la producción de todos aquellos bienes, o partes de los bienes de consumo final, para las que son eficientes, dejando de lado la producción de aquellos otros artículos para los que el país es ineficiente, frente a la eficiencia mostrada en la producción de dicho artículo, por otros países del mundo.

En resumen, los Acuerdos Regionales deben entenderse como la piedra angular en el camino hacia la liberalización comercial total, y la aplicación de las medidas oportunas permitirán alcanzarlo, la Unión Europea es una clara muestra de ello, que lucha por obtener los máximos niveles de riqueza mundial, sabedora de que eso le beneficia en el largo plazo, al no aislarla del crecimiento económico internacional, y no eliminar las posibilidades de crecimiento y desarrollo económico futuro de los países y de la economía global. Aunque la economía internacional parece organizarse en torno a tres ejes, Estados Unidos, Japón y Europa, estos tres Bloques no se han aislado, y tratan de incrementar las relaciones comerciales entre ellos con la aplicación de políticas adecuadas.

BIBLIOTECA VIRTUAL
MIGUEL DE CERVANTES

BIBLIOGRAFÍA

ALBI, E.; CONTRERAS, C.; GONZÁLEZ PÁRAMO, J. Mª.; ZUBIRI, I.; *Teoría de la Hacienda Pública*. Ed. Ariel Economía, Barcelona, 1994, 2ª edición.

ALONSO-GAMO, P.; FENNELL, S.; SAKR, K.; "Adjusting to new realities: MENA, The Uruguay Round, and the EU-Mediterranean initiative". *Documento de trabajo 97/5 del Fondo Monetario Internacional*. Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, Enero 1997.

ÁLVAREZ GÓMEZ-PALLETE, J. Mª.; *La política comercial del mercado común*. Ed. McGraw-Hill, Madrid, 1992, 1ª edición.

AMITI, M.; "New trade theories and industrual location in the EU: a survey of evidence". *Oxford Review of Economic Policy Vol 14 nº 2*. Ed. Oxford University Press, Oxford, Verano de 1998. pp 45-53

ANDERSSON, T.; *Japan: a European Perspective*. Ed. Macmillan Press, Houndmills, Londres, 1993, 1ª edición.

ANDRÉS DOMINGO, J.; DOMÉNECH VILARIÑO, R.; "La convergencia real en Europa". *Información Comercial Española nº 756*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Agosto-Septiembre de 1996. (pp 33-49)

ARNDT, S.; MILNER, C.; *The World Economy Global trade policy 1996*. Ed. Blackwell Publishers, Cambridge, Massachusetts, 1996, 1ª edición.

ASSAF, R.; SADKA, E.; YUEN, C. W.; "An information-based model of foreign direct investment: the gains from trade revisited". *Documento de trabajo6884 del national Burue of Economic Research*. Ed. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusett, 1999, 1ª edición.

ATLAM, B. M.; "La economía egipcia y el borrador del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea". *Información Comercial Española nº 759*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre de 1996-Enero de 1997. (pp 124-131)

ÁVILA ÁLVAREZ, A. Mª; DÍAZ MIER, M. A.; "Mundialización: Reflaxiones sobre un concepto extendido". *CISS. Noticias de la Unión Europea nº 172*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Mayo 1999. (pp7-23)

ÁVILA ÁLVAREZ, A. Mª; CASTILLO URRUTIA, J. A.; DÍAZ MIER, M. A.; *Política comercial exterior de la Unión Europea*. Ed. Pirámide, Madrid, 1997, 1ª edición.

ÁVILA ÁLVAREZ, A. Mª; CASTILLO URRUTIA, J. A.; DÍAZ MIER, M. A.; *Regulación del comercio tras la Ronda Uruguay*. Ed. Tecnos, Madrid, 1994, 1ª edición.

AZCONA OLIVERA, J. A.; "Los instrumentos de defensa comercial tras la Ronda de Uruguay: Una visión española en el seno de la Unión Europea". *Información Comercial Española nº 734*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Octubre de 1994. (pp 69-83)

AZCONA OLIVERA, J. A.; "Los nuevos instrumentos de política comercial de la Unión Europea". *Boletín Económico del ICE nº 2406*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, del 21 al 27 de Marzo de 1994. (pp 779-780)

BAGWELL, K.; STAIGER, R.; "Regionalism and multilateral tariff cooperation". *Documento de trabajo 5921 del National Burue of Economic Research.* Ed. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusett, 1997, 1ª edición.

BAJO RUBIO, O.; "Teorías del comercio internacional: una panorámica". *Ekonomiaz. Revista vasca de economía nº 36*. Ed. Departamento de Justicia, Economía, Trabajo y Seguridad Social, País Vasco, 3º cuatrimestre de 1996. (pp 12-25)

BALDWIN, R.; "The causes of regionalism 1997". *The World Economy Vol 20 nº 7*. Ed. Blackwell Publishers, Cambridge, Massachusetts, Noviembre de 1997. (pp 865-888)

BALDWIN, R. E.; *Trade, growth and the balance of payments*. Ed. North-Holland, Amsterdam, 1965, 1ª edición.

BANCO CENTRAL HISPANO Y COOPERS AND LYBRAND.; *Guía del Euro. 1. Manual práctico edición especial de Actualidad Económica*. Ed. Recoletos Compañía Editorial, Madrid, 1997, 1ª edición.

BANCO DE ESPAÑA.; *La Unión Monetaria Europea: cuestiones fundamentales*. Ed. Banco de España, Madrid, 1997, 1ª edición.

BANK OF JAPAN RESEARCH AND STATISTICS DEPARTMENT.; *Deregulation, technological progress and efficiency of the banking industry in Japan*. Ed. Bank of Japan, Tokio, 1992, 1ª edición.

BATALLER, F.; JORDÁN GALDUF, J. Mª.; "El mediterráneo sur y oriental y la Unión Europea: las relaciones comerciales y su entorno estratégico". *Información Comercial Española nº 744-745*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Agosto-Septiembre de 1995. (pp 111-137)

BAVER, P.T.; YAMEY, B. S.; *The economics of under-developed countries*. Ed. James Nisbet, Cambridge, 1972, 1ª edición.

BAYOUMI, T.; EICHENGREEN, B.; *Optimum currency areas and exchange rate volatility theory and evidence compared*. Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, 1996, 1ª edición.

BAYOUMI, T; TAYLOR, M.; "Macroeconomics shocks, the ERM and tripolarity". *The Review of Economics and Statistics Vol LXXVII, nº 2*. Ed. Harvard University Press, Harvard, Mayo 1995. (pp 321-331)

BENAVIDES SALAS, P.; "La política comercial común y los países de Europa Central y Oriental". *Información Comercial Española nº 744-745*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Agosto-Septiembre de 1995. (pp 139-149)

BENAVIDES SALAS, P.; *La política comercial común*. Ed. Trivium S.A, Madrid, 1986, 1ª edición.

BENEDICTO GÓMEZ, J. L.; "Régimen de importación de la Unión Europea para los cítricos procedentes de Marruecos y de terceros países: su repercusión para España". *Boletín Económico del ICE nº 2559*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, del 10 al 16 de Noviembre de 1997. (pp 11-24)

BENGOECHEA, J.; PIZARRO, J.; "¿Es el Euro nuestro aliado? impactos estratégicos en la banca al por menor". *Cuadernos de información económica. nº 118*. Ed. Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas para la Investigación Económica y Social, Madrid, Enero de 1997. (pp 59-69)

BERGANZA, J.C.; *Coordinación de las políticas monetarias entre economías asimétricas: la Unión Europea ante su posible ampliación*. Ed. Centro de Estudios Monetarios y Financieros, Banco de España. Madrid, 1996, 1ª edición.

BHAGWATI, J. N. *Trading blocs: alternative approaches to analyzing preferential trade agreements*. Ed. MIT Press, Cambridge, Massachusett, 1999, 1ª edición.

BHAGWATI, J. N.; PANAGARIYA, A.; *Lectures of international trade*. Ed. MIT Press, Cambridge, Massachusett, 1998, 2ª edición.

BHAGWATI, J.N.; *Regionalism and multilateralism: An overview*. Es un capítulo del libro de MELO, J. De; PANAGARIYA, A.; *New dimensions in regional integration*. Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1993.

BHAGWATI, J. N.; "Regionalism versus multilateralism". *The World Economy Vol 15, nº 5*. Ed. Blackwell Publisher, Cambridge, Massachusetts, Septiembre 1992. (pp 535-555)

BHAGWATI, J.N.; "The threats to the world Trading System". *The World Economy Vol 15, nº 4*. Ed. Blackwell Publisher, Cambridge, Massachusetts, Julio 1992. (pp 443-456)

BHAGWATI, J. N.; "El Sistema de Comercio Internacional". *Pensamiento Iberoamericano nº 20.* Ed. Instituto de Cooperación Iberoamericano y Comisión Económica para América Latina, Madrid, Julio-Diciembre 1991. (pp 23-41)

BHAGWATI, J.N.; *Protectionism.* Ed. MIT Press, Cambridge, Massachusett, 1988, 1ª edición.

BIZZOZERO, L.; VAILLANT, M.; "Unión Europea y Mercosur: integración de bloques comerciales: nueva y pragmática orientación en las relaciones norte-sur". Documento de trabajo nº 10/95 de la Universidad Complutense de Madrid. Ed. Universidad Complutense de Madrid, Madrid, Diciembre de 1995.

BLEJER, M.; FRENKEL, J.; LEIDERMAN, L.; RAZIN, A.; CHENEY, D.; *Optimum currency areas. New analytical and policy developments*. Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, 1997, 2ª edición.

BLISS, C.; *Economic theory and policy for trading blocks.* Ed. Manchester University Press, Manchester, 1994, 1ª edición.

BORKAKOTI, J.; *International trade: causes and consequences an empirical and theorical text.* Ed. Macmillan Press Ltd., Londres, 1998, 1ª edición.

BOURKE, T.; *Japan and the globalisation of European integration*. Ed. Dartmouth Publishing Company Limited, Aldershoot, 1996, 1ª edición.

BOWEN, H. P.; HOLLANDER, A.; VIAENE, J. M.; *Applied international trade analysis*. Ed. Macmillan Press Ltd., Londres, 1998, 1ª edición.

BUENO SIDRE, L.; "Coordinación bancaria en la Comunidad Económica Europea (parte I)". *CISS "Noticias de la Unión Europea" nº 82*. Ed. La Unión Europea, Valencia, 1991. (pp 65-78)

CALVO BERNARDINO, A; PAREJO GAMIR, J. A.; RODRÍGUEZ SÁIZ, L.; CUERVO, A.; *Manual del Sistema Financiero Español*. Ed. Ariel Economía, Barcelona, 1999, 2ª edición.

CALVO BERNARDINO, A; GONZÁLEZ RODRÍGUEZ, J. I.; "La política monetaria en la Unión Europea: situación actual y perspectivas futuras". *Boletín económico del ICE nº 2562.* Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre 1997. (pp 9-20)

CALVO HORNERO, A.; *Organización de la Unión Europea*. Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, 1997, 1ª edición.

CALVO HORNERO, A.; "La importancia del criterio de convergencia de las finanzas públicas y el tratado de Maastricht". *Boletín económico del ICE nº 2493*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, Del 11-17 de Marzo de 1996. (pp 27-31)

CALVO HORNERO, A.; *Integración económica y regionalismo: principales acuerdos regionales*. Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, Madrid, 1994, 1ª edición.

CANTOS, MANUEL.; *Introducción al comercio internacional*. Ed. Ediouc, Barcelona, 1998, 1ª edición.

CARBAJO VASCO, D.; "El Sistema Monetario Europeo: elementos, funcionamiento y evolución". *CISS "Noticias de la Unión Europea" nº 109*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Febrero de 1994. (pp 11-16)

CARDERERA SOLER, L.; "La política comercial española: diez años de política comercial común" *Información Comercial Española nº 766*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Octubre-Noviembre de 1997. (pp 31-46)

CASELLA, A.; "Large countries, small countries and the enlargement of Trade Blocs". *European Economic Review Vol 40, nº 2*. Ed. Comunidad Europea, Bélgica, Febrero 1996. (pp 389-415)

COLINO, P.; "Treinta años para acuñar una moneda". *Diario Cinco Días*. Madrid, Lunes 19 de Enero de 1998.

COOPER, R.N.; "Repercusiones internacionales de una Unión Monetaria Europea". *Papeles de Economía Española nº 37*. Ed. Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid, 1992. (pp 29-36)

CORDEN, W. M.; *Trade policy and economic welfare*. Ed. Clarendon Press, Oxford, 1997, 2ª edición.

CORDEN, W. M.; *International trade, theory and policy*. Ed. Clarendon Press, Oxford, 1992, 1ª edición.

CORDEN, W. M.; *The theory of protection*. Ed. Clarendon Press, Oxford, 1971, 1ª edición.

CORTES, R.; "El debate sobre la Unión Monetaria Europea". *Cuadernos de Información Económica. nº 107*. Ed. Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas para la Investigación Económica y Social, Madrid, Febrero de 1996. (pp 125-132)

CYPHER, J.; DIEZT, J.; "Static and dynamic comparative advantage: a multi-period analysis with declining terms of trade 1998". *Journal of Economic Issues Vol 32 nº 2*. Ed. Association for Evolutionary Economics, Sacramento, Junio de 1998. (pp 305-314)

CHACHOLIADES, M.; *Economía internacional*. Ed. McGraw-Hill, México, 1982, 1ª edición.

CHUBB, J. E.; "Institutions, the economy and dynamics of State Elections". *American Political Science Review Vol 82, nº 1*. Ed.American Political Science Association, Washington, 1988. (pp 133-154)

DAVIS, D. R.; "Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach". *Journal of International Economics vol 39 nº 3-4*. Ed. Harvard University, Cambridge Massachusett, Noviembre de 1995. (pp 201-226)

DEHESA ROMERO, G. DE LA.; "Los criterios de convergencia: rigidez versus flexibilidad". *Información Comercial Española nº 756.* Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, Agosto-Septiembre de 1996. (pp 25-31)

DEHESA ROMERO, G. DE LA.; "Convergencia real y movilidad de factores de producción en la unión europea". *Papeles de Economía española nº 63*. Ed. Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid, 1995. (pp 178-190)

DEHESA ROMERO, G. DE LA.; "Algunas incongruencias del proceso de Unión Monetaria". *Conferencia en el Banco de España*, Madrid, 1994.

DELORS, J.; *Informe Delors*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1988.

DÍAZ MIER, M. A.; *Del GATT a la Organización Mundial del Comercio*. Ed. Síntesis. Madrid, 1996. 1ª edición.

DÍAZ MIER, M. A.; HERNANDO MORENO, J. M.; *Técnicas de comercio exteriorII*. Ed. Pirámide. Madrid, 1996. 1ª edición.

DÍAZ MIER, M. A.; ÁVILA ÁLVAREZ, A. Mª; "La Ronda Uruguay: comentarios finales". *Boletín económico del ICE nº 2405*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, Del 14-20 Marzo de 1994. (pp 713-719)

DÍAZ-BAJO GÓMEZ, M.; "La Unión Económica y Monetaria Europea". *CISS Noticias de la Unión Europea nº 113*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Junio de 1994. (pp 27-34)

DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS EXTERIORES.; L'Union Européenne dans le contexte des échanges mondiaux. Evolution des échan- ges commerciaux de l'Union Européenne au cours de l'année 1993, et comparason avec les états-unis et le Japon. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1994.

DORNBUSCH, R.; FISCHER, S.; *Macroeconomía*. Ed. McGraw-Hill, Madrid, 1985, 5ª edición.

EICHENGREEN, B.; IRWIN DOUGLAS, A.; "Trade blocs, currency blocs and the reorientation of world trade in the 1930's". Journal of International Economics vol 38 nº 1/2, Ed. Harvard University, Cambridge, Massachusetts, Febrero 1995. (pp 1-24)

EICHENGREEN, B.; "European Monetary Unification". *Journal of Economic Literature. Vol XXXI.* Ed. American Economic Association, Nashville, Septiembre de 1993. (pp 1321-1357)

EICHENGREEN, B.; "Is Europe an optimum currency area?" *Working Paper nº 90-151 de la Universidad de Berkeley*. Ed. Universidad de Berkeley, Berkeley, California, Octubre de 1990.

EL-AGRAA, A. M.; *The theory of economic integration*. Ed. Ali. M. El-Agraa, Cambridge, 1990, 3ª edición.

EL-AGRAA, A. M.; *Economics of the European Community*. Ed. A. M. El Agraa, Cambridge, 1990, 3ª edición.

ESCRIBANO FRANCÉS, G.; "Las relaciones comerciales entre Marruecos y la UE a la luz de la Ronda de Uruguay". *Documento de trabajo nº 9431 de la Universidad Complutense de Madrid*. Ed: Universidad Complutense de Madrid, Madrid, Abril 1994.

EXPANSIÓN.; "La Unión Europea en cifras". *Diario Expansión*, Madrid, Miércoles 11 de Marzo 1998.

EXPANSIÓN.; "El manto de la Unión Europea se despliega hacia el Este". *Diario Expansión*, Madrid, Martes 9 de Diciembre 1997.

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES; *Apuntes de Organización Económica internacional de la facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de Madrid*. Ed. Universidad Complutense, Autónoma y de Alcala de Henares de Madrid, Madrid, 1992.

FEATHERSTONE, K.; GINSBERG, R.; *The United States and the European Community in the 1990s. Partners in transition*. Ed Macmillan Press, Houndmills, Londres, 1993, 1ª edición.

FERNÁNDEZ CORNEJO, J. A.; "Instituciones, política económica, y convergencia real entre países". *Seminario Universidad San Pablo CEU.* Madrid, 8 de Mayo 1997.

FERNÁNDEZ DÍAZ, A.; PAREJO GAMIR, J.A.; RODRÍGUEZ SÁIZ, L.; *Política económica*. Ed. McGraw-Hill, Madrid, 1999, 2ª edición.

FERNÁNDEZ LOMMEN, Y.; "La Unión económica y monetaria. Origen y evolución". *Colegio de economistas. nº 72*. Ed. Colegio de economistas de Madrid. Madrid, 1996, (pp 6-11)

FERNÁNDEZ, R.; "Una cuarta parte de las directivas del mercado único no se aplican plenamente". *Diario Cinco Días*. Madrid, Jueves 20 de Noviembre de 1997.

FERNÁNDEZ, T. R.; "Reflexiones sobre la Unión Monetaria Europea y el Sistema Europeo de Bancos Centrales". *CISS Noticias de la Unión Europea nº 100*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Mayo 1993. (pp 37-41)

FILLAT CASTEJÓN, C.; "Desarrollo económico y evolución del patrón comercial español. Complementariedad y relatividad de las teorías de comercio". *Información Comercial Española nº 765*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Septiembre 1997. (pp 115-133)

FINA SANGLAS, L.; "La Unión Monetaria y el Empleo". *Información Comercial Española nº 756*, Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Agosto-Septiembre 1996. (pp 71-87)

FINGER, J. M.; OLECHOWSKI, A.; *The Uruguay Round: a handbook on the multilateral trade negociations*. Ed. The World Bank, Washington, 1987, 1ª edición.

FONDO MONETARIO INTERNACIONAL; *Optimum currency areas. New analytical and policy developments*. Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, 1997, 1ª edición.

FRANCOIS, J. F.; REINERT, K. A.; *Applied methods for trade policy analysis. A handbook*. Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1997, 1ª edición.

FRANKEL, J. A.; WEI, S. J.; "Open regionalism in a world of continental trade blocs". *Documento de trabajo nº 98/10 del Fondo Monetario Internacional.* Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, 1998.

FRANKEL, J. A.; STEIN, E.; WEI, S. J..; "Regional trade agreements: Natural or Supernatural?" *The American Economic Review Vol 86 nº 2*. Ed: The American Economic Review, Cambridge, Massachusetts, Mayo 1996. (pp 52-56)

FRANKEL, J. A.; WEI, S. J.; "Can regional blocs be a stepping stone to global free trade? a political economy analysis" *International Review of Econimics and finance Vol 5 nº4*. Ed. School of Business Administration University of Dayton, Greenwich, Conética, 1996. (pp 339-347)

FRANKEL, J. A. "Monetary regimen choice for semi-open countries". Es un capítulo del libro de SEBASTIAN, E.; *Capital controls, exchange rates and monetary policy in the world economy*.Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1995, 1ª edición.

FRIEDMAN, M.; *Libertad de elegir: hacia un nuevo liberalismo económico*. Ed. Grijalbo, Barcelona, 1992, 2ª edición.

FRIEDMAN, M.; "Contemporary Monetary Problems". *Economic Notes vol 2 nº 1*. Ed. St. Paul, Minnessota, Enero-Abril 1973. (pp 5-18)

FUENTES, I.; "Las instituciones bancarias españolas y el mercado único". *Documento de trabajo nº9519 del banco de España*. Ed. Servicios de Estudios del Banco de España, Madrid, 1995.

FUENTES QUINTANA, E.; *Hacienda Pública. Introducción y presupuestos*. Ed. Rufino García Blanco, Madrid, 1990, 1ª edición.

GALAL, A.; HOEKMAN, B.; *Regional partners in global markets: limit and possibilities of the Euro-Med Agreements*. Ed. Centre for Economic Policy Research, Londres, 1997, 1ª edición.

GANDOLFO, G.; International trade theory and policy. Ed. Springer, Roma, 1998, 1ª edición.

GARCÍA CATALÁN, Mª. I.; "Las medidas de protección de urgencia tras la Ronda Uruguay en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio/Organización Mundial del Comercio y de la Unión Europea". *CISS Noticias de la Unión Europea nº 163-164*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Agosto-Septiembre 1998. (pp 53-73)

GARCÍA SOLANES, J.; "La unificación monetaria europea desde la perspectiva española".Es un capítulo del libro de MARTÍN URBANO, P.; *La economía española en un escenario abierto*. Ed. Fundación Argentaria Visor, Madrid, 1995, 1ª edición.

GARRIDO TORRES, A.; "El impacto de la Unión Económica y Monetaria sobre las entidades de crédito". *Información Comercial Española nº 756*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Agosto-Septiembre 1996. (pp 61-69)

GASCÓ TRAVESEDO, C.; VIDE GIMÉNEZ, L.; "La Unión Monetaria Europea". *CISS Noticias de la Unión Europea nº131*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Diciembre 1995. (pp 109-131)

GHESQUIERE, H.; "Impact of European Union Association Agreements on Mediterranean countries". *Documento de trabajo 98/116 del Fondo Monetario Internacional*. Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, Agosto 1998.

GHORBEL, A.; "El Acuerdo de Asociación Euro-Mediterránea y la zona de libre cambio Túnez-Unión Europea". *Información Comercial Española nº 759.* Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre 1996-Enero 1997. (pp 61-75)

GÓMEZ GÓMEZ-PLANA, A.; MONTERO MUÑOZ, M.; "Integración, bienestar y crecimiento". *Ekonomiaz. Revista vasca de economía nº 36*. Ed. Departamento de justicia, economía, trabajo y seguridad social, País Vasco, 3º cuatrimestre 1996. (pp 44-63)

GÓMEZ ISA, F.; SODUPE CORCUERA, K.; "Los Acuerdos de Asociación con Europa Central: un análisis de su vertiente agraria". *Información Comercial Española nº 738.* Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Febrero 1995. (pp 53-64.)

GONZÁLEZ-BLANCH ROCA, M.; *La competitividad de monedas ante la Integración Monetaria Europea*. Tesis doctoral dirigida por CARMEN CEÑA JODRÁ. Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 1997.

GORDO, E.; MARTÍN, C.; "El ajuste comercial de España en el mercado de la Unión Europea: inferencias sobre su impacto en la convergencia real". *Papeles de economía española nº 63*. Ed. Fundación fondo para la investigación económica y social. Obra social de la confederación española de cajas de ahorros, Madrid, 1995. (pp 164-177)

GOWAN, P.; "Los programas de ayuda PHARE y TACIS de la Unión Europea". *Información Comercial Española nº 738*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Febrero 1995. (pp 65-74)

GRAUWE, P. DE.; "Perspectivas de una Unión Monetaria reducida en 1999". *Información Comercial Española nº 756.* Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Agosto-Septiembre 1996. (pp 9-23)

GRAUWE, P. DE.; "The economics of convergence towards monetary union in Europe". *EUI Documento de trabajo RSC nº 96/14.* Ed. European University Institute, Florencia, 1996.

GRAUWE, P. DE.; "El tortuoso camino hacia la Unión Monetaria en Europa". *Colegio de economistas. nº 72*. Ed. Colegio de economistas de Madrid, Madrid, 1996. (pp 12-19).

GRAUWE, P. DE.; *Teoría de la integración monetaria, Hacia la Unión Monetaria Europea*. Ed. Celeste Ediciones Colegio de Economistas de Madrid, Madrid, 1994, 1ª edición.

GRAZIANI, G.; "La Unión Europea y su política comercial con Europa Central y Oriental". *Información Comercial Española nº 738*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Febrero 1995. (pp 35-51.)

GREENAWAY, D.; MORGAN, W.; WRIGHT, P. L.; "Trade reforms, adjustement an growth: what does the evidence tell us". *The economic Journal vol 108 nº 450.* Ed. Blackwell Publishers, Oxford, Septiembre 1998. (pp 1547-1561)

GREENAWAY, D.; "Economic geography, comparative advantage and trade within industries: evidence from the OECD". *Documento de trabajo 1857 del CEPR*. Ed. Centre for Economic Policy Research, Londres, 1998.

GREENAWAY, D.; WINTERS, L. A.; *Surveys in International trade*. Ed. Blackwell Limited, Cambridge, Massachusetts, 1994, 1ª edición.

GREENAWAY, D.; *Trade policy and the new protectionism*. Ed. St Martin's Press, Nueva York, 1983, 1ª edición.

GRIMWADE, N.; *International trade policy: a contemporary analisys*. Ed. Routledge, Londres, 1996, 1ª edición.

GROS, D.; "El futuro Sistema Monetario Europeo. Relaciones cambiarias entre los países "in" y los "out"". *Colegio de economistas. nº 72*. Ed. Colegio de economistas de Madrid, Madrid, 1996, (pp 30-34)

GROSSMAN, G.; MAGGI, G.; "Free trade versus strategic trade: a peek into Pandora's box". *Documento de trabajo 1784 del CEPR*. Ed. Centre for Economic Policy Research, Londres, 1998, 1ª edición.

GROSSMAN, G.; HELPMAN, E.; "The politics of free trade agreement". *The American Economic Review Vol 85 nº4*. Ed. The American Economic Review, Cambridge, Massachusetts, Septiembre 1995. (pp 667-690)

GROSSMAN, G. M.; *Imperfect competition and international trade*. Ed. MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1993, 2ª edición.

GUITIAN, M.; "Capital account liberaliza-tion: bringing policy in line with reality.". Es un capítulo del libro de de SEBASTIAN, E.; *Capital controls, exchange rates and monetary policy in the world economy*.Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1995, 1ª edición.

HABERGER, A.; "The search for relevance in economics". *The American Economic Review vol 83, nº 2*. Ed. The American Economic Review, Cambridge, Massachusetts, Mayo 1993. (pp 1-16)

HACKER, S.; HUSSIAN, Q.; "Trading blocs and welfare: How trading blocs members are affected by new entrants". *Documento de trabajo 98/84 del Fondo Monetario Internacional*. Ed: Fondo Monetario Internacional, Washington, Junio 1998.

HALL, M.; *Financial reforms in Japan: causes and consequences*. Ed. Edward Elgar, Cheltenham, 1998, 1ª edición.

HELPMAN, E.; "Politics and trade policy". *Documento de trabajo 5309 del NBER*. Ed. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts, 1995, 1ª edición.

HELPMAN, E.; RAZIN, A.; *International Trade and Trade Policy*. Ed. MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1994, 1ª edición.

HELPMAN, E.; KRUGMAN, P.; *Market structure and foreign trade. Increasing returns, imperfct competition and the international economy*. Ed. MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1990, 3ª edición.

HERNADI, A.; "Japan's image of Europe and strategy towards it". *Documento de trabajo 70 del Institute for World Economy*. Ed. Institute for World Economics, Budapest, 1996, 1ª edición.

HERNÁNDEZ GARCÍA, A.; "El mercado único bancario (I)". *Boletín económico del ICE nº 2410*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Mayo 1994. (pp 1073-1076)

HERTEL, T. W.; *Global trade analysis. Modeling and applications*. Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1997, 1ª edición.

HÖRTER, S.; "Estrategias de las cajas de ahorro alemanas". *Cuadernos de información económica. nº 118*. Ed. Fundación de las cajas de ahorro confederadas para la investigación económica y social, Madrid, Enero 1997. (pp 70-79)

INGRASSIA, L.; "La historia tiene algo que enseñar al euro". *Diario. Cinco Días*, Madrid, Viernes 16 de Enero de 1998.

IRANZO, J. E.; "Los mecanismos de funcionamiento del Sistema Monetario Europeo" *CISS Noticias de la Unión Europea nº 82*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Noviembre 1991. (pp 27-33)

JOHNSON, H. G.; *Comercio internacional y crecimiento económico*. Ed. Amorrortu editores, Buenos Aires, 1967, 1ª edición.

JORDÁN GALDUF, J. Mª.; *La economía de la Unión Europea*. Ed. Cívitas, Madrid, 1995, 1ª edición.

KEMP, M.; WAN, H.; "An elementary proposition concerning the formation of customs Unions" *Journal of International Economics nº 6*. Ed. Harvard University, Cambridge, Massachusetts, Mayo 1976. (pp 95-97)

KENNEDY, G.; *Regional trade blocs, multilateralism, and the GATT: complementary paths to free trade?*. Ed. Pinter, Londres, 1996, 1ª edición.

KHADER, B.; "Europa y los territorios palestinos: de la ayuda a la colaboración. Síntesis: 1991-1996". *Información Comercial Española nº 759*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre 1996-Enero 1997. (pp 97-111)

KIERZKOWSKI, H.; *Protection and competition in international trade: Essays in honor of W. M. Corden*. Ed. Blackwell Publisher, Oxford, 1987, 1ª edición.

KREPS, D. M.; *Curso de teoría microeconómica*, Ed. McGraw-Hill, Madrid, 1994, 1ª edición.

KRUEGER, A. O.; "Why trade liberalisation is good for growth". *The Economic Journal vol 108 nº 450.* Ed. Blackwell Publishers, Oxford, Septiembre 1998. (pp 1513-1522)

KRUEGER, A. O.; "Free trade agreements versus customs unions". *Documento de trabajo 5084 del NBER*. Ed. National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1995, 1ª edición.

KRUGMAN, P. R.; "What is new about the new economic geography?". *Oxford Review of Economic Policy vol 14 nº 2*. Ed. Oxford University Press, Oxford, Verano 1998. (pp 7-17)

KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M.; *Economía internacional, teoría y política*. Ed. McGraw-Hill, Madrid, 1995, 3ª edición.

KRUGMAN, P. R.; "Is Bilateralism Bad?". Es un capítulo del libro de HELPMAN, E.; RAZIN, A.; *International Trade and Trade Policy*, Ed. MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 1994, 1ª edición.

KRUGMAN, P. R.; *Trade with Japan: has the door openned wider.* Ed. University of Chicago Press, Chicago, 1991, 1ª edición.

KYRKILIS, D.; PANTELIDIS, P.; PAPAZOGLOU, C.; "Japan-European Union bilateral trade: an empirical investigation". *Hitotsubashi Journal of Economics Vol 39, nº 1*. Ed.Hitotsubashi Academy, Hachioji, Tokio, Junio 1998. (pp 37-48)

LAIRD, S.; YEATS, A.; *Quantitative methods for trade-barrier analysis*. Ed. Macmillan, Houndmills, 1990, 1ª edición.

LAMFALUSSY, A.; "Alexandre Lamfalussy, presidente del Instituto Monetario Europeo opina sobre la Unión Monetaria Europea". *Cuadernos de Información económica. nº 106*. Ed. Fundación de las cajas de ahorro confederadas para la investigación económica y social, Madrid, Enero 1996. (pp 47-49)

LANG, T.; HINES, C.; *El nuevo proteccionismo*, Ed. Ariel Economía, Barcelona, 1996, 1ª edición.

LAVAL, B.; SANZ GÓMEZ, Mª. M.; "El lento camino hacia la moneda única europea". *Conferencia XII encuentros económicos temáticos de las universidades de la Europa del Sur.* Arethuse, 1997.

LAVIN, R.; "Bruselas propone un Euro con once países que permitirá un crecimiento económico más intenso". *Diario Expansión*, Madrid, Jueves 26 de Marzo de 1998.

LECUONA ORTÚZAR, P.; "Historia de la Integración Monetaria Europea". *CISS Noticias de la Unión Europea nº131*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Diciembre 1995. (pp 133-138)

LEDESMA RODRÍGUEZ, F. J.; "Una introducción a la teoría de la política comercial". *Ekonomiaz. Revista vasca de economía nº 36*. Ed. Departamento de justicia, economía, trabajo y seguridad social, País Vasco, 3º cuatrimestre 1996. (pp 28-41)

LEHMENT, H.; "La importancia del déficit público como condición de entrada a la Unión Económica y Monetaria". *Colegio de economistas. nº 72*. Ed. Colegio de economistas de Madrid, Madrid, 1996. (pp 64-66)

LESOURNE, J.; *Europe and Japan facing high technologies: from conflict to cooperation*. Ed. Paris Economica, Paris, 1989, 1ª edición.

LINDERT, P. H.; *Economía internacional*. Ed. Ariel Economía, Barcelona, 1994, 1ª edición.

LÓPEZ ESCUDERO, M.; *Los obstáculos técnicos al comercio en la Comunidad Económica Europea*. Ed. Universidad de Granada, Granada, 1991, 1ª edición.

LORCA CORRÓNS, A. V.; ESCRIBANO FRANCÉS, G.; "Geoeconomía y geopolítica mediterráneas". *Información Comercial Española nº 759.* Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre 1996-Enero 1997 (pp 9-17)

LUENGO ESCALONILLA, F.; "Las relaciones comerciales entre los países del Este y la Unión Europea. Factores de crecimiento y estado actual". *Documento de trabajo nº 9622 de la Universidad complutense de Madrid.* Ed. Universidad Complutense de Madrid, Madrid, Noviembre 1996.

MAÑAS ANTÓN, L. A.; "La elección entre tipos de cambio fijos y flexibles: un comentario". *Información Comercial Española nº 657*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Mayo 1988. (pp 27-30)

MARTÍN MARTÍN, I.; "El Sistema Generalizado de Preferencias: las razones de una frustración". *Boletín económico del ICE nº 2605*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, del 1 al 7 Enero 1999, (pp 27-36)

MARTÍN URBANO, P.; SALAS PAEZ, C.; *Cuestiones de integración y desarrollo*. Ed. Universidad Autónoma de Madrid, Madrid, 1996, 1ª edición.

MARTÍN, C.; "España y la Unión Económica y Monetaria". *Curso de verano "La Economía española a examen" de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo*, La Coruña, Del 21 al 24 de Julio de 1997.

MARTÍN, C.; "Contra el paroxismo de Maastricht: en defensa de la convergencia real". *Cuadernos de Información Económica nº 122*. Ed. Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas para la Investigación Económica y Social, Madrid, Mayo 1997. (pp 1-10)

MARTÍN, C.; "El impacto comercial de los acuerdos de la Unión Europea con los países del Este". *Papeles de Economía Española nº 63*. Ed. Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid, 1995. (pp 269-283)

MATSUSHITA, M.; *International trade and competition law in Japan*. Ed. Oxford University Press, Oxford, 1993, 1ª edición.

MELERO GUILLÓN, A. Y OTROS; *Países árabes y Comunidad Europea. Relaciones institucionales y comerciales*. Ed. Agencia Española de Cooperación Internacional, Madrid, 1995, 1ª edición.

MELLA MÁRQUEZ, J. Mª.; "La asociación euro-mediterránea en el actual contexto de globalización y regionalización". *Información Comercial Española nº 759.* Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre 1996-Enero 1997. (pp 33-42)

MELO, J. DE; PANAGARIYA, A.; New dimensions in regional integration. Ed: Cambridge University Press. Cambridge, Nueva York, 1993, 1ª edición.

MESSERLIN, P. A.; VELLAS, F.; *Conflicts et negotiations dans le commerce international l'Uruguay Round*. Ed. Paris Economica, Paris, 1989, 1ª edición.

MEYER-KRAHMER, F.; MULLER, J.; PREISSEL, B.; *Information technology: impacts, policies, and future perspectives: promotion of mutual understanding between Europe and Japan*. Ed. Springer-Verlay, Berlin, 1990, 1ª edición.

MIKANAGI, Y.; *Japan's trade policy: action or reaction?*. Ed. Routledge, Londres, 1996, 1ª edición.

MINDFORD, P.; "The lessons of european monetary and exchange rate experience.". Es un capítulo del libro de SEBASTIAN, E.; *Capital controls, exchange rates and monetary policy in the world economy.*Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1995, 1ª edición.

MOLINA REQUENA, Mª. J.; *España y la economía del mercado común*. Ed. Ceura, Madrid, 1987, 1ª edición.

MOLINA REQUENA, Mª. J.; *Unión Monetaria Europea*. Ed. Pirámide, Madrid, 1982, 1ª edición.

MOLINA SÁNCHEZ, L.; "¿Es justificable la protección comercial? Síntesis de los argumentos más destacables". *Documento de trabajo nº 9809 de la Universidad complutense de Madrid.* Ed. Universidad Complutense de Madrid, Madrid, 1998.

MOLLE, W.; *The Economics of european integration*. Ed Darmouth, Londres, 1994, 1ª edición.

MONROY TORRES, P.; PARDO VEGEZZI, A.; "Cooperación al desarrollo de la Comunidad Europea con los países ACP. Estado de la cuestión". *CISS Noticias de la Unión Europea nº 113*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Junio 1994. (pp 35-41)

MONTI, M.; "La nueva imagen del mercado". Es un capítulo del libro de MONTI, M.; *El Mercado único y la Europa del mañana. Un informe de la Comisión Europea.* Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea, Luxemburgo, 1997, 1ª edición.

MORENO PINEDO, M.; "La nueva política comunitaria de defensa comercial: El reglamento de obstáculos al comercio". *Boletín económico del ICE 2528*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Del 23 de Diciembre 1996 al 12 de Enero 1997. (pp 19-22)

MORENO PINEDO, M.; "La política comercial común: límites, instrumentos y ejecución". *Información Comercial Española nº 744-745*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Agosto-Septiembre 1995. (pp 35-52)

MORGIL, O.; "La Asociación Euro-euromediterránea y la Unión Aduanera entre Turquía y la Unión Europea". *Información Comercial Española nº 759*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre 1996-Enero 1997. (pp 87-96)

MUNDELL, R. A.; "Updating the agenda for Monetary Union".Es un capítulo del libro del FONDO MONETARIO INTERNACIONAL; *Optimum Currency Areas. New analytical and policy developments*. Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, 1997.

MUNS, J.; "España y el euro: riesgos y oportunidades". *Colección Estudios e informes, nº 9*. Ed. Servicio de Estudios de la Caixa (Caja de ahorros y pensiones de Barcelona), Barcelona, 1997, 1ª edición.

MUNS, J.; *Lecturas de integración económica: la Unión Europea*. Ed. Càtedra Jean Monet D'integració Europea. Facultat de Ciències Econòmiques i Empresarials, Barcelona, 1996, 1ª edición.

NAKAMURA, R.; "The European community's export opportunities in Japan". *Rivista internationale di scienze economiche e commerciali Vol 41, nº 9*, Ed. Universita commerciale lugi Bocconi, CEDAM Casa editrice dott, Padova, Septiembre 1994. (pp 753-759)

NIETO SOLIS, J.A.; *Mercado interior y Unión Europea*. Ed. Banco Central Hispano Americano, Madrid, 1993, 1ª edición.

NÚÑEZ VILLAVERDE, J. A.; "La Asociación Euro-mediterranea: ¿Una garantía de estabilidad y desarrollo?". *Información Comercial Española nº 759*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre 1996-Enero 1997. (pp 19-32)

NURKSE, R.; *Patterns of trade and development*. Ed. Basil Blackwell, Oxford, 1962, 1ª edición.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO; *Examen de la Política Comercial de la Unión Europea 1995. Vol. I*. Ed. Organización Mundial del Comercio, Ginebra, 1996, 1ª edición.

ORTIZ OLALLA, N.; UTRILLA DE LA HOZ, A.; "Convergencia nominal y convergencia real: una medida de la aproximación económica de los países de la Unión Europea". *Boletín económico del ICE nº 2555*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Octubre 1997. (pp 29-40)

ORTS, V.; SUÁREZ, C.; "La Ronda de Uruguay y la Organización Mundial del Comercio". *Papeles de Economía Española nº 66*. Ed. Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid, 1996. (pp 10-21)

PAGE, A.; *Economie politique: monnaie, repartition, relations internationales*. Ed. Dalloz, Paris, 1986, 5ª edición.

PELKMANS, J.; *European integration. Methods and economic analysis*. Ed. Longman, Harlow, Essex, 1997, 1ª edición.

PELKMANS, J.; CARZANIGA, A.G.; "The trade policy review of the European Union". Es un capítulo del libro de ARNDT, S.; MILNER, C.; *The Worl Economy Global trade policy 1996*. Ed Blackwell Publishers, Cambridge, Massachusetts, 1996.

PERDIGUERO VARELA, A.; "Las relaciones entre la CE y los países del Este de Europa". *CISS Noticias de la Unión Europea nº 113*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Junio 1994. (pp 55-65)

PÉREZ ROYO, F.; "La Unión Económica y Monetaria y el Gobierno económico de la Unión". *Conferencia de la Universidad San Pablo CEU dentro del ciclo Europa en movimiento*. Madrid, 1997.

PERRONI, C.; WHALLEY, J.; "How severe is global retaliation risk under increasing regionalism?". *The American Economic Review. Vol 86 nº2*. Ed: The American Economic Review, Cambridge, Massachusetts, Mayo 1996. (pp 57-61)

PIENING, C.; *Global Europe: the European Unión in world affairs*. Ed. Lynne Rienner Publishers, Londres, 1997, 1ª edición.

PINDYCK, R.; RUBINFELD, D. L.; *Microeconomía*. Ed: Prentice Hall Iberia, Madrid, 1998, 4ª edición.

QUIROS, G.; "Estrategia e instrumentación de la política monetaria única". *Conferencia del Banco de España*. Madrid, Abril 1998.

RAYMOND BARA, J. L.; "La evolución del tipo de cambio real de la peseta frente a los principales países con los que se mantienen vínculos comerciales: una visión de largo plazo". *Cuadernos de información económica. nº 122.* Ed. Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas para la Investigación Económica y Social, Madrid, Mayo 1997. (pp 30-36)

RAYMOND BARA, J. L.; "Crecimiento económico, factor residual y convergencia en los países de la Europa Comunitaria". *Papeles de Economía española nº 63.* Ed. Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid, 1995. (pp 93-111)

REQUEIJO GONZÁLEZ, J.; "El tipo de cambio: conceptos básicos". *Cuadernos de información económica. nº 122*. Ed. Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas para la Investigación Económica y Social, Madrid, Mayo 1997. (pp 24-29)

REQUEIJO GONZÁLEZ, J.; *Estructura económica mundial*. Ed. McGraw-Hill, Madrid, 1997, 1ª edición.

REQUEIJO GONZÁLEZ, J.; *Economía mundial: un análisis entre dos siglos*. Ed. McGraw-Hill, Madrid, 1995, 1ª edición.

RICHARD, P.; "El euro va a acelerar las fusiones en el sector bancario". *Diario El País*, Madrid, Sábado 4 de Enero de 1998.

RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, M.; *Los derechos antidumping en el derecho comunitario*. Ed. Lex Nova, Valladolid, 1999, 1ª edición.

RUBIO DE URQUÍA, J.; "La nueva medida para facilitar la libre circulación de mercancías en la Comunidad". *Boletín económico del ICE nº 2535*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Del 3 al 9 Marzo 1997. (pp 21-28)

RUIZ, J. J.; "Tipos de interés y tipos de cambio: mitos y realidades". *Cuadernos de información económica. nº 112*. Ed. Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas para la Investigación Económica y Social, Madrid, Julio 1996. (pp 1-12)

RUTHERFORD, T.; RUTSTRÖM, E.; TARR, D.; *The free trade agreement between Tunisia and the European Union*. Ed: Banco Mundial, Washington, 1995, 1ª edición.

SAGAZ TEMPRANO, I.; "Los Acuerdos de Schengen en la construcción de la nueva Europa". *Cuadernos de la Guardia Civil nº 18*. Ed. Dirección General de la Guardia Civil, Madrid, 1997. (pp 9-14)

SALOMON BROTHERS.; *Stability Pact Primer: fiscal surveillance in the Euro Zone*. Ed. Salomon Brothers, Londres, 24 de Enero de 1997. 1ª edición.

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE GATTA, D.; "Los caminos de la unión Europea; los procesos de elaboración del Acta Única y del Tratado de Maastricht". *CISS Noticias de la Unión Europea nº 131*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Diciembre 1995. (pp 9-24)

SANSA TORRES, J.; "Multilateralismo y regionalismo en la política comercial común". *Información Comercial Española nº 744-745*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Agosto-Septiembre 1995. (pp 81-98)

SANSO, M.; CUAIRAN, R.; SANZ, F.; "Flujos bilaterales de comercio internacional, ecuación de gravedad y teoría Heckscher-Ohlin". *Investigaciones Económicas (segunda época) Vol XIII nº1*. Ed. Fundación Empresa Pública, Madrid, 1989. (pp 155-166)

SANZ SALAZAR, S. DEL; "Comercio mundial y regionalismo". *Boletín económico del ICE nº 2390*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Noviembre 1993. (pp 3-7)

SAPIR, A.; SEKKAT, K.; WEBER, A.; "The impact of exchange rate fluctuations on European Union trade". *Documento de trabajo nº 1041 del CEPR*. Ed. Centre for Economic Policy Research, Londres, 1994.

SATO, K.; "Economic growth, foreign trade and trade policy in Japan". *The world economy Vol 18, nº 2*. Ed Blackwell Publishers, Cambridge, Marzo 1995. (pp 193-217)

SATO, R.; LEVICH, R.; RAMACHANDRAN, R.; *Japan, Europe and international financial markets, analytical and empirical perspective*. Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1994, 1ª edición.

SEBASTIÁN, C.; "La Unión Monetaria Europea: ¿Paraíso o purgatorio? Los criterios de Maastricht: ¿necesidad o virtud?". *Colegio de economistas nº 72*. Ed. Colegio de economistas de Madrid, Madrid, 1996. (pp 52-62)

SEBASTIÁN, E.; *Capital controls, exchange rates and monetary policy in the world economy*. Ed. Cambridge University Press, Cambridge, 1995, 1ª edición.

SEBASTIÁN, M.; "El tipo de cambio de equilibrio". *Cuadernos de información económica nº 112*. Ed. Fundación de las Cajas de Ahorro Confederadas para la Investigación Económica y Social, Madrid, Julio 1996. (pp 13-19)

SECRETARIA DE ESTADO PARA LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; "El tratado de la Unión Europea. Estructura y contenido". *Boletín ICE Económico. nº 2390*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Del 8 al 14 Noviembre 1993. (pp 3141-3152)

SERVICIOS ANTIDUMPING DE LA COMUNIDAD EUROPEA.; "Instrumentos de defensa comercial de la Comunidad Europea". *Boletín económico del ICE nº 2546*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Del 2 al 8 Junio 1997, (pp 35-44)

SERVICIOS DE LA DGI DE LA COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; "El Reglamento comunitario sobre los Obstáculos al Comercio: Nuevas oportunidades para las empresas europeas". *Boletín económico del ICE nº 2528*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Del 23 Diciembre 1996 al 12 Enero 1997. (pp 23-28)

SERVICIO GENERAL DE POLÍTICA ARANCELARIA E INSTRUMENTOS DE DEFENSA COMERCIAL.; "Implicaciones en política comercial de las normas de origen". *Boletín económico del ICE nº 2610*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Del 15-21 de Marzo de 1999. (pp 9-14)

SID AHMED, A.; "Análisis prospectivo del Acuerdo de Asociación entre Argelia y la Unión Europea". *Información Comercial Española nº 759*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre de 1996-Enero de 1997. (pp 113-123)

SLEMROD, J.; "Free trade taxation and protectionist taxation". *Documento de trabajo 4902 del NBER*. Ed. National Bureau of Economic Research, Cambridge, 1994, 1ª edición.

SLOMAN, J.; *Introducción a la macroeconomía*. Ed. Prentice Hall Iberia, Madrid, 1997, 3ª edición.

SMITH, A.; *Investigaciones sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1958, 1ª edición.

SOLCHAGA, C.; "Los cambios y el tipo de interés del Banco de España". *Diarío. Expansión*, Madrid, Jueves 26 de Marzo de 1998.

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR.; "El régimen comercial de importación". *Boletín económico del ICE nº 2603*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Del 11 al 24 Enero 1999. (pp 9-69)

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR.; "El nacimiento del Euro". *Boletín económico del ICE nº 2602*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Del 4 al 10 Enero 1999. (pp 3-4)

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR.; "Euro vs. dolar: ¿el camino hacia un sistema monetario bipolar?". *Boletín económico del ICE nº* 767. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre 1997. (pp 3-7)

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR.; "La distribución comercial en Europa". *Boletín económico del ICE nº 2537*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Del 17 al 23 Marzo 1997. (pp 3-8)

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE POLÍTICA ARANCELARIA E INSTRUMENTOS DE DEFENSA COMERCIAL.; "Actividades antidumping y antisubvención de la Comunidad Europea durante 1998." *Boletín económico del ICE nº 2633*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda. Madrid, Del 1-14 de Noviembre de 1999. (pp 39-49)

SVENSSON, L. E. O.; "The simplest test of target zones credibility". *Documento de trabajo nº 493 del CEPR*. Ed. Centre for Economic Policy Research, Londres, Enero 1991, 1ª edición.

TAMAMES GÓMEZ, R.; *Unión Monetaria y Euro, la recta final*. Ed. Espasa Calpe, Madrid, 1998, 1ª edición.

TAMARIT, C. R.; "La política comercial entre bloques, regionalismo: ¿integración versus multilateralismo?". *Papeles de Economía Española nº 66*. Ed. Fundación Fondo para la Investigación Económica y Social. Obra Social de la Confederación Española de Cajas de Ahorros, Madrid, 1996. (pp 23-39)

TINBERGEN, J.; *International economic integration*. Ed: Elsevier, Amsterdam, 1965, 2ª edición.

TOVÍAS, A.; "El acuerdo de asociación con Israel". *Información Comercial Española nº 759*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre 1996-Enero 1997. (pp 77-86)

TOWER, E.; *The teory of optimum currency areas and exchange rate flexibility*. Ed. Princeton University, Nueva Jersey, 1976, 1ª edición.

TUGORES QUES, J.; *Economía internacional e integración económica*. Ed. McGraw-Hill, Madrid, 1995, 2ª edición.

VANEK, J.; *International trade: theory and economic policy*. Ed. Richard D. Irwin, Homewood, Illinois, 1962, 1ª edición.

VARELA PARACHE, F.; HINAREJOS ROJO, M.; "El euro y el Sistema Monetario Internacional". *Boletín económico del ICE nº 2602*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Del 4 al 10 Enero 1999. (pp 9-11).

VARELA PARACHE M.; VARELA PARACHE F.; *Sistema Monetario y financiación internacional*. Ed. Pirámide, Madrid, 1996.

VIDAL-FOLCH, X.; "La Unión Europea reducirá más sus aranceles a los países que cumplan la cláusula social". *Diario El País*, Madrid, Jueves 30 de Octubre de 1997.

VIDE GIMÉNEZ, L.; "Integración Monetaria". *CISS "Noticias de la Unión Europea" nº 131*. Ed. La Unión Europea, Valencia, Diciembre 1995. (pp 139-145)

VIÑALS, J.; "La construcción de la Unión Monetaria Europea: ¿Resulta beneficiosa, en dónde estamos y hacia dónde vamos?". *Documento de trabajo nº 9412 del Banco de España*. Ed. Banco de España-Servicio de Estudios, Madrid, 1994.

VIÑALS, J.; *La economía española ante el mercado único europeo, las claves del proceso de integración*. Ed. Alianza Editorial, Madrid, 1992, 1ª edición.

WALDENBERGER, F.; *The political economy of trade conflicts: the management of trade relations in the US-EU-Japan triad*. Ed. Springer, Londres, 1994, 1ª edición.

WALTER BEVERAGGI, A.; *El ocaso del patrón oro*. Ed. Eudeka, Buenos Aires, 1972, 2ª edición.

WEIDENFELD, W.; WESSELS, W.; *Guía de la Integración Europea. Europa de la A a la Z*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1997, 1ª edición.

WILKS, S.; *The revival of Japanese competition policy and its importance for EU-Japan relations*. Ed. The Royal Institute of International Affairs European Programme. Japan Institute of International Affairs, Londres, 1994, 1ª edición.

WONNACOTT, R. J.; "Free-Trade Agreements: for Better or Worse". *The American Economic Review. Vol 86 nº2*. Ed. The American Economic Review, Cambridge, Massachusetts, Mayo 1996. (pp 62-66)

WONNACOTT, R. J.; "Trade and Investment in a Hub-and-Spoke System Versus a Free Trade Area". *The Worl Economy Vol 19 nº3*. Ed Blackwell Publishers, Cambridge, Massachusetts, Mayo 1996. (pp 237-251)

ZAÏM, F.; JAIDI, L.; "El nuevo acuerdo de asociación entre la Unión Europea y Marruecos. Marruecos ante el reto de la apertura". *Información Comercial Española nº 759*. Ed. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid, Diciembre 1996-Enero 1997. (pp 43-59)

Página http://www.europa.eu.int/

BIBLIOTECA VIRTUAL MIGUEL DE CERVANTES

BANCO CENTRAL EUROPEO; *Boletín mensual de Mayo 1999*. Bruselas, Mayo 1999.

BANCO CENTRAL EUROPEO; *Boletín mensual de Enero 1999*. Bruselas, Enero 1999.

BANCO CENTRAL EUROPEO; *La Política Monetaria en la tercera etapa. Documentación general sobre instrumentos y procedimientos de Política Monetaria del Sistema Europeo de Bancos Centrales*. Ed. Banco Central Europeo, Bruselas, 1998, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *La UE y la Ronda del Milenio: más comercio y mejores normas*. Ed. Comunidad Económica Europea, Bruselas, 1999, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; "Tipos de conversión entre el euro y las monedas de los Estados miembros que adoptan el euro". *Reglamento (CE) 2866/98*. Bruselas, 31 de Diciembre 1998.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 292*. Bruselas, 30 de Octubre 1998.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 282*. Bruselas, 20 de Octubre 1998.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *List of EU Deregulation Proposal for Japan*. Bruselas, 12 de Octubre 1998.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 151*. Bruselas, 21 de Mayo 1998.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; *Informe de convergencia 1998*. Ed. Comunidad Económica Europea, Bruselas, 25 de Marzo de 1998.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 345*. Bruselas, 16 de Diciembre 1997.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 341*. Bruselas, 12 de Diciembre 1997.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 321*. Bruselas, 22 de Noviembre 1997.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 312*. Bruselas, 14 de Noviembre 1997.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 305*. Bruselas, 8 de Noviembre 1997.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Boletín de la Unión Europea de Abril de 1997*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea. Luxemburgo, Abril 1997.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; "Libro Verde del Comercio". *Boletín de la Unión Europea. Suplemento 2/97*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea, Luxemburgo, 1997, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; "Países del Mediterráneo y de Oriente Medio". *Boletín UE 4*. Ed. Comunidad Económica Europea, Bruselas, 1997, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; "Conclusiones del Consejo sobre el principio de condicionalidad que regula el desarrollo de las relaciones de la Unión Europea con algunos países de Europa del Sureste". *Boletín UE 4*. Ed. Comunidad Económica Europea, Bruselas, 1997, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; *Libro verde sobre las relaciones entre la Unión Europea y los países ACP en los albores del siglo XXI. Desafíos y opciones para una nueva asociación*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea, Luxemburgo, 1997, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Decisión 2277/96/ESCS del 28 de Noviembre de 1996 referente al carbón y al acero. Bruselas, 28 de Noviembre 1996*.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 338*. Bruselas, 28 de Diciembre 1996.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; *La cooperación UE-ACP en 1995*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea, Bruselas, 1997, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº 2331/96*. Bruselas, 1996.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº 384/96*. Bruselas, 1996.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 291*. Bruselas, 6 de Diciembre 1995.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; "Conferencia Euro-Mediterránea de Barcelona. Declaración y programa de trabajo". *Documento 95/07 de la Comisión*, Bruselas, del 27 al 28 de Noviembre 1995.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 142*. Bruselas, 26 de Junio 1995.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Europe and Japan: the next steps*. Bruselas, 29 de Mayo 1995.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 117*. Bruselas, 24 de Mayo 1995.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 669*. Bruselas, 29 de Marzo 1995.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; "Europa y Japón: próximos pasos". *Documento COM (95) 73 final*. Bruselas, 8 de Marzo 1995.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Libro verde sobre las modalidades de transición a la moneda única*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1995.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; *La Unión Europea y el Comercio Mundial*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea, Luxemburgo, 1995, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; *Una moneda para Europa. Libro verde sobre las modalidades prácticas para la introducción de la moneda única*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, Luxemburgo, 1995.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 350*. Bruselas, 31 de Diciembre 1994.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 345*. Bruselas, 31 de Diciembre 1994.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Europa en un mundo cambiante, relaciones exteriores de la Comunidad Europea*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, Luxemburgo, 1994, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *La cooperación UE-ACP*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, Bruselas, 1994, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 180*. Bruselas, 23 de Julio 1993.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 177*. Bruselas, 21 de Julio 1993.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 172*. Bruselas, 15 de Julio 1993.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 152*. Bruselas, 24 de Junio 1993.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 076*. Bruselas, 30 de Marzo 1993.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 058*. Bruselas, 11 de Marzo 1993.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; *La libre circulación de mercancías en el mercado único*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea, Luxemburgo, 1993, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; *El mercado único*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea, Luxemburgo, 1993, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; *Europa en un mundo cambiante: relaciones exteriores de la Comunidad Europea*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Unión Europea, Luxemburgo, 1993, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 302*. Bruselas, 19 de Octubre 1992.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 357*. Bruselas, 28 de Diciembre 1991.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 321*. Bruselas, 23 de Noviembre 1991.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS.; "One market, one money. An evaluation of the potencial benefits and costs of forming an economic and monetary

union". *European Economy nº 44*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, Octubre de 1990, 1ª edición.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 147*. Bruselas, 28 de Noviembre 1989.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº 2423/88*. Bruselas, 11 de Julio 1988.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 134*. Bruselas, 31 de Mayo 1988.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 123*. Bruselas, 17 de Mayo 1988.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; "Relaciones entre la Comunidad y Japón". *Documento COM (88) 136-I final. Nº de catálogo CB-CO-88-103-ES-C*. Bruselas, 15 de Marzo 1988.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; "Comunicación de la Comisión. Relaciones entre la Comunidad y Japón: evolución reciente". *Documento COM (88) 136-II final. Nº de catálogo CB-CO-88-104-ES-C*. Bruselas, 15 de Marzo 1988.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 376*. Bruselas, 31 de Diciembre 1987.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 256*. Bruselas, 7 de Septiembre 1987.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 238*. Bruselas, 21 de Agosto 1987.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº 1761/87*. Bruselas, 1987.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº 33631/86*. Bruselas, 1986.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 19*. Bruselas, 5 de Febrero 1985.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº 2176/84*. Bruselas, 1984.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº1580/82*. Bruselas, 1982.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº3017/79*. Bruselas, 1979.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº1681/79*. Bruselas, 1979.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº1411/77*. Bruselas, 1977.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 346*. Bruselas, 17 de Diciembre 1973.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº2011/73*. Bruselas, 1973.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Directiva nº 73/183/CEE*. Bruselas, 1973

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE 172*. Bruselas, 22 de Julio 1968.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *Reglamento nº 459/68*. Bruselas, 1968.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 19*. Bruselas, 5 de Febrero 1965.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS; *DOCE L 66*. Bruselas, 27 de Octubre 1960.

COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN AL CONSEJO EUROPEO; *The new Transatlantic Marketplace*.Página http://www.europa.eu.int/en/comm/dg01/sectionb.htm.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.; *Tratado de Amsterdam*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, Luxemburgo, Octubre 1997.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; "Decisión nº 1/95 del Consejo de Asociación CE-Turquía, relativa a la instauración de la fase definitiva de la Unión Aduanera". *DOCE L 35*, Bruselas, 13 de Febrero 1996.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.; *Ayudas y prestamos de la UE. Guía de las financiaciones comunitarias*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, Luxemburgo, 1996, 1ª edición.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.; *Unión económica y monetaria*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1996.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; "Plan de Acción conjunta de la Unión Europea y los Estados Unidos". *Cumbre Unión Europea-Estados Unidos*, Madrid, Diciembre 1995.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; *DOCE L 373*, Bruselas, 31 de Diciembre 1994.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; *DOCE L 374*, Bruselas, 31 de Diciembre 1994.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; *DOCE L 375*, Bruselas, 31 de Diciembre 1994.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; *DOCE L 360/62*, Bruselas, 31 de Diciembre 1994.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.; "Acuerdo comercial con la República Checa". *DOCE L 360 del 31 de Diciembre de 1994*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, Diciembre de 1994.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; "Acuerdo de Asociación entre la Comunidad Económica Europea y Polonia". *DOCE L 348*, Bruselas, Ed. Comunidad Económica Europea, 31 de Diciembre 1993.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; *DOCE L 347/130*, Bruselas, Ed. Comunidad Económica Europea, 31 de Diciembre 1993.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA; *DOCE L 348/36*, Bruselas, Ed. Comunidad Económica Europea, 31 de Diciembre 1993.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.; "Acuerdo comercial con Polonia". *DOCE L 348 del 31 de Diciembre de 1993*. Ed. Comunidad Económica Europea, Lexemburgo, Diciembre de 1993.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.; "Acuerdo comercial con Hungría". *DOCE L 347 del 31 de Diciembre de 1993*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, Diciembre de 1993.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA. STUDY GROUP ON JAPAN-EUROPEAN COMMUNITY RELATIONS.; *Japan -European Community economic relations: a proporsal for tomorrow aiming to create a genuine partnership.* Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, Luxemburgo, Diciembre 1992. 1ª edición.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.; "Tratado de la Unión Europea". *DOCE Serie CN 191*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, Julio 1992.

COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA.; *La Comunidad Económica Europea, Tratado de Roma, Acta Única Europea: texto íntegro*. Ed. Cívitas, Madrid, 1988.

CONSEJO EUROPEO.; *Conclusiones de la presidencia*. Colonia, 3-4 de Junio de 1999.

CONSEJO EUROPEO; *Comunicado de prensa 8013/99. Sesión 2176 del Consejo*. Bruselas, 11 de Mayo 1999.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento 2026/97*. Bruselas, 6 de Octubre 1997.

CONSEJO EUROPEO; *DOCE C 244*. Bruselas, 1 de Agosto 1996.

CONSEJO EUROPEO; *Decisión 3050/95/CE*. Bruselas, 13 de Diciembre 1995.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento 538/95*. Bruselas, 6 de Marzo 1995.

CONSEJO EUROPEO; *Directiva 3052/95/CE*. Bruselas, 1995.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento 3286/94*. Bruselas, 22 de Diciembre 1994.

CONSEJO EUROPEO; *DOCE C 294*. Bruselas, 22 de Octubre 1994.

CONSEJO EUROPEO; *Directiva 94/10/CEE*. Bruselas, 23 de Marzo 1994.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento 3381/94*. Bruselas, 1994.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento 3285/94*. Bruselas, 1994.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento 522/94*. Bruselas, 1994.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento 519/94*. Bruselas, 1994.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento 518/94*. Bruselas, 1994.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento 2455/92*. Bruselas, 1992.

CONSEJO EUROPEO; *Joint Declaration on Relations between the European Community and its member States and Japan*. La Haya, 18 de Julio 1991.

CONSEJO EUROPEO; *Directiva 88/182/CEE*. Bruselas, 22 de Marzo 1988.

CONSEJO EUROPEO; *Documento COM (85) 310*. Milán, Junio 1985.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento (CEE) 2641/84*. Bruselas, 17 de Septiembre 1984.

CONSEJO EUROPEO; *Directiva 83/189*. Bruselas, 21 de Marzo 1983.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento (CEE) 3420/83*. Bruselas, 1983.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento 288/82*. Bruselas, 1982.

CONSEJO EUROPEO; *Reglamento 2603/69*. Bruselas, 1969.

EUROSTAT.; *Base de datos New-Cronos*. Tercer trimestre 1999.

EUROSTAT.; *Base de datos COMEXT*. 1999.

EUROSTAT.; "Les échanges commerciaux de la Slovaquie". *Catálogo nº CA-NO-98-001-FR-C*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1998, 1ª edición.

EUROSTAT.; "Échanges commerciaux et flux d'investissement entre l'Union Européenne et les pays d'europe centrale et orientale. resultats de 1995 à Juin 1997". *Catálogo nº CA-NO-98-003-FR-C*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1998, 1ª edición.

EUROSTAT.; "Échanges commerciaux de la Republique Tchèque". *Catálogo nº CA-NO-97-007-FR-C*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1997, 1ª edición.

EUROSTAT.; "Échanges commerciaux de la Hungrie". *Catálogo nºCA-NO-97-005-FR-C*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1997,1ª edición.

EUROSTAT; "Statistiques en bref Commerce extérieur. Echanges commerciaux de l'Unión Européenne avec le Japón. Resultat pour 1996". *Catálogo nº CA-NO-97-008-FR-C*. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1997, 1ª edición.

EUROSTAT.; "Commerce et investissements entre l'Unión Europeenne et les Éast-Unis Une vue globale". *Catálogo nº CA-NO-97-009-FR-C*. Ed. Oficina de Publicaciones Oficiales de la Comunidad Europea, Luxemburgo, 1997, 1ª edición.

EUROSTAT.; "La Unión Europea y sus socios mediterráneos". *Catálogo nº CF-92-95-813-ES-D.* Colección Europa en movimiento. Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1997, 1ª edición.

EUROSTAT.; "Echanges commerciaux de l'Unión Europeenne avec le Japón. Resultats pour 1995". *Catálogo nº CA-NO-96-006-FR-C.* Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1996. 1ª edición.

EUROSTAT.; "Échanges commerciaux de l'Union Européenne avec la communaute des etats independants. Résultats pour 1995". *Catálogo nº CA-NO-96-008-FR-C.* Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1996, 1ª edición.

EUROSTAT.; "Échanges commerciaux de l'Union Européenne avec les pays d'erope centrale et orientale (PECO). Resultats pour 1995". *Catálogo nº CA-NO-96-007-FR-C.* Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1996, 1ª edición.

EUROSTAT.; "Echanges commerciaux de l'Unión Europeenne avec les USA Resultats de janvier à septembre 1995". *Catálogo nº CA-NO-96-005-FR-C.* Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1996, 1ª edición.

EUROSTAT.; "Echanges commerciaux de l'Unión Europeenne avec les etats-unis. resultats 1994". *Catálogo nº CA-NO-95-005-FR-C.* Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1995, 1ª edición.

EUROSTAT.; "Les echanges commerciaux de l'Union Européenne avec la Bulgarie, la Hungrie, la Pologne, la Republique Tcheque, la Roumanie et Slovaquie (PECO). Resultats de Mars 1994". *Catálogo nº CA-NO-95-003-FR-C.* Ed. Comunidad Económica Europea, Luxemburgo, 1995, 1ª edición.

INSTITUTO MONETARIO EUROPEO; *The single monetary policy in stage three, specification of the operational framework.* Ed, Comunidad Europea, Luxemburgo, Enero 1997, 1ª edición.

TRIBUNAL DE JUSTICIA; *Dictamen 1/75.* Bruselas, 11 de Noviembre de 1974.