



ALCA: ¿ADIÓS AL MODELO DE INTEGRACIÓN EUROPEA?

MARIO JARAMILLO CONTRERAS

Nº 1 - 2002

MARIO JARAMILLO CONTRERAS

SCHOLAR EN ECONOMÍA POR GEORGE MASON UNIVERSITY

DIRECTOR EJECUTIVO DE LA FUNDACIÓN SERGIO ARBOLEDA-SAN PABLO

MAYO DE 2002

El Instituto de Estudios Europeos de la Universidad San Pablo-CEU, Polo europeo Jean Monnet, es un Centro de investigación especializado en temas europeos cuyo objetivo es contribuir a un mayor conocimiento y divulgación de los temas relacionados con la Unión Europea.

Los Documentos de Trabajo dan a conocer los proyectos de investigación originales realizados por los investigadores asociados del Instituto Universitario en los ámbitos histórico-cultural, jurídico-político y socioeconómico de la Unión Europea.

El Instituto de Estudios Europeos publica en su Colección de Documentos de Trabajo estudios y análisis sobre materias relacionadas con temas europeos con el fin de impulsar el debate público. Las opiniones y juicios de los autores no son necesariamente compartidos por el Instituto.

Serie de Documentos de Trabajo del Instituto de Estudios Europeos

ALCA: ¿Adiós al modelo de integración Europea?

No está permitida la reproducción total o parcial de este trabajo, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del copyright.

Derechos Reservados © 2002, por Mario Jaramillo Contreras.

Derechos Reservados © 2002, por Instituto de Estudios Europeos de la Universidad San Pablo-CEU.

Instituto de Estudios Europeos
Julián Romea, 22 - 28003 Madrid
<http://www.ceu.es/idee>

ISBN: 84-95219-53-0

Depósito legal: M-31081-2002

Diseño de cubierta: Encarnación Navarro

Compuesto e impreso en Docutech

ALCA: ¿ADIÓS AL MODELO DE INTEGRACIÓN EUROPEA?

MARIO JARAMILLO CONTRERAS

ÍNDICE

INTEGRACIÓN Y GLOBALIZACIÓN	5
ESTADIOS DE LA INTEGRACIÓN	6
TEORÍA Y PRÁCTICA DE LA INTEGRACIÓN.....	6
TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN	6
LA INTEGRACIÓN EN EL PRÁCTICA.....	7
CONVERGENCIA NOMINAL Y CORVENGENCIA REAL	9
LA POLÍTICA DE LA INTEGRACIÓN	10
CONCLUSIONES	10
CUADROS	12
BIBLIOGRAFÍA.....	16

INTEGRACIÓN Y GLOBALIZACIÓN

Suele plantearse, en la actualidad, si las iniciativas de integración son compatibles con la creciente globalización de la economía mundial. En otros términos: ¿Hay contradicción entre regionalización y globalización? Aunque en apariencia la regionalización se expresa introspectivamente, mientras la globalización se manifiesta como un fenómeno de extroversión de las relaciones, resulta inadecuado concluir que se trata de dos fuerzas opuestas y excluyentes.

Parece ser que el medio idóneo de expresión de la globalización es el multilateralismo. Porque a través suyo, desde la teoría neoclásica de Viner (1950), es posible esperar creación de comercio sin desviación del mismo. Se trataría así de una solución óptima. La regionalización, en cambio, contendría al tiempo probabilidades de creación y desviación de comercio. Sería, desde esta perspectiva, una solución subóptima. Sin embargo, también en la teoría, el llamado teorema de Kemp-Vanek expresa que la integración regional no necesariamente provoca efectos económicos negativos a los países que no pertenecen a ella, siempre y cuando se pongan en marcha formas jurídicas para corregir la desviación del comercio. Por lo demás, si la integración se da entre países geográficamente próximos -entre aliados naturales, como se denominan en la literatura económica- la desviación de comercio tiende a ser mucho menor.

Es por ello que los países se animan a participar en la integración regional. Pero, también, porque resulta útil para aquellos estados que han visto mermada su posición económica internacional, y requieren, para fortalecerse, concurrir y explotar nuevos mercados. Ello explica el creciente interés de Estados Unidos en el regionalismo, pese a ser históricamente un defensor del multilateralismo. El TLC (Tratado de Libre Comercio de Norteamérica), y, en el futuro, el ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas), constituyen instrumentos razonables para mejorar su condición en la economía mundial.

El regionalismo, por su parte, puede mostrarse como un regionalismo abierto. Con él se aprovechan, a un mismo tiempo, los efectos positivos del multilateralismo y de la propia integración regional. En otras palabras, significa que los aliados naturales mantienen una política comercial que no afectará a terceros países: una integración regional que respeta las reglas del comercio multilateral.

La mera realidad también tiene algo que decir: una tercera parte de las iniciativas de integración económica, ha tenido lugar bajo los tiempos de la globalización económica. En suma, pues, parece difícil mantener aún argumentos a favor de un supuesto antagonismo entre globalización e integración. Pero tampoco puede

desconocerse que la globalización es una variable, cada vez más influyente, en los procesos de integración regional.

ESTADIOS DE LA INTEGRACIÓN

Hasta antes de la globalización, la integración regional, básicamente inspirada por la experiencia europea, suponía unos estadios de realización. La integración, a grandes rasgos, comenzaba por el establecimiento de un área de libre comercio, a la que seguía un estadio de unión aduanera, para transitar luego hacia un mercado común, que daba lugar a una unión económica, paso previo a la unión monetaria, donde confluían las bases para la integración política. Se tenía, pues, una lectura rígida del fenómeno.

Con la globalización, el cuadro de la integración se ha visto alterado. No se concibe, ya, como un proceso estrictamente secuencial. Hasta hace un tiempo, la libre circulación del factor capital sólo era imaginable para un estadio de mercado común. En la actualidad es nervio central de la globalización. De hecho, la globalización es, también, un proceso de integración de la producción internacional por parte de las multinacionales.

TEORÍA Y PRÁCTICA DE LA INTEGRACIÓN

TEORÍAS DE LA INTEGRACIÓN

El modelo de Heckscher-Ohlin (1933), que se constituyó en la base teórica de la integración europea hasta la década del 80, sostiene que la integración reduce la asimetría existente entre ingresos per cápita en economías divergentes. El modelo señala, básicamente, que el capital y la mano de obra calificada se desplazan desde los países ricos hacia los más pobres, donde son escasos, mientras la menos calificada irá hacia las zonas ricas del área integrada. A su vez, argumenta que la integración produce una reasignación eficiente de la producción, que aumenta la productividad.

El modelo fue reforzado posteriormente por los trabajos de Solow (1956) y Swan (1956). Condujo en Europa al despegue del denominado Mercado Único en 1986, que, en efecto, puso en marcha la libertad de movimiento de capitales y de mano de obra.

El problema del modelo de Heckscher-Ohlin es que depende de una serie de supuestos que no se dan en la realidad. Entre otros que las funciones de producción no son iguales entre los países, los mercados no son de competencia perfecta, los costos de transporte no son cero y existen economías y deseconomías de escala.

En la práctica, como consecuencia, la situación ha sido otra. La realidad arroja una evidencia diferente: tanto el capital como la mano de obra se han desplazado de las regiones menos eficientes hacia las más eficientes. Las diferencias de productividad entre países, y la tendencia a la aglomeración por economías de escala, han provocado impactos negativos sobre la distribución del ingreso.

La nueva teoría de Solow (1986) argumenta que el crecimiento a largo plazo es el resultado aditivo de tres variables: el crecimiento de la población activa, el crecimiento del stock de capital y el progreso técnico. Esta última variable es la que permite aumentar la productividad del trabajo y el capital.

A partir de la década de los 80, comenzaron a tomar fuerza las teorías del crecimiento endógeno. Romer (1986), en síntesis, explica que el conocimiento científico es el factor que genera una productividad marginal más elevada. Por tanto, la convergencia de las economías, en el largo plazo, dependerá del desarrollo del stock de capital humano. Lucas (1988), por su parte, estima que el capital debe fluir sin restricciones, pues las barreras tienden a producir ingresos monopolistas e ineficiencias en el mercado de capitales.

Finalmente, en 1988, la plena liberalización de capitales fue adoptada por decisión en Europa. Se imponía así la tendencia global en la legislación comunitaria.

LA INTEGRACIÓN EN LA PRÁCTICA

Las asimetrías, entre países que se integran en un área, son claramente posibles. Se suele partir de posiciones diferentes, como consecuencia de disímiles niveles de desarrollo.

La integración, aún más en un entorno de globalización, supone la puesta en marcha de procesos de reestructuración de los aparatos productivos de los países miembros. Por tanto, un bajo nivel de desarrollo, de caracterización periférica, trae consigo problemas que no se les presentarán a países de industrialización avanzada.

Ese bajo nivel de desarrollo expresa que hay problemas de competitividad y de desarrollo de la producción que pueden conducir a un país a situarse del lado de los perdedores en un área integrada. Veamos.

La ausencia de grandes empresas dificulta la inserción en una economía abierta debido a que ello supone baja capacidad competitiva y limitaciones importantes para desarrollar estrategias empresariales que se proyecten en un espacio integrado. No es lo mismo suministrar bienes y servicios a un país de 40 millones de habitantes que a una zona donde residen 400 millones. La tendencia empírica señala que el tamaño empresarial es una condicionante en la integración, pues sólo las grandes empresas pueden explotar economías de escala y economías de integración vertical, al igual que adquirir otras empresas o realizar fusiones para mantenerse en el mercado. Es, entonces, de prever que, en una integración americana, las empresas estadounidenses tendrían de partida una nítida ventaja en este sentido.

La capacidad de movilización de recursos para proyectos de inversión o de reestructuración empresarial suele ser insuficiente en países de bajo desarrollo. Como consecuencia, debe esperarse que las multinacionales y los grupos empresariales nacionales, vinculados al capital extranjero, ocupen los grandes segmentos del mercado. Este tipo de concentración implicaría en América un acentuado dominio del mercado por parte de las empresas multinacionales.

La integración, por otra parte, plantea cambios de estrategias en la gestión empresarial. Sobresaldrían, por tanto, aquellos países en cuyas empresas se presente una alto desarrollo formativo y donde se hayan realizado fuertes inversiones en I+D. Debe tenerse en cuenta que, para acceder a determinadas tecnologías, necesarias en un escenario competitivo, el coste inicial para tenerlas se convierte en una barrera de entrada. Un coste que, desde luego, sólo puede ser asumido por las grandes empresas. Resulta interesante, por ello, observar el número de científicos involucrados en I+D en los Estados Unidos, al igual que el número de patentes solicitadas allí, frente a lo que ocurre en el resto de países americanos. Es ostensible, dentro del conjunto de Estados que acordó establecer el ALCA, el vasto predominio de Estados Unidos en esa eventual área de integración americana. Para poder hacer frente a su gigantesca capacidad de innovación productiva, los restantes países americanos tendrían que multiplicar por cinco el número de científicos dedicados a I+D (Cuadro 1).

La integración, a su vez, plantea otros problemas. Al caer las barreras, las empresas sólo sobrevivirán en la medida en que enfrenten el mercado con una elevada competitividad. Para lograr mayores eficiencias y bajos costes de producción, deben recurrir a la especialización.

La especialización provoca cambios en la localización de las plantas de producción. Empresas de un mismo sector tenderán a situarse en un mismo lugar para explotar las economías externas y para conseguir inputs más económicos. La relocalización subsiguiente supone que muchas empresas dejarán de estar donde siempre han estado. En detrimento de las zonas periféricas, la evidencia apunta a que la producción tiende a concentrarse en espacios geográficos donde el poder adquisitivo es más elevado.

La integración, en un medio globalizado donde predominan la libertad de movimiento de capitales y la libertad de prestación de servicios financieros, suele desatar una competencia intrarregional importante. Si bien ello puede reducir los márgenes de intermediación y tornar más eficiente la prestación del servicio, la tendencia en el sector es hacia la concentración dentro de los propios sistemas bancarios nacionales. Las fusiones y adquisiciones son expresiones reveladoras de la necesidad de fortalecer los bancos de un país para hacer frente a las posibles absorciones que podrían intentarse por parte de bancos extranjeros.

La integración, en suma, abre el espacio para que las empresas obtengan mayores cuotas de mercado, propósito que en la práctica se torna más efectivo a través de adquisiciones y fusiones con otras empresas. Ello ha sido evidente en Europa, donde las fusiones y adquisiciones se han multiplicado por tres en sólo 10 años (Cuadro 2).

Finalmente, por todo lo dicho, no extraña que las empresas de los países menos desarrollados de la Unión Europea hayan sido más objeto de compra que compradoras. España, por ejemplo, ha efectuado compras empresariales en Europa en una proporción cinco veces menor a las compras realizadas por empresas europeas de empresas españolas. Como tampoco sorprende que, debido a la reestructuración empresarial que trae consigo la integración y al efecto de concentración que provoca, de las 35 empresas españolas que eran líderes en

ventas en el año de la integración (1986), 25 dejaron de serlo en el transcurso de una década.

CONVERGENCIA NOMINAL Y CONVERGENCIA REAL

La integración supone que la liberalización de bienes y servicios, capital y mano de obra producirá mayor crecimiento para el conjunto de los países miembros, y que a la vez acercará los niveles de ingreso per cápita de sus habitantes.

La lógica de la integración europea precisó en su momento que la fase de unión monetaria sólo sería posible tras la convergencia económica. El Tratado de Maastricht, en ese sentido, estableció los denominados criterios de convergencia, dirigidos a lograr simetrías en el orden macroeconómico. Apuntan a la llamada convergencia nominal. Se trata de criterios sobre tasas de cambio, sobre estabilidad de precios, tasas de interés y criterios sobre finanzas públicas. De esta manera se ha dicho que la estabilidad macroeconómica es condición necesaria para converger económicamente.

El argumento es que el crecimiento de la economía europea sólo se podrá potenciar si hay estabilidad en las variables económicas nominales. Un argumento que, como se sabe, no sólo domina en Europa. Prácticamente todos los países de América Latina, a partir de los 90, han emprendido acciones para reducir la inflación y el déficit fiscal, dirigidas a crear un ambiente estable y favorable al crecimiento.

La convergencia real, por su parte, es la que busca el acercamiento en términos de ingreso per cápita. Tal concepto surge porque la evidencia señala claramente que, si bien los equilibrios macroeconómicos son necesarios, también son insuficientes. Si desde la perspectiva de la integración el verdadero reto consiste en reducir las asimetrías entre los ingresos de los habitantes del área, la convergencia nominal no constituye el instrumento para lograrlo.

En materia de ingresos per cápita, en un escenario para los estados que integran el ALCA, es altamente visible el grado de divergencia existente entre Estados Unidos y el resto de países del área. En términos porcentuales, la media del ingreso per cápita de los países americanos se encuentra a un 78.6% de los Estados Unidos. Si incluyésemos en la media americana el ingreso per cápita de los estadounidenses, la distancia porcentual se acortaría mínimamente: a 76.35% (Cuadros 3 y 4).

Es evidente que, en Europa, la integración ha reducido paulatinamente la asimetría entre los ingresos per cápita de sus habitantes. Los cuatro países menos desarrollados -España, Irlanda, Portugal y Grecia- exhiben tendencias convergentes, aunque todavía no llegan a la media europea (Cuadro 5). En términos comparativos, si los países con menor desarrollo de América -Guyana, Honduras, Nicaragua y Haití- comenzaran hoy mismo a formar parte de un modelo de integración americana, sus ingresos per cápita serían menos de la mitad que los que tenían los cuatro países más atrasados de Europa cuando ingresaron a la Unión. El alto contraste, desde luego, pone en evidencia la magnitud de la actual asimetría (Cuadros 6 y 7).

La disminución de la disparidad, para los cuatro países menos desarrollados de Europa, ha obedecido a varias causas. Entre las diversas variables que han incidido en ello, debe resaltarse el papel desempeñado por los flujos de capitales, y, en un grado de importancia nada despreciable, la política de transferencias desarrollada por los países miembros de la Unión Europea.

LA POLÍTICA DE LA INTEGRACIÓN

Existe amplio consenso en la literatura económica: no sólo los móviles económicos animan la búsqueda de acuerdos de integración. También los móviles políticos han sido -y son- sus fuertes impulsores. Es el caso de la Unión Europea desde su nacimiento. Para los líderes de esta región el fin ha sido indiscutiblemente político: llegar a una Europa unida, sobre objetivos comunes.

La experiencia ha demostrado que el proceso integrador, en sí mismo, puede arrojar un balance de ganadores y perdedores, como resultado de las asimetrías ex ante, y de los diferentes efectos que, sobre los países integrados, pueden causar los ciclos económicos. Es un hecho que la integración eleva la eficiencia global del área integrada. Pero también es cierto que ello puede suceder a cambio de aumentar las disparidades entre los países miembros. Si la integración económica se bastase a sí misma, no habría problema. Sobrarían las decisiones políticas. La dimensión política de la integración económica, entonces, surge para corregir las divergencias y compensar sus efectos desequilibrantes. Emerge para dar expresión real a la idea política de congregar una serie de países en torno a objetivos comunes, entre ellos los dotar a sus habitantes de un nivel de vida semejante.

La integración, a la manera europea, ha supuesto la formación de entidades supranacionales, con pérdida de soberanía para los países miembros, y la puesta en marcha de un presupuesto comunitario, dirigido a alimentar el sistema de transferencias y a soportar el funcionamiento institucional comunitario. La integración, al estilo norteamericano, por lo visto hasta ahora en el desarrollo del TLC (Tratado de Libre Comercio de Norteamérica), no ha significado pérdida de soberanía, busca funcionar a muy bajos costes administrativos y carece de un sistema de transferencias. Digamos que la integración europea se orienta por una política compensatoria que equilibre la balanza entre ganadores y perdedores. Una política compensatoria de carácter redistributivo.

CONCLUSIONES

La integración regional, salvo que se dote de instrumentos compensatorios y redistributivos, es un proceso neto de ganadores y perdedores. Estar de uno u otro lado de la balanza, depende del nivel de desarrollo con el que se acuda al área integrada. La evidencia, en zonas con amplia tradición integradora, señala que tiende a beneficiar más a los países desarrollados que a los no desarrollados. Los países periféricos, aunque pueden obtener algunas ventajas del proceso, corren el

elevado riesgo de quedar atrapados en una situación que no exprese cambios sustancialmente positivos en el largo plazo.

La integración pura expresa que las ganancias de unos países se obtienen a costa de otros, sin que se ofrezca a cambio compensación alguna. Bajo un modelo integrador de esta naturaleza no median objetivos políticos, decididos a crear instrumentos capaces de reducir las divergencias, ni se busca que la integración se traduzca en ingresos per cápita semejantes para todos los habitantes del área integrada. Bajo este modelo, la integración es un fin económico en sí mismo para explotar nuevos mercados, y no un medio, cuyo contenido debe apuntar hacia una sociedad menos desigual, más justa. Se trata, en síntesis, de un modelo de integración asimétrica que, de manera constante, tenderá a reproducirse en el tiempo.

Es bastante dudoso que la integración regional, a secas, provoque un cambio positivo es el crecimiento del ingreso per cápita de los habitantes del área. La mera integración no mejora automáticamente las estructuras productivas, ni la productividad, ni los niveles de ahorro e inversión, ni el nivel de empleo, ni la capacidad tecnológica. Requiere, adicionalmente, una política que, en primer término, sea capaz de moderar los efectos de las asimetrías ex ante, y, en segundo término, que sea capaz de asignar a los países periféricos el necesario soporte estructural para poder llegar a una convergencia real con los países más desarrollados.

Como está planteada en la actualidad, la integración americana tendría las características de una integración asimétrica sin objetivos convergentes. Sería, pues, una integración a la división. Una integración dividida entre una absoluta minoría ganadora -Estados Unidos - y una amplia mayoría perdedora - el resto de países americanos-. Porque no asoma, al menos por ahora, un principio político subyacente que, en la práctica, conduzca a algún tipo de supranacionalidad presupuestal, destinada a cubrir los costes de la integración, a redistribuir las ganancias y a propiciar un crecimiento compartido.

CUADROS

CUADRO 1: CIENCIA Y TECNOLOGÍA EN AMÉRICA

PAÍS	POBLACIÓN (MILLONES) 1995	CIENTÍFICOS DEDICADOS A CIENCIA Y TECNOLOGÍA (POR MILLÓN DE PERSONAS) 1981-1995	NÚMERO DE SOLICITUDES DE PATENTES PRESENTADAS 1995	
			RESIDENTES	NO RESIDENTES
Estados Unidos	267.1	3.732	127.479	107.964
Antigua y Bermuda	0.1			
Argentina	34.8	350		
Bahamas	0.3			
Barbados	0.3			
Belice	0.2			
Bolivia	7.4	250	17	106
Brasil	159.0	165	2.757	23.040
Canadá	29.4	2.322	3.039	40.565
Colombia	35.8	39	141	1.093
Costa Rica	3.4	539		
Chile	14.2	364	181	1.535
Dominica	0.1			
Ecuador	11.5	169	8	270
El Salvador	5.7	19	3	64
Granada	0.1			
Guatemala	10.6	99	5	57
Guyana	0.8			
Haití	7.1			
Honduras	5.7		7	40
Jamaica	2.5	8	7	54
México	91.1	95	436	23.233
Nicaragua	4.1	214		35
Panamá	2.6		16	62
Paraguay	4.8			
Perú	23.5	273		
Rep. Dominicana	7.8			
San Cristóbal y Nieves	(.)			
Santa Lucía	0.1			
San Vicente y Las Gran.	0.1			
Surinam	0.4			
Trinidad y Tobago	1.3	240	24	15.515
Uruguay	3.2			
Venezuela	21.8	208		
Total	489.8	5.354	6.641	90.154

Fuente: PNUD / Banco Mundial

Fuente: PNUD / Banco Mundial

CUADRO 2: EVOLUCIÓN DE ADQUISICIONES Y FUSIONES EN LA UNIÓN EUROPEA

	1986	1996
Número de operaciones transfronterizas con una empresa de la UE como objetivo	450	1.480
Valor de las operaciones transfronterizas con una empresa de la UE como objetivo (millardos de ecus)	10	60
Valor medio de las operaciones transfronterizas como objetivo de una empresa de la UE (millones de ecus)	60	105

Distribución geográfica (1986=100)	1986	1996
Nacionales	100	150
Intraeuropeas	100	160
Internacionales con un comprador de la UE	100	270
Internacionales con un vendedor de la UE	100	500

Fuente: Guillermo de la Dehesa

CUADRO 3: INGRESO POR HABITANTE EN AMÉRICA EN TÉRMINOS DE PODER ADQUISITIVO

PAÍS	Dólares	Parte en el total mundial (%)
Estados Unidos	28.020	20.83
Antigua y Bermuda	8.660	0.00
Argentina	9.530	0.94
Bahamas	10.180	0.01
Barbados	10.510	0.01
Belice	4.170	0.00
Bolivia	2.860	0.06
Brasil	6.340	2.87
Canadá	21.380	1.80
Colombia	6.720	0.71
Costa Rica	6.470	0.06
Chile	11.700	0.47
Dominica	4.390	0.00
Ecuador	4.730	0.16
El Salvador	2.790	0.05
Granada	4.340	0.00
Guatemala	3.820	0.12
Guyana	2.280	0.01
Haití	1.130	0.02
Honduras	2.130	0.04
Jamaica	3.450	0.02
México	7.660	2.00
Nicaragua	1.760	0.02
Panamá	7.060	0.05
Paraguay	3.480	0.05
Perú	4.410	0.30
República Dominicana	4.390	0.10
San Cristóbal y Nieves	7.310	0.00
Santa Lucía	4.920	0.00
San Vicente y las Gran.	4.160	0.00
Surinam	2.630	0.00
Trinidad y Tobago	6.100	0.02
Uruguay	7.760	0.07
Venezuela	8.130	0.51
Media	5.980,3	10,47

Fuente: Banco Mundial

CUADRO 4: INGRESO PER CAPITA EN AMÉRICA EN TÉRMINOS DE PODER ADQUISITIVO (EN %)

Resto de América	Estados Unidos
21.33	100
23.65*	100

* Con EEUU en la media

CUADRO 5: MÁXIMA CONVERGENCIA Y GANANCIA EN EUROPA EN %

(PAÍSES MENOS DESARROLLADOS DE LA UNIÓN EUROPEA)

PAÍS	España	Irlanda	Portugal	Grecia
Año de integración	1986	1973	1986	1981
Máxima convergencia*	77.9	98.3	67.5	68.3
Ganancia neta desde integración	7.3	39.3	16.9	5.5

Fuente: Eurostat

CUADRO 6: ASIMETRÍAS DE PARTIDA

PRODUCTO INTERIOR BRUTO POR HABITANTE EN TÉRMINOS DE PODER ADQUISITIVO EN % DE LA MEDIA EUROPEA
(PAÍSES MENOS DESARROLLADOS EN EL AÑO DE SU INTEGRACIÓN)

España	Irlanda	Portugal	Grecia
71.9	59.6	50.6	52.3

Fuente: Eurostat

CUADRO 7: PRODUCTO INTERIOR BRUTO POR HABITANTE EN TÉRMINOS DE PODER ADQUISITIVO
EN % DE LA MEDIA AMERICANA (PAÍSES MENOS DESARROLLADOS)

Guyana	Honduras	Nicaragua	Haití
34.3	32.1	26.5	17.0

Fuente: Banco Mundial

BIBLIOGRAFÍA

- ANUARIO ECONÓMICO Y GEOPOLÍTICO MUNDIAL (1999): *El estado del mundo*, Akal ediciones, Madrid.
- BANCO MUNDIAL (1999). *Informe sobre el desarrollo mundial 1998-1999*, Ediciones Mundi-Prensa, Madrid.
- BEGG, I. (1989). "European Integration and regional policy", *Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 5., Oxford.
- BUESA BLANCO, MIKEL (1997): "La industria española en el marco europeo: un análisis en la perspectiva sectorial y empresarial", en: *Economía española ante la Unión Europea*, Editorial Síntesis, Madrid.
- CECCHINI, PAOLO (1988): *The European Challenge: 1992 the benefits of a single market*, Window House, London.
- CEPAL (1998): *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile*.
- CEPAL (1999): *Estudio económico de América Latina y el Caribe 1998-1999*, Santiago de Chile.
- DE LA DEHESA, G. (1998): *El reto de la unión económica y monetaria*, Instituto de Estudios Económicos-Fundación Pedro Barrié de la Maza, A Coruña.
- DE LA DEHESA, G., KRUGMAN, P.: *EMU and the Regions*. Washington, D. C. The Group of Thirty, Occasional Paper No 39.
- EUROSTAT. Anuarios. Luxemburgo, Comunidades Europeas.
- JARAMILLO, MARIO et ali. (1998): *Integración internacional*, Fondo de Publicaciones de la Universidad Sergio Arboleda, Bogotá.
- KRUGMAN, PAUL (1991): *Geography and trade*. Cambridge, MIT Press.
- NEVEN, DAMIEN J. (1990): *EEC integration toward 1992, some distributional aspects*, *Economic Policy*. Vol. 10.
- OHLIN, BERTIL (1993): *Interregional and international trade*, Cambridge University Press, Cambridge.
- PNUD (1998): *Informe sobre desarrollo humano 1998*, Mundi-Prensa Libros, Madrid.
- UTRILLA DE LA HOZ, ALFONSO (1997): "Evolución de las relaciones financieras entre España y la Unión Europea", en: *Economía española ante la Unión Europea*, Editorial Síntesis, Madrid.



POLO EUROPEO JEAN MONNET
JEAN MONNET EUROPEAN CENTRE OF EXCELLENCE

BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Deseo recibir gratuitamente los dos próximos números de los Documentos de Trabajo de la Serie Unión Europea del Instituto de Estudios Europeos de la Universidad San Pablo-CEU.

Nombre y Apellidos.....

Dirección.....

Población..... C.P.

País..... Teléfono.....

Correo electrónico.....

INSTITUTO DE ESTUDIOS EUROPEOS

Universidad San Pablo-CEU

Julián Romea, 22 - 28003 Madrid

E-mail: idee@ceu.es

Tfno: 91 514 04 22

Fax: 91 514 04 28

www.ceu.es/idee



POLO EUROPEO JEAN MONNET
JEAN MONNET EUROPEAN CENTRE OF EXCELLENCE

PETICIÓN DE NÚMEROS ATRASADOS

Nombre y Apellidos.....

Dirección.....

Población..... C.P.

País..... Teléfono.....

Correo electrónico.....

Deseo recibir los siguientes Documentos de Trabajo de la Serie Unión Europea del Instituto de Estudios Europeos de la Universidad San Pablo-CEU:

Nº

Títulos

.....

.....

.....

INSTITUTO DE ESTUDIOS EUROPEOS
Universidad San Pablo-CEU
Julián Romea, 22 - 28003 Madrid
E-mail: idee@ceu.es
Tfno: 91 514 04 22
Fax: 91 514 04 28
www.ceu.es/idee

NÚMEROS PUBLICADOS

- Nº 1 2000
“La política monetaria única de la Unión Europea”
Rafael Pampillón Olmedo
- Nº 2 2000
“Nacionalismo e integración”
Leonardo Caruana de las Cagigas y Eduardo González Calleja
- Nº 1 2001 “Standard and Harmonize: Tax Arbitrage”
Nohemi Boal Velasco y Mariano González Sánchez
- Nº 2 2001 “Alemania y la ampliación al este: convergencias y divergencias”
José María Beneyto Pérez
- Nº 3 2001 “Towards a common European diplomacy? Analysis of the European Parliament resolution on establishing a common diplomacy (A5-0210/2000)”
Belén Becerril Atienza y Gerardo Galeote Quecedo
- Nº 4 2001 “La Política de Inmigración en la Unión Europea”
Patricia Argerey Vilar

**CONSEJO ASESOR
INSTITUTO DE ESTUDIOS EUROPEOS**

ÍÑIGO CAVERO LATAILLADE, *PRESIDENTE*

ESPERANZA AGUIRRE GIL DE BIEDMA

FERNANDO ÁLVAREZ DE MIRANDA

JOACHIM BITTERLICH

JUAN ANTONIO CARRILLO SALCEDO

GUILLERMO DE LA DEHESA

FRANCISCO FONSECA MORILLO

EDUARDO GARCÍA DE ENTERRÍA

PABLO ISLA

JOSÉ LUIS LEAL MALDONADO

ARACELI MANGAS MARTÍN

MANUEL PIZARRO

MATÍAS RODRÍGUEZ INCIARTE

JUAN ROSELL LASTORTRAS

PHILIPPE DE SCHOUTHEETE DE Tervarent

JOSÉ VIDAL BENEYTO

XAVIER VIDAL FOLCH

GUSTAVO VILLAPALOS

INSTITUTO DE ESTUDIOS EUROPEOS

PRESIDENTE

MARCELINO OREJA AGUIRRE

DIRECTOR

JOSÉ MARÍA BENEYTO PÉREZ

SECRETARIO

FRANCISCO CONDE LÓPEZ



POLO EUROPEO JEAN MONNET
JEAN MONNET EUROPEAN CENTRE OF EXCELLENCE
