

UNIVERSIDAD CEU-SAN PABLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES



El papel de la liberalización comercial en la formación de la Unión Europea

TESIS DOCTORAL

JOSÉ MANUEL MUÑOZ PUIGSERVER

Directores:

Dr. Pedro Schwartz Girón

Dr. Javier Morillas Gómez

Madrid, 2015

AGRADECIMIENTOS

Como amante de las relaciones internacionales -y, particularmente, de la economía-, además de europeísta convencido, la realización de esta tesis ha supuesto una síntesis completa de mis principales inquietudes académicas las cuales, lejos de quedar colmadas, no han hecho más que ratificarme en el propósito de continuar explorando este campo de investigación. Es, por este motivo, que quisiera agradecer a todas y cada una de las personas que, directa o indirectamente, y más o menos cercanas en el tiempo o en la distancia, me han ayudado, animado, motivado e incluso permitido finalizar este proyecto.

En primer lugar, quisiera dar las gracias a todos los profesores de los que he tenido el honor de ser alumno a lo largo de toda mi vida, desde aquellos que con suma paciencia contribuyeron a mi educación cuando sólo era un niño -probablemente ningún profesor habrá hecho más por nosotros como aquel que nos enseñó a leer y a escribir, aunque la mayor parte del tiempo ni siquiera seamos conscientes de ello- hasta los directores que me han orientado, asesorado y, por supuesto, corregido -sólo así se aprende- en la elaboración de la presente tesis. A todos ellos, mi más profunda admiración y sincero agradecimiento, pues les debo una inmensa parte de todo lo que sido capaz de aprender hasta ahora. Espero, algún día, ser capaz de transmitir esa misma pasión por la docencia que ellos me han transmitido a mí.

Mi experiencia universitaria en el CEU me permitió corroborar lo acertado de mi elección de la Licenciatura en Economía para emprender mi andadura académica, teniendo la enorme suerte de contar con profesores que desde el primer momento contribuyeron en gran manera a reafirmarme en mi convicción de que la decisión había sido la adecuada. Es, también por ello, por lo que querría dar las gracias particularmente a todos aquellos profesores que, por uno u otro motivo, más han marcado mi estancia en el CEU y de quienes guardo un extraordinario recuerdo. Mi gratitud a los doctores Milagros Beltrán, Montserrat Cabello, Antonio Miguel Carmona, Antonio Franco,

Rafael Pampillón, Gonzalo Sanz-Magallón, Pedro Ruiz y a la profesora Sagrario de Benito. Por supuesto, mención especial merecen mis dos directores de tesis. Por un lado, el profesor Pedro Schwartz, con quien he tenido ocasión de participar en diferentes investigaciones aparte de esta -entre ellas, el Proyecto Fin de Máster y el Diploma de Estudios Avanzados- y con quien me ha unido una fructífera relación académica y personal desde 2003. Por otro lado, el profesor Javier Morillas quien, a pesar de haberse incorporado al proyecto en los últimos meses, ha mostrado un gran interés y una excepcional dedicación por el mismo.

Mi experiencia en el CEU no concluyó con la Licenciatura en Economía y su posterior Especialidad en Economía Internacional sino que, con el propósito de obtener una visión más global de los fenómenos internacionales que la que la ciencia económica permite, opté por cursar el Máster en Relaciones Internacionales impartido por el Instituto de Estudios Europeos. Al Instituto, le querría dar también las gracias por haberme permitido, a través del Máster, conseguir una visión multidisciplinar de la realidad internacional -y, concretamente, de la europea- que he pretendido incorporar -en la medida de lo posible-, a esta tesis, ya que la investigación, aun siendo de naturaleza económica, bebe también de otras disciplinas como el derecho, las ciencias políticas, la historia, la sociología e incluso la filosofía. Mi agradecimiento al Instituto de Estudios Europeos se hace también extensible a los profesores del Máster, todos ellos reputados profesionales en sus respectivos campos y a su presidente, D. Marcelino Oreja Aguirre, con quien tuve la ocasión de entrevistarme para elaborar esta tesis. Quisiera, además, referirme de manera muy particular al profesor Raimundo Bassols, de quien siempre recordaré las palabras que nos dirigió en su último día de clase: *“Sé que todos ustedes llegarán muy lejos, ni más ni menos que allá donde se propongan. Y tengan en cuenta que, esté donde yo esté, siempre podré verles y decir con orgullo que ustedes fueron alumnos míos”*. Esa pasión es, precisamente, la que aspiro a transmitir como docente.

Por último, sin olvidarme tampoco de cuantos amigos y conocidos hayan participado, de manera indirecta aunque considerable, en esta tesis, quisiera aludir de manera más que destacada a mi familia y, muy especialmente, a mis padres, sin cuyo tesón, esfuerzo, paciencia, comprensión y aliento habría sido absolutamente imposible

estar escribiendo estas líneas que culminan -por el momento- todo el trabajo realizado hasta ahora. Gracias, además, por cuidar hasta el último detalle de mi formación y por haberme permitido crecer en un ambiente tan estimulante intelectualmente, velando por mi educación siempre con gran esmero. A ellos, sin duda, les corresponde un porcentaje muy elevado de esta investigación.

En definitiva, gracias a todos por permitirme realizar esta tesis, elaborada con la esperanza y, al mismo tiempo, convicción de que las próximas generaciones de europeos -pienso sobre todo en mis sobrinos- puedan crecer y convivir en un continente en el que la ignorancia y los exacerbados sentimientos identitarios derivados de nacionalismos irracionales no tengan cabida.

RESUMEN

A lo largo de toda la historia de la humanidad, los diferentes pueblos y civilizaciones han utilizado el comercio como una fuente inagotable de prosperidad, progreso y desarrollo. El intercambio de bienes que en un lugar eran abundantes por otros que resultaban escasos permitía satisfacer a ambas partes, alcanzando éstas un estado correspondiente al óptimo de Pareto. Sin embargo, el establecimiento de ese óptimo desaparece cuando existen barreras al comercio, de manera que los potenciales beneficios derivados del intercambio disminuyen drásticamente e, incluso, pueden llegar a ser negativos. La actual UE se ha conformado siguiendo los principios comerciales basados en el libre comercio, consciente de que las naciones que la componen pueden hallar en el comercio una manera de beneficiarse mutuamente. Así, comenzando por la integración de los mercados, el proceso de unificación resultará más sencillo cuando se traten otras cuestiones más sensibles como la defensa o la seguridad nacionales -modelo funcionalista-. El mercado interior y el euro se han convertido, de esta manera, en los máximos exponentes del grado de integración alcanzado hasta la fecha -a pesar de permanecer aún incompleto el primero y de presentar graves deficiencias el segundo-. Aun así, existe una grave contradicción entre los principios librecomercialistas que la UE aplica en el interior de sus fronteras y el proteccionismo que ejerce con terceros países, evidencia que, aunque se ha tratado de ir paliando con el paso del tiempo, ha continuado siendo patente ronda tras ronda de negociaciones, bien en el seno del GATT como de la ya actual OMC. Ciertamente es que la UE es una creadora de comercio neta a nivel mundial pero la desviación de comercio provocada por la ejecución de políticas como la PAC evita que la UE contribuya a un crecimiento aún mayor de los intercambios comerciales a nivel global. En épocas de crisis como la actual es cuando, más que nunca, se debe aprender de los errores históricos que nos han conducido a situaciones agravadas por políticas proteccionistas y apelaciones a inflamados sentimientos identitarios -los nacionalismos económicos e, incluso, aquellos de otra índole con un marcado componente demagógico y tintes extremistas no deberían ser más que fantasmas del pasado- y seguir avanzando en la construcción europea.

**EL PAPEL DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL
EN LA FORMACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA**

ÍNDICE

Objeto y metodología de la investigación 11

*CAPÍTULO I. EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA FORMACIÓN DE LA
UNIÓN EUROPEA. SU EVOLUCIÓN*

1. Introducción. Fundamentos teóricos..... 19

2. Antecedentes y evolución del mercado común europeo 34

3. El mercado interior y el euro como instrumentos de integración económica 56

3.1 La creación del mercado interior 57

3.2 La Comisaría de Mercado Interior 83

3.3 La aportación del euro al mercado único..... 92

4. La Unión Europea y la OMC..... 102

4.1 La Comisaría de Comercio 102

4.2 Las rondas: importaciones agrícolas y exportación de servicios 119

4.3 El Tratado de Libre Comercio UE-EE. UU. (TTIP)..... 125

4.4 Los Acuerdos de Yaundé, de Lomé y de Cotonú 139

4.5 El proteccionismo en tiempos de crisis..... 158

*CAPÍTULO II. EXAMEN CRÍTICO DEL MODELO COMERCIAL DE LA UNIÓN
EUROPEA. LO NEGATIVO*

1. Teoría económica del comercio internacional..... 169

1.1 Teorías clásicas: de Adam Smith a Rybczynski 170

1.2 Modelos de integración económica y regional 190

1.3 Comercio internacional y competencia imperfecta 206

1.4 Segundo óptimo y equilibrio general: crítica de los tratados bilaterales 228

**2. La búsqueda del “primer óptimo” en la política comercial: el Tratado de la
OMC y la cláusula de nación más favorecida 232**

3. Un examen crítico del modelo comercial de la Unión Europea: PAC, <i>antidumping</i> y tratados bilaterales.....	247
3.1 La política agrícola común	249
3.2 La evolución del <i>antidumping</i>	269
3.3 La proliferación de tratados bilaterales	296
4. El fracaso de la Ronda de Doha. El acuerdo de Bali.....	317

CAPÍTULO III. LA CONTRIBUCIÓN DE LA POLÍTICA COMERCIAL EUROPEA AL BIENESTAR EN LA UNIÓN EUROPEA Y EN EL MUNDO. LO POSITIVO

1. Evolución del crecimiento mundial (1954-2010) y la contribución de la Unión Europea	325
2. Perspectivas del comercio y crecimientos mundiales.....	329
3. La contribución del comercio intraeuropeo a la unión de Europa.....	333
4. La Unión Europea y el comercio mundial	339

CAPÍTULO IV. CONCLUSIONES

1. El mercado único y la apertura de los intercambios con el exterior	349
2. El futuro del libre comercio	358

BIBLIOGRAFÍA

OBJETO Y METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

El objeto de esta tesis es el análisis del papel que ha desempeñado el comercio en el proceso de integración de la Unión Europea (UE) desde su concepción hasta nuestros días, utilizando un enfoque principalmente basado en la teoría económica y apoyado en el análisis estadístico. A lo largo de esta investigación, se ha tratado de mantener siempre un enfoque positivo y constructivo del proceso de integración como consecuencia del éxito que ha supuesto el comercio como eje central de la creación europea. Sin embargo, ello no es óbice para señalar también los numerosos defectos de dicho proceso.

Para ello se ha realizado, en primer lugar, un análisis de las diferentes etapas que se han sucedido en la formación del mercado común en general, y del mercado interior en particular. Estos dos elementos combinados con un tercero, la moneda única, nos permitirán examinar de qué manera se ha conformado y diseñado la política comercial europea, así como analizar algunos de sus aspectos más relevantes. Entre éstos, investigaremos si esta política es o no coherente, tanto en el interior como hacia el exterior; los motivos por los cuales la UE defiende la liberalización comercial entre sus miembros y no tanto con países terceros; si estos motivos son de naturaleza económica o política; si este teórico proteccionismo se acentúa en épocas de crisis; si el peso específico que la UE exhibe en negociaciones las multilaterales, frente a las bilaterales, es digno de tomar en consideración.

Se procede de esta forma a analizar el comercio comunitario desde su incipiente formación hasta la actualidad con una doble perspectiva: el comercio intracomunitario, por un lado, y el comercio comunitario en el seno de la OMC, por otro, pretendiendo así establecer la artificialidad de separar la liberalización del comercio de la liberalización de la economía. **La tesis de esta investigación es que no hay diferencia conceptual entre liberalizar la economía en el interior y abrirla a la competencia exterior.** La UE, que se proclama adalid mundial de la libertad económica establece, sin embargo,

claras diferencias entre su mercado interior y sus posturas con terceros países en el camino de un mercado mundial sin obstáculos. Buen ejemplo de ello son la cantidad de comisarios -cargos políticos- ocupados del mercado comunitario interno tales como Fiscalidad y Unión Aduanera, Competencia, o Mercado Interior y Servicios, mientras que el comisario de Comercio abarca las competencias de comercio exterior como negociador de reciprocidades en vez de como liberador de trabas. Desde el punto de vista de la teoría económica, la liberalización en el interior basada en un mercado único equivale estrictamente a lo que sería la tan denostada apertura unilateral de los mercados comunitarios hacia el exterior. La pregunta es, ¿por qué tanta resistencia a ambas formas de liberalización? También se examinará el papel de la Unión Monetaria en la apertura económica de la UE y si las dificultades del euro han supuesto un problema adicional en el camino de la liberalización comercial.

Comenzaremos nuestra tesis realizando un análisis del proceso de integración de la UE, la unión aduanera más ambiciosa de las actualmente existentes. Se analizarán las distintas etapas desde la formación de las primeras comunidades europeas hasta la aparición de la UE como bloque y potencia mundial en el siglo XXI; la quizá dudosa contribución de la moneda única; la lenta aproximación hacia un efectivo mercado interior; las relaciones comerciales de la UE con terceros países en el seno de la OMC.

A continuación, se profundizará en un examen crítico del modelo de comercio de la UE. Como paso previo, analizaremos las principales teorías comerciales, tanto las denominadas “clásicas” (Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill, Alfred Marshall, el modelo de Heckscher-Ohlin, el modelo de Samuelson o la teoría de Rybczynski) como las más modernas (Paul Krugman y Marc Melitz, principalmente).

Haremos una clara distinción entre sus aspectos positivos y normativos, en especial al prestar atención a la teoría del segundo óptimo y a las teorías de la integración regional, para así analizar cuáles son las ventajas y las desventajas de los distintos sistemas de comercio desde el punto de vista del bienestar y cuál es el motivo por el que la UE ha puesto en algunas de ellas mayor énfasis en su proceso de integración.

Respecto a la teoría del segundo óptimo se investigará en qué medida el segundo óptimo en uniones aduaneras viene modificado por las diferencias de niveles de

desarrollo divergentes entre los miembros. Se examinará qué tipo de organización comercial es preferible para alcanzar un segundo óptimo de máximo bienestar y si a la UE, aun yendo en la buena dirección, todavía le faltan pasos por dar y cuáles.

Sobre las teorías de la integración regional, la pregunta que nos hacemos es, dado que la situación óptima a alcanzar sería la liberalización total del comercio, ¿las etapas de integración que se han seguido en Europa podrían mejorarse? Ello nos permitirá comparar el camino seguido en la UE con otros intentos como el iberoamericano de Mercosur, influido por teorías estructuralistas o de sustitución de importaciones.

Para todo ello, se hace imprescindible examinar el papel desarrollado por la UE en las diferentes negociaciones realizadas en el marco de la OMC -especialmente en la Ronda Doha- y observar, de esta manera, la dualidad existente entre la liberalización del mercado interno y la del mercado externo, así como los esfuerzos por superarla. En especial, tras hacer alusión a la conveniencia de la apertura unilateral desde un punto de vista estrictamente económico, se examina la carencia de base teórica de la política de reciprocidad y su verdadero carácter de defensa de intereses políticos y sectoriales.

De especial interés resulta el caso de proteccionismo larvado constituido por las políticas de defensa de la competencia de la UE y, muy particularmente, las criticables políticas *antidumping*. Analizaremos las justificaciones de estas políticas y el negativo efecto de éstas sobre la economía, en concreto sobre el bienestar de los consumidores y sobre la eficiencia de los productores.

Para finalizar, una vez examinado el papel desempeñado por el comercio como eje en torno al cual ha pivotado la creación de la actual UE, nos preguntaremos cuál ha sido su verdadero impacto en la unificación europea, en el crecimiento comercial a nivel mundial y en el desarrollo y el progreso, tanto económico como social, de las naciones.

El método empleado en la presente tesis es la utilización de la teoría económica del comercio internacional para analizar el papel desempeñado por la liberalización de los intercambios de bienes y servicios en la creación de la UE y su consolidación a lo largo de más de medio siglo de existencia. Nuestra base analítica es que, sin teoría, no puede analizarse ni el pasado ni el presente, ni tampoco vislumbrar el futuro. Por eso, la tesis

incluye un recordatorio de lo que hemos aprendido desde el siglo XIX hasta el momento presente sobre el funcionamiento de la economía mundial con ayuda del análisis económico y estadístico.

El punto de partida de la investigación es la convicción de que no cabe diferenciar en lo esencial entre la liberalización de las economías en el interior y su apertura hacia el exterior. La idea de que la liberalización de los intercambios de bienes, servicios, y capitales entre naciones tiene que hacerse sobre la base de la reciprocidad carece de base científica desde un punto de vista económico y la diferencia de tratamiento tiene una explicación política. Tanto en las liberalizaciones interiores como en la apertura del sector exterior, aparecen resistencias de grupos de presión que tienen un peso y una fuerza especiales porque sus intereses se encuentran más concentrados que los de los consumidores y los del bienestar económico general, siendo capaces de apelar a un inflamado sentimiento nacional. Será necesario investigar si el error proviene de no entender que los verdaderos protagonistas de los intercambios, tanto interiores como exteriores, no son las naciones, sino los individuos y las empresas.

Además de la bibliografía científica, se utilizarán principalmente:

- La documentación política y analítica de la Comisión Europea.
- Las bases de datos estadísticas de Eurostat.
- Los documentos relativos a los casos concretos de los Acuerdos de Lomé, a otras uniones aduaneras como Mercosur y a las negociaciones de la Asociación Transatlántica para el Comercio y la Inversión, TTIP.

Todo ello exigirá prestar atención a los siguientes puntos:

- El papel de la idea de la liberalización de los intercambios y la competencia en la formación de la UE.
- El papel del arancel exterior en la consolidación de la UE.

- Las ventajas y las desventajas de reducir la plena competencia al funcionamiento del mercado interior y no extenderla a los intercambios internacionales.
- La práctica del *antidumping* como pretexto para el proteccionismo.
- Los posibles efectos de la apertura del mercado de la UE a los productos y servicios de países proteccionistas.

La tesis novedosa de que no hay base científica desde el punto de vista económico para tratar de forma distinta la liberalización implícita en la idea de “mercado interior” y las posturas de reciprocidad en las negociaciones comerciales con el exterior de la UE será la guía de esta investigación.

CAPÍTULO I.

EL COMERCIO INTERNACIONAL EN LA FORMACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA. SU EVOLUCIÓN

1. INTRODUCCIÓN. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Krugman señala en su libro *Economía internacional. Teoría y política* (1988) que la ciencia económica, tal y como la conocemos actualmente, se inició con el estudio del comercio y de las finanzas internacionales. Con el paso del tiempo, las teorías comerciales se han desarrollado tanto en un sentido positivo o de estudio de los hechos, intentando explicar por qué y en qué se especializan los países y calculando los costes y beneficios del intercambio de bienes y servicios, como en un sentido normativo, analizando las políticas económicas que llevan a obtener las mayores ganancias posibles derivadas del comercio.

La teoría y la política del comercio internacional han adquirido una importancia sin par en la época actual. El intenso proceso de globalización experimentado hasta la fecha se ha visto intensificado por las nuevas formas de comunicación y conocimiento que han permitido que la información, un concepto valioso y fundamental para la actividad económica, sea prácticamente instantánea en cualquier punto del planeta. Desde una perspectiva europea, estos hechos sugieren que los intentos de regular y controlar los intercambios comerciales estén perdiendo importancia efectiva.

La historia de Europa hasta 1945, excepto en el siglo XIX después de las guerras napoleónicas, es una historia de guerras continuas, hambrunas, crisis y desolación; descripción que, por otra parte, habría hecho las delicias de Malthus y sus seguidores al corroborar que se cumplían sus “frenos represivos” -si bien ellos los veían de carácter estrictamente demográfico-. Hasta el fin de la Gran Guerra, los intentos de unificar los diferentes pueblos que componen nuestro continente habían quedado sumidos en el más rotundo de los fracasos. Resulta irónico observar cómo, ya en los años 30 del pasado siglo -tan sólo unos años antes del comienzo de la II Guerra Mundial -SGM-, algunos intelectuales abogaran por la unión política de los Estados europeos.¹ De hecho, uno de

¹ Algunos precedentes datan incluso de épocas anteriores. Por ejemplo, el famoso escritor francés Víctor Hugo llegó a asegurar en su alocución del Congreso de Paz de París en 1849 que “*un día habrá dos grandes naciones: los Estados Unidos de América y los Estados Unidos de Europa*” y que “*en el siglo XX habrá una nueva nación: su*

los ejemplos más notables de la defensa de la causa europeísta de aquellos años lo encontramos en José Ortega y Gasset (1883 - 1955) que, ya en su celeberrima obra *La rebelión de las masas* (1929), abogaba por la creación de los “Estados Unidos de Europa”, al dar por supuesto que el Viejo Continente en su conjunto poseía unos rasgos comunes que lo habilitaban para poder constituirse en “nación”.²

Sólo después de 1945, se inicia el camino hacia el proyecto europeo tal y como lo conocemos en la actualidad. Echando la vista atrás, resulta fácilmente reconocible la preponderancia de la cooperación económica, muy especialmente la comercial, como catalizador de los lazos de unión actualmente existentes entre los países de la Vieja Europa. Resulta pues imprescindible, en un contexto de crisis internacional como el actual, “volver a los orígenes”³ para observar y comprender el recorrido de la política comercial europea hasta la fecha y su adecuación a la teoría comercial normativa. Esta retrospectiva debe hacerse en clave de futuro, para aprender la lección de cómo el comercio puede contribuir a superar situaciones difíciles como en la que hoy vivimos. Así, cobra sentido una tesis como la presente.

Desde la conocida Declaración Schuman, punto de partida del ambicioso proyecto europeo, han transcurrido ya más de 60 años y los tratados que los Estados han celebrado en fechas posteriores a lo largo de estas más de seis décadas han ido integrando progresivamente los mercados de las naciones firmantes. Aun así, y pese a la creciente libertad de movimiento de bienes, servicios, capitales y personas, y a haber llegado incluso a formar estructuras supranacionales que conllevan importantes cesiones de soberanía, la UE dista mucho aún de ser un mercado único pleno tal y como se pretende.⁴ Realizaremos este análisis, primeramente, desde una aproximación “positiva”, es decir, desde un acercamiento al estado de la cuestión, sin excesivas

nombre será Europa”. También entre los planes del emperador Napoleón estaba la unificación de Europa y él mismo llegó a afirmar que “*Necesitamos un código europeo, un tribunal de casación europeo, una misma moneda, los mismos pesos y medidas, las mismas leyes; es menester que yo haga de todos los pueblos de Europa un solo pueblo*”. Vid. Van den Eynde, Juan (2000), pág. 142.

² Ortega argumentaba que, al igual que ocurrió con el Imperio romano, las naciones latinas no se han originado por expansión de una determinada unidad social que fue conquistando y fagocitando a las demás, sino por la unión de distintos pueblos que, aun pasando éstos a formar parte de una unidad superior, jamás llegaban a perder su identidad. Siguiendo un proceso similar, hallaríamos todos los condicionantes necesarios para la constitución de un “Estado europeo”.

³ Vid. Schwartz Girón, Pedro (2006).

⁴ Las carencias en los sectores de telecomunicaciones, de transportes y de energía son un buen ejemplo de ello y ya se están debatiendo medidas liberalizadoras a corto y medio plazo en dichos mercados.

consideraciones “normativas”, pues la mera exposición de los hechos es suficientemente explícita como para vislumbrar la dirección tomada por la UE en esta materia. Sólo en el segundo capítulo de esta tesis, cuando se hayan explicado las teorías comerciales, nos centraremos en las consideraciones de bienestar.

Mención aparte merece la adopción del euro por parte de algunos miembros de la UE. La moneda única y la implantación de una política monetaria europea común, con sus correspondientes instituciones supranacionales son, sin ningún tipo de duda, uno de los pasos más ambiciosos que Europa haya llevado a cabo en su proceso de integración. Sin embargo, dada la gravedad de la crisis recién sufrida en los mercados financieros, han quedado al descubierto muchas de las imperfecciones de las que el euro adolecía desde su concepción. Puede haber una moneda común sin una Hacienda central y sin instituciones políticas comunes, como ocurrió bajo el patrón oro, si los miembros de la unión monetaria cumplen estrictamente las reglas de un régimen de caja de emisión. De no ser así, se necesita completar la unión monetaria con una política fiscal común. Sin embargo, no ha ocurrido ninguno de los dos desarrollos. Ni se ha actuado con la severidad necesaria en casos como los de Grecia o Chipre, ni se ha creado una Hacienda común para la eurozona. Además, la palpable evidencia de la falta de convergencia de los distintos países de la zona euro ha propiciado que la política monetaria aplicada por el Banco Central Europeo (BCE) provoque *shocks* asimétricos de consideración en los diferentes territorios de la eurozona. De esta forma, queda patente que la adopción de una moneda única no fuerza por sí sola las condiciones necesarias para integrar un mercado común. El euro ha supuesto el más claro intento de afianzar el camino hacia el mercado único pero ha resultado ser un instrumento más bien político –y próximo al fracaso- para completar de esta forma los progresos de la UE.

Hay que señalar la contradicción estratégica de la que adolece la UE entre el predominio de las tesis que liberalizan el comercio hacia el interior y de las proteccionistas hacia el exterior, y lo haremos comenzando por la gestión que desde la Comisión Europea se ha hecho de la Comisaría de Comercio. Es ilustrativo analizar la figura de los diferentes políticos que han ocupado esta cartera, así como los acuerdos más relevantes a los que llegaron, comparándolo con lo que en un principio pretendían, teniendo en cuenta que los Estados miembro no han retenido su soberanía en este tipo

de cuestiones y que las negociaciones las realizan los comisarios de turno; al actuar la UE como un bloque compacto en este terreno, se evitan algunas de las discrepancias internas que podrían hacer fracasar importantes acuerdos.

También necesitamos valorar las diferentes rondas que el GATT y la OMC han promovido desde su creación, con especial interés al papel desempeñado en ellas por la UE. Además, será preciso analizar los tratados bilaterales que la UE ha firmado con terceros -un tipo de tratado que las instituciones europeas parecen estar potenciando en detrimento del multilateralismo de la OMC-, exponiendo con detalle dos de los más significativos: los Tratados de Lomé con los países denominados ACP -África, Caribe y Pacífico- y las relaciones comerciales transatlánticas con EE. UU., valorando el proyecto de unión comercial entre EE. UU. y la UE.

Respecto al primero, es importante señalar que, a pesar del fomento del comercio en los países en vías de desarrollo (PVD) pretendido por la UE con este tipo de tratados, al ser éstos de carácter bilateral generarán siempre situaciones subóptimas respecto a una liberalización multilateral. En esta tesis insistiremos a menudo en ello, al tratarse de una de las ideas fuerza de esta investigación. Como se verá más adelante, la firma de estos tratados por parte de la UE con PVD cumple a menudo una función estética y moralizante que poco tiene que ver con la eficiencia económica: si la UE realmente tuviera intención de propiciar el desarrollo de esos países permitiéndoles exportar sus productos en igualdad de condiciones, se esforzaría por alcanzar acuerdos multilaterales en el seno de la OMC y no añadiría más confusión al denominado *spaghetti bowl* al que hace referencia Bhagwati para describir el complejo entramado jurídico que suponen los tratados bilaterales comerciales con sus respectivas reglas de origen.

En referencia a las relaciones comerciales con Estados Unidos, no cabe duda que la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión o TTIP por sus siglas en inglés -*Transatlantic Trade and Investment Partnership*- puede suponer una excelente oportunidad para las economías participantes en dicho acuerdo. Sin embargo, los esfuerzos que la UE destinará a la fructificación de las negociaciones de este tratado bilateral -se calcula que el proceso podría demorarse aproximadamente unos dos años- podría invertirlos en resucitar la defenestrada Ronda Doha. Es cierto que dicho camino

no es fácil, dada la negativa de los países adelantados a liberalizar unilateralmente los intercambios. Aunque prácticamente todo el comercio de productos manufacturados, si pasamos por alto las reglas de origen y las reglas de competencia, se encuentra ya liberalizado entre la UE y EE. UU., restan aún notables problemas para liberalizar los servicios.

De esta forma, las negociaciones del TTIP se concentrarán en aquellos bienes y servicios que, históricamente, ambas partes han sido más reacias a liberalizar, dado al alto grado de sensibilidad que determinados sectores presentan en sus respectivas sociedades. Sin ir más lejos, la negativa de la UE y de EE. UU. a hacer concesiones a los PVD en materia agrícola fue uno de los motivos que condujo a la Ronda Doha a languidecer poco a poco desde su apertura en noviembre de 2001 en la capital catari. También son temas sensibles la competencia, la liberalización de servicios -especialmente los financieros- y la regulación de ciertos productos y medicinas, por ejemplo, los alimentos genéticamente modificados. Sorprende que, al menos a primera vista, la UE presente mayor voluntad negociadora con la potencia americana y no actúe de la misma forma con otras naciones más necesitadas, a pesar de las resistencias que en algunos casos han ofrecido los PVD, especialmente en aquellos productos en los que temen perder su ventaja relativa, como los textiles o los bienes agrícolas.

No hay que pasar tampoco por alto la utilización de las medidas *antidumping* como forma de protección comercial y su evolución como instrumento utilizado en sus inicios por los denominados países “ricos” y su posterior adopción por los PVD. Además, analizaremos el aumento del proteccionismo que tiene lugar durante las épocas de turbulencias económicas, con un interés especial a la gran crisis del inicio de nuestro presente siglo XXI. Los costes políticos y sociales a corto plazo de la liberalización de los mercados y la consiguiente resistencia a medidas convenientes a largo plazo han contribuido a que el tema de esta tesis sea uno de los más candentes desde el punto de vista político en el panorama internacional. Históricamente, ante las crisis económicas, los Estados han solido buscar una solución consistente en cerrar sus respectivos mercados a la competencia. El proteccionismo férreo se convirtió en su día en el protagonista por excelencia de las políticas encaminadas a superar la grave crisis acontecida en los años 30 del pasado siglo conocida como la Gran Depresión. Se

quebraron así, de forma repentina, los impulsos liberalizadores a través de los cuales algunas naciones trataron de favorecer el auge comercial durante la época de optimismo comprendida entre el inicio de la segunda mitad de la década de los años 20 y el fatídico Jueves Negro de 1929. De hecho, dicha crisis se acentuó, precisamente, como consecuencia del cierre de las fronteras nacionales a los productos extranjeros. Esta reducción en los intercambios de mercancías y servicios produjo unos efectos devastadores sobre la economía mundial: el volumen de comercio llegó a rebajarse hasta en un 30 por ciento en todo el mundo, lo que repercutió muy negativamente sobre el crecimiento de las naciones y, por tanto, en la recuperación económica. Aquellos países que en la década anterior habían intentado llegar a acuerdos en la reducción de aranceles, en ese momento ya tan sólo aspiraban a mantenerlos. Por suerte para la economía mundial, no ha tenido lugar una reacción proteccionista tan dura durante la crisis de 2007-2013.

El proteccionismo también ha tratado de justificarse como medida de salvaguardia de “industrias nacientes” para permitir su crecimiento y su consolidación de manera que, una vez estas industrias fuesen capaces de competir según los rígidos preceptos y la férrea disciplina del mercado internacional, éstas pudiesen continuar su andadura ya sin la protección de sus estados iniciales. Este argumento también resulta muy discutible y se podría explicar, una vez más, por razones políticas más que por motivos de eficiencia económica: si la industria o sector que se beneficia de este proteccionismo tiene el poder político suficiente, será muy difícil poder retirar esas ayudas alguna vez, incluso cuando éste ya no las necesite. En determinados casos, se ha abogado en favor del proteccionismo en nombre de intereses particulares, incluso cuando la protección interesada dañaba al conjunto de la economía.

Todos estos desarrollos han de analizarse con ayuda de las teorías comerciales más importantes, tanto de las clásicas como de las más actuales, con especial atención a la teoría del segundo óptimo y a la de las uniones aduaneras, de forma que dicho examen nos sirva de base para evaluar los resultados efectivamente logrados por la UE en el campo comercial. De esta forma, realizaremos un extenso análisis de las teorías relacionadas con los intercambios comerciales que más han influido en el pensamiento económico, desde las pioneras de Adam Smith o David Ricardo hasta las modernas de

Krugman o Melitz, sin olvidarnos de grandes economistas como John Stuart Mill o Paul Samuelson, entre otros. Las tesis de algunos de estos pensadores son el punto de partida de una investigación que trata de resolver la incógnita sobre la adecuación de las políticas comerciales a la creación de una unión aduanera como la europea.

El potencial de riqueza que los intercambios de bienes y servicios confieren a los participantes en las transacciones comerciales también supuso el fin de la doctrina afín a un tipo de “determinismo” económico, según la cual el nivel de desarrollo que alcanzan las naciones se establecía en función de sus recursos naturales preexistentes. Ese “determinismo” ha quedado ya superado, tal y como puede observarse en el caso de los PVD -quienes sufren la que se ha venido a denominar “maldición del petróleo”- o en el caso paradigmático de Japón, país dotado de una exigua cantidad de recursos naturales y que, sin embargo, es una de las mayores potencias económicas del mundo-. La prosperidad de Japón, radica, precisamente, en el desarrollo de su capital humano, muy disciplinado y altamente cualificado, y en la exitosa política comercial que esa base de capacidades y conocimientos han permitido desarrollar durante décadas.⁵ Aun así, es preciso señalar que la fortaleza comercial de Japón se produjo tanto por aplicar una de las políticas de fomento de las exportaciones más eficaces del mundo a través de diferentes tipos de incentivos -fiscales, financieros y administrativos, principalmente- como por la aplicación de políticas restrictivas de las importaciones con medidas tanto arancelarias como no arancelarias. Aun así, los teóricos de la liberalización comercial han señalado la limitación de las políticas de desarrollo basadas exclusivamente en la exportación -*export led development*-. En efecto, llegado a un determinado punto de desarrollo, ya no cabe potenciar la exportación basada en costes bajos: es necesario empezar a tomar cuenta de los costes de oportunidad cuando la plena ocupación de los recursos exige dejar al mercado elegir el camino bajo la constricción de la competencia extranjera.

Actualmente, la corriente de pensamiento dominante no cuestiona en absoluto las ventajas que del comercio se derivan. El debate sobre la conveniencia de las políticas autárquicas o sus equivalentes ha sido relegado al ostracismo. El rechazo de la apertura

⁵ Vid. Krugman, Paul (1991a), en donde explica que, entre 1950 y 1991, Japón llegó a multiplicar por 10 su nivel de vida y que esta mejoría se debió, casi por completo, al crecimiento de su productividad.

económica de fronteras -que en casos extremos puede conducir al estancamiento económico como ocurre en Corea del Norte- deriva del peso de los intereses especiales que aprovechan el desconocimiento de las teorías comerciales y también de los beneficios aportados por el comercio, que en ocasiones desafían el sentido común. De esta forma, resulta difícil de entender, y más aún de convencer, que no es necesario -ni siquiera aconsejable-, defenderse de las exportaciones de otro país más eficiente: aunque una economía sea más productiva que otra en la inmensa mayoría de sus sectores, dos países pueden resultar beneficiados si intercambian sus bienes.

No conviene pasar por alto, sin embargo, algunas de las consecuencias negativas que el intercambio comercial puede comportar, como el perjuicio a ciertos grupos dentro de una nación a pesar de que las ganancias potenciales que dicha nación obtenga del comercio superen las posibles pérdidas. Aun así, no es menos cierto -y ahí es donde radica uno de los temas esenciales de esta tesis- que, en ocasiones -como ya se ha señalado anteriormente-, el poder político acumulado por esos grupos perjudicados se materializa en unas medidas proteccionistas acordes con sus intereses y en detrimento del bienestar general de la sociedad.

Fue durante la pasada década de los 90 cuando empezaron a proliferar los acuerdos bilaterales de libre comercio como una vía indirecta de establecer un librecambio mundial. En este sentido, han sido especialmente significativos tanto la creación de la UE, que ya venía desarrollando un mercado único desde los años 50, como el Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica -NAFTA- firmado por Estados Unidos, Canadá y México y que entró en vigor el 1 de enero de 1994. No es una exageración decir que éstos y otros muchos acuerdos bilaterales han dificultado la labor de la Organización Mundial del Comercio en sus diversas rondas, como en la de Uruguay, culminada en 1994, o en la de Doha, paralizada tanto por países adelantados como por PVD hasta el reciente acuerdo de Bali, el 7 de diciembre de 2013 -consistente en la reducción de obstáculos burocráticos en los flujos comerciales-. De hecho, según estimaciones de la OMC, en palabras de su director general Roberto Azevêdo, el paquete de reducción de trabas burocráticas y procedimientos arancelarios pactado en Bali conllevará una disminución de los costes de transacción del 10 por ciento aunque su aplicación tardará aún algunos años en materializarse, ya que éste acuerdo deberá ser ratificado por los

diferentes parlamentos nacionales de los 150 países participantes en la Conferencia Ministerial. A pesar de que los acuerdos alcanzados en Bali puedan parecer modestos, se trata de un paso muy importante teniendo en cuenta que, como consecuencia de la actual crisis, y aun sin llegar a los niveles de la década de la Gran Depresión, se ha producido un cierto rebrote proteccionista.⁶ Aun así, en las próximas décadas, la OMC prevé cumplir con el objetivo de alcanzar un crecimiento de las relaciones comerciales globales de aproximadamente el doble del PIB mundial, un 8 por ciento frente a un 4 por ciento, según sus propias estimaciones.

Los cambios producidos en una estructura económica mundial cada vez más globalizada fueron la causa del surgimiento de un nuevo movimiento social antiglobalización que empezó a ganar adeptos y fuerza a raíz de la Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Seattle en 1999, clamando por las injusticias que los países poderosos cometían sobre los más débiles. Este movimiento parece no estar en contra de la globalización *per se*, sino que critica la manera en la que ésta se está gestionando, pues sus seguidores se basan en la tesis de que únicamente se benefician del proceso globalizador las grandes multinacionales, forjándose así un modelo productivo en el que los países más pobres no tienen capacidad de desarrollarse de manera sostenible.

Detractores del comercio aparte, los bloques aduaneros han ido ganando peso en la estructura comercial mundial, lo cual no redundaría necesariamente en resultados positivos, puesto que este tipo de liberalizaciones parciales esconden un coste latente. A menudo ocurre que pequeños pasos dados en dirección hacia una liberalización global del comercio acaban en situaciones menos favorables que las del proteccionismo de partida. La explicación la hallamos en la teoría del segundo óptimo, planteada primero por Jacob Viner y desarrollada posteriormente por Kelvin Lancaster y Richard Lipsey, según la cual las uniones aduaneras, en ocasiones, acaban desplazando productores eficientes que quedan fuera de las mismas en favor de productores menos eficientes incluidos en ellas. El resultado es que, como consecuencia de las uniones aduaneras, el bienestar global, lejos de aumentar, podría incluso disminuir. Ya que la libertad de

⁶ Según datos aportados por el propio Roberto Azevêdo, en los países del G-20 las medidas proteccionistas han aumentado un 23 por ciento durante el período 2009-2012.

comercio está limitada, precisamente, por las restricciones a las que se halla sometida, el segundo óptimo sería la situación de mayor beneficio a la que podríamos aspirar en presencia de obstáculos que no podamos suprimir. Las uniones aduaneras, cuanto mayor sea su área y población, tanto más beneficiosas se muestran frente a los acuerdos bilaterales o los acuerdos preferenciales, ya que éstos ni siquiera permiten alcanzar el segundo óptimo. Llegados a este punto, nos plantearemos diversas cuestiones a las que intentaremos dar respuesta en un epígrafe dedicado a la búsqueda del “primer óptimo” comercial: una vez aceptada la conveniencia de liberalizar, veremos cómo el tamaño de la unión aduanera -puesto que un tratado bilateral sería el equivalente a una unión aduanera de dos países- resulta crucial para conocer el beneficio potencial que se puede obtener en tanto que de ella se derive creación o, por el contrario, desviación de comercio. Por consiguiente, es posible cuestionarse si la UE es una “mala” unión aduanera y si convendría que tuviera muchos más países miembro. Desde luego, no es casual que la OMC, cuyas rondas –contando las del GATT- siempre han dirigido sus esfuerzos a liberalizar el comercio de manera multilateral, permita las uniones aduaneras y no haga lo propio con los tratados bilaterales. De hecho, se podría considerar que, dado que no existe cesión de soberanía, los acuerdos preferenciales, lejos de ser acuerdos abiertos a los que terceros países puedan adherirse libremente para integrar una unión aduanera de mayores dimensiones, suelen firmarse, precisamente, con el fin de no progresar en posteriores procesos de integración.

También examinaremos una de las políticas comunitarias más polémicas: la denominada “política agrícola común” o PAC. Lo discutible de ella radica en el paradójico hecho de que la unión aduanera por excelencia quiera gozar de todos los privilegios que comporta la libertad de comercio y, sin embargo, prive a otros países de acceder a sus mercados, en especial los países más pobres del mundo -si bien es cierto que los Acuerdos de Lomé se celebraron precisamente con este tipo de países-. Hasta la fecha, se le ha concedido el dudoso honor de ser una de las políticas más proteccionistas del mundo, junto con la de EE. UU. Por suerte, en la actualidad, está siendo objeto de reforma por parte de las instituciones comunitarias en aras de reducir las barreras externas a la importación de bienes agrícolas.

En sus inicios, la PAC fue una política destinada a garantizar el suministro de productos de consumo básico como consecuencia de la devastación ocurrida en Europa durante la SGM. Pasada esta necesidad, la realidad se está imponiendo poco a poco con la reducción de las ayudas a la producción y de los *stocks* de productos agrícolas. La lenta reforma de que ha sido objeto la PAC se ha llevado a cabo en un doble sentido. Por un lado, su peso en el presupuesto comunitario se ha ido reduciendo paulatinamente desde un excesivo 70 por ciento en la década de los 70 hasta aproximadamente un 30 por ciento en la actualidad. Por otro lado, estas reformas intentan establecer un enfoque más ecológico en lugar de uno puramente económico centrado en el mantenimiento de los precios, incentivando así una reducción en la producción agrícola y no un incremento, tal y como se pretendió en los inicios de esta política.

La PAC beneficia a algunos productores del interior de la UE pero perjudica al conjunto de sus consumidores y también a los países más pobres del planeta -a pesar de que existan algunos tratos de favor como el ya mencionado Acuerdo de Lomé-, en cuya agricultura radican sus mayores opciones de prosperar económicamente. Según las lecciones que podemos aprender de las teorías del desarrollo, los países pobres pueden hacer crecer su sector agrario de forma muy considerable si invierten en el sector los beneficios obtenidos por la venta de sus productos y si, además, reducen sus niveles de corrupción y se dotan de instituciones eficientes. Así, con el paso del tiempo, se generarán excedentes suficientes como para poder originar efectos de arrastre, es decir, desarrollar otras industrias paralelas a la agricultura que permitan progresar aún más en ésta. Es el caso, por ejemplo, de la introducción de un sector terciario que ofrezca determinados servicios a los agricultores, como servicios financieros, o industrias que produzcan los bienes de equipo necesarios para fomentar un mayor impulso en el crecimiento del sector primario. De esta forma, los PVD saldrían del “círculo vicioso de la pobreza” para entrar en un círculo virtuoso que se retroalimentaría a sí mismo, permitiendo de esta forma que el desarrollo económico y social fuese únicamente cuestión de tiempo. Sin embargo, si los países que más lo necesitan no son capaces de colocar sus productos en los mercados internacionales porque políticas como la PAC lo impiden, todo el razonamiento anterior no sólo resulta vano e inútil sino que, además,

actuaría en sentido inverso, contribuyendo a reforzar aún más ese ya de por sí inflexible círculo vicioso al que hacíamos referencia y en el que se hallan inmersos.

El fracaso que ha sufrido la Ronda Doha contrasta con lo obtenido en anteriores rondas. ¿Será que el método de imponer la liberalización desde arriba y por acuerdos globales se ha agotado? Supuestamente, a la UE y, por ende, a todos los países desarrollados, les correspondía, en esta nueva ronda, llevar a cabo mayores concesiones a las importaciones de los países emergentes. Además, por otra parte, estos países emergentes se han negado a abrir sus mercados financieros y de servicios a la oferta de los países más adelantados -analizaremos los efectos de la Ronda Doha-. De hecho, es llamativo que la UE tenga ya un acuerdo comercial bilateral firmado con México, se haya planteado otro con Canadá y que en verano de 2013 se iniciaran las negociaciones del TTIP para constituir una zona de libre comercio con EE. UU. Casualmente estas tres naciones son las integrantes del NAFTA pero la UE ha establecido o está en disposición de establecer acuerdos bilaterales con cada uno de sus miembros en lugar de tratar de integrar ambas zonas de libre comercio en una sola. El regionalismo, al que aún de manera indirecta contribuye la UE, no debería estar llamado a ser un sustituto del multilateralismo: como ya se comentó anteriormente y como veremos en profundidad más adelante, tan sólo de manera multilateral se puede aspirar a lograr el óptimo comercial, por ser los regionalismos sospechosos de situación subóptima. Habrá que ver en qué medida la ampliación de la liberalización regional a un mayor número de miembros garantizaría una aproximación factible hacia ese primer óptimo objetivo.

Posteriormente, procederemos a analizar, desde una perspectiva ampliada, no sólo la contribución del comercio al crecimiento económico de la UE, sino también al mundial desde 1957. Ya los años 50 y 60 del siglo XX fueron las décadas de mayor prosperidad y bienestar de toda la historia de la humanidad y el efecto positivo del comercio ha continuado, sin duda, también por la consolidación de la UE desde entonces.

Los motivos que dieron lugar a tamaño progreso sin precedentes fueron de muy diversa índole: algunos factores contribuyeron a ello de manera más modesta; por ejemplo, la paz política que el mundo experimentó durante esas dos décadas, la estabilidad de precios generalizada o el establecimiento de sistemas fiscales modernos.

Sin embargo, otros como las cuantiosas sumas que las multinacionales -y, más recientemente, las *startups*- destinaron a I+D con objeto de desarrollar productos de consumo masivo -fomentando a su vez la innovación-, el pleno empleo que permitía a las clases medias obtener ingresos suficientes como para estar en disposición de adquirir esos mismos bienes de consumo masivo o las rentables inversiones que se llevaron a cabo tanto desde el sector público como desde el sector privado, han contribuido de manera decisiva a ese histórico éxito económico. Sin embargo, estos tres factores mencionados no habrían sido posibles sin un cuarto que actuara como catalizador de todo ese proceso: el crecimiento del comercio. Analizando las cifras, comprenderemos mejor el impacto real que éste tuvo en el desarrollo de las sociedades de aquella época. De hecho, no sólo en las décadas de los 50 y los 60, sino a lo largo de toda la segunda mitad del siglo XX, el crecimiento que experimentan las relaciones comerciales a nivel mundial fue notable. Según datos aportados por la profesora Montserrat Cabello,⁷ a partir de publicaciones de la OMC y fijando como base 1990, las exportaciones mundiales representaban tan sólo un 9 por ciento de las exportaciones del año base.⁸ Sin embargo, éstas casi se sextuplicaron en tan sólo 25 años, representando ya un 52 por ciento en 1975, y un 75 por ciento en 1985. Este ritmo de crecimiento exponencial se acentuó, precisamente, en la última década del siglo, donde las exportaciones en el año 2000 crecieron un 96 por ciento respecto a las de 1990. En los 50 años pertenecientes a la segunda mitad del siglo XX, el PIB mundial se multiplicó por 5,5; el comercio lo hizo por 16.⁹

Por sectores, los datos de la profesora Cabello son igualmente significativos, al producirse un evidente cambio de tendencia en los productos exportados en el mundo durante ese período: mientras que en 1950 las exportaciones de productos agrícolas y manufacturados representaban un 26 por ciento y un 5 por ciento respectivamente, en el 2000 la proporción era de un 9 por ciento para el primer tipo de productos y prácticamente un 75 por ciento para el segundo. En ese mismo período de 1950-2000, el

⁷ Vid. Cabello, Montserrat (2002).

⁸ Utilizamos el dato de las exportaciones en lugar de las transacciones comerciales totales para evitar la doble contabilidad que en ocasiones se produce al manejar este tipo de estadísticas. También cabe reseñar, a modo casi anecdótico, que la cuantía total de las importaciones a nivel global suele ser superior al de las exportaciones. Esta especie de “déficit comercial mundial” suele producirse por errores en las estadísticas o por un desfase temporal en la cuantificación de ciertas operaciones comerciales en los datos oficiales.

⁹ Vid. Dehesa, Guillermo de la (2000), pág. 21.

crecimiento de las exportaciones agrícolas fue de un 54 por ciento, mientras que las exportaciones de productos manufacturados aumentaron en un 110 por ciento. Además del aspecto cuantitativo, las exportaciones han tenido de igual manera un fuerte impacto cualitativo, al contribuir las multinacionales -al menos en Europa- a diluir la influencia de los nacionalismos, identificando así cada vez más la actividad económica con empresas concretas y menos con los países a las que éstas pertenecen.

Otros profesores aportan más datos que apuntan en la misma dirección. Este es el caso de García Menéndez que, basándose en publicaciones de Joseph Stiglitz y de Guillermo de la Dehesa, explica que entre 1950 y 2000 las exportaciones de mercancías aumentaron un 6 por ciento de promedio anual y que en el 2000 el número total de intercambios comerciales fue 22 veces superior al de 50 años atrás.¹⁰

Sin embargo, este auge comercial sin precedentes en la historia no ha tenido lugar de forma homogénea en las distintas zonas del planeta. En este sentido, es importante abordar la cuestión sobre el papel real que ha desempeñado el comercio en la lucha contra la pobreza. Algunos autores, como Sala-i-Martin,¹¹ aun reconociendo que queda camino por recorrer, subrayan los logros conseguidos por la globalización, incluyendo la esfera comercial, en la erradicación de la pobreza en el mundo. Según los datos que aporta este autor, estableciendo el umbral de la pobreza en 1,5 dólares diarios, las tasas de pobreza se habrían reducido en un tercio entre 1970 y 2000. El número de pobres en valor absoluto debería haber aumentado como consecuencia del crecimiento demográfico vegetativo de esas décadas y, pese a ello, ese número absoluto ha disminuido entre esos años en más 750 millones. Atendiéndonos al estudio, desde 1980, año en que China comienza a liberalizar su economía, el número de pobres desciende de 1.200 millones hasta los 800 millones -en este caso disminuyendo incluso en números absolutos- y diferentes medidas del bienestar como la esperanza de vida, la mortalidad infantil, la tasa de alfabetización o el acceso a agua potable y a alcantarillado han experimentado mejoras considerables. Sin embargo, una de las conclusiones más importantes del estudio de Sala-i-Martin es que, mientras que en los países que se han incorporado al proceso globalizador el número de personas que vive por debajo del

¹⁰ Vid. García Menéndez, José Ramón (2003).

¹¹ Vid. Sala-i-Martin, Xavier (2006).

umbral de la pobreza se ha reducido en 500 millones, aquellas naciones que han quedado excluidas del proceso, como las africanas, han visto aumentar el número de pobres en 80 millones. Cuatro años más tarde, en coautoría con Pinkovskiy, Sala-i-Martin¹² corrigió una de las conclusiones del estudio para FAES, al señalar que el porcentaje del número de personas que viven en situación de pobreza descendió en todas las regiones del mundo entre 1970 y 2006. Concretamente, los datos que aporta son una reducción del 86 por ciento en el sur de Asia, del 73 por ciento en Latinoamérica, del 39 por ciento en Oriente Medio y del 20 por ciento en África, e incluso llega a afirmar que, salvo catástrofe impredecible, el mundo no volverá a conocer una cifra superior a los mil millones de pobres en todo el planeta.¹³

El análisis de las relaciones comerciales de las principales potencias económicas y la incidencia que este aspecto de la globalización tiene sobre el desarrollo de las sociedades sería incompleto si no se examinaran las perspectivas futuras del comercio, tanto a nivel mundial como europeo, intentando discernir si compensa mantener las restricciones impuestas por los socios comunitarios, en tanto que éstas hayan ayudado a una unificación más estable y profunda. La cuestión sería, pues, saber si las uniones aduaneras, así como aquellas zonas del planeta susceptibles de albergar opciones viables y factibles de iniciar o avanzar en un proceso de integración regional, tienen por delante un futuro halagüeño. En caso afirmativo, sería un ejercicio interesante analizar la naturaleza de la organización resultante, además de averiguar qué pasos podrían llevarse a cabo para que ésta se conformara, una vez establecido que no es necesario seguir en sentido estricto los distintos estadios que la teoría neoclásica de la integración establece de manera cronológica –al ser éstas independientes entre sí y evidenciando que, en estos casos, la teoría difiere considerablemente de la práctica-. Este sería el caso

¹² Vid. Pinkovskiy, Maxim – Sala-i-Martin, Xavier (2010). Los datos de este estudio para el período 1970-2006 son los aceptados oficialmente por la ONU.

¹³ Otros autores llegan a conclusiones diferentes. Este es el caso de Stiglitz, quien se ha mostrado muy crítico con la manera en que la globalización ha sido gestionada. Stiglitz admite que los porcentajes de población que vive por debajo del umbral de la pobreza han descendido pero sostiene que las cifras absolutas han aumentado. Reconoce el éxito económico de China basado en las exportaciones, aunque matiza que esa prosperidad se produjo como consecuencia de una efectiva gestión en la apertura lenta y progresiva de sus mercados. Stiglitz, al no tomar en cuenta los datos desde 2000 hasta 2006, llega a conclusiones muy diferentes de las de Sala-i-Martin. Calcula que en torno a un 40 por ciento de la población mundial vive hoy en la pobreza, cifra que, afirma, se ha elevado en un 36 por ciento desde 1981. Además, Stiglitz alerta sobre los negativos efectos redistributivos que genera este modo de gestionar la globalización. Otros expertos, como Shinji Fukukawa, también sostienen que la población con menos de 1 dólar diario ha ido en aumento. [Vid. Fukukawa, Shinji (2002)]. Todo ello es contradicho por los datos recogidos en el marco del Programa *Millenium* de la Organización de Naciones Unidas, según la cual el objetivo de reducir el número de pobres a la mitad en 2015 se consiguió adelantadamente en 2012.

de Mercosur o el de la propia UE, en la que no todos sus miembros han coincidido en el tiempo al superar el paso de una fase a otra, lo que en su momento propició que se acuñara la expresión de la “Europa a dos velocidades”.

2. ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DEL MERCADO COMÚN EUROPEO

Los primeros intentos de crear un mercado común europeo datan de fechas muy anteriores a la Declaración Schuman de 9 de mayo de 1950.¹⁴ De hecho, debemos remontarnos a mediados del siglo XIX -justo un siglo antes de la creación de la CECA-, para escuchar las primeras voces que clamaron por la unidad del Viejo Continente. Si bien algunas de esas iniciativas tuvieron un carácter preeminentemente político -más adelante veremos algunos ejemplos de las que se propusieron ya bien entrado el siglo XX-, fueron las de naturaleza económica las que alcanzaron un mayor éxito. Cuando se hace referencia a los antecedentes del mercado único, pocas son las ocasiones en las que se menciona este período histórico. Y, sin embargo, Europa jamás estuvo tan cerca como entonces -ni volvería a estarlo hasta la firma del Tratado de París- de convertirse en una zona de libre comercio.

Entre 1840 y 1870, el mundo se hallaba inmerso en un proceso de “mundialización” -término utilizado por algunos historiadores para diferenciar aquel fenómeno de la globalización de nuestros días- y fue en ese contexto en el que se produjo un aumento muy considerable de las relaciones comerciales entre las distintas naciones europeas. Se trata de la primera época dorada del comercio internacional, en el que incluso algunos intelectuales llegaron a afirmar que los intercambios de bienes y servicios entre los países acabarían sustituyendo los conflictos armados. Consideraciones bélicas aparte, los Gobiernos europeos de entonces adoptaron una política alternativa a la conquista de territorios en pos de un incremento de sus respectivas riquezas nacionales. Durante las

¹⁴ La Declaración Schuman fue el discurso pronunciado por el entonces ministro de Exteriores de Francia, Robert Schuman, en el Quai d’Orsay -sede del Ministerio de Exteriores francés- en el cual propuso la creación de un mercado común entre Francia y Alemania -por aquel entonces República Federal Alemana- abierto a otros países europeos que quisieran adherirse. La Declaración tuvo lugar el 9 de mayo de 1950, motivo por el cual cada año se conmemora en esa fecha el Día de Europa y está considerada el punto de partida en el proceso de integración europea.

décadas que comprendieron ese período, se produjo un descenso generalizado de los aranceles: las naciones de Europa, imbuidas por los aires de liberalismo decimonónico que soplaban con fuerza desde Inglaterra, abrieron sus mercados al resto del mundo. Fueron los británicos quienes primero comprendieron que el Imperio podía beneficiarse muy sustanciosamente comerciando con aquellas naciones que hasta la fecha habían sido sus enemigas -caso de Francia y Alemania-. A su vez, galos y germanos reducían simultáneamente sus aranceles en aras de introducir sus bienes en el mercado anglosajón.

El papel que desempeñó el comercio durante esa época fue crucial en la vertebración y desarrollo de las sociedades. En este sentido, se produjeron algunos hitos de gran significación, como por ejemplo la derogación por parte de Gran Bretaña de las *Corn Laws*¹⁵ para los productos agrarios. Sin embargo, hubo un hecho que prevaleció por encima del resto debido a su relevancia económica, tanto desde un punto de vista cuantitativo como cualitativo: la firma en 1860, por parte de Francia y Gran Bretaña, del llamado Tratado Anglo-Francés o Tratado Cobden-Chevalier.¹⁶

El Tratado Cobden-Chevalier fue la máxima expresión del liberalismo comercial en el siglo XIX. Contemplaba la eliminación, por parte del Gobierno británico, de todos los aranceles establecidos para los productos franceses a excepción del vino y el brandi. Los motivos para incluir en el tratado tales salvedades fueron básicamente dos: por un lado, tanto al vino como al brandi se les atribuía la consideración de bienes de lujo. Así, y a pesar de que los aranceles impuestos sobre esos dos productos eran mínimos, el Estado británico se aseguraba obtener algún ingreso derivado del comercio. Por otro lado, Gran Bretaña procuró con ese acuerdo no perjudicar los intereses económicos de Portugal, importante productor de vino y gran aliado comercial del Imperio. Como contrapartida a la eliminación de los demás aranceles, el Estado francés suprimió la prohibición de importar productos textiles procedentes de Gran Bretaña al tiempo que

¹⁵ Las *Corn Laws* fueron el símbolo del proteccionismo británico por excelencia. Consistieron en una serie de aranceles sobre el grano importado que alcanzaron su máximo esplendor al finalizar las guerras contra Napoleón para defender a los propietarios de tierras, que en aquel momento gozaban de una importante representación parlamentaria, frente a las renacidas importaciones de cereales. Vid. Cameron, Rondo (1989), pág. 385.

¹⁶ Vid. Cameron, Rondo (1989), págs. 386-388 sobre el Tratado Cobden-Chevalier y la “cláusula de nación más favorecida”.

reducía a un máximo del 30 por ciento los derechos arancelarios sobre una amplia cuantía de productos británicos.

Sin embargo, aún más importante que por su contenido, el Tratado Cobden-Chevalier destaca por la inclusión en el mismo de la denominada “cláusula de nación más favorecida”. Este concepto de “nación más favorecida” (NMF) era extraordinariamente moderno para la época, habida cuenta que se trataba del embrión de la cláusula que acabarían desarrollando las principales organizaciones internacionales de comercio del siglo XX: el GATT, en primer lugar, y la OMC, después. La cláusula, consistía en la automática extensión de las ventajas mutuamente concedidas por los firmantes de un acuerdo comercial a todos aquellos países con los tuvieran acuerdos firmados anteriormente. Ello no afectó en exceso a los socios comerciales de Gran Bretaña, puesto que su Gobierno ya practicaba políticas altamente librecambistas y solía disponer, por tanto, de poco margen para extender nuevas concesiones favorables. Lo contrario ocurrió con Francia, que sí se había dotado de una estructura comercial proteccionista y tuvo ocasión de aplicar esta cláusula de manera recurrente -así, los británicos pasaban a beneficiarse instantáneamente de los acuerdos comerciales que los franceses alcanzaban con otras naciones-. Posteriormente, esta cláusula de nación más favorecida pasó a incorporarse en los tratados que otras naciones europeas celebraban entre ellas, de manera que el Viejo Continente terminó siendo objeto de una especie de *big bang* comercial sin precedentes cuyo catalizador había sido el propio Tratado Cobden-Chevalier.

Durante el período conocido como “Paz Armada”, comprendido entre 1871 y 1914, el ideal de una Europa unida se desvaneció. El estallido de la guerra franco-prusiana en 1870 y la creación de nuevas zonas de influencia colonial en el Congreso de Berlín de 1885 fueron dos acontecimientos que influyeron de manera decisiva para una vuelta al proteccionismo. Tampoco fueron buenos tiempos para el librecambio ya que, a excepción del Reino Unido, con la entrada del nuevo siglo se reforzó la tendencia a la creación de zonas nacionales estancas. La I Guerra Mundial (IGM) reforzó las tendencias aislacionistas tanto en Europa como en los EE. UU. Las devastadas infraestructuras y la escasez de una más que mermada mano de obra dificultaron los

intentos de recuperación del sistema basado en la liberalización comercial.¹⁷ En esas condiciones, la posibilidad de crear un mercado único europeo -o mundial- quedaba relegada al olvido. No sería hasta la década de 1920 cuando se retomaran los proyectos conducentes a la unificación del continente. En esta ocasión, no se perseguiría únicamente la libertad comercial como principal objetivo, tal y como había ocurrido ya en el siglo anterior, sino que se buscaría una integración supranacional que desembocase en un federalismo europeo. En 1923, siguiendo esta línea, el conde Coudenhove-Kalergi (1894 - 1972), fundó el movimiento pan-Europa. Los años 20 del pasado siglo fueron, además, una época propicia para el desarrollo de iniciativas interestatales. El continente intentaba huir desesperadamente de los horrores de la guerra, motivo por el cual se promovieron diversos proyectos destinados a pacificarlo: éstos fueron los Pactos de Locarno¹⁸ y el Pacto Briand-Kellogg.¹⁹

Sin embargo, el proyecto paneuropeo fracasaría como consecuencia de la rivalidad irreconciliable entre Francia y Alemania. Posteriormente, en 1929, el entonces presidente de la Sociedad de Naciones, Aristide Briand (1862 - 1932), retomó la fórmula federal de Coudenhove-Kalergi²⁰ y abogó por la creación de unos “Estados Unidos de Europa” -expresión a la que han aludido personalidades de diferente condición, época y nacionalidad-. Desgraciadamente, el *crack* de la Bolsa de Nueva York de ese mismo año marcó el inicio de la Gran Depresión que asolaría la economía europea. El proteccionismo se convirtió en el principal instrumento de política económica: los países se refugiaron en los mercados nacionales para solventar sus problemas económicos y el volumen de comercio a nivel mundial se contrajo hasta caer a niveles alarmantes: no eran, pues, tiempos favorables para la cooperación

¹⁷ Estas son algunas de las cifras que arroja el balance de la IGM: 23 millones de fallecidos -10 millones en combate y 13 millones de civiles-, 20 millones de heridos o mutilados, 10 millones de refugiados y 3,6 millones de desaparecidos. El gasto total originado por el conflicto, según el historiador E.L. Bogart, ascendió a 331.600 millones de dólares. Vid. Rothberg, A. – Fredericks, P. G. – O’Keefe, M (1969).

¹⁸ Los Pactos de Locarno (16 de octubre de 1925) se concretaron en una serie de tratados por los que se confirmaban las fronteras resultantes de los Tratados de Paz con los que se dio fin a la IGM, se renunciaba a cambiarlas por la fuerza y se garantizaba la seguridad de Bélgica, Checoslovaquia y Polonia por medio de acuerdos defensivos con Francia y el Reino Unido.

¹⁹ El Pacto Briand-Kellogg fue un acuerdo firmado en París en 1928, por el que quince países se comprometieron a resolver sus conflictos mediante acciones pacíficas, renunciando a la guerra como instrumento de política exterior. Los 15 países firmantes fueron Alemania, Estados Unidos, Francia, Reino Unido, Italia, Japón, Bélgica, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica, Irlanda, India y Checoslovaquia. Posteriormente, se adherirían otros 57 países.

²⁰ Además de las iniciativas de Coudenhove-Kalergi y de Aristide Briand, hubo otras dignas de consideración, como por ejemplo las de Attilio Cabiati y Giovanni Agnelli -fundador de FIAT-, la del economista húngaro Elemér Hantos -que ya propugnaba en 1926 una unión aduanera europea-, o la de Édouard Herriot -primer ministro francés-. Vid. Weigall, David y Stirk, Peter (eds.) (1992).

internacional, ni en el ámbito político ni en el económico.²¹ La llegada de Hitler al poder en Alemania en 1933 supuso la ruptura definitiva del breve período de concordia del que disfrutó el continente a raíz de la firma del Tratado de Versalles en 1919.

La SGM actuó como un revulsivo que permitió a Europa volver a crear los lazos de unión que habían empezado a forjarse unas décadas antes –observamos que, después de los dos grandes conflictos bélicos, resurgieron, con mayor ímpetu, renovados impulsos de integración europea-. Cuando ésta finalizó en 1945, Europa había perdido influencia en el mundo: el nuevo centro de gravedad político y económico se había desplazado al otro lado del Atlántico y era necesario sumar fuerzas para recuperar el lugar preponderante que a Europa le correspondía en la comunidad internacional, tanto por historia como por potencial.

El Plan Marshall contribuyó, en buena medida, al entendimiento europeo, no sólo porque permitiese un nuevo “despegue” económico para Europa gracias a la ayuda norteamericana -para la economía de Estados Unidos era completamente esencial la recuperación de Europa, ya que se trataba de su principal socio comercial- sino también porque en 1948 se creó la Organización para la Cooperación Económica Europea (OECE), organismo que obligaría a los Estados europeos a coordinar políticas y a llegar a acuerdos entre ellos para repartirse los fondos del plan.²² En 1961, transformada la OECE en la actual OCDE, se incorporaron a la nueva organización Estados Unidos y Canadá y, posteriormente, Japón y Australia.

El objetivo del Plan Marshall fue dinamizar la economía europea y el Senado de EE. UU. lo aprobó por la creación de nuevos mercados para los productos americanos que comportaba. Además, se persiguieron otros dos fines de carácter marcadamente político:

²¹ Los aranceles de las economías industriales como proporción de las importaciones totales aumentaron del 11 por ciento durante el período 1923-1926 al 18 por ciento en el período 1932-1939. De hecho, uno de los factores que más contribuyó al agravamiento de la Gran Depresión fue la entrada en vigor en Estados Unidos de la Ley Smoot-Hawley, que especificaba la imposición de aranceles sobre un total de 21.000 artículos. Vid. Ferguson, Niall (2001), pág. 87.

²² Sobre el Plan Marshall, vid. Cameron, Rondo (1989), págs. 478-483.

- 1- Evitar el resurgimiento del comunismo, especialmente en aquellos países en los que éste presentaba importantes signos de aceptación popular -caso, por ejemplo, de Italia-.
- 2- Crear bases militares americanas por toda Europa.²³

En total, los Estados Unidos destinaron 13.365 millones de dólares²⁴ en forma de préstamos y donaciones hasta 1952 -año de finalización del plan-, a repartir entre 16 países.²⁵ Quedaron excluidos Alemania, en un primer momento, por estar aún sometida a ocupación militar y carecer de Gobierno representativo -aunque acabaría formando parte de la OEEC en 1949 y también terminaría beneficiándose del Plan Marshall-, España, como consecuencia de su régimen político dictatorial, y los países del Este, por mandato expreso de la URSS, a pesar de que algunos de sus países “satélite” como Polonia o Checoslovaquia -además de Finlandia- sí se mostraron predispuestos a tomar parte en la organización.

Durante el primer año de funcionamiento del plan, prácticamente un tercio de los productos importados por los europeos provenientes de Estados Unidos consistió en productos básicos, como alimentos o fertilizantes. Posteriormente, con el fin de reactivar una industria arrasada por la guerra que debía volver a ser capaz de producir para el mercado nacional y de exportar, los principales productos importados fueron bienes de capital y materias primas.²⁶

El Plan Marshall fue un rotundo éxito, superando las expectativas tanto de sus promotores como de la gran mayoría de los participantes. La principal causa de ello fue que el continente partía de una base de capital humano e institucional sobre la cual la ayuda pudo ser especialmente fértil. Europa empezó a reconstruirse poco a poco al

²³ En ese momento, los intereses de EE. UU. en el continente europeo no fueron sólo comerciales: la inteligencia y el desarrollo de bases militares eran esenciales para construir lazos geoestratégicos de cooperación transatlántica durante la Guerra Fría, muy especialmente con Reino Unido, su socio europeo más fiel. Vid. Heritage Foundation, *The* (2006).

²⁴ Cuantitativamente, no se trataba de una cifra demasiado importante, ya que apenas suponía el 5 por ciento del PIB de los países europeos. Vid. Varios (1994).

²⁵ Algunas fuentes estipulan que la cuantía total del plan administrada por las organizaciones creadas a tales efectos, la OEEC y la ECA -*Economic Cooperation Administration*-, ascendió a 17.000 millones de dólares. Vid. Varios (2004a).

²⁶ El déficit comercial de los principales países europeos con Estados Unidos se incrementó vertiginosamente: entre 1946 y 1947, el de Francia pasó de 649 millones de dólares a 956 millones; el de Holanda pasó de 187 millones de dólares a 431 millones para el mismo período; el de Italia llegó a multiplicarse por más de tres, pasando de 112 millones de dólares a 350 millones. Vid. Gilbert, Mark F. (2003).

tiempo que volvieron a consumirse productos procedentes del mercado americano: la inversión que Estados Unidos había realizado en Europa quedaba así rentabilizada.

Otra de las instituciones creadas a raíz del Plan Marshall sería la denominada Unión Europea de Pagos (UEP), organización surgida gracias a una aportación de unos 500 millones de dólares procedentes también de los Estados Unidos para favorecer el comercio intraeuropeo y paliar la escasez de divisas, sobre todo de dólares, con las que poder importar. Los resultados de esta organización también fueron muy positivos. De hecho, se calcula que el comercio mundial aumentó durante esa época en un 8 por ciento -el mayor crecimiento de la historia si excluimos las décadas posteriores a la firma del Tratado Cobden-Chevalier-, un nuevo auge comercial en el que la UEP desempeñó un papel determinante.

El mercado común europeo no se puede entender sin tener en cuenta esta época. Se trata de la culminación de un proceso cuyo punto cumbre se enmarca en este contexto histórico de paz y liberalismo comercial. Tal y como explica Desmond Dinan en su obra *A history of European Union, “El Plan Marshall, la OECE y la Unión de Pagos, desencadenaron un círculo virtuoso que animó a los países a reducir sus barreras arancelarias y no arancelarias para promover el comercio internacional”*.²⁷

Ya en esa época, surgieron las dos corrientes del proyecto europeo que llegan hasta nuestros días: por un lado, la visión de los federalistas, partidarios de ceder soberanía con el fin de crear un Estado europeo federal -postura franco-belga-. Por el otro, los funcionalistas, encabezados por Churchill y partidarios de una cooperación entre Gobiernos.²⁸ Esta división se escenificaría en el seno del Pacto de Bruselas, un tratado de carácter militar firmado por Gran Bretaña, Francia, Bélgica, Luxemburgo y Holanda en marzo de 1948 para hacer frente a la URSS.

En ese mismo año de 1948, tres países europeos se adelantarían al proyecto de integración creando entre ellos una unión aduanera: se trataba de Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo quienes, bajo el nombre de Benelux, acordaron formar un bloque comercial que, además de suprimir las barreras existentes entre ellos, establecía un

²⁷ Vid. Dinan, Desmond (2000), pág. 29.

²⁸ Vid. Gilbert, Mark F. (2003).

arancel común frente al exterior.²⁹ De hecho, Bélgica y Luxemburgo ya habían conformado una unión económica con anterioridad, en 1921. La premisa subyacente para la creación del Benelux fue exactamente la misma que triunfaría poco después en el arranque del proceso de integración para toda Europa: la dimensión de los mercados nacionales es demasiado pequeña si se quiere competir internacionalmente con las grandes potencias y, gracias a la unificación comercial, se podrán obtener todos los beneficios que de las grandes transacciones comerciales puedan llegar a derivarse.

El 9 de mayo de 1950, el ministro de Asuntos Exteriores francés Robert Schuman (1886 – 1963) propuso un plan diseñado por Jean Monnet (1888 – 1979) en el que se preveía la creación de un mercado común de las industrias del carbón y del acero para Francia y Alemania. Tanto a Schuman como a Monnet se les considera los “padres de Europa” -de hecho, Monnet estuvo sentado a la derecha de Schuman mientras éste pronunciaba su famosa declaración- y, desde su concepción, ambos creyeron siempre en el carácter esencialmente funcionalista del proyecto europeo -tal y como se verá más adelante-. En el siguiente extracto de su declaración, queda patente la visión de Schuman sobre cómo debía desarrollarse el proceso de integración europea:

“Europa no se hará de una vez ni en una obra de conjunto: se hará gracias a realizaciones concretas, que creen en primer lugar una solidaridad de hecho. La agrupación de las naciones europeas exige que la oposición secular entre Francia y Alemania quede superada, por lo que la acción emprendida debe afectar en primer lugar a Francia y Alemania.”³⁰

Tanto Schuman como Monnet ocuparon posteriormente importantes cargos en las instituciones europeas de nueva creación. De hecho, Schuman fue presidente de la Asamblea Parlamentaria Europea -precursora del actual Parlamento Europeo- entre 1958 y 1960 mientras que, por su parte, Monnet fue el primer presidente de la Alta Autoridad de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero -institución precursora de la actual Comisión Europea-. La idea que Monnet tenía sobre lo que Europa tenía que

²⁹ Vid. Cameron, Rondo (1989), pág. 500 sobre el Benelux.

³⁰ El texto íntegro de la Declaración Schuman puede consultarse en el portal web www.europa.eu.

llegar a ser era muy similar a la de Schuman y quedaba perfectamente reflejada en la siguiente cita de su discurso pronunciado en Argel en 1943:

“No habrá paz en Europa si los Estados se reconstruyen sobre la base de la soberanía nacional (...) Los países de Europa son demasiado pequeños para asegurar a sus pueblos la prosperidad y los avances sociales indispensables. Los Estados de Europa han de formar una federación...”³¹

La principal cuestión era evitar que el país germano volviese a ser un peligro como consecuencia de su potencial militar, motivo por el cual era manifiesta la necesidad de una cooperación estrecha entre países, especialmente en los sectores del carbón y del acero por su elevado carácter estratégico.

La proposición de Schuman no era realmente nueva. Un año antes, en 1949, Konrad Adenauer había propuesto la creación de un entramado siderúrgico que contuviera tanto a las empresas francesas como a las alemanas para solventar la controversia del Sarre entre ambos países. Sin embargo, la novedad de la CECA radicaba en que no se trataba de una respuesta técnica a la solución de un problema concreto, sino de una declaración con un marcado carácter político.³²

Después de meses de arduas negociaciones terminó constituyéndose, en 1951, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), compuesta inicialmente por seis países -Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo- y, con ella, se puso en funcionamiento el mercado único para esos dos productos. A este proyecto de mercado común el Tratado de la CECA dedica varios artículos:³³

En el artículo 3, por ejemplo, encontramos los objetivos con los que debe cumplir dicho mercado: el reconocimiento por parte de todos los países miembro a tener las mismas oportunidades de acceder a las fuentes de producción, el establecimiento de los precios del carbón y del acero al nivel más bajo que la coyuntura permita, la creación de las condiciones más favorables posibles para que las empresas desarrollen y mejoren su

³¹ Vid. Comisión Europea (2013).

³² Vid. Pereira, Juan Carlos (coord.) (2001), pág. 485.

³³ Artículos extraídos del Tratado de París constituyente de la CECA. El Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero puede consultarse íntegro en el portal web www.europa.eu.

potencial productivo, el fomento del desarrollo de los intercambios internacionales o la promoción de la mejora de las condiciones de vida y trabajo para los asalariados.

El artículo 4, además, excluye aquellas actividades contrarias al funcionamiento del mercado común. Concretamente, especifica la supresión de impuestos y de derechos de aduana y la prohibición de cualquier tipo de actividad discriminatoria -bien sea a través del establecimiento de precios o bien mediante la ejecución de prácticas desleales, incluyendo el transporte- así como ayudas y subvenciones estatales o usos restrictivos como los contingentes.

En materia de competencia, el tratado establece los tres casos en los que ésta puede ser falseada y reserva el derecho de la entonces Alta Autoridad -la precursora de la actual Comisión- para actuar en cualquiera de esos tres supuestos, a saber: acuerdos corporativos, concentraciones de empresas y abuso de posición dominante. Además de la Alta Autoridad, el tratado también crea otras instituciones embrionarias de las actuales, como son el Consejo de Ministros, una Asamblea Común -predecesora del actual Parlamento Europeo- y un Tribunal de Justicia.

El tratado, asimismo, especifica la libertad de movimientos de la mano de obra, aspecto que trata en el capítulo 8, y obliga a los Estados miembro a eliminar cualquier tipo de restricción por motivos de procedencia, además de llevar a cabo las modificaciones que fueran necesarias en las respectivas leyes nacionales para facilitar la contratación de trabajadores de cualquier Estado perteneciente a la CECA. Respecto a los salarios, aunque éstos continuaran siendo una cuestión dependiente de la soberanía de cada país, la Alta Autoridad estaría en disposición de actuar en situaciones especiales si así lo creyese oportuno, como por ejemplo en el caso de sueldos anormalmente altos.

Por último, haciendo referencia a la política comercial, el tratado establece los tipos arancelarios máximos y mínimos permitidos, así como el control sobre la concesión de licencias tanto para las exportaciones como para las importaciones. El Tratado de París expiró, tal y como estaba previsto, el 23 de julio de 2002, ya que se estableció que la duración del mismo fuera de 50 años, quedando éste desde entonces integrado al Tratado de la Unión Europea.

El gran éxito de la CECA a los pocos años de su fundación superó incluso las expectativas de los más optimistas. Tal vez fuera por ello por lo que los representantes de los Seis, reunidos en esta ocasión en Mesina, en junio de 1955, encargaran al ministro de Exteriores belga Paul-Henri Spaak (1899 – 1972) que elaborase un informe sobre las posibilidades de ampliar el mercado común a otros ámbitos. De esta forma, en junio de 1957, se firmaron en Roma los tratados constituyentes de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM). Nació de esta forma, oficialmente, el mercado común.³⁴

El Tratado de Roma hizo hincapié en una integración comercial mucho más amplia. Con el Tratado de la CEE se extendía el mercado común europeo a todas las mercancías -dejando ya de ceñirse exclusivamente a las industrias del carbón y del acero- con el objeto de crear unas nuevas condiciones económicas que favorecieran los intercambios comerciales entre las naciones europeas.

La base del mercado común fueron las cuatro libertades de circulación fundamentales -mercancías, capital, servicios y ciudadanos-. El propio tratado, en su artículo 8, establecía el plazo para alcanzar dicho mercado común. El período de transición fue de doce años, dividido en tres etapas de cuatro años cada una, con una serie de logros a alcanzar al término de cada una de ellas. Asimismo, el mercado común debía regirse según los principios de la libre competencia, con lo que quedaban prohibidas todas aquellas actividades susceptibles de originar distorsiones económicas, tales como acuerdos entre empresas o ayudas estatales -a excepción de las previstas en el propio tratado-.

Además, el Tratado de Roma estipulaba la supresión de aranceles y contingentes entre los Estados miembro del mercado único y establecía un arancel común para los productos procedentes de países del exterior de la CEE. También se acordaba armonizar y coordinar las políticas comerciales de los distintos países, diferenciándose así la CEE de una mera zona de libre comercio.

³⁴ Con anterioridad, los Seis habían pretendido avanzar en el proceso de integración también desde el punto de vista político con la creación de una Comunidad Europea de Defensa. El 25 de mayo de 1952, se firmó el tratado que debería haber sido constituido esta nueva comunidad. Sin embargo, el Parlamento francés no ratificó el tratado y, por ende, éste nunca llegó a entrar en vigor. El revés que supuso el intento frustrado de fundar la CED fue otro de los motivos por los que los Seis optaron por impulsar el proceso integrador a través de la fusión progresiva de sus economías hasta culminar en la formación de un mercado común.

Según el artículo 2 del Tratado de la CEE, la Comunidad buscaba “*promover un desarrollo armonioso de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, una expansión continua y equilibrada, una estabilidad creciente, una elevación acelerada del nivel de vida y relaciones más estrechas entre los Estados que la integran*”. Estos objetivos se materializarían a través del establecimiento de las cuatro libertades fundamentales.

En otro artículo del tratado, se incluía la “*prohibición, entre los Estados miembro, de derechos de aduana para la importación y la exportación y de toda tasa de efecto equivalente, así como la adopción de una tarifa aduanera común en sus relaciones con terceros países*” -aspectos a los que ya hemos hecho referencia anteriormente- y, además de las ya citadas libertades, también establecía la prohibición de monopolios, las técnicas basadas en el *dumping*, la eliminación de los subsidios públicos a determinados sectores productivos -salvo en caso de catástrofes o ayudas a regiones deprimidas-, la supresión de las restricciones comerciales cuantitativas entre las naciones miembro, el establecimiento de un arancel común durante un período de transición comprendido entre doce y quince años, la igualdad de salarios entre hombres y mujeres, la creación del Banco Europeo de Inversiones (BEI) y la anexión de los territorios de ultramar al mercado común con un régimen especial –privilegiado- de aduana.³⁵ El éxito de la CEE fue tan abrumador que el período de transición para lograr el objetivo del mercado común llegó a ser incluso inferior de lo establecido inicialmente: en 1962 se llevó a cabo una reducción de los aranceles aduaneros por parte de los Seis del 50 por ciento³⁶ y el 1 de julio de 1968, un año y medio antes de lo previsto, los Estados miembro habían suprimido ya por completo todos los derechos arancelarios.

Por su parte, el EURATOM, aun tratándose de una Comunidad ceñida estrictamente al ámbito de la energía nuclear, establecía también la creación de un mercado común en este sector, permitiendo así la libre circulación de materiales, equipos, trabajadores y

³⁵ Vid. Sánchez-Gijón, Antonio (1975), págs. 81-82.

³⁶ En esa fecha, se llegaría a un acuerdo agrícola en el que, entre otras consideraciones, se acordaba la liberalización completa de los mercados de algunos productos como cereales, carne de cerdo, huevos y aves. Vid. Sánchez-Gijón, Antonio (1975), págs. 99-100.

capital necesarios para realizar las pertinentes inversiones en infraestructura nuclear.³⁷ Europa apostaba por la energía atómica. Pretendía, de esta manera, potenciar y difundir la investigación llevada a cabo en este terreno para su ulterior uso y puesta en práctica en aras de la “nuclearización” del continente.

La firma del Tratado de Roma supuso un punto de inflexión definitivo en las relaciones económicas de los países europeos. Hasta esa fecha, los 17 miembros de la OECE se las habían arreglado de manera exitosa para cooperar entre ellos y coordinar algunos aspectos de sus políticas. Sin embargo, a partir de 1957, los Seis decidieron ir por su cuenta, iniciando un proyecto aparentemente más ambicioso que el pretendido por las organizaciones derivadas del Plan Marshall. De esta forma, ante el temor de que los miembros de la CEE estableciesen un arancel común exterior cada vez más alto, los miembros de la OECE liderados por Reino Unido decidieron fundar la *European Free Trade Agreement* –EFTA- una zona de libre comercio con mucha menos proyección que la Comunidad recién fundada por el Tratado de Roma: no incluía productos agrarios -Reino Unido no tenía ningún interés en ellos al tratarse de una industria prácticamente marginal en ese país- y, al contrario que la CEE, permitía la rescisión unilateral del tratado por parte de cualquiera de sus miembros.

El proyecto de la EFTA³⁸ fue desde sus orígenes mucho más modesto que el que habían iniciado los Seis. De hecho, Reino Unido llegó a plantearse su incorporación al “club” que entonces formaban los miembros de la CEE pero la importante pérdida de soberanía que la firma del Tratado de Roma llevaba aparejada y, sobre todo, la insistente negativa de De Gaulle a aceptar a los británicos en el mercado común retrasaron la inclusión de Gran Bretaña en las instituciones europeas. Además, el recorrido de la EFTA -creada por el Convenio de Estocolmo- no fue especialmente exitoso. Cuando Reino Unido reparó en las ventajas que la CEE podía reportar en su beneficio, decidió abandonarla, a pesar de haber sido el Estado promotor de la misma. Las diferencias cuantitativas entre ambas organizaciones fueron patentes desde el inicio: mientras que entre 1958 y el primer semestre de 1961 las relaciones comerciales entre

³⁷ Vid. Mangas Martín, Araceli – Liñán Noguerras, Diego J. (1996), pág.42.

³⁸ El 4 de enero de 1960 tuvo lugar la celebración del Convenio de Estocolmo que dio lugar a la EFTA. En un primer momento, los países firmantes fueron Reino Unido, Austria, Noruega, Suecia, Dinamarca, Portugal y Suiza. Vid. Hulsman, John C. (2001) sobre la EFTA.

los miembros de la EFTA aumentaron un 15,8 por ciento, los del mercado común lo hicieron en un 25,6 por ciento.³⁹

El mismo año en el que el Tratado de Roma entraba en vigor, en 1958, alcanzaba la presidencia de Francia el general Charles De Gaulle (1890 – 1970). Comenzaba así un nuevo período de “euroesclerosis” como consecuencia, en este caso, de las difíciles relaciones que mantuvieron las instituciones europeas y el Gobierno francés.⁴⁰ El acusado nacionalismo de De Gaulle actuó como un freno para el proceso de integración. Según el presidente galo, la idea del federalismo europeo era completamente inviable dado que si este llegara a producirse, las naciones de Europa acabarían por perder su identidad. Era, por el contrario, partidario de la cooperación entre países, profundizando en aquellas materias ya cedidas en lugar de continuar progresando en la dirección de la pérdida de soberanía en favor de Bruselas -produciéndose así una dicotomía que aún perdura hasta nuestros días sobre cómo “debe” ser Europa-. De Gaulle, además, nunca aceptó que las autoridades europeas gozaran de un mayor rango que las francesas, posición que trató de dejar clara siempre que tuvo ocasión y que alcanzó su momento más álgido con el episodio de la “crisis de la silla vacía”, en la que llegó a ausentarse de las reuniones del Consejo de Ministros durante seis meses. Este clímax en las malas relaciones entre París y las instituciones comunitarias puso a prueba la verdadera resistencia y voluntad del proyecto europeo.

Los nacionalistas franceses argumentaron motivos técnicos y económicos para justificar su obstinada defensa de la soberanía nacional en cuestiones comerciales. El principal motivo por ellos esgrimido era la más que factible posibilidad de colapso de la industria francesa como consecuencia de su incapacidad de competir con la extranjera, mucho más robusta y eficiente. Sin embargo, De Gaulle sorprendió a propios y a extraños con postulados exactamente inversos a los defendidos por sus partidarios. Fue un nacionalista convencido y estaba dispuesto a aprovechar al máximo las ventajas que

³⁹ Vid. Sánchez-Gijón, Antonio (1975), pág. 95.

⁴⁰ Marc Nouschi sostiene la original teoría de que la construcción europea “*obedece a una dinámica cíclica intradecenal*”. Según este autor, se produce un ciclo inicial en el que una propuesta genera una fase de “eurooptimismo” que, posteriormente, desaparece como consecuencia de la oposición de alguno de los Estados miembro a esa iniciativa -segundo ciclo- y termina por generar una crisis -tercer ciclo- que será la antesala, de nuevo, de una fase de “europesimismo” -cuarto ciclo- que consecuentemente provoca desacuerdos entre los Estados miembro. Aun así admite que, debido al aumento en el número de países que componen actualmente la UE y a los cambios históricos que han producido variaciones en el “*marco geoestratégico*”, se dificulta el análisis de los ciclos al responder éstos cada vez a patrones más erráticos. Vid. Nouschi, Marc (1996), pág. 379.

la CEE podía propiciar a las empresas francesas: su creencia en el mercado finalizaba allá donde él considerase que éste ya no podía beneficiar más a su nación.⁴¹

Por tanto, conviene aclarar, para no inducir a confusión, que a pesar de que De Gaulle siempre intentó frenar todas aquellas iniciativas con rasgos federalistas -e incluso meramente supranacionales- que se debatían en el seno de las Comunidades Europeas, apoyó -en cualquier caso, siempre por el bien de Francia- aquellas otras que suponían avances significativos en política comercial e industrial. Cuando Bruselas arrancó de golpe una reducción del 10 por ciento de los aranceles internos existentes a finales de los 50, Francia propuso que esa reducción de aranceles intracomunitarios fuese acompañada de un aumento automático del arancel exterior común: a pesar de la oposición inicial de Alemania y el Benelux, la postura francesa acabó imponiéndose y esa tarifa común frente al exterior fue aumentando, fortaleciendo el comercio intracomunitario en detrimento del comercio externo. Tanto fue así que, durante el primer año de entrada en vigor del tratado, el comercio entre los Seis había aumentado en un 19 por ciento respecto al año anterior.⁴²

Con la dimisión de Charles de Gaulle en 1969, Georges Pompidou (1911 – 1974) le sucedió en el cargo y las relaciones con Bruselas se suavizaron considerablemente. La CEE en aquel momento ya era una potencia mundial y su éxito comercial era notorio. En 1972, el volumen de comercio comunitario ascendió a 55.992,6 millones de dólares, un 13 por ciento más que el año anterior. Las exportaciones a terceros países fueron en ese mismo año de 56.680,9 millones de dólares, un 12 por ciento más que en 1971, mientras que las importaciones de países terceros también se incrementaron en un 7 por ciento, representando un montante que ascendió hasta los 52.525,7 millones de dólares. En total, la balanza comercial del mercado común arrojaba un superávit de 4.155 millones de dólares.⁴³ Los resultados fueron tan positivos que, ya por aquel entonces,

⁴¹ De hecho, una de las primeras medidas que De Gaulle tomó cuando llegó al poder fue la liberalización del comercio exterior en un 90 por ciento. Vid. Sánchez-Gijón, Antonio (1975), págs. 87-88.

⁴² Vid. Sánchez-Gijón, Antonio (1975), pág. 88.

⁴³ Vid. Sánchez-Gijón, Antonio (1975), pág. 93.

comenzaron a escucharse las primeras voces en favor de una Unión Económica y Monetaria.⁴⁴

En la década de los 70 se produjo la primera ampliación en el número de miembros de la CEE: en 1973, ingresaron Reino Unido, Dinamarca e Irlanda. Más tarde, ya en 1981, los Nueve pasarían a ser los Diez con la incorporación de Grecia. Y el 1 de enero de 1986, los Diez se convirtieron en los Doce con el ingreso de España⁴⁵ y Portugal. En el caso de España, ya se había firmado con anterioridad, en 1970, un acuerdo preferencial⁴⁶ con las Comunidades Europeas.⁴⁷ Dicho acuerdo afectaba prácticamente al 95 por ciento de las exportaciones españolas a la CEE, además de al 62 por ciento de las exportaciones agrícolas. En sentido contrario, el acuerdo vinculaba al 61 por ciento de los productos que Bruselas exportaba a España -así pues, el resultado del acuerdo fue netamente favorable a los intereses españoles, no tanto por el aumento de las exportaciones y el control de las importaciones, sino por el alza en el volumen total de comercio-. En el acuerdo, se incluyó un período de 6 años en el que la CEE debía reducir los aranceles de los productos industriales procedentes de España inicialmente en un 30 por ciento, reducción que debía irse incrementando paulatinamente hasta llegar al 50 por ciento en 1972, al 60 por ciento en 1973 y al 70 por ciento en 1974. Además, se previó una reducción del 40 por ciento para los productos agrarios y ciertos vinos. Por su parte, España accedía a eliminar, o por lo menos a reducir, los contingentes de productos comunitarios en el mismo período de 6 años, además de llevar a cabo 3 listas diferentes de productos para aplicar reducciones arancelarias del 25 por ciento en dos de esas listas y del 60 por ciento en la tercera, pudiendo aumentar estas reducciones hasta

⁴⁴ Es importante señalar que una balanza comercial con superávit no tiene por qué necesariamente ser positivo. Prueba de ello la tenemos en las continuas advertencias que el Gobierno alemán recibe en la actualidad por parte de la Comisión Europea, además de un buen número de expertos que señalan que el superávit alemán no se produce por un exceso de exportaciones debidas a una gran competitividad, sino a un excesivamente reducido número de importaciones procedentes de sus principales socios comerciales -el resto de países de la UE-, lo que repercute negativamente en la recuperación económica del continente.

⁴⁵ El balance comercial de los primeros años de pertenencia de España a la UE fue muy favorable. La tasa de apertura española pasó de representar un 33 por ciento en 1985 a un 47 por ciento en 2002. Las exportaciones españolas a países de la UE aumentaron del 52 por ciento sobre el total a un 69 por ciento en 1990 y a más del 71 por ciento en 2002. Por contra, las importaciones españolas procedentes de la UE pasaron de representar un 37 por ciento en 1985 a un 59 por ciento en 1990 y a un 64 por ciento en 2002. Vid. Jordán Galduf, Josep M.^a (2003).

⁴⁶ El acuerdo preferencial, a pesar de haber sido beneficioso para los intereses españoles, supuso el reconocimiento definitivo por parte del Gobierno franquista del estrepitoso fracaso de las políticas autárquicas llevadas a cabo en los primeros 20 años de la dictadura. Vid. Tortella, Gabriel (1994), pág. 371.

⁴⁷ Sobre el proceso de negociación de la adhesión de España como miembro de pleno derecho en las Comunidades Europeas, puede consultarse la magnífica obra del profesor Raimundo Bassols, brillante diplomático que participó directamente en dichas negociaciones. Vid. Bassols, Raimundo (1995).

el 30 por ciento y el 70 por ciento, respectivamente, si las instituciones europeas cumplían con la disminución arancelaria del 70 por ciento que se habían comprometido a realizar para el año 1974.⁴⁸

El siguiente paso relevante en la formación del mercado común fue la aprobación, en 1986, del Acta Única Europea, -AUE- hecho que supondría la primera modificación de los tratados fundacionales de 1951 y 1957.⁴⁹ El AUE, que entró en vigor el 1 de julio de 1987, introdujo novedades en diferentes terrenos: en materia económica, estableció los Fondos FEDER, FSE y FEOGA -que tuvieron un impacto muy beneficioso en las economías de los países receptores y desempeñaron un papel fundamental en la construcción del mercado único, tal y como veremos en el siguiente epígrafe-, mientras que en materia institucional amplió y generalizó el sistema de decisión por mayoría frente al de unanimidad. Sin embargo, fue en la esfera comercial comunitaria donde el impacto del AUE tuvo una mayor relevancia.

A pesar de que la Comunidad Europea era ya, jurídicamente hablando, un mercado común, no lo era aún de facto: numerosas barreras no arancelarias subsistían en el complejo entramado de los sistemas nacionales, dificultando así la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas. A partir de la fecha de su entrada en vigor, el AUE estableció un calendario cuyo objetivo era conseguir un mercado único efectivo a más tardar el 1 de enero de 1993. A tales efectos, la Comisión Europea, presidida por Jacques Delors, presentó el denominado Libro Blanco, consistente en un catálogo de todas aquellas normativas estatales que impedían que el mercado común fuese una realidad palpable -se calcula que a mediados de los 80 existían en torno a unas 100.000 normas técnicas nacionales-.⁵⁰ Concretamente, el Libro Blanco recogía la existencia de cuatro tipos de barreras no arancelarias: físicas, técnicas, fiscales y restricciones de

⁴⁸ Vid. Sánchez-Gijón, Antonio (1975), pág. 136.

⁴⁹ Con anterioridad, en 1974, el primer ministro belga Leo Tindemans recibió el encargo de elaborar un informe sobre las posibilidades de formar una Unión Europea. Este informe se presentó en 1975 pero las discusiones en el seno del Consejo, así como la difícil coyuntura económica de la década de los 70, imposibilitaron cualquier avance en ese sentido -a excepción de una reforma en materia presupuestaria-. Vid. Mangas Martín, Araceli – Liñán Noguera, Diego J. (1996), pág. 45.

⁵⁰ Vid. Banús Irusta, Enrique (2002), pág. 99 sobre un trabajo de David Buchan: *El Mercado único y la Europa del mañana: un informe de la Comisión Europea*. Luxemburgo-Madrid, 1997.

acceso a los contratos públicos para los proveedores de origen extranjero.⁵¹ La propia Acta Única Europea definía el mercado común como un “espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estarán garantizadas”.⁵² Aun así, continuaron -y continúan- persistiendo ciertas normas que en la práctica funcionan como medidas proteccionistas, impidiendo que el mercado único sea una total realidad, tal y como veremos más adelante.

Este importantísimo impulso que recibió la futura UE fue posible gracias al liderazgo que ejercieron determinadas figuras relevantes de la época. Una de ellas fue, sin ningún género de dudas, el ya citado presidente de la Comisión Europea Jacques Delors, quien promovió la Unión Económica y Monetaria como piedra angular del proceso de integración. También destacaron por aquel entonces importantes políticos europeos que no ocultaron abiertamente su euroescepticismo. Este es el caso, por ejemplo, de la primera ministra británica Margaret Thatcher (1925 – 2013), quien desde principios de los 80 promulgó políticas contrarias a la integración europea y a la creación de un poder comunitario supranacional, intentando, además -siempre que le fue posible-, reducir al mínimo la aportación de su nación al presupuesto comunitario. En este sentido, se hizo célebre su frase “*I want my money back*” en referencia al denominado “cheque británico”, una cuantía de dinero equivalente a 5.000 millones de euros que se le devolvía al Reino Unido como contraprestación por el poco beneficio que el país obtenía de la PAC.

Un nuevo paso hacia la consecución del mercado común se alcanzó con la firma, el 7 de febrero de 1992, del denominado Tratado de la Unión Europea (TUE), más conocido como “Tratado de Maastricht”. En él, aparte de establecer los denominados “criterios de Maastricht” para la consecución de la Unión Monetaria -de la que hablaremos en el siguiente epígrafe-, la UE -ya denominada así oficialmente- dio un salto cualitativo importantísimo en su proceso de integración económica. En el TUE se definen los tres pilares comunitarios, es decir, las Comunidades Europeas, la política exterior y de

⁵¹ Los Estados miembro adoptaron las 292 directivas contempladas en el Libro Blanco. Vid. Conde López, Francisco: *La Comunidad Europea desde una perspectiva española: el proceso de adhesión y su evolución*. Universidad San Pablo-CEU.

⁵² Vid. Mangas Martín, Araceli – Liñán Noguerras, Diego J. (1996), pág. 48.

seguridad común (PESC) y justicia y asuntos de interior (JAI),⁵³ mientras que el mercado interior iba a avanzar, precisamente, sobre la base de este tercer pilar con la consecución de una serie de derechos civiles que facilitarían la libre circulación de personas por todo el territorio de la UE: ahí se estableció la libertad de residencia y se concedió la ciudadanía europea como complemento de las nacionales.

En 1995, otros tres países -Austria, Suecia y Finlandia- pasaron a formar parte de la UE como miembros de pleno derecho y, en 1996, se convocó una Conferencia Intergubernamental para reformar el Tratado de Maastricht con el objetivo de hacer una Europa más social, además de tratar de llevar a cabo las reformas institucionales pertinentes para proceder a una posterior ampliación.

En octubre de 1997, tuvo lugar la firma del denominado Tratado de Ámsterdam, tras el acuerdo alcanzado en el Consejo Europeo celebrado en la capital holandesa los días 16 y 17 de junio de ese mismo año. El Tratado de Ámsterdam no representó ningún salto cualitativo en el proceso de integración. No sustituyó tratados anteriores: simplemente se añadieron y completaron algunas disposiciones. De hecho, una de las grandes críticas que recibió este tratado fue su incapacidad para dotar la UE de la arquitectura institucional adecuada para permitir el correcto funcionamiento de una UE-25 tras la ampliación de ésta a los países del Este. A pesar de ello, se realizaron algunos avances encaminados a paliar el crónico déficit democrático del que adolece la UE: se reforzó el papel del Parlamento Europeo al generalizar el procedimiento de codecisión y al requerir la ratificación de éste para el nombramiento del presidente de la Comisión y se amplió el número de cuestiones que requerían ser resueltas por mayoría cualificada en el seno del Consejo.

La aportación más importante de este tratado en la formación del mercado único fue la de contemplar los mecanismos necesarios para ampliar, cuando se estimase oportuno, la política comercial común al ámbito de los servicios y de la propiedad intelectual. Este

⁵³ El primer pilar era el formado por las tres comunidades europeas establecidas en los Tratados de París y de Roma, es decir la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA), la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM). El segundo pilar, referente a la política exterior y de seguridad común (PESC), abarcaba materias como política de defensa, ayuda internacional o derechos humanos y fomento exterior de los valores democráticos. Por su parte, el tercer pilar (JAI) hacía referencia a la cooperación en materia policial y judicial y abarcaba ámbitos como la lucha contra la corrupción, el terrorismo o la delincuencia organizada -tráfico de drogas y de armas o trata de personas-.

hecho vino propiciado por el cambio en las relaciones económicas que se produjo a nivel mundial.⁵⁴ Cuando se firmó el Tratado de Roma, los países comerciaban básicamente con productos industriales. Sin embargo, con el tiempo, los servicios fueron ganando terreno a los demás sectores económicos hasta el punto de representar éstos el mayor porcentaje del PIB de los países industrializados. Por su parte, la OMC⁵⁵ incluía, bajo una misma estructura, las negociaciones comerciales relativas a bienes (GATT), servicios (GATS) y propiedad intelectual (TRIPS). De esta manera, la UE decidió tomar en cuenta el auge de estos dos últimos sectores en el Tratado de Ámsterdam. Además, con este tratado también se integró en el ordenamiento jurídico el Convenio de Schengen, mediante el cual una mayoría de países miembro eliminó los controles fronterizos en aeropuertos y carreteras.

En diciembre de 2001, tuvo lugar la firma del Tratado de Niza con motivo de la entrada inminente de diez nuevos países en las instituciones europeas, efectiva a partir del 1 de mayo de 2004. Era la quinta ampliación que experimentaba la UE y fue la más numerosa de todas, ya que en ella se pasó de la Europa de los Quince a la Europa de los Veinticinco. Los nuevos Estados miembro fueron Chipre, la República Checa, Estonia, Hungría, Polonia, Eslovenia, Letonia, Lituania, Malta y Eslovaquia.⁵⁶ Posteriormente, en 2007, también harían efectivo su ingreso Bulgaria y Rumanía. El 1 de julio de 2013, Croacia cerró –momentáneamente- el capítulo de incorporaciones, convirtiéndose en el primer país de la desaparecida Yugoslavia en aventurarse en el proyecto europeo y convirtiendo a la UE en una institución de 28 miembros.

Las principales novedades que aportó el Tratado de Niza no tuvieron tanto que ver con la política comercial como con el entramado institucional de la UE: se repartieron nuevas cuotas de poder entre los Estados miembro, además de dotar de funciones adicionales a los organismos ya existentes -Comisión, Parlamento y Consejo- y se

⁵⁴ Como ya comentamos con anterioridad, el auge que estaba experimentando el comercio en la década de los 90 fue espectacular: según datos del Banco Mundial, el volumen total de las transacciones comerciales a nivel global en 1990 alcanzó los 3,5 billones de dólares, mientras que en el año 2000, esta cifra llegó casi a duplicarse, alcanzando los 6,3 billones. Vid. Banco Mundial (2000)

⁵⁵ Vid. Varios (2004c).

⁵⁶ Los países que habían sido satélites de la órbita comunista tenían buenas razones para creer que la entrada en la UE les permitiría dejar atrás las penurias del Imperio soviético. Un dato muy significativo del diferente grado de desarrollo que habían logrado alcanzar el Este y el Oeste de Europa era la esperanza de vida: mientras que en algunos países miembro de la UE, como España o Francia, ésta era de 77 años, el país del Este más avanzado en ese sentido era la República Checa, con una esperanza de vida de 72 años. Vid. Varios (1995).

aumentó el número de comisarios hasta 25 para que cada país pudiese estar representado en esta institución. De hecho, el tratado dejó sin resolver algunas cuestiones trascendentales para el buen funcionamiento del mercado interior. Entre ellas, la más importante tendría que ver con los asuntos relacionados con la fiscalidad, ya que éstos continuarían requiriendo de la unanimidad del Consejo para su aprobación. Además, el tratado dejó pendiente el avance en distintos aspectos de la política comercial, tales como los servicios culturales y audiovisuales, los de educación, o servicios sociales y sanitarios. Por lo que respecta a la libre circulación de personas, el Tratado de Niza tampoco resolvió el problema del requerimiento de la unanimidad en cuestiones relacionadas con pasaportes, documentos de identidad, permisos de residencia o seguridad y protección social.⁵⁷

La ambición por seguir construyendo Europa continuaría su curso. Ante la complejidad que suponía dirigir una UE completamente distinta de la que originalmente fue concebida por seis países y con un funcionamiento jurídico cada vez más enrevesado debido a la diversidad de tratados que se habían ido firmando a lo largo de décadas, se expuso la necesidad de elaborar una Constitución Europea que sustituyera los tratados originales por una suerte de Carta Magna comunitaria. A tales efectos, se creó una Convención, presidida por el francés Giscard d'Estaing y cuyos miembros elaboraron un texto que fue fruto del debate entre ellos.

La Constitución Europea así redactada no aportaba grandes novedades que comprometieran profundamente al funcionamiento de la UE. Su principal contribución a la construcción de Europa radicaba en el hecho de que simplificaba el funcionamiento de la propia UE, al concentrar todos los tratados anteriores en uno sólo.

Sin embargo, el proyecto de Constitución Europea terminó antes de lo esperado: tras un referéndum llevado a cabo en España en febrero de 2005 en el que la población dio su apoyo por aplastante mayoría al nuevo Tratado Constitucional -aunque con un escaso porcentaje de participación-, llegaron las decepciones: en mayo de ese mismo año, Francia -también en referéndum- votaba en contra y, poco después, hacía lo propio Países Bajos. A pesar del posterior voto afirmativo en el referéndum convocado por

⁵⁷ Vid. Conde López, Francisco (2001), págs. 17-19 sobre los retos pendientes que el Tratado de Niza dejó sin resolver en materia de mercado interior.

Luxemburgo, la Constitución Europea había fracasado. Era improbable que ésta fuera ratificada -a pesar de que legalmente podría haberse llevado a cabo- sin la aprobación de Francia o de Alemania -en el caso del país germano, ni siquiera estaba prevista la celebración de un referéndum, sino la ratificación del tratado mediante votación en el Parlamento-. Sin embargo, el precio político a pagar habría sido demasiado caro.

Empleando un bien característico *modus operandi*, los líderes europeos buscaron la manera de conseguir los fines del proyecto de Constitución de manera indirecta, aunque poco democrática. Así, los Estados miembro aprobaron en Lisboa dos nuevos tratados para sustituir el frustrado Tratado Constitucional: el “Tratado sobre la Unión Europea” y el “Tratado sobre el Funcionamiento de la Unión Europea”. Éstos entraron en vigor el 1 de diciembre de 2009 sin ser sometidos a referéndum en ningún país -salvo en Irlanda, donde hubo que convocar un segundo porque el primero había tenido resultado negativo-, siendo ratificados por los respectivos parlamentos nacionales.

En la actualidad, la crisis económica ha hecho mella en las aspiraciones europeas en mayor o menor grado. En todos los países miembro han ido ganando peso las opiniones “euroescépticas”, cuando no directamente contrarias a la UE. Desgraciadamente, a ello ha contribuido de manera decisiva el mal funcionamiento del euro que, por el momento, no ha logrado con éxito su principal objetivo en materia extraeconómica: favorecer la cohesión entre los diferentes países europeos. De hecho, se podría afirmar más bien justo lo contrario, puesto que se ha llegado incluso a cuestionar muy seriamente la continuidad en la Unión Monetaria de algunas naciones. Los defectos de ésta, generados desde el preciso instante de su creación, serán examinados más adelante. A pesar de todo, tal y como hemos visto hasta ahora, la historia de Europa es la historia de continuos avances, retrocesos y posteriores nuevos avances. En lo sucesivo, analizaremos cómo el mercado interior puede ayudar a superar esta etapa actual de “euroesclerosis” y seguir contribuyendo a la futura construcción de la UE.

3. EL MERCADO INTERIOR Y EL EURO COMO INSTRUMENTOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

A continuación, vamos a diseccionar los dos elementos en los que más lejos se ha llegado en el proceso de construcción europea: el mercado interior y el euro.

Por lo que respecta al mercado interior, su análisis resulta indispensable para valorar con exactitud la relevancia del comercio intraeuropeo en la formación de la UE. Desde sus orígenes con el Tratado de París -en virtud del cual se conformó un mercado común para el carbón y el acero- hasta el actual mercado interior -en el que las cuatro libertades fundamentales de circulación de bienes, servicios, personas y capitales son un derecho reconocido por los tratados-, el comercio intraeuropeo ha sido el eje en torno al cual se ha vertebrado el proceso de integración. No debemos olvidar que -tal y como veremos más adelante-, el modelo de integración funcionalista que ha seguido la UE sitúa siempre en el centro, como motor del proceso, el aspecto económico y comercial. Aun así, restan importantes obstáculos que salvar para completar dicho mercado interior, motivo por el cual también serán objeto de examen algunos de los sectores en los que convendría llevar a cabo mayores esfuerzos con tal de conseguir que el mercado único europeo fuese una realidad completa.

Asimismo, resulta relevante considerar el análisis de la Comisaría de Mercado Interior y de las diferentes personalidades que han estado al frente de la misma. El examen del perfil técnico y biográfico de los políticos que han ocupado el cargo de comisario de Mercado Interior a lo largo de la historia -nacionalidad, perfil profesional, o ideología y pertenencia a partidos políticos- nos ayudará a comprender mejor cuál ha sido la postura que han mantenido al frente de dicha cartera y las diferentes decisiones y políticas adoptadas por cada uno de ellos.

Por último, es conveniente investigar las contribuciones del euro al mercado común, así como sus virtudes y sus defectos, especialmente en un momento en el que la moneda única está siendo la protagonista de arduos debates acerca de su conveniencia,

contemplando incluso la posibilidad de que algunos de los actuales miembros de la eurozona abandonen la misma.

3.1 La creación del mercado interior

Acabamos de analizar las diferentes etapas de la creación del mercado común europeo y, a continuación, procederemos a analizar con mayor detenimiento y profundidad algunas de las medidas destinadas a salvar los obstáculos más importantes a los que debió -y aún debe- enfrentarse este mercado interior. Por este motivo, comenzamos el epígrafe analizando qué barreras concretas han debido derribarse en aras de progresar en la aplicación de cada una de las cuatro libertades fundamentales, para posteriormente examinar algunos de los sectores en los que todavía no se ha conseguido una verdadera unificación. Analizaremos las principales causas y consecuencias de este hecho. El epígrafe finaliza analizando el impacto que sobre la formación de dicho mercado han tenido los Fondos Estructurales y de Cohesión.

Los obstáculos a las cuatro libertades

A pesar de que los Fondos Estructurales y de Cohesión se han analizado con excesiva frecuencia desde la perspectiva de la solidaridad que ejercen unas regiones con otras, lo cierto es que han contribuido apreciablemente a la formación del mercado común europeo y a la consecución de sus cuatro libertades fundamentales. Aun así, es conveniente señalar que la dotación de estos fondos para alcanzar objetivos de convergencia real entre regiones es una condición necesaria pero no suficiente.⁵⁸ Por este motivo, ha sido necesario llevar a cabo toda una serie de medidas para salvar las barreras que, de facto, se imponían a la teórica libertad de circulación de mercancías, ciudadanos, capitales y servicios. A continuación, procedemos a analizar qué barreras presentaban cada una de estas cuatro libertades y de qué manera se han ido superando.⁵⁹

⁵⁸ De hecho, según algunos autores –como Pedro Schwartz- es incluso posible que los fondos fomenten la divergencia entre países al desincentivar las reformas y la búsqueda de competitividad.

⁵⁹ Parte de la información aquí contenida sobre los obstáculos a las 4 libertades fundamentales del mercado interior puede consultarse en el portal web EU4journalists.eu.

De las cuatro libertades fundamentales del mercado interior,⁶⁰ la que se ha desarrollado hasta el momento con más éxito es la de circulación de mercancías. Y es que, sin ningún género de duda, los esfuerzos para crear el mercado interior han desempeñado un papel crucial en la convergencia entre los Estados miembro. En este punto, a pesar de que se analizará con más detalle en el próximo capítulo, es conveniente recordar la teoría del comercio internacional, ya que, algunas teorías, como por ejemplo la de Ricardo, conducen a la especialización pero no a la convergencia entre países. Sin embargo, otras desarrolladas en épocas posteriores -bajo supuestos de competencia imperfecta- como por ejemplo la del comercio intraindustrial, sí que pueden explicarnos la convergencia entre ellos. Sobre esta cuestión escriben el premio Nobel Robert Lucas en un artículo titulado *Trade and the diffusion of the industrial revolution*⁶¹ y Dan Ben-David para el caso concreto de la UE.⁶²

Esta libertad en el comercio de mercancías puede ser analizada desde dos ópticas diferentes: desde el punto de vista de la oferta y desde el punto de vista de la demanda.

Desde el punto de vista de la oferta, es importante señalar que la producción de mercancías dentro del territorio de la UE, así como su posterior distribución a cualquier país miembro, se enfrentaba con numerosas barreras y controles técnicos. Los certificados de calidad y las normas fitosanitarias o de seguridad en la fabricación y venta de los distintos bienes variaba, en ocasiones de manera muy considerable, entre los diferentes Estados miembro. Ante la inmensa dificultad de unificar criterios tan heterogéneos, las instituciones europeas buscaron aplicar en la práctica el principio de reconocimiento de las reglamentaciones del país de origen, es decir, que el cumplimiento de las normas técnicas válidas en un país miembro de la UE fuesen suficientes para poder circular libremente a través del mercado interior. Sin embargo, este principio de reconocimiento mutuo entrañaba un grave riesgo para la

⁶⁰ En los últimos años, ha comenzado a hablarse de una quinta libertad, que es la “libre circulación del conocimiento”, tratando de modernizar y de hacer más competitiva la economía europea a través de la investigación y la innovación. Vid. Consejo Económico y Social de España (2009).

⁶¹ Vid. Lucas, Robert E. Jr. (2009). En ese mismo artículo, además, Lucas aplica la definición sobre lo que se considera una economía “abierta” basada en Sachs y Warner, a saber:

- Tasa de protección inferior al 40 por ciento.
- Contingentes en menos del 40 por ciento de las importaciones.
- No llevar a cabo controles en los mercados monetarios.
- No ser una economía socialista -en el sentido de un régimen dictatorial comunista-.

⁶² Vid. Ben-David, Dan (1993).

competitividad de aquellos países cuyas regulaciones técnicas fueran más exigentes y propiciaba una ventaja relativa considerable a aquellos otros países cuyos estándares de fabricación y de venta fuesen más laxos -si bien es cierto que la competencia no es siempre “*competition to the bottom*”-.⁶³ Ante este hecho, la UE adoptó unos requisitos técnicos comunes a todos los países miembro, a la vez que ofrecía la posibilidad de establecer controles de calidad y seguridad superiores a los mínimamente exigibles.

Además, la adopción del principio de reconocimiento mutuo tampoco se ha producido de manera tan automática como era de prever y aún continúan persistiendo importantes obstáculos para su efectivo cumplimiento. Un país no puede impedir ni poner trabas a la entrada de productos de otro país comunitario -exceptuando, únicamente, casos extraordinarios como aquellos referentes a la seguridad de la salud pública o a la conservación del medio ambiente-. Sin embargo, en la práctica, todavía persisten algunas normativas nacionales que pueden dificultar la entrada de productos procedentes de otros Estados miembro. Así lo reflejaba el Informe Kok -publicado en 2004- y ante esta situación la Comisión decidió, en 2007, tomar algunas medidas al respecto, medidas que fueron completadas con las adoptadas por el Consejo y el Parlamento europeos el 9 de julio de 2008 y que iban destinadas básicamente a mejorar los procedimientos por los cuales las autoridades nacionales debían evaluar y aprobar la entrada de productos comunitarios y a establecer las normas técnicas que éstas debían aplicar cuando un producto ya había aprobado el examen de las normas técnicas de otros Estados miembro.⁶⁴

Sin embargo, desde la óptica del consumidor, la libre circulación de mercancías aún debe superar obstáculos importantes -algunos de ellos de más fácil solución que otros- ya que no siempre los productos fabricados en cualquier punto del mercado interior logran ser vendidos en igualdad de condiciones en cualquier país miembro. Por un lado, hay que tener en cuenta que, aun existiendo unos parámetros técnicos mínimos exigibles

⁶³ Esta afirmación requiere un cierto matiz ya que, si bien es cierto que la competencia no implica necesariamente peor calidad y peores condiciones en los productos para poder competir entre sí, también es cierto que, según las teorías empresariales basadas en el *marketing*, dos productos que no sean homogéneos ya no se consideran el mismo producto y, por tanto, no compiten entre sí, puesto que se considera que pertenecen a mercados diferentes. Cuando una empresa vende, por ejemplo, más caro que la competencia porque el bien que produce es de mayor calidad, está buscando la diferenciación de su producto y dirige sus ventas a un segmento de mercado diferente, probablemente más exclusivo. De esta forma, ha dejado de competir con el producto más barato de la competencia.

⁶⁴ Vid. Consejo Económico y Social de España (2009).

a los productos fabricados dentro de la UE, algunos países han elegido voluntariamente ser más exigentes que otros, lo que induce a pensar que aquellos productos fabricados con una mayor calidad serán preferidos por los compradores -los consumidores compran a menudo fijándose en la marca-. En cualquier caso, se trataría de una barrera de escasa relevancia, puesto que el problema podría reducirse exclusivamente a una cuestión de libertad de elección del consumidor. Por otro lado, existe también el problema de los idiomas en los etiquetados y en otros componentes de los productos, lo que puede llegar a predisponer a determinados consumidores a una cierta tendencia a preferir productos nacionales frente a productos de otro país miembro -si bien es cierto que el fabricante decidirá el idioma de la etiqueta si con eso logra mejorar sus ventas-. Sin embargo, la barrera más importante a la que la libre circulación de mercancías ha de hacer frente es la de la fiscalidad, ya que la aplicación de distintos tipos impositivos de IVA como consecuencia de la libertad de los Gobiernos nacionales de aplicar este impuesto de la manera que consideren más oportuna genera una clara desventaja en aquellos países en donde la imposición es mayor. El impacto de este hecho es perfectamente constatable en la aplicación de algunos impuestos especiales como el del alcohol o el del tabaco, aunque también se da este problema en algunos mercados en los que aún no existe una regulación europea específica -por ejemplo, en el mercado de las obras de arte-.⁶⁵

Para finalizar con el análisis de la libertad de mercancías, es preciso tener en cuenta dos consideraciones más: por un lado, en el haber, la importancia creciente que está teniendo en el mundo entero -y, por supuesto, también en la UE- el comercio electrónico, hecho que contribuye a agilizar la adquisición de determinados productos ofrecidos en puntos de venta muy distantes de donde se formaliza la compra. Por otro lado, en el debe, existen quejas constantes por parte de distintas organizaciones de consumidores acerca de la vulnerabilidad de éstos frente a determinadas empresas -especialmente frente a multinacionales- y reclaman a las instituciones comunitarias una legislación europea de protección del consumidor más eficiente.

⁶⁵ Vid. Siegrist Ridruejo, Pablo (2003) sobre las repercusiones de los obstáculos fiscales en el mercado del arte europeo.

Como comentamos anteriormente, la apertura comercial conlleva la convergencia entre las zonas que llevan a cabo dicha liberalización pero, además, también conduce al crecimiento económico. A su vez, este hecho lleva a la interdependencia entre dichas regiones y a que el comercio, en este caso intraeuropeo, aumente de manera considerable -en las Tablas 1 y 2 adjuntas puede consultarse la evolución tanto de las exportaciones como de las importaciones de bienes de todos y cada uno de los miembros de la UE entre ellos-.⁶⁶ Los mecanismos por los cuales el comercio conlleva un mayor crecimiento económico son: un tamaño de mercado más amplio; la mayor especialización que produce el propio aumento del tamaño del mercado; la difusión tecnológica y de conocimiento -así como de técnicas empresariales- que se produce al abrir los mercados a la competencia.⁶⁷

⁶⁶ Nos centramos en el comercio de bienes, ya que representa aproximadamente el 80 por ciento del comercio total mundial, mientras que los servicios son el 20 por ciento restante.

⁶⁷ Vid. Straathof, Bas – Linders, Gert-Jan – Lejour, Arjan – Möhlmann, Jan (2008).

Tabla 1. Exportaciones de cada país miembro con el resto de la UE en millones de euros (entre paréntesis, porcentaje de exportaciones de cada país sobre el total de la UE).

	1999	2000	2001	2002	2003
Bélgica	132.410	n.d.	n.d.	172.624 (9,0)	174.605 (9,1)
Bulgaria	2.141	n.d.	n.d.	3.779 (0,2)	4.251 (0,2)
República Checa	21.926	n.d.	n.d.	35.145 (1,8)	37.843 (2,0)
Dinamarca	33.507	n.d.	n.d.	42.493 (2,2)	41.395 (2,1)
Alemania	335.244	n.d.	n.d.	414.541 (21,7)	433.151 (22,5)
Estonia	1.919	n.d.	n.d.	2.976 (0,2)	3.301 (0,2)
Irlanda	44.977	n.d.	n.d.	61.636 (3,2)	51.186 (2,7)
Grecia	6.925	n.d.	n.d.	6.726 (0,4)	7.720 (0,4)
España	72.205	n.d.	n.d.	99.541 (5,2)	104.077 (5,4)
Francia	199.767	n.d.	n.d.	228.849 (12,0)	231.577 (12,0)
Croacia	n.d.	n.d.	n.d.	3.427 (0,2)	3.733 (0,2)
Italia	142.573	n.d.	n.d.	165.965 (8,7)	167.165 (8,7)
Chipre	229	n.d.	n.d.	260 (0,0)	259 (0,0)
Letonia	1.256	n.d.	n.d.	1.880 (0,1)	2.032 (0,1)
Lituania	1.907	n.d.	n.d.	3.839 (0,2)	3.869 (0,2)
Luxemburgo	6.755	n.d.	n.d.	9.543 (0,5)	10.505 (0,5)
Hungría	20.006	n.d.	n.d.	31.160 (1,6)	32.442 (1,7)
Malta	911	n.d.	n.d.	1.017 (0,1)	972 (0,1)
Holanda	168.314	n.d.	n.d.	207.814 (10,9)	210.692 (10,9)
Austria	47.872	n.d.	n.d.	63.333 (3,3)	65.719 (3,4)
Polonia	21.010	n.d.	n.d.	35.430 (1,9)	39.083 (2,0)
Portugal	19.399	n.d.	n.d.	22.298 (1,2)	22.775 (1,2)
Rumanía	5.838	n.d.	n.d.	10.871 (0,6)	11.861 (0,6)
Eslovenia	6.551	n.d.	n.d.	8.477 (0,4)	8.701 (0,5)
Eslovaquia	8.626	n.d.	n.d.	13.724 (0,7)	16.702 (0,9)
Finlandia	25.955	n.d.	n.d.	29.220 (1,5)	28.346 (1,5)
Suecia	49.978	n.d.	n.d.	50.547 (2,6)	53.105 (2,8)
Reino Unido	155.255	n.d.	n.d.	182.069 (9,5)	160.188 (8,3)

	2004	2005	2006	2007	2008
Bélgica	190.273 (9,1)	206.456 (9,2)	223.387 (8,9)	239.486 (8,9)	246.844 (9,0)
Bulgaria	5.003 (0,2)	5.670 (0,3)	7.332 (0,3)	8.346 (0,3)	9.245 (0,3)
República Checa	48.636 (2,3)	54.036 (2,4)	65.171 (2,6)	76.669 (2,9)	85.216 (3,1)
Dinamarca	43.860 (2,1)	48.466 (2,2)	52.506 (2,1)	52.879 (2,0)	55.608 (2,0)
Alemania	474.431 (22,7)	503.859 (22,6)	563.919 (22,4)	626.599 (23,4)	625.584 (22,8)
Estonia	3.835 (0,2)	4.849 (0,2)	5.066 (0,2)	5.645 (0,2)	5.938 (0,2)
Irlanda	53.007 (2,5)	56.262 (2,5)	54.860 (2,2)	56.318 (2,1)	53.739 (2,0)
Grecia	8.828 (0,4)	9.577 (0,4)	11.517 (0,5)	12.407 (0,5)	12.964 (0,5)
España	109.364 (5,2)	112.249 (5,0)	121.380 (4,8)	131.076 (4,9)	133.435 (4,9)
Francia	240.248 (11,5)	236.905 (10,6)	259.156 (10,3)	268.039 (10,0)	268.042 (9,8)
Croacia	4.249 (0,2)	4.475 (0,2)	5.307 (0,2)	5.430 (0,2)	5.842 (0,2)
Italia	178.158 (8,5)	185.992 (8,3)	205.785 (8,2)	224.981 (8,4)	220.338 (8,0)
Chipre	514 (0,0)	863 (0,0)	747 (0,0)	731 (0,0)	771 (0,0)
Letonia	2.494 (0,1)	3.178 (0,1)	3.555 (0,1)	4.397 (0,2)	4.731 (0,2)
Lituania	5.030 (0,2)	6.237 (0,3)	7.175 (0,3)	8.111 (0,3)	9.703 (0,4)
Luxemburgo	11.797 (0,6)	13.756 (0,6)	16.341 (0,6)	14.694 (0,5)	15.457 (0,6)
Hungría	37.684 (1,8)	41.646 (1,9)	48.369 (1,9)	55.998 (2,1)	58.836 (2,1)
Malta	1.000 (0,0)	1.005 (0,0)	1.156 (0,0)	1.111 (0,0)	955 (0,0)
Holanda	229.880 (11,0)	261.096 (11,7)	292.746 (11,6)	314.293 (11,7)	342.919 (12,5)
Austria	71.241 (3,4)	73.533 (3,3)	79.758 (3,2)	88.163 (3,3)	90.590 (3,3)
Polonia	48.652 (2,3)	56.745 (2,5)	69.945 (2,8)	81.008 (3,0)	90.539 (3,3)
Portugal	23.053 (1,1)	25.003 (1,1)	27.863 (1,1)	29.540 (1,1)	28.925 (1,1)
Rumanía	14.292 (0,7)	15.785 (0,7)	18.286 (0,7)	21.384 (0,8)	23.856 (0,9)
Eslovenia	10.088 (0,5)	11.951 (0,5)	14.269 (0,6)	16.976 (0,6)	17.720 (0,6)
Eslovaquia	19.451 (0,9)	22.450 (1,0)	29.106 (1,2)	37.233 (1,4)	41.505 (1,5)
Finlandia	28.745 (1,4)	29.935 (1,3)	35.263 (1,4)	37.380 (1,4)	36.728 (1,3)
Suecia	58.638 (2,8)	62.267 (2,8)	70.948 (2,8)	75.496 (2,8)	75.021 (2,7)
Reino Unido	164.418 (7,9)	177.916 (8,0)	225.146 (8,9)	186.658 (7,0)	178.528 (6,5)

	2009	2010	2011	2012	2013
Bélgica	201.279 (9,1)	224.596 (8,8)	246.042 (8,7)	243.051 (8,6)	247.621 (8,7)
Bulgaria	7.664 (0,3)	9.551(0,4)	12.689 (0,4)	12.237 (0,4)	13.357 (0,5)
República Checa	68.960 (3,1)	84.604 (3,3)	97.590 (3,5)	99.380 (3,5)	98.552 (3,5)
Dinamarca	45.612 (2,1)	47.793 (1,9)	52.549 (1,9)	52.161 (1,8)	52.632 (1,9)
Alemania	502.968 (22,7)	572.949 (22,4)	629.995 (22,3)	622.717 (21,9)	623.362 (22,0)
Estonia	4.511 (0,2)	5.998 (0,2)	7.958 (0,3)	8.264 (0,3)	8.706 (0,3)
Irlanda	50.894 (2,3)	51.073 (2,0)	52.189 (1,8)	53.577 (1,9)	48.909 (1,7)
Grecia	10.189 (0,5)	11.583 (0,5)	12.604 (0,4)	12.225 (0,4)	12.834 (0,5)
España	113.992 (5,1)	131.996 (5,2)	146.929 (5,2)	146.324 (5,1)	150.035 (5,3)
Francia	217.730 (9,8)	240.934 (9,4)	261.409 (9,3)	260.909 (9,2)	258.835 (9,1)
Croacia	4.548 (0,2)	5.439 (0,2)	5.736 (0,2)	5.602 (0,2)	5.282 (0,2)
Italia	170.323 (7,7)	195.523 (7,6)	212.934 (7,5)	211.867 (7,5)	209.287 (7,4)
Chipre	604 (0,0)	701 (0,0)	889 (0,0)	822 (0,0)	883 (0,0)
Letonia	3.737 (0,2)	4.839 (0,2)	6.227 (0,2)	6.981 (0,2)	7.212 (0,3)
Lituania	7.592 (0,3)	9.554 (0,4)	12.371 (0,4)	13.955 (0,5)	14.097 (0,5)
Luxemburgo	13.361 (0,6)	12.493 (0,5)	12.025 (0,4)	12.848 (0,5)	11.245 (0,4)
Hungría	47.718 (2,2)	56.469 (2,2)	62.458 (2,2)	62.398 (2,2)	63.403 (2,2)
Malta	821 (0,0)	1.114 (0,0)	1.296 (0,0)	1.293 (0,0)	1.118 (0,0)
Holanda	276.478 (12,5)	334.939 (13,1)	369.526 (13,1)	386.380 (13,6)	382.770 (13,5)
Austria	71.526 (3,2)	83.149 (3,3)	90.944 (3,2)	90.844 (3,2)	92.018 (3,2)
Polonia	78.200 (3,5)	95.580 (3,7)	106.014 (3,8)	109.962 (3,9)	113.779 (4,0)
Portugal	23.905 (1,1)	28.117 (1,1)	31.888 (1,1)	32.170 (1,1)	33.279 (1,2)
Rumanía	21.672 (1,0)	27.111 (1,1)	32.284 (1,1)	31.705 (1,1)	34.505 (1,2)
Eslovenia	14.459 (0,7)	17.088 (0,7)	19.307 (0,7)	18.776 (0,7)	19.24 (0,7)
Eslovaquia	34.698 (1,6)	41.329 (1,6)	48.810 (1,7)	52.790 (1,9)	53.738 (1,9)
Finlandia	25.105(1,1)	28.537 (1,1)	31.738 (1,1)	30.539 (1,1)	30.959 (1,1)
Suecia	54.833 (2,5)	68.382 (2,7)	75.358 (2,7)	76.644 (2,7)	72.891 (2,6)
Reino Unido	140.321 (6,3)	165.678 (6,5)	182.673 (6,5)	185.032 (6,5)	177.989 (6,3)

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

Tabla 2. Importaciones de cada país miembro con el resto de la UE en millones de euros (entre paréntesis, porcentaje de importaciones de cada país sobre el total de la UE).

	1999	2000	2001	2002	2003
Bélgica	111.847	n.d.	n.d.	152.879 (8,4)	152.853 (8,3)
Bulgaria	2.824	n.d.	n.d.	4.866 (0,3)	5.575 (0,3)
República Checa	20.473	n.d.	n.d.	31.239 (1,7)	32.702 (1,8)
Dinamarca	31.574	n.d.	n.d.	39.794 (2,2)	37.255 (2,0)
Alemania	294.334	n.d.	n.d.	341.159 (18,8)	353.901 (19,3)
Estonia	2.363	n.d.	n.d.	3.500 (0,2)	3.713 (0,2)
Irlanda	27.598	n.d.	n.d.	37.179(2,1)	29.918 (1,6)
Grecia	20.081	n.d.	n.d.	18.623 (1,0)	23.138 (1,3)
España	88.837	n.d.	n.d.	120.771 (6,7)	127.878 (7,0)
Francia	203.457	n.d.	n.d.	239.039 (13,2)	247.774 (13,5)
Croacia	n.d.	n.d.	n.d.	8.145 (0,4)	9.174 (0,5)
Italia	136.688	n.d.	n.d.	165.140 (9,1)	167.609 (9,1)
Chipre	1.651	n.d.	n.d.	2.247 (0,1)	2.159 (0,1)
Letonia	2.100	n.d.	n.d.	3.318 (0,2)	3.498 (0,2)
Lituania	2.624	n.d.	n.d.	4.528 (0,2)	4.786 (0,3)
Luxemburgo	8.673	n.d.	n.d.	11.144 (0,6)	11.068 (0,6)
Hungría	18.889	n.d.	n.d.	26.022 (1,4)	27.325 (1,5)
Malta	1.764	n.d.	n.d.	1.908 (0,1)	1.945 (0,1)
Holanda	110.859	n.d.	n.d.	128.005 (7,1)	128.473 (7,0)
Austria	55.257	n.d.	n.d.	67.312 (3,7)	72.490 (3,9)
Polonia	31.120	n.d.	n.d.	40.793 (2,3)	42.048(2,3)
Portugal	29.594	n.d.	n.d.	33.915 (1,9)	33.157(1,8)
Rumanía	6.750	n.d.	n.d.	12.882 (0,7)	14.471 (0,8)
Eslovenia	7.754	n.d.	n.d.	9.391 (0,5)	9.809 (0,5)
Eslovaquia	7.930	n.d.	n.d.	12.817 (0,7)	14.860 (0,8)
Finlandia	20.864	n.d.	n.d.	25.299 (1,4)	25.674 (1,4)
Suecia	45.874	n.d.	n.d.	50.357 (2,8)	53.138 (2,9)
Reino Unido	167.098	n.d.	n.d.	220.618 (12,2)	200.247 (10,9)

	2004	2005	2006	2007	2008
Bélgica	167.285 (8,3)	184.726 (8,5)	200.149 (8,2)	211.943 (8,1)	221.638 (8,3)
Bulgaria	6.650 (0,3)	7.855 (0,4)	9.472 (0,4)	12.859 (0,5)	14.292 (0,5)
República Checa	45.202 (2,2)	50.112 (2,3)	59.812 (2,5)	69.145 (2,6)	74.336 (2,8)
Dinamarca	38.835 (1,9)	43.154 (2,0)	49.213 (2,0)	52.111 (2,0)	53.288 (2,9)
Alemania	378.359 (18,8)	403.310 (18,7)	460.872 (18,9)	498.008 (19,0)	513.522 (19,3)
Estonia	4.946 (0,2)	6.280 (0,3)	7.976 (0,3)	8.995 (0,3)	8.697 (0,3)
Irlanda	32.735 (1,6)	36.764 (1,7)	39.895 (1,6)	42.804 (1,6)	39.913 (1,5)
Grecia	28.311 (1,4)	28.235 (1,3)	31.214 (1,3)	34.988 (1,3)	36.196 (1,4)
España	141.131 (7,0)	148.991 (6,9)	161.770 (6,6)	179.048 (6,8)	169.646 (6,4)
Francia	263.718 (13,1)	273.790 (12,7)	298.755 (12,3)	320.102 (12,2)	332.414 (12,5)
Croacia	9.480 (0,5)	10.152 (0,5)	11.489 (0,5)	12.198 (0,5)	13.350 (0,5)
Italia	178.923 (8,9)	185.161 (8,6)	204.429 (8,4)	216.851 (8,3)	210.167 (7,9)
Chipre	3.077 (0,2)	3.519 (0,2)	3.794 (0,2)	4.346 (0,2)	4.924 (0,2)
Letonia	4.320 (0,2)	5.268 (0,2)	7.040 (0,3)	8.667 (0,3)	8.292 (0,3)
Lituania	6.328 (0,3)	7.437 (0,3)	9.687 (0,4)	12.180 (0,5)	12.174 (0,5)
Luxemburgo	12.244 (0,6)	13.159 (0,6)	15.242 (0,6)	15.071 (0,6)	16.329 (0,6)
Hungría	33.438 (1,7)	37.499 (1,7)	43.912 (1,8)	48.654 (1,9)	50.775 (1,9)
Malta	2.144 (0,1)	2.267 (0,1)	2.425 (0,1)	2.592 (0,1)	2.754 (0,1)
Holanda	136.679 (6,8)	144.636 (6,7)	165.307 (6,8)	180.225 (6,9)	190.113 (7,1)
Austria	80.442 (4,0)	82.954 (3,8)	87.731 (3,6)	95.053 (3,6)	98.568 (3,7)
Polonia	54.362 (2,7)	61.577 (2,8)	73.915 (3,0)	88.689 (6,4)	102.110 (3,8)
Portugal	34.073 (1,7)	39.859 (1,8)	43.356 (1,8)	45.892 (1,8)	48.011 (1,8)
Rumanía	17.362 (0,9)	20.574 (1,0)	25.873 (1,1)	36.644 (1,4)	39.889 (1,5)
Eslovenia	12.241 (0,6)	13.664 (0,6)	15.832 (0,6)	18.046 (0,7)	18.985 (0,7)
Eslovaquia	18.954 (0,9)	21.718 (1,0)	27.003 (1,1)	33.063 (1,3)	36.769 (1,4)
Finlandia	27.860 (1,4)	31.517 (1,5)	35.354 (1,5)	38.202 (1,5)	38.725 (1,5)
Suecia	58.379 (2,9)	63.255 (2,9)	70.847 (2,9)	79.513 (3,0)	79.260 (3,0)
Reino Unido	212.093 (10,6)	233.772 (10,8)	274.482 (11,3)	250.163 (9,6)	229.698 (8,6)

	2009	2010	2011	2012	2013
Bélgica	178.966 (8,3)	203.959 (8,2)	227.011 (8,2)	230.944 (8,3)	225.019 (8,1)
Bulgaria	10.155 (0,5)	11.292 (0,5)	13.926 (0,5)	14.960 (0,5)	15.411 (0,6)
República Checa	58.856 (2,7)	71.628 (2,9)	81.586 (3,0)	82.994 (3,0)	82.743 (3,0)
Dinamarca	41.691 (1,9)	43.785 (1,8)	48.442 (1,8)	50.627 (1,8)	51.012 (1,8)
Alemania	429.510 (20,0)	503.601 (20,3)	572.521 (20,8)	573.139 (20,7)	578.726 (21,0)
Estonia	5.844 (0,3)	7.396 (0,3)	9.585 (0,3)	10.725 (0,4)	11.173 (0,4)
Irlanda	29.461 (1,4)	30.630 (1,2)	33.259 (1,2)	32.681 (1,2)	34.664 (1,3)
Grecia	30.023 (1,4)	26.457 (1,1)	24.941 (0,9)	22.564 (0,8)	22.122 (0,8)
España	131.101 (6,1)	145.622 (5,9)	154.021 (5,6)	142.377 (5,1)	140.680 (5,1)
Francia	280.860 (13,1)	315.590 (12,7)	348.570 (12,7)	352.006 (12,7)	347.454 (12,6)
Croacia	9.544 (0,4)	9.110 (0,4)	10.065 (0,4)	10.134 (0,4)	10.263 (0,4)
Italia	172.234 (8,0)	202.870 (8,2)	217.244 (7,9)	202.805 (7,3)	198.904 (7,2)
Chipre	4.074 (0,2)	4.554 (0,2)	4.316 (0,2)	3.929 (0,1)	3.347 (0,1)
Letonia	5.311 (0,2)	6.714 (0,3)	9.087 (0,3)	10.484 (0,4)	10.696 (0,4)
Lituania	7.757 (0,4)	9.994 (0,4)	12.955 (0,5)	14.345 (0,5)	15.707 (0,6)
Luxemburgo	12.971 (0,6)	15.228 (0,6)	16.911 (0,6)	16.444 (0,6)	15.866 (0,6)
Hungría	38.432 (1,8)	45.252 (1,8)	51.334 (1,9)	52.372 (1,9)	54.036 (2,0)
Malta	2.408 (0,1)	2.679 (0,1)	3.337 (0,1)	3.957 (0,1)	3.063 (0,1)
Holanda	155.915 (7,3)	181.534 (7,3)	199.272 (7,2)	207.625 (7,5)	205.766 (7,4)
Austria	80.438 (3,7)	93.506 (3,8)	106.367 (3,9)	106.274 (3,8)	104.978 (3,8)
Polonia	77.856 (3,6)	95.137 (3,8)	105.935 (3,8)	104.926 (3,8)	105.925 (3,8)
Portugal	40.384 (1,9)	44.804 (1,8)	43.620 (1,6)	40.322 (1,5)	40.882 (1,5)
Rumanía	28.517 (1,3)	34.027 (1,4)	40.018 (1,5)	40.241 (1,5)	41.863 (1,5)
Eslovenia	14.296 (0,7)	16.458 (0,7)	18.419 (0,7)	17.959 (0,6)	17.686 (0,6)
Eslovaquia	29.928 (1,4)	35.363 (1,4)	42.066 (1,5)	44.413 (1,6)	45.856 (1,7)
Finlandia	28.408 (1,3)	33.318 (1,3)	37.247 (1,4)	37.393 (1,3)	38.548 (1,4)
Suecia	58.428 (2,7)	75.357 (3,0)	86.722 (3,1)	85.892 (3,1)	82.888 (3,0)
Reino Unido	184.399 (8,6)	218.920 (8,8)	235.543 (8,6)	257.533 (9,3)	256.740 (9,3)

Fuente: Elaboración propia con datos de Eurostat.

En materia de libre circulación de ciudadanos también se ha alcanzado un éxito bastante notable dentro de la UE. Hoy día, los ciudadanos europeos podemos viajar y transitar por cualquier Estado miembro sin necesidad de pasaportes ni visados, siendo necesario únicamente el documento de identidad nacional correspondiente a cada país -a excepción de aquellos países que no han firmado el Acuerdo de Schengen-.⁶⁸ Esta misma libertad se hace extensible a la posibilidad de residir y de trabajar sin restricción en cualquier país miembro. La legislación vigente del mercado interior impide la discriminación por razones de nacionalidad en la contratación de ciudadanos europeos dentro del territorio de la UE⁶⁹, de manera que éstos -en teoría- pueden desempeñar sin ningún tipo de problema su actividad laboral en cualquier Estado miembro.⁷⁰ Sin embargo, en la práctica permanecen importantes obstáculos a este respecto que dificultan, o incluso impiden, el libre desarrollo de la actividad profesional de trabajadores comunitarios dentro del mercado interior.

Algunas de estas barreras son de naturaleza sociológica, geográfica o lingüística. Por ejemplo, el mayor o menor arraigo familiar según las distintas culturas nacionales, las diversidad climatológica existente entre las diferentes latitudes del continente o el hecho de que el dominio del idioma del país de destino sea una exigencia ineludible -ya que éste afecta no sólo al correcto desempeño de la actividad laboral, sino también al normal desarrollo de las relaciones interpersonales- actúan, de facto, como barreras a la libertad de circulación de trabajadores dentro del mercado interior. Sin embargo, este tipo de

⁶⁸ A raíz de los atentados terroristas acontecidos el 7 de enero de 2015 en París, los firmantes del Acuerdo Schengen -todos los países miembro de la UE, además de Suiza, Noruega Islandia y Liechtenstein, y con las excepciones de Reino Unido e Irlanda por voluntad propia y de Rumanía, Bulgaria y Croacia que pertenecerán al espacio Schengen en un futuro- se están planteando una revisión del mismo, endureciendo los controles para impedir que terroristas y otros miembros del crimen organizado gocen de libertad de movimientos en el interior de todo el espacio Schengen Vid. Abellán, Lucía (2015).

⁶⁹ Hay que tener en cuenta que el derecho de la UE establece para los emigrantes igualdad de trato frente a los nacionales, pero en ningún caso les garantiza la obtención de un puesto de trabajo. La principal normativa a este respecto se encuentra en los artículos del 45 al 48 del TFUE y en el reglamento CEE 1612/68 de 15 de octubre de 1968. Vid. Pérez de las Heras, Beatriz (2008).

⁷⁰ En el caso de los desplazados, y únicamente si el período de estancia en un país es superior a los tres meses, el país de acogida podrá solicitar que el ciudadano se inscriba, otorgándole un determinado plazo para ello. El país de acogida también podrá exigir ciertas condiciones – nuevamente pasados tres meses- dependiendo del estado laboral del trabajador -desempleado, autónomo, trabajador por cuenta ajena o jubilado-. Si éste permanece cinco años de manera continua en un determinado Estado miembro, adquirirá de manera automática el derecho legal a permanecer en el país de acogida. Además, existen excepciones muy concretas a esta libertad como, por ejemplo, las restricciones a la contratación de trabajadores foráneos en determinados sectores estratégicos -espionaje o defensa-, o la exigencia del dominio de determinados idiomas para el desempeño de algunas actividades.

obstáculos son inherentes a la propia naturaleza del mercado común europeo, con lo que no se pueden considerar en absoluto como “fallos” del mismo.

Otras barreras, en cambio, son de carácter económico, como por ejemplo las diferencias permanentes de precios entre los distintos países miembro -diferencias que en ocasiones llegan a ser considerables incluso entre regiones o ciudades dentro de un mismo país- o la dificultad que en la práctica supone el cobro de pensiones o de subsidios por parte de aquellos trabajadores europeos cuya vida laboral haya transcurrido en más de un Estado miembro. La UE reconoce el pleno derecho al cobro íntegro de todas las prestaciones correspondientes con independencia del país o países donde se haya desempeñado la labor profesional -y, de hecho, suelen cobrarse en el país de origen- pero los trámites burocráticos pueden llegar a ser largos y tediosos y, de facto, actuar como un desincentivo más para la movilidad laboral entre las naciones que integran la UE.

A pesar de que las barreras examinadas hasta ahora revisten cierta relevancia a la hora de dificultar la libre circulación de ciudadanos, debemos destacar una cuestión más que, sin lugar a dudas, ha supuesto la clara imposibilidad de ejercer libremente una actividad profesional en todo el territorio de la UE: la ausencia de un mecanismo de reconocimiento de títulos académicos. En efecto, ya sea el caso de estudios superiores o de formación específica requerida para la realización de algún empleo concreto, los trabajadores europeos encuentran numerosas trabas a la hora de poder obtener un reconocimiento oficial de los estudios realizados en su país de origen. Generalmente, estos trabajadores han de cursar nuevamente los estudios pertinentes en el país de destino aunque la formación que vayan a adquirir sea muy similar a la inicial. Con el fin de evitar estos problemas, la UE puso en marcha el denominado -y polémico- Plan Bolonia, con la intención de homogeneizar titulaciones entre los Estados miembro y facilitar así su reconocimiento en todo el territorio de la UE. De esta manera, cualquier ciudadano europeo estaría en igualdad de condiciones para ejercer su profesión frente a los trabajadores nacionales. En una valoración de conjunto, podemos calificar el Plan Bolonia como una iniciativa positiva, tanto en su concepción original como en la persecución del mencionado objetivo de la eliminación de trabas del mercado interior. Aun así, el plan ha sido objeto de importantes críticas por parte de diversos sectores y

grupos sociales, con lo que se espera que, a través de la experiencia y con el paso del tiempo, puedan corregirse algunos supuestos defectos del mismo.

Sin embargo, las barreras de entrada a personas ajenas a la UE, es decir, la política de inmigración europea, aún se encuentra en fase de desarrollo. Ciertamente es que se han tratado de armonizar algunas cuestiones entre países desde que el Tratado de Ámsterdam estableciera una política de inmigración común, pero en la actualidad las competencias relevantes aún recaen sobre los Estados y la política de inmigración comunitaria es una mezcla de regulaciones sobre asilo, inmigración, visados y extranjería.⁷¹

En resumen, podemos afirmar que la cuestión de la libre circulación de ciudadanos resulta de extrema importancia para el mercado único. El libre comercio sustituye a la inmigración interior, ya que la libertad de circulación de mercancías y servicios puede evitar que los trabajadores hayan de desplazarse a trabajar a otros países o regiones distintos de aquellos de los que son nativos o en los que han residido habitualmente. Aun así, es necesario que los trabajadores puedan encontrar todas las facilidades posibles para desplazarse a aquellos lugares, sectores o industrias en los que éstos puedan ser más productivos. En aras de flexibilizar el mercado interior y acercarse a la consecución de estos objetivos, la UE ha llevado a cabo las siguientes medidas:⁷²

- Tarjeta sanitaria europea.
- Coordinación de los diferentes sistemas de seguridad social.
- Modernización del programa de becas Erasmus, incorporando la posibilidad de llevar a cabo prácticas en distintos países de la UE para los estudiantes universitarios.

En lo que respecta al reconocimiento de títulos:

- Reconocimiento de títulos con armonización de los planes de estudio. Esto se ha producido principalmente en titulaciones relacionadas con los ámbitos

⁷¹ Vid. Jiménez Piernas, Carlos (2002) sobre la política de inmigración de la UE.

⁷² La siguiente lista de contribuciones puede consultarse en http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/es/displayFtu.html?ftuId=FTU_3.1.3.html.

científico y sanitario, al existir en ellos menores diferencias entre las formaciones recibidas por los profesionales de esos sectores entre los distintos países miembro.

- En otros ámbitos profesionales, se ha producido un reconocimiento sin armonización. Este hecho es muy evidente en el caso de los abogados, donde no ha habido armonización en los planes de estudios debido a las grandes diferencias legislativas entre los distintos países miembros. Aun así, un abogado formado en la UE y con un título de un país miembro puede ejercer en otro si en la defensa de su cliente es acompañado por un abogado nacional del ámbito en el que ejerza. Al cabo de tres años de este régimen, y tras una prueba de aptitud llevada a cabo por el país de acogida, podrá adquirir el pleno derecho a ejercer como abogado nacional. Este sistema también es utilizado para profesiones como la de corredor de seguros, arquitecto, peluquero o transportista de carretera.

Las consecuencias de la grave crisis financiera de la UE, con altas tasas de paro y suma debilidad de las arcas públicas, han provocado algunas tensiones en ciertos países ante los flujos migratorios internos de ciudadanos procedentes de otros Estados miembro. Este es el caso de Reino Unido, donde su primer ministro Cameron incluso llegó a amenazar con abandonar la UE si Bruselas se negaba a aceptar sus propuestas. Éstas consistían en un plazo máximo de seis meses de estancia en Reino Unido para que los ciudadanos comunitarios encontraran empleo -en caso contrario, deberían abandonar el país-, vivir un mínimo de cuatro años en Reino Unido antes de poder solicitar diferentes tipos de ayudas públicas y restringir el derecho a la reagrupación familiar.⁷³ Por su parte, Alemania también ha planteado el mismo supuesto británico de expulsar a ciudadanos comunitarios sin empleo tras un período de tres meses.⁷⁴ La respuesta de Bruselas tanto a británicos como a alemanes fue tajante: se podía negociar pero en absoluto se contemplaba reforma alguna de los tratados, ya que la libre circulación y residencia de ciudadanos dentro de la UE es completamente esencial para el buen funcionamiento del mercado interior. Además, Bruselas también alegó que el número de

⁷³ Vid. Guimón, Pablo (2014).

⁷⁴ Vid. Doncel, Luis (2014).

comunitarios residiendo en otros países de la UE era de apenas un 3 por ciento. Asimismo, según un estudio de la University College London, los inmigrantes comunitarios residentes en Reino Unido aportaron unas ganancias netas de 20.000 millones de euros entre 2000 y 2011. Ciertamente, las medidas planteadas por los Gobiernos de Londres y Berlín responden más a criterios políticos y populistas que económicos, existiendo estudios científicos al respecto que así lo acreditan. De hecho, para el propio caso de Reino Unido, un análisis elaborado por el National Institute of Economic and Social Research concluye que si los emigrantes en Reino Unido descendieran en un 50 por ciento, el PIB del país y su PIB per cápita disminuirían para el año 2060 en un 11 y en un 2,7 por ciento respectivamente. Los impuestos sobre el trabajo deberían aumentar también en un 2,2 por ciento para mantener el mismo nivel de recaudación presupuestaria.⁷⁵

En lo que atañe a la libre circulación de capitales,⁷⁶ cabe señalar que dentro del territorio de la UE puede llevarse a cabo cualquier tipo de operación financiera sin ningún tipo de control ni cobro de tasa alguna por parte de los respectivos Gobiernos nacionales. No cabe duda que, al éxito de la consecución de esta libertad, ha contribuido en gran manera la adopción del euro como moneda única ya que, al no ser necesario realizar cambio de divisas para la ejecución de determinadas operaciones, se ha producido una reducción de los costes financieros muy notable. La única vigilancia que llevan a cabo las autoridades públicas es la necesaria supervisión para prevenir transacciones financieras que no cumplan con la más estricta legalidad, a fin de combatir actividades delictivas tales como la evasión de impuestos y el blanqueo de dinero -en aras de combatir el narcotráfico- u operaciones destinadas a financiar grupos terroristas. Esta última preocupación resulta más que evidente como consecuencia de

⁷⁵ Vid. Lisenkova, Katerina – Sánchez-Martínez, Miguel – Mérette, Marcel (2013). Este estudio, así como algunas de sus principales conclusiones, fueron citadas por Xavier Vidal-Folch en un artículo publicado en El País, el 10 de abril de 2014: *Mercancías, sí; emigrantes, no*. Asimismo, en ese mismo artículo el autor señala otro estudio en el que se concluye que los gastos sanitarios de los inmigrantes comunitarios inactivos supone un 0,001 por ciento del PIB de la UE.

⁷⁶ Según algunos autores, las economías más atrasadas tecnológicamente resultaron perjudicadas con la liberalización del mercado de capitales, de manera que los Fondos Estructurales recibidos fueron una forma de compensarlos por el daño causado. Este es el caso de Alberto Garzón, que sostiene, además, que la firma del Tratado de Maastricht dio lugar a condiciones macroeconómicas excesivamente duras y que provocaron la “desindustrialización” de algunas economías como la española. Según datos aportados por el propio Garzón, en España la industria pasó de generar el 21 por ciento del valor añadido de la economía nacional en 1997 al 17 por ciento en 2007. Además, la industria española pasó a representar un 7,5 por ciento de la cifra de negocio total de la UE frente al 26,1 por ciento de Alemania o el 12,9 por ciento de Francia. Vid. Garzón Espinosa, Alberto (2013), págs. 37-39.

los desgraciados acontecimientos de esta naturaleza que han tenido lugar particularmente en la última década y media.

A pesar de todo, a raíz de la crisis financiera actual y de las consecuencias que ésta ha acarreado, se ha reabierto el debate sobre la necesidad de imponer ciertas restricciones a las transacciones especulativas a corto plazo -el denominado “dinero caliente”-, así como la imposición de tasas a las operaciones de ese tipo -como la Tasa Tobin que algunos miembros, entre otros España, van a aplicar- para desincentivar movimientos desestabilizadores en los mercados financieros.

Además, la plena integración de los mercados financieros europeos no se ha producido con la misma intensidad en todos los ámbitos: así como los mercados monetarios del área del euro gozan de una unificación total, no ocurre lo mismo con el mercado de servicios financieros al por menor, que si bien puede tratarse como un problema en la libertad de servicios, las repercusiones de su falta de integración se hacen notar también en el mercado financiero europeo. Las regulaciones financieras dependen de cada Estado miembro y, a pesar de que existe cooperación entre ellos en esta materia, es necesario avanzar hacia la supervisión y coordinación de las diferentes autoridades financieras comunitarias. La información en los mercados financieros es un componente si cabe aún más trascendental que en otros mercados para que los agentes económicos puedan conocer los diferentes productos y lleven a cabo sus operaciones con la mayor eficiencia posible. Sin embargo, el hecho de que se lleven a cabo medidas para mejorar el acceso a la información es insuficiente si al mismo tiempo los ciudadanos se encuentran con dificultades para realizar transacciones con bancos y demás entidades financieras de otros países. El fraccionamiento de los mercados financieros, que impide que prestamistas y prestatarios puedan gestionar de manera eficaz sus recursos, ha sido señalado como uno de los principales problemas para la recuperación de la crisis financiera por los principales organismos internacionales, como el FMI o el propio BCE. Para evitar ese tipo de crisis en el futuro, era totalmente imprescindible dotar el sistema financiero europeo de un organismo supervisor único. El Consejo Europeo de junio de 2012 encomendó a la Comisión una propuesta de creación de este supervisor único, que llegó el 12 de septiembre de 2012: se trataba del Mecanismo Único de Supervisión (SSM), más conocido comúnmente como Unión

Bancaria. De esta forma, todos los bancos que operasen dentro de la zona euro -aproximadamente unos 6.000- estarían sujetos a las mismas normas y a la misma regulación.⁷⁷ El Mecanismo Único de Supervisión comenzó su andadura a finales de 2014 y controla a 128 bancos de la zona euro -finalmente, se decidió que tan sólo estuvieran sujetas a su supervisión las entidades financieras de mayor envergadura- y está integrado por los 19 bancos centrales de cada uno de los países pertenecientes al euro más el propio BCE.⁷⁸

De las cuatro libertades fundamentales, la que está causando mayores dificultades para su consecución total es la libertad de servicios, que viene reflejada en los artículos 43 y 49 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea -el artículo 43 establece la libertad de establecimiento mientras que el 49 hace lo propio con la libre prestación de servicios-. Se trata éste de un hecho de gran relevancia en la consecución del mercado interior, habido cuenta del gran peso que en la estructura económica de la UE tiene el sector servicios -en las sociedades avanzadas, este sector puede llegar a representar porcentajes superiores al 70 por ciento de su peso relativo en el PIB-. Las dificultades mencionadas tienen lugar como consecuencia de la propia naturaleza de los servicios que, a diferencia de las mercancías físicas, no suelen “consumirse” en el mismo lugar en donde se producen, lo que genera importantes dificultades añadidas -especialmente en lo referente a los costes de transporte-. Un ejemplo clásico de servicio localizado por fuerza es el de una persona que vive en Madrid y que necesita cortarse el pelo. Ésta persona acudirá siempre a un peluquero de su ciudad por más que en Lisboa pudiese obtener el mismo servicio con una mayor calidad y a un menor coste -efecto Balassa-Samuelson-.⁷⁹ Aun así, es cada vez mayor la demanda de otro tipo servicios como los informáticos, que presentan unas barreras mucho más salvables que el resto al existir la posibilidad de ser contratados a cientos e, incluso, a miles de kilómetros de distancia.

Ante este escenario, la Comisión Europea decidió presentar en febrero de 2004 la denominada Directiva sobre los servicios o Directiva Bolkestein -ya que la propuesta y

⁷⁷ Vid. Calviño Santamaría, Nadia (2013) sobre la regulación financiera europea.

⁷⁸ Vid. Pérez, M^a Jesús (2014).

⁷⁹ El efecto Balassa-Samuelson nos indica que, con competencia internacional, existe un equilibrio en el sector de los bienes comerciables que tiende a igualar los precios. Sin embargo, esto no ocurre en el caso de bienes no comerciables -servicios- y, al no existir competencia internacional en este sector, pueden producirse tensiones inflacionistas en él.

defensa de la misma se produjo a cargo del entonces comisario de Mercado Interior Frits Bolkestein-. Se trataba de una directiva con carácter general, es decir, establecía la norma “del país de origen” para su aplicación a los servicios. Fue aprobada por la denominada Directiva 2006/123 CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2006 relativa a los servicios en el mercado interior pero su texto definitivo distaba en buena medida del original propuesto por el comisario Bolkestein. En España, fue traspuesta el 22 de diciembre de 2009 con el nombre de Ley Ómnibus y modificaba 47 leyes estatales de sectores como el agrícola, el sanitario, el energético o los sectores de los transportes y las telecomunicaciones, además de 116 decretos leyes y normas municipales y autonómicas, y eliminando 16 regímenes de autorización -otros 32 serían sustituidos por comunicaciones previas- y 111 requisitos.⁸⁰ Sin embargo, en noviembre de 2013, las Cortes aprobaron la denominada Ley de Garantía de Unidad de Mercado, que venía a completar y profundizar el camino iniciado por la Ley Ómnibus. Gracias a esta Ley de Garantía de Unidad de Mercado, el Gobierno estima que en 10 años el PIB pueda llegar a incrementarse un 1,52 por ciento, originando unos 1.500 millones de euros anuales.⁸¹

La Directiva Bolkestein⁸² fue objeto de una gran polémica en el Parlamento Europeo, donde se le llegaron a plantear hasta 404 enmiendas. Por un lado, los sindicatos argumentaron que la denominada “norma del país de origen”, según la cual la empresa que ofertara el servicio estaría sujeta únicamente a la normativa legal de su país de origen, -independientemente de allá donde éste finalmente se acabase prestando- repercutiría negativamente en la calidad del servicio al presionar a la baja las condiciones en las que éste podía ser prestado. El temor al *dumping* social se hizo patente cuando se popularizó -especialmente en Francia- la figura del “fontanero polaco” para representar a todos aquellos trabajadores procedentes de los países del Este de Europa que acababan de incorporarse a la UE y cuyos salarios eran menores que en el resto de países comunitarios. Así, existía la preocupación de que no sólo debido al hecho de cobrar menores salarios, sino también a que en esos países las legislaciones

⁸⁰ Vid. Expansión (2009).

⁸¹ De manera adicional, el Gobierno español ha puesto en marcha también el llamado Plan de Racionalización Normativa, gracias al cual ha analizado unas 6.500 normas. De ellas, unas 2.700 dificultan u obstaculizan la puesta en práctica de distintas actividades económicas. Vid. Mundo, El (2013).

⁸² Vid. Villarejo Galende, Helena (2009) acerca de la Directiva sobre los servicios.

laborales eran mucho más laxas, los prestadores de servicios nacionales no podrían competir con los trabajadores procedentes del Este y acabarían por perder sus trabajos. Por otro lado, algunos partidos políticos consideraron que la directiva se excedía en sus pretensiones de liberalizar servicios que, tradicionalmente, eran ofertados por el Estado u otros organismos públicos. Por estos motivos, el comisario Bolkestein hubo de hacer concesiones en su propuesta final para proceder a la aprobación de la misma y, finalmente, la directiva que llevaba su nombre terminó aplicándose de manera restrictiva, obviando por completo el principio de la norma de origen y aumentando la lista de exenciones en los servicios susceptibles de ser liberalizados. Concretamente, en el artículo 2 del texto final de la directiva, se establecen como excepciones a su aplicación los siguientes servicios:

- Servicios no económicos de interés general.
- Servicios financieros en general, tales como servicios bancarios, de crédito, de seguro, pensiones o fondos de inversión, entre otros.
- Servicios y redes de comunicación electrónicas.
- Transportes, incluyendo los servicios portuarios.
- Empresas de trabajo temporal.
- Sanidad.

La directiva también preveía la simplificación de los trámites administrativos mediante la creación de una ventanilla única a través de la cual los oferentes de servicios podrían llevar a cabo todas las gestiones necesarias para poder desempeñar su actividad.

En definitiva, la UE ha venido realizando numerosos esfuerzos para superar todas estas trabas pero se trata de un proceso que aún continúa vivo y que topa con numerosos intereses políticos. De hecho, algunos líderes de opinión europeos -mayoritariamente euroescépticos- llevan tiempo fomentando la idea de que una mayor liberalización del mercado único provocaría efectos negativos sobre el empleo, idea que ha ido calando en determinados sectores de algunos Estados miembro. No hay que perder de vista que el

mercado interior es un poderoso instrumento para alcanzar el crecimiento y la prosperidad económica que Europa necesita. De hecho, no han faltado analistas que han recomendado profundizar y ampliar en el mercado interior como la mejor política posible para superar la larga crisis que sufre Europa.⁸³

Más retos pendientes: los mercados de la energía, del transporte y de las telecomunicaciones

Si comenzábamos esta tesis argumentando que la UE dista mucho aún de ser un mercado único pleno y efectivo, esto es porque en determinados sectores el mercado interior no se ha convertido todavía en realidad. Este hecho es particularmente evidente en tres industrias distintas: la energética, la de los transportes y la de las telecomunicaciones.

Por lo que respecta al sector energético, en el año 2006, la Comisión Europea publicaba la Comunicación de la Comisión al Consejo Europeo de Primavera. Se trataba de un documento titulado *Ha llegado la hora de acelerar* en el que, entre otras cuestiones, se abordaba la problemática relacionada con la energía. En ese documento, se contemplaba “*la apertura oportuna y una regulación más eficaz de los mercados energéticos a fin de llegar a la apertura completa y efectiva del mercado para el 1 de julio de 2007, como acordó el Consejo Europeo*”.⁸⁴ Sin embargo, dicha medida no llegó a materializarse.

Posteriormente, el Gobierno español, aprovechando la Presidencia del Consejo de la UE en 2010, elaboró un informe en el que se hacía hincapié en llevar a cabo importantes medidas para la consecución de un verdadero mercado interior europeo de la energía, a saber, la creación de la Agencia Europea de Cooperación de los Reguladores (ACER) para solventar las diferencias en el marco energético entre los distintos países miembro, la inversión en infraestructura para solucionar el problema de las interconexiones, o la culminación del proceso de transposición, por parte de los Estados miembro, de la

⁸³ Vid. Pelkmans, Jacques (2011) sobre este argumento, en donde el autor incluso señala que la estrategia de centrarse en el mercado interior ayudaría a la eurozona a funcionar de una manera mucho más adecuada -junto con reformas nacionales en los mercados de trabajo y de servicios e inversión en infraestructura europea-.

⁸⁴ Vid. Comisión Europea (2006).

legislación europea referente a esta materia a los respectivos reglamentos nacionales. Si bien la ACER comenzó su andadura en 2009, el contenido de dicho informe tampoco ha sido llevado a la práctica en su totalidad.

En cuanto al sector de las telecomunicaciones, la Comisión Europea mostró un enorme interés en conseguir un mercado único pleno antes de las elecciones europeas del 25 de mayo de 2014. Sin embargo, el proyecto presentado por la comisaria de Agenda Digital, Neelie Kroes, no tenía visos de ver la luz a corto plazo –al menos, no tal y como la comisaria lo concibió inicialmente-. Según las informaciones aparecidas en prensa a finales de 2013,⁸⁵ Kroes pretendía, entre otras medidas, acabar con el denominado *roaming* en las llamadas a otros países dentro de la UE. Finalmente, la presión ejercida por las multinacionales del sector ante la pérdida de negocio que esta medida les supondría frenó la propuesta europea. La iniciativa volvió a tomar fuerza poco después, de manera que parecía que se iba a lograr el fin del *roaming* entre los países miembro para el 15 de diciembre de 2015 -esa fue la fecha que aprobó el Parlamento-, venciendo, así, la resistencia de los principales operadores europeos, que calculaban que con esta medida perderían un 2 por ciento de sus ingresos, es decir, unos 5.000 millones de euros -actualmente, en la UE prestan servicios de telefonía móvil más de un centenar de compañías-.⁸⁶ Finalmente, las instituciones europeas han vuelto a ceder ante las presiones de las grandes empresas de telecomunicaciones y se ha pospuesto la aplicación de la medida sobre el *roaming* para, al menos, mediados del 2018.⁸⁷ Sin embargo, los obstáculos al mercado interior en este sector van mucho más allá del citado *roaming*. Actualmente, existen 28 marcos regulatorios diferentes -uno por cada país miembro-, lo que supone toda una amalgama de legislaciones distintas que imposibilitan un correcto funcionamiento de la competencia y, como consecuencia, de la eficiencia del sector. Frente a ello, nos encontramos con el marco regulatorio

⁸⁵ Vid. Abellán, Lucía (2013b) sobre la propuesta de Neelie Kroes y sobre el mercado de las telecomunicaciones en la UE.

⁸⁶ Vid. Muñoz, Ramón (2014). En ese mismo artículo, el autor también señala:

“el objetivo [de la medida de Neelie Kroes] es acercar a los ciudadanos a un verdadero mercado único de las telecomunicaciones y, para ello, acaba con los costes de itinerancia, garantiza una Internet abierta a todos, prohíbe el bloqueo de la Red y la degradación de su contenido, coordina para los servicios de banda ancha inalámbrica los procedimientos de concesión de licencias de espectro, aporta a los clientes un mayor nivel de transparencia en sus contratos de Internet y de banda ancha y les permite cambiar de proveedor con más facilidad”.

⁸⁷ Vid. Muñoz, Ramón (2015).

único que presentan EE. UU. o China, los principales competidores de la UE en esta industria.

En referencia al sector de transportes, la UE está llevando a cabo medidas destinadas a favorecer la eficiencia energética para lograr una sustancial reducción de los gases contaminantes. Sin embargo, la gran asignatura pendiente del mercado interior en este ámbito es el Cielo Único Europeo, especialmente necesario para hacer frente a un creciente tráfico aéreo en la UE. En este sentido, se están produciendo algunos avances, pero la realidad, a día de hoy, continúa siendo la existencia de 28 maneras diferentes de gestionar el tráfico aéreo.

En definitiva, concluiremos argumentando que la consecución de un mercado único es una tarea ardua y que se ha de ir perfeccionando con el paso del tiempo, ya que supone mucho más que la simple eliminación de cuotas y aranceles. De hecho, la supresión de las barreras arancelarias es una labor relativamente sencilla. Lo realmente tedioso es suprimir todas aquellas barreras no arancelarias, es decir, todos los requisitos de diversa índole -técnicos, de calidad, de seguridad o de salud pública- que dificultan la producción y, sobre todo, la posterior venta de estos productos en los diferentes Estados miembro de un mercado común.

Los Fondos Estructurales y de Cohesión

Tal y como se verá en el subepígrafe dedicado al euro, es conveniente que en un mercado único -y con especial relevancia en el caso de que se quiera alcanzar un área monetaria como es el caso de la UEM- las diferentes regiones que lo componen alcancen un cierto grado de homogeneización en sus niveles de desarrollo, para lo cual es necesario establecer un proceso de convergencia real entre las mismas. Algunos autores sostienen que el libre comercio entre dos países no garantiza la convergencia de rentas entre ellos y señalan, precisamente, a las disparidades de desarrollo entre países de una misma zona geográfica que comercian entre ellos -como ocurre, de hecho, con la propia UE-. Así, el progreso de una nación vendría dado de manera endógena, es decir, como consecuencia más de factores externos que internos. Este es el caso de H. Pack

(1988), quien estudiaba la relación entre comercio e industrialización en su obra *Industrialization and trade* o de Kindleberger (1910 – 2003) quien afirma que “*el impacto del comercio sobre el crecimiento está indeterminado en un amplio margen*”.⁸⁸

A tal efecto, la UE acordó que determinados países miembro, cuyo grado de desarrollo era menor que el del resto de socios, recibieran una serie de fondos que, en la práctica, consistieron en una transferencia de renta desde los países más adelantados hacia los que presentaban un nivel de desarrollo inferior.⁸⁹ Es conveniente, asimismo, destacar que, para algunos autores, los mecanismos de integración más poderosos - necesarios, aunque no suficientes por sí mismos- son el comercio y las inversiones directas –ya hemos citado los trabajos de Lucas y de Ben-David- y que, en comparación, el papel desempeñado por los fondos ha sido más limitado. A pesar de ello, resulta obvio que estos fondos han constituido un instrumento complementario – desempeñando la función para la que fueron diseñados- y que han contribuido al objetivo de lograr la cohesión económica y territorial de la UE, llegando incluso algunos autores a señalar que no está del todo claro si la convergencia de algunos países como España o Portugal con el resto de Estados miembro se produjo gracias a la liberalización de sus economías o a los fondos aportados por la UE.⁹⁰

Los Fondos Estructurales eran cuatro:

- FEDER o Fondo Europeo de Desarrollo Regional, creado en 1975 para aquellas regiones con una renta inferior a la media del país al cual pertenecían.
- FEOGA-Orientación. Los Fondos FEOGA -Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria- se dividían en dos secciones denominadas FEOGA-

⁸⁸ Vid. Serrano Sanz, José María (1997).

⁸⁹ En cierto modo, en España podríamos establecer una equivalencia entre los Fondos Estructurales y de Cohesión europeos con el denominado “fondo de solidaridad” -Fondo de Compensación Interterritorial-. Si bien su nombre puede prestarse a equívoco al aludir a una cierta naturaleza altruista del mismo, lo cierto es que, mientras España fue un área monetaria única en la que 17 regiones compartían una misma moneda, dicho fondo cumplió una función básica al permitir un mejor y más correcto funcionamiento del “mercado único español”. Aun así, y a pesar del evidente paralelismo, es conveniente señalar las diferencias entre ambos, ya que el fondo de solidaridad definido en la Constitución es muy pequeño. Además, existen otros tres fondos –el Fondo de Garantía de Servicios Públicos Fundamentales, el Fondo de Suficiencia Global y los Fondos de Convergencia, estos últimos divididos a su vez en el Fondo de Competitividad y el Fondo de Cooperación- destinados a las autonomías para que éstas puedan financiar los servicios sociales, cuyas competencias tienen transferidas.

⁹⁰ Vid. Sapir, André (2011), pág. 1215.

Garantía y FEOGA-Orientación. De los dos, únicamente la sección de FEOGA-Orientación pertenecía a los Fondos de Cohesión -de ello hablaremos más adelante al analizar la PAC-.

- Fondo Social Europeo, destinado a promover la libre circulación de trabajadores dentro del territorio de la UE y a promover políticas de creación de empleo.
- IFOP o Instrumento Financiero de Orientación Pesquera, creado en 1983.

A su vez, desde 1993, existían los denominados Fondos de Cohesión, destinados a aquellos países -no regiones- cuya renta per cápita fuese inferior al 90 por ciento de la renta media comunitaria. En un primer momento, los países receptores de estos fondos fueron Portugal, Irlanda, Grecia y España y debían destinarse exclusivamente a proyectos relacionados con infraestructuras, transportes o medioambiente.⁹¹

La política regional de la UE ha tenido siempre como objetivo la convergencia del nivel de desarrollo entre las distintas regiones en los diferentes países miembro de la UE. Esta política, que ha llegado a suponer la segunda partida más importante del presupuesto comunitario -tan sólo superada por la PAC-, fue objeto de reforma en las perspectivas financieras 2007-2013 para hacerla más acorde con una UE ampliada a 27 países⁹² -28 ya en la actualidad-.

A raíz de la entrada en la UE, el 1 de mayo de 2004, de 10 nuevos Estados miembro -8 PECO y 2 países mediterráneos,⁹³ todos ellos con rentas medias inferiores a los países que ya formaban parte del mercado interior-, se produjeron arduas negociaciones

⁹¹ El efecto de los primeros años de los fondos sobre la convergencia entre regiones fue bastante discutible ya que, entre 1986 y 1996, las 25 regiones más pobres de la UE tan sólo vieron aumentar su renta desde el 53 hasta el 55 por ciento de la media de todas las regiones comunitarias. Vid. Taibo, Carlos (2004b), pág. 56.

⁹² Con la nueva Europa de 25 miembros, antes por tanto de la incorporación de Rumanía y Bulgaria en 2007, la UE ya se había convertido en un mercado de 455 millones de personas. Vid. Hamilton, Daniel S. – Quinlan, Joseph P. (2004).

⁹³ La avalancha de nuevos Estados miembro se produjo como consecuencia del éxito del mercado único, del que todos los países -y sus ciudadanos- querían obtener sus ventajas Vid. Doering, Detmar –Koch Mehrin, Silvana (2009). Aun así, también influyeron en ello motivos políticos, ya que los antiguos estados comunistas deseaban anclarse a un régimen democrático y, además, recibir fondos, sin ningún pensamiento de convergencia económica.

sobre el nuevo reparto de fondos comunitarios,⁹⁴ con resultados muy discutidos por los expertos en la materia. En opinión de José Martín y Pérez de Nanclares, por ejemplo:

“... ha faltado solidaridad de todos respecto de los nuevos Estados miembros; y no sólo por parte de los llamados ‘pagadores netos’, también por algunos de los Estados que más se han beneficiado en el pasado de los fondos que ahora correspondería recibir a los nuevos Estados miembros y a los que parece interesar la Unión Europea sólo si se garantiza a perpetuidad su condición de claros ‘receptores netos’”.⁹⁵

Uno de los países a los que, precisamente, hace referencia Martín y Pérez de Nanclares es España, que se había beneficiado ampliamente de las perspectivas financieras 2000-2006, al acaparar entre un 61 y un 63,5 por ciento de los 18.000 millones de euros de los que se dotaba el Fondo de Cohesión, mientras que a Grecia y Portugal les correspondía a ambas entre el 16 y el 18 por ciento y entre el 2 y el 6 por ciento a Irlanda.⁹⁶ España fue, claramente, uno de los países más beneficiados por los Fondos Estructurales, de los que ya durante el período 1994-1999 había recibido una cantidad equivalente al 1,4 por ciento de su PIB.⁹⁷

Como consecuencia de la ampliación, los gastos estructurales para el período 2000-2006 aumentaron en un 33,73 por ciento respecto a lo inicialmente previsto, pasando de 32.678 millones de euros en el 2000, a 43.701 en 2006.⁹⁸ Sin embargo, para el período 2007-2013, se estableció un descenso en el techo presupuestario de la UE, que pasó del 1,24 por ciento del PIB europeo al 1,045 por ciento. Este fue tan sólo un aspecto más del profundo cambio que experimentaron las finanzas de la UE, muy especialmente en lo que al reparto de fondos se refiere. Según el informe *Inforegio. La cohesión a partir del viraje decisivo de 2007*, las perspectivas financieras 2007-2013 preveían una dotación de 336.000 millones de euros, lo que representaba una tercera parte del presupuesto comunitario, a repartir en tres objetivos diferentes:

⁹⁴ De hecho, 52 de las 56 regiones de estos nuevos países comunitarios tenían un PIB por debajo del 75 por ciento de la media comunitaria, lo que las hacía susceptibles de recibir esos fondos. Vid. Varios (2004b).

⁹⁵ Vid. Martín y Pérez de Nanclares, José (2006).

⁹⁶ Vid. Antuñano Maruri, Isidro - Fuentes Prósper, Víctor (2002), pág. 168.

⁹⁷ Vid. Barbé, Esther (1999), pág. 165.

⁹⁸ Vid. Graciano Regalado, Juan Carlos (2005).

- Objetivo Convergencia: 264.000 millones -78,5 por ciento del total- de los cuales 177.800 millones -el 67,34 por ciento- se destinaron a programas para regiones con un PIB per cápita inferior al 75 por ciento de la media de la UE-25, 22.140 millones -el 8,38 por ciento- a los Fondos FEDER y FSE para regiones afectadas por el “efecto estadístico” y 62.990 millones -el 23,86 por ciento- al Fondo de Cohesión para países con renta per cápita inferior al 90 por ciento de la media de la UE-25.
- Objetivo Competitividad regional y empleo: 57.900 millones -17,2 por ciento del total- destinados a programas regionales (FEDER) y programas nacionales (FSE).
- Objetivo Cooperación territorial europea: 13.200 millones -3,94 por ciento del total- para programas y redes transfronterizas y transnacionales financiados a través de los Fondos FEDER.

3.2 La Comisaría de Mercado Interior

El comisario de Mercado Interior tiene como principal misión, valiéndose de las competencias que le otorgan los tratados, velar por el cumplimiento efectivo de las cuatro libertades fundamentales del mercado interior que acabamos de analizar. A su vez, de la Comisaría de Mercado Interior depende la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes,⁹⁹ en la que trabajan, aproximadamente, unas 1.400 personas y que tiene como principales objetivos:

- Completar el mercado interior de bienes y servicios.
- Fomentar el emprendimiento y el crecimiento económico a través de la reducción de barreras administrativas en las pequeñas empresas, facilitar el acceso a fondos para las pymes y apoyarlas en su acceso a los mercados globales.

⁹⁹ Toda la información aquí contenida sobre la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes puede consultarse en http://ec.europa.eu/growth/about-us/index_en.htm.

- Coordinar la postura de la UE acerca de los derechos de propiedad intelectual en las negociaciones internacionales.

El presupuesto asignado para la Dirección General de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes durante el período 2014-2020 es de 16.000 millones de euros, divididos de la siguiente manera:

- 2.300 millones para el Programa de Competitividad de las Empresas y Pymes –COSME, por sus siglas en inglés-, destinado a promover el emprendimiento, a apoyar el acceso de las pymes tanto a financiación como a los diferentes mercados y a contribuir a crear un marco de condiciones favorables para el desarrollo de un adecuado clima empresarial.
- 2.300 millones destinados al Programa de Investigación e Innovación Horizonte 2020, relacionado con el espacio, materias primas e innovación para pymes.
- 7.000 millones para el Programa de Navegación por Satélite Galileo/EGNOS.
- 4.300 millones para el Programa de Observación Terrestre Global -Programa Copérnico-.

De la Comisaría de Mercado Interior también depende la Oficina de Armonización del Mercado Interior (OAMI) que desde 1994, y con sede en Alicante, es la encargada de registrar las marcas comunitarias.

La Comisaría de Mercado Interior ha tenido al frente políticos de nacionalidades y perfiles profesionales e ideológicos diversos, tal y como mostramos en el cuadro adjunto, y cuya descripción consideramos de interés a los efectos del trabajo que nos ocupa.

Cuadro 1. Comisarios de Mercado Interior de la UE.

- Piero Malvestiti (26-6-1899/5-11-1964). Nacido en Apiro (Italia). Vicepresidente de Mercado Interior en la primera Comisión Hallstein (7 de enero de 1958 - 15 de septiembre de 1959). Fue uno de los fundadores del partido italiano Democracia Cristiana en 1942 y ocupó diversos cargos ministeriales en los Gobiernos de Alcide De Gasperi y Giuseppe Pella, llegando a ser ministro de Industria y Turismo con este último entre 1953 y 1954. Renunció al puesto de comisario de Mercado Interior para ocupar la presidencia de la CECA, cargo que ostentó hasta noviembre de 1963. Junto con Giuseppe Caron, fue el encargado de poner en marcha el mercado interior previsto en los Tratados de Roma de la CEE y del EURATOM (1957).
- Giuseppe Caron (24-2-1904/3-3-1998). Nacido en Treviso (Italia). Comisario de Mercado Interior en la primera Comisión Hallstein (24 de noviembre de 1959 – 9 de enero de 1962) y vicepresidente de Mercado Interior (9 de enero de 1962 - 15 de mayo de 1963) en la segunda Comisión Hallstein. Perteneciente al partido Democracia Cristiana, comenzó su relación con la política a finales de la década de los 40 y principios de los 50, trabajando en el *lobby* de la industria farmacéutica y siendo nombrado, en 1952, miembro de la Cámara de Comercio Italiana. Fue elegido senador en Italia en todas las elecciones desde 1948 hasta 1972 y ocupó también diversos cargos en los Gobiernos de Antonio Segni, Adone Zoli, Amintore Fanfani, Aldo Moro y Mariano Rumor. Como comisario europeo, sustituyó en la cartera de Mercado Interior a Piero Malvestiti cuando éste ocupó el cargo de presidente de la CECA. Tuvo entre sus funciones la puesta en marcha del mercado único previsto en los Tratados de Roma, consiguiendo una reducción arancelaria entre los Estados miembro del 10 por ciento a finales de los 50 y otra reducción adicional del 50 por ciento, ya en 1962. Durante la época en la que ocupó de la cartera de Mercado Interior, tuvo lugar la Ronda Dillon del GATT (1962).
- Guido Colonna di Paliano (16-4-1908/27-1-1982). Nacido en Nápoles (Italia). Comisario de Mercado Interior en la segunda Comisión Hallstein (30 de julio de 1964 – 30 de junio de 1967). Político independiente sin adscripción a ningún partido, se licenció en Derecho en Nápoles en 1930 y trabajó en el servicio diplomático de su país, ocupando diversos cargos como delegado por Italia para el Plan Marshall, embajador de Noruega o delegado italiano en la OTAN. Como comisario europeo, también ocupó la cartera de Empresa entre 1967 y 1970, siendo ésta de nueva creación, y sucediéndolo en el cargo Altiero Spinelli. Era comisario de Interior cuando, en junio de 1967, se firmó el acta final de la Ronda Kennedy del GATT.

- Hans von der Groeben (14-5-1907/6-3-2005). Nacido en Langheim (Alemania). Comisario de Mercado Interior y Política Regional en la Comisión Rey (2 de julio de 1967 – 30 de junio de 1970). Cursó estudios de Derecho y Política Económica en las universidades de Bonn y de Berlín y ocupó diversos cargos gubernamentales tras la SGM. Fue uno de los autores del Informe Spaak y uno de los mayores responsables de la estructura de libre mercado que, por aquel entonces, comenzaba a adquirir la UE. Antes de ser comisario de Mercado Interior, ocupó la cartera de Competencia (7 de enero de 1958 – 2 de julio de 1967) en las Comisiones Hallstein I y Hallstein II, adoptando medidas como las leyes *antitrust* de diciembre de 1961 o la incorporación del impuesto sobre el valor añadido (IVA). Con él al frente de la Comisaría de Mercado Interior, se produjo la supresión total de todos los derechos arancelarios entre los Seis el 1 de julio de 1968 -un año y medio antes de lo que había previsto el Tratado de Roma, como consecuencia del éxito que el propio mercado interior estaba experimentando-. También se acordó la liberalización interior de algunos productos agrícolas como los cereales, los huevos, las aves o la carne de cerdo.
- Wilhelm Haferkamp (1-7-1923/17-1-1995). Nacido en Duisburgo (Alemania). Vicepresidente de Mercado Interior y Energía en la Comisión Malfatti (1 de julio de 1970 – 21 de marzo de 1972) y en la Comisión Mansholt (22 de marzo de 1972 – 5 de enero de 1973). Perteneciente al Partido Socialdemócrata alemán, también fue comisario de Energía en la Comisión Rey, comisario de Economía, Finanzas, Crédito e Inversiones en la Comisión Ortolí y comisario de Relaciones Exteriores en las Comisiones Jenkins y Thorn. Irlanda, Dinamarca y Reino Unido se convirtieron formalmente en Estados miembro de las Comunidades Europeas el 1 de enero de 1973, ostentando él el cargo de comisario de Mercado Interior.
- Finn Olav Gundelach (23-4-1925/13-1-1981). Nacido en Vejle (Dinamarca). Comisario de Mercado Interior y Unión Aduanera en la Comisión Ortolí (6 de enero de 1973 – 5 de enero de 1977). En 1955 ocupó el cargo de representante de Dinamarca ante la ONU, en Ginebra, y en 1962 fue nombrado director y secretario ejecutivo adjunto del GATT. En el ámbito europeo, fue uno de los mayores defensores de la incorporación de Dinamarca a la Comunidad Económica Europea y también ocupó el cargo de comisario de Agricultura y Pesca en las Comisiones Jenkins y Thorn. Siendo él comisario de Interior, se inauguró la Ronda Tokio del GATT en septiembre de 1973. Además, hubo de hacer frente a la primera ampliación de las Comunidades Europeas, tras la incorporación de Dinamarca, Irlanda y Reino Unido, convirtiéndose la Europa de los Seis en la Europea de los Nueve.

- Étienne Davignon. Nacido en Budapest (Hungría) el 4 de octubre de 1932 y de nacionalidad belga. Comisario de Mercado Interior, Unión Aduanera y Asuntos Industriales en la Comisión Jenkins (6 de enero de 1977 – 6 de enero de 1981), anteriormente se había convertido en el primer presidente de la Agencia Internacional de la Energía (1974-1977). Entre 1981 y 1985, fue vicepresidente de la Comisión. Formó parte del Ministerio de Exteriores belga, donde estuvo a las órdenes del entonces ministro Paul-Henri Spaak, y presidió el llamado Informe Davignon en 1970 sobre política exterior europea. Con Davignon al frente de la Comisaría de Interior, tuvo lugar la finalización de la Ronda Tokio en 1979 y, además, en 1981, Grecia se convirtió formalmente en el décimo miembro de las Comunidades Europeas.
- Karl-Heinz Narjes. (30-1-1924/26-1-2015). Nacido en Soltau (Alemania). Comisario de Mercado Interior, Innovación Industrial, Unión Aduanera, Medioambiente, Protección al Consumidor y Seguridad Nuclear en la Comisión Thorn (6 de enero de 1981 – 6 de enero de 1985). En 1958, había sido nombrado jefe de la delegación alemana en la Comisión de la Comunidad Económica Europea y jefe del gabinete del presidente de la propia CEE en 1963, institución de la que acabaría ocupando el cargo de director general de Prensa e Información en 1968. Afiliado a la Unión Demócrata Cristiana de Alemania (CDU) en 1967, también fue nombrado comisario de Tecnología de la Información, Ciencia e Investigación y comisario de Asuntos Industriales. Hubo de hacer frente a la incorporación de Grecia como miembro de pleno derecho de las Comunidades Europeas, convirtiéndose así la Europa de los Nueve en la Europa de los Diez.
- Lord Cockfield (28-9-1916/8-1-2007). Nacido en Horsham (Reino Unido). Vicepresidente de Mercado Interior y Legislación Fiscal y Aduanera en la primera Comisión Delors (1985-1988). Con anterioridad, había desempeñado las funciones de secretario de Estado de Hacienda (1979-1982) y ministro de Comercio (1982-1983) del Ejecutivo presidido por Margaret Thatcher. Al haber sido éste un Gobierno de perfil antieuropeísta, todo hacía prever que la llegada de Lord Cockfield a una comisaría tan relevante como la de Mercado Interior no supondría un gran impulso en la construcción europea. Sin embargo, hizo valer su ideología liberal para dotar la todavía entonces CEE de unas bases sólidas para la creación de un verdadero mercado único, convirtiéndose en el artífice y propulsor del famoso Libro Blanco que enumeraba hasta 300 medidas para alcanzar un mercado interior efectivo en 1992.¹⁰⁰ Con Lord Cockfield al frente de la Comisaría de Mercado Interior, se elaboró el

¹⁰⁰ Es de destacar que, en entrevista concedida al diario El País, el 13 de marzo de 1986, y preguntado sobre en qué ámbitos iban a ser más difíciles de aplicar las medidas propuestas en el Libro Blanco, Lord Cockfield respondió que en los controles veterinarios y en la fiscalidad. Dado que en la actualidad se está debatiendo ampliamente sobre la necesidad de instaurar una especie de Ministerio Fiscal o Hacienda europea, resulta curioso observar cómo ya un

mencionado el Libro Blanco (1985) y se firmó el Acta Única Europea (1986) –siendo, por lo tanto, el encargado de iniciar el proceso hacia un verdadero mercado interior-. También hubo de hacer frente a la incorporación de España y Portugal como miembros de pleno derecho de las Comunidades Europeas –convirtiéndose ya la Europa de los Diez en la Europa de los Doce-. En el ámbito internacional, tuvo lugar el comienzo de la Ronda Uruguay (1986 - 1993) mientras ostentaba el cargo de comisario de Interior.

- Martin Bangemann. Nacido el 15 de noviembre de 1934 en Wanzleben (Alemania). Miembro del partido liberal FDP, fue elegido europarlamentario en 1973, donde pasó a formar parte del grupo Alianza de los Liberales y Demócratas de Europa hasta 1983. En ese año retornó a la política alemana para convertirse en el líder del FDP, llegando a ser ministro de Economía y Finanzas con el Gobierno de Helmut Kohl entre 1984 y 1988. En 1989 volvió de nuevo al ámbito de la política europea para ocupar el cargo de vicepresidente de Mercado Interior y Asuntos Industriales en la segunda Comisión Delors (1989-1992) y vicepresidente de Mercado Interior, Asuntos Industriales y Tecnología de la Información y Comunicaciones en la tercera Comisión Delors (1993 - 1994), manteniendo ese mismo puesto durante la presidencia provisional de Manuel Marín. Al frente de esta cartera, lideró un grupo de expertos que redactaron el conocido como Informe Bangemann -titulado *Europe and the Global Information Society*-, en el que se aportaban una serie de recomendaciones en aras de dotar Europa de la infraestructura necesaria para tener acceso a la información. Con él al frente de la Comisaría de Mercado Interior, se firmó y entró en vigor el Tratado de Maastricht. También fue el encargado de liderar la última etapa prevista en el Acta Única Europea para la consecución de un verdadero mercado interior -que finalizaba el 31 de diciembre de 1992- e hizo frente a la incorporación de Austria, Finlandia y Suecia como miembros de pleno derecho de la UE, el 1 de enero de 1995 –convirtiéndose la Europa de los Doce en la UE-15-. En el ámbito internacional, durante el tiempo que ostentó el cargo de comisario de Mercado Interior, finalizó la Ronda Uruguay de la OMC.
- Mario Monti. Nacido en Varese (Italia) el 19 de marzo de 1943. Se trata de uno de los perfiles más tecnocráticos y académicos en desempeñar las funciones de comisario de Mercado Interior. Estudió en Yale, donde fue alumno del premio Nobel James Tobin, y fue profesor en las universidades de Turín y de Bocconi en Milán -en esta última, ocupando incluso el cargo de rector-. En el ámbito europeo, fue comisario de Mercado Interior, Servicios Aduaneros y Fiscalidad en la Comisión Santer (23 de enero de 1995 – 15 de marzo de 1999) y en la provisional Comisión Marín (16 de marzo de 1999 – 12 de septiembre de 1999). Su labor más reconocida la llevó a cabo como comisario de Competencia, al sancionar

miembro del Gobierno de Margaret Thatcher hace casi 30 años señalaba que “*al entrar en el campo fiscal se tocan las finanzas nacionales. Es, pues, un tema sensible, pero al final habrá que hacerlo*”.

a Microsoft por la realización de prácticas de abuso de posición dominante y vetar la fusión entre General Electric y Honeywell cuando dicha operación había sido ya permitida por las autoridades antimonopolio estadounidenses.¹⁰¹ Se ganó la fama de ser muy exigente en cuanto al cumplimiento de reglas y obligaciones¹⁰² y, durante el tiempo que ostentó el cargo de comisario de Mercado Interior, se produjeron acontecimientos importantes tanto a nivel europeo como a nivel internacional, como la firma y entrada en vigor del Tratado de Ámsterdam (2 de octubre de 1997 y 1 de mayo de 1999, respectivamente), la implantación oficial del euro como moneda legal de la UE el 1 de enero de 1999 -a pesar de que la circulación física de monedas y billetes se pospondría tres años más, hasta el 1 de enero de 2002- la Primera Conferencia Ministerial de la OMC en Singapur (9 – 13 de diciembre de 1996) y la Segunda Conferencia Ministerial de Ginebra (18 – 20 de mayo de 1998).

- Frits Bolkestein. Nacido en Ámsterdam (Holanda) el 4 de abril de 1933. Perteneciente al Partido Popular por la Libertad y la Democracia (VVD), fue subsecretario de Comercio Exterior y ministro de Defensa en el Ejecutivo holandés. En la UE, desempeñó el puesto de comisario de Mercado Interior en la Comisión Prodi (13 de septiembre de 1999 – 21 de noviembre de 2004), haciéndose célebre por la propuesta de directiva que llevaría su nombre. Era comisario de Mercado Interior cuando se firmó el Tratado de Niza en febrero de 2001, cuando se constituyó la Convención que redactaría el proyecto de Constitución Europea (2001 – 2003) y cuando se produjo la ampliación de la UE hacia el Este-convirtiéndose la UE-15 en la UE-25-. También ocuparía ese mismo cargo cuando, el 1 de enero de 2002, empezaron a circular las monedas y billetes de euro en aquellos países miembro que así lo hubiesen adoptado y cuando, el 23 de julio de ese mismo año, expiró el Tratado de la CECA, finalizando de esta manera su vigencia contemplada de 50 años y quedando éste definitivamente integrado en el Tratado de la Unión Europea. A nivel internacional, durante el tiempo que ocupó esta cartera, se celebraron la Tercera Conferencia Ministerial de la OMC en Seattle (30 de noviembre – 3 de diciembre de 1999), la Cuarta Conferencia Ministerial de la OMC que daría lugar al inicio de la Ronda Doha en la capital catari (9 – 13 de noviembre de 2001) y la Quinta Conferencia Ministerial de Cancún (10 - 14 de septiembre de 2003).

¹⁰¹ Vid. Martínez de Rituerto, Ricardo (2011).

¹⁰² Esta es la descripción que de Mario Monti realizaba Marcelino Oreja Aguirre en una reunión mantenida con él para la elaboración de esta investigación. En esa misma entrevista, además, Oreja Aguirre desgranaba otros aspectos importantes sobre la Comisión Delors de la que él formó parte como comisario de Transporte y Energía. Según sus palabras “*los años 80 se consideran un tiempo eje en el que se producen cambios importantes. El mercado único se convierte en realidad y hace falta una persona con gran formación académica para liderar ese proceso: Delors*”. De hecho, Oreja Aguirre incide en la especial relevancia que Delors concedió a la Unión Económica y Monetaria para que el mercado único pudiese funcionar con garantías. Consideró que con una UE de 12 países ya había una masa crítica suficiente para poder conformar un mercado interior pero que, sin embargo, era necesaria también la unión monetaria. Además, Delors también opinaba que la ampliación de 2004 hacia el Este fue precipitada. Vid. Oreja, Marcelino (2011) sobre la experiencia política del autor.

- Charlie McCreevy. Nacido el 30 de septiembre de 1949 en Sallins (Irlanda). Ocupó diversos ministerios en el Gobierno irlandés antes de incorporarse a la política europea: fue ministro de Asuntos Sociales entre 1992 y 1993, de Comercio y Turismo entre 1993 y 1994 y de Finanzas entre 1997 y 2004. En ese mismo año, se convirtió en comisario de Mercado Interior y Servicios durante la primera Comisión Barroso (22 de noviembre de 2004 – 9 de febrero de 2010). Entre sus actuaciones más destacadas al frente de la cartera de Mercado Interior, sobresale su férrea defensa de la Directiva sobre los servicios impulsada por Bolkestein, aprobada finalmente por el Parlamento Europeo siendo él comisario -aunque, tal y como hemos visto, la versión que finalmente se aprobó fue una versión muy descafeinada de la propuesta inicialmente por el propio Bolkestein-.¹⁰³ Durante el tiempo que ocupó la cartera de Mercado Interior, se aprobó el Tratado de Lisboa, tuvo que hacer frente a la incorporación de Bulgaria y Rumanía como miembros de pleno derecho de la UE el 1 de enero de 2007 –pasando la UE-25 a ser la UE-27- y se produjeron los referéndums para votar la finalmente fallida Constitución Europea en España -20 de febrero de 2005, con resultado positivo-, Francia -29 de mayo de 2005, con resultado negativo-, Holanda -1 de junio de 2005, con resultado negativo- y Luxemburgo -10 de julio de 2005, con resultado positivo-. Además, tuvieron lugar la Sexta Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong (13 – 18 de diciembre de 2005) y la Séptima Conferencia Ministerial de Ginebra (30 de noviembre – 2 de diciembre de 2009).
- Michel Barnier. Nacido el 9 de enero de 1951 en La Tronche (Francia). Entre 1999 y 2004 ocupó el cargo de comisario de Política Regional en la Comisión Prodi y el de comisario de Mercado Interior y Servicios en la segunda Comisión Barroso (9 de febrero de 2010 – 1 de noviembre de 2014). Al frente de la cartera de Mercado Interior, Barnier ha tenido que gestionar asuntos como la reforma del sistema financiero europeo,¹⁰⁴ la unión bancaria -incluyendo el Mecanismo Único de Supervisión- o el mercado único digital.¹⁰⁵ A principios de 2014, presentó un plan para regular y prohibir aquellas actividades más especulativas en 30 bancos calificados como sistémicos -en la UE, existen unas 8.300 entidades de crédito-.¹⁰⁶

¹⁰³ En una entrevista concedida por Charlie McCreevy al diario ABC el 7 de enero de 2007, éste reconoció la gran presión ejercida por Francia para rebajar el contenido inicial de la directiva: “*Primero está la presión del Consejo, con 27 países miembros, a la que le sigue el Parlamento, pero después hay un gran número de lobistas entre los que destacan los bancos, que hacen muy bien su trabajo entre los eurodiputados. Un buen ejemplo lo hemos tenido con la Directiva Servicios, la enorme presión que hizo Francia para que se rebajara el texto*”. En esa misma entrevista, McCreevy también hizo referencia a la propuesta surgida de su Comisaría sobre el modelo único de patente europea, iniciativa que, según él, todos los países miembro consideraron beneficiosa, pero sobre la que no lograron ponerse de acuerdo en las negociaciones.

¹⁰⁴ Cabe destacar que, en los círculos próximos a la City londinense, existió el temor de que la reforma financiera liderada por un francés pudiera perjudicar sus intereses, preocupación ésta que el propio Barnier tuvo que encargarse de desmentir. Sin embargo, este asunto tuvo una gran repercusión en los medios de comunicación británicos. Vid. Guardian, The (2010).

¹⁰⁵ Vid. Comisión Europea (2014d).

¹⁰⁶ Información procedente de una entrevista a Michel Barnier publicada por Andrea Rizzi en El País el 1 de marzo de 2014, en la que Barnier también afirmaba que “*tras la ola ultraliberal, hace falta regresar a la regulación*”.

Afirmó que las más de 40 propuestas para regular el sistema financiero europeo que en menos de cinco años han sido adoptadas -como los nuevos requisitos de capital, la prevención de abusos en los mercados, mayor transparencia de los instrumentos financieros y en los mercados de derivados o el propio supervisor bancario único- significarán un beneficio de entre 75.000 y 140.000 millones de euros en la prevención de futuras crisis, es decir, entre un 0,6% y un 1,1% del PIB de la UE.¹⁰⁷ Además, con Barnier como comisario de Mercado Interior, tuvieron lugar la Octava Conferencia Ministerial de la OMC en Ginebra (15 – 17 de diciembre de 2011) y la Novena Conferencia Ministerial en Bali (3 – 6 de diciembre de 2013). También hubo de hacer frente a la incorporación de Croacia como miembro de pleno derecho de la UE el 1 de julio de 2013 –convirtiéndose la UE-27 en la UE-28 definitiva hasta la fecha.

- Elzbieta Bienkowska. Nacida en Katowice (Polonia) el 4 de febrero de 1964. Comisaria de Mercado Interior, Industria, Emprendimiento y Pymes en la Comisión Juncker desde el 1 de noviembre de 2014. Con anterioridad, había ocupado en su país el cargo de ministra de Desarrollo Regional en 2007 -donde ya tuvo ocasión de gestionar fondos europeos-, y el de viceprimera ministra y ministra de Infraestructuras y Desarrollo en 2013. Con ella al frente de la cartera de Mercado Interior, tendrá lugar la Décima Conferencia Ministerial de la OMC en Nairobi (15 – 18 de diciembre de 2015).

Fuente: Elaboración y recopilación propia.

Del análisis del cuadro se desprende, entre otros datos, la variedad de nacionalidades de quienes han ocupado la cartera de Mercado Interior a medida que la UE ha ido ampliando su número de miembros. A pesar de que, en un inicio, las Comunidades Europeas la conformaban tan solo Seis países, podemos establecer un paralelismo cosmopolita con los propios “padres de Europa” –por ejemplo, Monnet o Schuman-. Éstos eran personalidades sin un sentimiento nacionalista muy acusado, pertenecientes a familias que a lo largo de los años habían vivido bajo banderas diferentes, lo que influyó mucho en su visión sobre lo que debía ser el proyecto europeo. De hecho, el propio Schuman, quien llegó a ser ministro de Exteriores francés, había nacido en Luxemburgo.

¹⁰⁷ Información de la Agencia Efe publicada en Cinco Días el 16 de mayo de 2014: *La UE cifra en 140.000 millones el beneficio de reformar la banca.*

3.3 La aportación del euro al mercado único

A finales de los años 60 y principios de los 70 tuvieron lugar los primeros intentos por parte de la Comisión Europea de crear una unión monetaria. A tal efecto, surgieron iniciativas como la Cumbre de La Haya en 1969, el Informe Werner en 1970 o la creación del Fondo Europeo de Cooperación Monetaria en 1973 -todas ellas, obviamente, iniciativas fallidas.¹⁰⁸ Sin embargo, en 1979 arrancó el denominado Sistema Monetario Europeo (SME), estableciendo un sistema de tipos de cambios fijos para las monedas en él participantes. El SME se creó como respuesta a las importantes fluctuaciones en los tipos de cambio que tuvieron lugar como consecuencia de la crisis del petróleo de 1973, ya que el alto precio del crudo en aquella época provocó que la cuantía destinada a sus importaciones se elevara de manera muy considerable, generando importantes desajustes en las respectivas balanzas de pagos. Por lo tanto, la estabilidad exterior de esas balanzas de pagos únicamente podía producirse a través de los tipos de cambio de las diferentes monedas, a costa de una elevada inestabilidad. Así pues, con el SME se evitaba, por un lado, la inestabilidad cambiaria mencionada y, por otro, se evitaba que los países miembros de la CEE utilizaran la devaluación de su moneda como instrumento de política monetaria con el objeto de obtener una mayor competitividad en sus exportaciones.

Gracias al SME, se consiguió la perseguida estabilidad monetaria pero surgía un nuevo problema: en un sistema de tipos de cambio fijos, dentro de un mercado común como el que en aquel momento ya era la CEE, el SME se enfrentaba a lo que se ha venido a denominar el trilema de Mundell-Fleming, según el cual existe incompatibilidad entre un sistema de tipos de cambio fijos, libertad de circulación de capitales y autonomía de la autoridad monetaria. Es decir, al menos una de esas tres condiciones no se puede cumplir al mismo tiempo que tienen lugar las otras dos. Con el euro, quedaba resuelto el problema del trilema de Mundell-Fleming. De hecho, esa es la gran aportación de la moneda única al mercado interior. Con la entrada en vigor del

¹⁰⁸ Vid. Fernández Díaz, Andrés – Parejo Gámir, José Alberto – Rodríguez Sáiz, Luis (1995), pág. 502.

Tratado de Maastricht, el 1 de noviembre de 1993, la Unión Económica y Monetaria se convertiría ya en realidad.

La formación de la UEM se ha llevado a cabo en tres etapas: en la primera de ellas, que comenzó en julio de 1990, se introdujo la libre circulación de capitales por todo el territorio de la UE; en la segunda, iniciada en 1994, se determinaron las respectivas paridades de cada una de las monedas nacionales con la futura moneda común.¹⁰⁹ Finalmente, la unificación monetaria se completó con la tercera y última etapa, el 1 de enero de 1999.¹¹⁰ Con anterioridad, ya había visto la luz el BCE,¹¹¹ que sustituía al denominado Instituto Monetario Europeo o IME. El paso final se dio cuando todos los países candidatos cumplieron con los denominados criterios de convergencia o criterios de Maastricht para albergar el euro como moneda oficial -11 países en total-. Estos requisitos consistían en un déficit público no superior al 3 por ciento del PIB, una deuda pública no superior al 60 por ciento del PIB, presentar tasas de inflación que no excedieran en más de 1,5 puntos porcentuales la media de los tres países con menor inflación y un tipo de interés nominal a largo plazo que no excediese en más de dos puntos el tipo de interés nominal medio de los tres países con menor inflación. Finalmente, Grecia entró en la Unión Monetaria a partir del año 2001.¹¹²

La principal aportación del euro al mercado único es que lo dota de una mayor eficiencia, muy especialmente como consecuencia de la eliminación de la incertidumbre que provoca la fluctuación de los tipos de cambio. Los cambios de divisa, además, comportaban que las operaciones económicas llevadas a cabo por empresas y demás agentes económicos resultasen más onerosas. En cambio, gracias al euro, tanto las transacciones comerciales como las decisiones de inversión podían llevarse a cabo a un menor coste y con una información más completa -con la ganancia en eficiencia que

¹⁰⁹ Vid. Blanchard, Olivier (1997), pág. 424.

¹¹⁰ La Unión Monetaria alcanzó su última etapa en el año 2002, cuando el euro se convirtió en moneda de curso legal para los países miembro de la eurozona. Durante los primeros años y, especialmente, para algunas economías como la irlandesa, la griega o la española, la experiencia de adoptar el euro como moneda común fue aparentemente muy exitosa en términos de convergencia con la media europea. Vid. Malo de Molina, José Luis (2007).

¹¹¹ Vid. Conde López, Francisco (2004) sobre el problema de la gobernanza económica de la UE y su posible solución.

¹¹² En 2002, año en que el euro entra en circulación, los países que adoptan la moneda única como oficial son Francia, Alemania, Italia, Luxemburgo, Holanda, Bélgica, España, Portugal, Irlanda, Grecia, Austria y Finlandia. Posteriormente, se incorporaron Eslovenia en 2007, Malta y Chipre en 2008, Eslovaquia en 2009, Estonia en 2011, Letonia en 2014 y Lituania en 2015. En principio, no está previsto que ningún otro Estado miembro adopte el euro como moneda oficial hasta, por lo menos, el año 2019, cuando se pretende que entre en la eurozona Rumanía.

ello supone- al eliminar la incertidumbre antes mencionada vinculada a los tipos de cambio flotantes. Un aumento de la actividad comercial y un incremento en la inversión, redundarán en un mayor crecimiento económico y ahí es donde radica la relevancia del euro para el mercado interior: la unión monetaria supone, por lo tanto, la culminación del mercado único.

Para gestionar la moneda única, es totalmente imprescindible dotar esa unión monetaria de las instituciones encargadas de velar por la aplicación de una política monetaria correcta. Por eso, la existencia del BCE es de suma importancia para un mejor funcionamiento del mercado interior.¹¹³ El objetivo más importante del BCE, especificado en el apartado 1 del artículo 127 del Tratado de Funcionamiento de la UE, es el de mantener la estabilidad de precios. Las principales funciones del BCE son:¹¹⁴

- Determinar y ejecutar la política monetaria de la eurozona.
- Llevar a cabo operaciones de divisas.
- Realizar la gestión de carteras de los Estados pertenecientes a la eurozona, es decir, acumular y gestionar las reservas de divisas de los Estados miembro.
- Favorecer el correcto funcionamiento de los sistemas de pago.
- Según el apartado 6 del artículo 127 del TFUE, el BCE también tiene como cometido la supervisión de las entidades financieras que operen dentro del territorio de la eurozona.

Además, el BCE tiene también otras funciones secundarias:

- Emisión de moneda y billetes.
- Recopilación de estadísticas.

¹¹³ La máxima autoridad de la eurozona es el Eurosistema, integrado por el BCE como núcleo central y los 19 bancos centrales nacionales de los 19 países que han adoptado el euro. Se trata de una institución distinta al Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), ya que ésta está integrada por el BCE y los Bancos Centrales de los 28 Estados miembro, tengan o no el euro como moneda oficial.

¹¹⁴ Este listado de funciones, tanto principales como secundarias, puede consultarse en <https://www.ecb.europa.eu/ecb/tasks/html/index.es.html>. Las funciones principales son las especificadas en el apartado 2 del artículo 127 del TFUE.

- Supervisar las entidades de crédito y velar por la estabilidad del sistema financiero.
- Cooperación europea e internacional.

Sin embargo, a lo largo de su corta historia, la Unión Monetaria ha sido objeto de duras críticas por parte de economistas de diversas tendencias. Uno de los mayores expertos en uniones monetarias, el economista canadiense y premio Nobel en 1999 Robert Mundell, define cuáles han de ser las condiciones para que una zona monetaria sea óptima.¹¹⁵ Concretamente, Mundell establece tres:

- 1- Las economías de las diferentes regiones que componen la zona monetaria han de converger en términos reales con el objetivo de evitar posibles *shocks* asimétricos ante las distintas perturbaciones que puedan proceder del exterior.
- 2- En ausencia de convergencia efectiva, los factores de producción -muy especialmente la mano de obra- se desplazarán hacia aquellas zonas en donde éstos sean demandados, es decir, hacia aquellas regiones en las que estos factores de producción gocen de una mayor productividad.
- 3- En caso de verse afectada la reasignación de factores productivos en ausencia de la convergencia mencionada, éstos pueden ser objeto de considerables descensos en sus retribuciones como consecuencia de la baja productividad en sus lugares de origen -devaluación real-.

Tal y como ya se ha explicado, la UE carece de la condición de mercado único pleno y efectivo, motivo que retroalimenta la insuficiente convergencia entre los diferentes países que componen la eurozona e incluso entre regiones dentro de un mismo país. Según explica Krugman:

¹¹⁵ Vid. Schwartz, Pedro (2011a).

“El problema es que Europa no es una nación (...) No creo que esta situación [la actual crisis] se deba a un tema de valores, o similar, sino que se trata esencialmente, de los problemas que ocasiona el tener una misma moneda sin tener un mismo Gobierno”.¹¹⁶

La convergencia **real** entre las regiones que componen una unión aduanera depende de las variables **reales** de la economía y, sobre éstas, puede influir la política monetaria -aunque con serias limitaciones, según nos explica la teoría de la neutralidad del dinero- a través del control de las variables monetarias. Sin embargo, no hay que perder de vista que las magnitudes reales son los verdaderos incentivos que motivan a los agentes económicos a actuar en un sentido o en otro y su preeminencia sobre las magnitudes nominales era ya señalada por algunos autores clásicos.¹¹⁷ De hecho, uno de los líderes de la escuela austríaca, Eugen von Böhm-Bawerk (1851 – 1914), postula que la “*tasa de interés*” se establece como consecuencia de la interacción social entre individuos y que ésta existe incluso en economías planificadas, resaltando de esta forma el carácter real del tipo de interés sobre su naturaleza monetaria. Así, en su obra *Teoría positiva del capital* (1889), Von Böhm-Bawerk afirma:

“La diferencia natural de valor entre los bienes presentes y los bienes futuros, la existencia y causas (...), es la fuente en la que tiene su origen todo interés. Pero la conversión de bienes futuros en bienes presentes tiene lugar de distintas maneras y para corresponder a éstas el fenómeno del interés adopta formas, en apariencia, diferentes”¹¹⁸

La relación entre tipo de interés e inflación fue ampliamente estudiada por el economista norteamericano Irving Fisher, quien precisamente polemizó acerca de la cuestión con el propio Von Böhm-Bawerk. Fue Fisher quien, por ejemplo, se percató de que en la formación del tipo de interés se incorporaban las expectativas de inflación futuras de los agentes económicos, esto es, la inflación **esperada**.¹¹⁹ Sin embargo, el

¹¹⁶ Vid. Executive Excellence (2012).

¹¹⁷ Muchos autores contemporáneos han defendido la insuficiencia de la política monetaria como instrumento de estabilización de una economía. Este es el caso de John Kenneth Galbraith, que en su obra *La economía del fraude inocente* dice: “...los tipos de interés no son más que un detalle cuando las ventas no van bien: las empresas no piden préstamos para aumentar una producción que no pueden esperar vender”. Vid. Kenneth Galbraith, John (2004), pág. 77.

¹¹⁸ Vid. Böhm-Bawerk, Eugen von (1889), pág. 469.

¹¹⁹ Sin embargo, Hayek considera que tanto Marshall como Irving Fisher no hicieron más que “redescubrir” esta teoría puesto que, aunque él aprecia que existieron ya autores como Locke y Dudot que advirtieron esta relación entre

aspecto más relevante para el tema que aquí nos atañe fue la distinción que realizó Fisher entre tipo de interés real y tipo de interés nominal que presenta en su famosa obra *La teoría del interés* (1930). En ella, señala que:

“... teóricamente hay tantos tipos de interés expresados en términos de bienes como clases de bienes y todos ellos divergen unos de otros”.¹²⁰

Además, Fisher añade que, de la misma manera que se opera con salarios nominales y reales, se puede utilizar el índice del aumento del coste de la vida para transformar un tipo de interés monetario en un tipo de interés real.

De esto se deriva que un mismo tipo de interés nominal para todos los países genere tipos de interés reales más bajos en aquellos que presenten una tasa de inflación mayor, lo que puede comportar en la práctica la ejecución de una política procíclica con efectos contrarios a los que se pretendían. Para que esto no se produzca, el efecto estabilizador del tipo de cambio real ha de ser al menos igual, o incluso mayor, al efecto desestabilizador del tipo de interés real.¹²¹ El único instrumento de política económica del que disponen los Estados para corregir los posibles desequilibrios monetarios es la política fiscal.¹²² Sin embargo, es importante no utilizar ésta de manera discrecional. Sobre este hecho, alerta el antiguo miembro del Comité Ejecutivo y del Consejo de Gobierno del BCE, José Manuel González-Páramo, quien afirma que:

“debe existir un firme compromiso político de cumplir con las reglas y de aplicar los procedimientos de una manera estricta y puntual. Sólo entonces la política fiscal del área

inflación y tipos de interés, el primero en establecer una teoría específica al respecto fue el británico Henry Thornton. Vid. Hayek, Friedrich A. (1931), págs. 32-33.

¹²⁰ Vid. Fisher, Irving (1930), pág. 73.

¹²¹ El efecto desestabilizador que produce el tipo de interés real proviene del hecho de que una mayor inflación determina un tipo de interés real menor, lo que hace aumentar la demanda y, a su vez, provoca un aumento todavía mayor de la inflación. Sin embargo, el efecto estabilizador del tipo de cambio real se producirá por la pérdida de competitividad que, a su vez, comportará una disminución de la demanda y, por tanto, una reducción de la inflación.

¹²² Ante las actuales dificultades del euro, se ha debatido en los últimos años la posibilidad de crear una suerte de Ministerio Fiscal europeo en aras de preservar la disciplina presupuestaria de los diferentes Estados miembro. Sin embargo, algunos autores -como Pedro Schwartz- consideran que puede haber una moneda única sin política fiscal común si la economía real es flexible y se cumplen las condiciones que se establecían en los criterios de convergencia de Maastricht, tal y como ocurrió en su momento con el patrón oro.

del euro podrá convertirse en un motor de la mejora de los niveles de empleo y bienestar”.¹²³

La comprensión de esta base teórica resulta fundamental para abordar el que ha sido el principal problema de la eurozona: la falta de convergencia entre las distintas naciones pertenecientes al euro ha provocado que, ante la presencia de determinados *shocks* externos, éstos hayan sido absorbidos de manera muy diferente en los respectivos países miembro. A este respecto ya nos advertía otro clásico del pensamiento económico, el austríaco Friedrich A. Hayek (1899 – 1992), que en su obra *El nacionalismo monetario y la estabilidad internacional* (1937), postulaba que:

“Debería resultar evidente que una política de estabilización, ya se refiera a un nivel general de precios o de rentas monetarias, es una cosa si se aplica al conjunto de un sistema cerrado y otra muy distinta si la misma política se aplica a cada una de las regiones en las que el sistema total puede ser más o menos arbitrariamente dividido”.¹²⁴

Y en esa misma obra, el propio Hayek también establece:

“El caso más relevante (...) es aquel en el que dos países presentan tasas de progreso tecnológico diferentes (...) de manera que en uno de ellos los costes de producción tendieran a caer a más velocidad que en el otro (...) bajo un régimen de tipos de cambio fijos esto viene a significar que la caída de los precios de aquellos bienes que se producen en los dos países podría ser más rápida que la de sus costes en aquel país que tiene un desarrollo tecnológico más lento, obligándole, como resultado, a reducir sus salarios monetarios...”.¹²⁵

Esta afirmación de Hayek es de gran interés, especialmente si la relacionamos con lo que más adelante comentaremos sobre la teoría del segundo óptimo y las uniones aduaneras acerca de la mayor facilidad de poder alcanzar una situación de segundo óptimo cuando los miembros que componen la unión aduanera en cuestión presentan un

¹²³ Vid. González-Páramo, José Manuel (2005).

¹²⁴ Vid. Hayek, Friedrich A. (1937), pág. 63.

¹²⁵ Vid. Hayek, Friedrich A. (1937), págs.63-64.

nivel de desarrollo similar y la divergencia real entre ellos no es excesiva. Si los *shocks* son simétricos, todas las regiones de una unión aduanera quedan afectadas por igual. Sin embargo, el problema surge cuando esos *shocks* son de carácter asimétrico. En ese caso, podemos ligar explícitamente la cita de Hayek con una de las dificultades que plantea el euro y es que, como estamos pudiendo comprobar en la actual crisis y utilizando la propia terminología de Hayek, en un contexto de bajada de precios como consecuencia de la escasa actividad económica -*shock* de demanda-, aquellos países más dotados tecnológicamente tienden a ser más productivos, de manera que son capaces de producir la misma cantidad de bienes utilizando menos recursos, es decir, a un coste menor. Sin embargo, aquellos países cuyo nivel tecnológico no les permita reducir el coste de los factores de producción por debajo del nivel de precios, no tendrán más remedio que reducir los costes salariales -devaluación real-. Esto último es lo que ha ocurrido, por ejemplo, con los países miembro del sur de Europa, situación que ha contribuido a suscitar una gran desafección y malestar por parte de esos países con su pertenencia a la eurozona.

De esta forma, al adoptar el euro como moneda única, la eurozona presentaba básicamente tres peligros:¹²⁶

- El euro se concibió más como un instrumento político para fortalecer el sentimiento de identidad y la cohesión europea que como un instrumento económico. Por ello, podría correrse el riesgo de llevar a cabo una política monetaria excesivamente laxa para permitir a los países con mayores dificultades mantenerse dentro de la Unión Monetaria.
- El riesgo de excesivo intervencionismo del BCE para aligerar la carga de un sistema de pensiones públicas deficitario en la mayoría de Estados miembro mediante políticas inflacionistas.
- El límite que los mercados impusieran a las emisiones de deuda pública cuando la economía del país en cuestión atravesara dificultades.

¹²⁶ Vid. Schwartz, Pedro (2011b), págs. 161-162.

La integración económica ya ha contribuido a la convergencia de las diferentes tasas de inflación entre los países miembro. Sin embargo, la falta de convergencia real entre los países que conforman la Unión Monetaria también provoca que un mismo *shock* externo -como puede ser el aumento del precio del petróleo, de las materias primas o variaciones más o menos bruscas en el tipo de cambio- produzca diferentes efectos sobre la inflación -o los mismos efectos pero más persistentes- en unos países que en otros, lo que dificulta la tarea del BCE de aplicar una política monetaria común para toda la eurozona. Un ejemplo de esto sería la depreciación que sufrió el euro durante los primeros años de vida de la UEM, hecho que provocó una mayor inflación en aquellos países cuyo grado de apertura era mayor y en aquellos cuyo nivel de importaciones procedentes de países de fuera de la UEM fuera más elevado. Por ello, para un buen funcionamiento de la Unión Monetaria, es necesario que sus miembros lleven a cabo las necesarias reformas estructurales que eliminen rigideces en el sistema de formación de precios -por ejemplo, escasa competencia en los mercados de productos o excesiva indexación salarial-, para que éstos puedan adaptarse de manera mucho más flexible y, así, converger con los del resto de la UEM, facilitando de esta manera la labor del BCE. Sin embargo, cabe albergar serias dudas sobre que esto vaya a ocurrir realmente. En opinión de José Ramón García Martínez, de AFP-Deloitte:

“Con la idea del euro, surgió la esperanza de que formar parte de una unión monetaria obligaría a los Estados miembro a centrarse más en crear un entorno regulador que fuera más propicio para la inversión. Pero no ha sido así. Por el contrario, los países han seguido manteniendo un alto nivel de regulación, muchas veces buscando protección en forma de normativas procedentes de la UE”.¹²⁷

En una unión monetaria, por definición, los tipos de cambio son fijos y acrecientan el riesgo de desequilibrios externos en la balanza de pagos. Ciertamente es que un déficit por cuenta corriente no tiene por qué ser perjudicial en sí mismo e incluso se podría concluir que la gravedad de este asunto es aún menor en una unión monetaria ya que, precisamente por renunciar a los tipos de cambio y evitar así la inestabilidad que éstos pueden comportar cuando son flotantes, se facilitaría la entrada de capital exterior y, de

¹²⁷ Vid. García Martínez, José Ramón (2006).

esta manera, se corregirían esos desequilibrios.¹²⁸ Sin embargo, eso no es del todo cierto, puesto que un déficit por cuenta corriente en un país miembro de una unión monetaria puede ser síntoma de problemas de competitividad en ese país, además de los problemas que ese déficit puede generar en la sostenibilidad del tipo de cambio **real** -ya que, por definición, se ha renunciado al nominal- en cuyo caso será el mercado el encargado de corregir dichos desequilibrios. En el caso concreto de la UE, el saldo por cuenta corriente suele estar equilibrado, puesto que se compensan los superávits de países como Bélgica, Holanda o Finlandia con los grandes déficits que presentan países como España, Portugal, Grecia o Austria.¹²⁹

Con todo lo analizado hasta ahora, no resulta difícil deducir que una determinada política monetaria aplicada por el BCE, a pesar de ser única para toda la eurozona, no producirá un efecto homogéneo en todos los países que la componen -ni siquiera en todas las regiones dentro de un mismo país-, variando ese efecto en función de las diferentes tasas de inflación nacionales.¹³⁰ Para conseguir el objetivo de convergencia real entre los países miembro, es absolutamente necesario que los Gobiernos de los países de la zona euro emprendan las reformas estructurales necesarias con el objeto de aumentar la productividad de sus economías -aspecto éste de la productividad al que el BCE ha prestado ya desde sus inicios una gran atención al observar una pérdida de competitividad de la economía europea en favor de sus “competidores”-¹³¹ fomentando así una disminución de los costes laborales que conlleve una reducción de los diferenciales de inflación.¹³² De esta forma, podemos concluir afirmando que la convergencia real entre las distintas regiones de una zona monetaria es una condición

¹²⁸ Vid. Paúl Gutiérrez, Jesús (2005) sobre la relevancia de los déficits en la balanza de pagos.

¹²⁹ Cabe resaltar que el desequilibrio de la balanza de pagos debe tratarse como un síntoma y no como un objetivo de política económica en sí mismo, ya que ello representaría la utilización de unos recursos escasos en detrimento de la consecución de otros objetivos prioritarios. En palabras del profesor Gerald Sirkin:

“Quienes estructuran la política económica deben admitir, además, que las normas aplicables con el fin de equilibrar la balanza de pagos pueden crear obstáculos para el logro de otros objetivos de política económica nacional. Uno de esos objetivos es la producción potencial plena sin inflación; otro, está representado por las ventajas de la especialización internacional de la producción y del comercio internacional”.

Vid. Sirkin, Gerald (1962), pág. 276.

¹³⁰ En España, entre 2002 y 2006, debido a las altas tasas de inflación y a la política monetaria expansiva aplicada por el BCE, los tipos de interés reales llegaron incluso a ser negativos. Vid. Juan, Jorge (2011).

¹³¹ Los países de la eurozona llevan experimentando un descenso en el crecimiento de la productividad de sus factores desde la década de los 80, hecho que ha propiciado el ensanchamiento de la brecha de su productividad respecto a la de otras potencias, como por ejemplo EE. UU. Vid. Banco Central Europeo (2004).

¹³² En algunos de sus documentos, el BCE suaviza el impacto que sobre la economía de la eurozona presentan los persistentes diferenciales de inflación entre países e incluso llega a calificar a éstos como “*deseables*”. Vid. Banco Central Europeo (2005).

previa indispensable para el correcto funcionamiento de la misma, así como para la eficacia de las políticas monetarias en ella aplicadas.

4. LA UNIÓN EUROPEA Y LA OMC

4.1 La Comisaría de Comercio

El comisario de Comercio es el encargado de dirigir la política comercial de la UE con terceros países y, dentro de la política comercial, podemos distinguir entre la autónoma y la convencional. La política comercial autónoma es la que se produce en aquellos ámbitos en los que la propia UE toma las decisiones de manera unilateral, refiriéndose fundamentalmente al régimen de importaciones y exportaciones y a las medidas de defensa comercial -incluyendo el arancel exterior común-. Por su parte, la política comercial convencional es la que se aplica cuando existe negociación entre dos partes y las decisiones que se toman suelen estar condicionadas por las normas de la OMC -que no es un órgano supranacional-. Aun así, en la OMC también se adoptan muchas de las decisiones de política comercial autónoma. La OMC es una referencia para muchos países y en ella se encuentran representados los 28 países de la UE más la propia Comisión Europea. Este sistema de representación mixto en el que participan tanto la UE como sus Estados miembro es muy especial y conlleva una serie de dificultades, lo que plantea la imperiosa necesidad de establecer una clara distinción entre las competencias comunitarias y las de cada uno de los países integrantes de la UE.¹³³

Hoy en día, los aranceles no son una barrera demasiado grande para el comercio, por lo que éstos no suelen representar un problema excesivo en las negociaciones comerciales de la UE. El tipo arancelario medio en Europa es del 4 por ciento -salvo en algunos productos como la agricultura o el acero-. Por el contrario, el elemento proteccionista principal son las barreras no arancelarias, especialmente en lo referente a la normativa técnica por cuestiones de seguridad, tanto para la salud como para la

¹³³ Vid. Cebada Romero, Alicia (2002).

calidad del producto. En ese sentido, sí que podemos afirmar que existe una verdadera “guerra” entre países, ya que existen normativas técnicas muy genéricas –de hecho, tan genéricas que ni siquiera llegan a ser operativas-.

Todos los países tienen medidas de defensa comercial y, por supuesto, también la UE –de ellas hablaremos más adelante-. Estas defensas pueden ser de dos tipos: internas y externas. Las internas pueden ser medidas *antidumping* y medidas antisubvención y, a su vez, todos los países disponen de instrumentos para protegerse tanto de los precios *dumping* como de los precios antisubvención.

Examinaremos las prácticas *antidumping* más adelante y justificaremos lo ilegítimo de la aplicación de este tipo de procedimientos como una medida proteccionista más. La noción de que hay que prohibir a los exportadores de un país que vendan sus productos por debajo del precio de coste por considerarse competencia desleal supone una visión estática del comercio internacional. Ese planteamiento ignora la mejora de bienestar que experimentan los consumidores del país importador y también obvia el elemento dinamizador que implica una competencia venida del extranjero vendiendo a precios menores. Además, una política continua de vender a pérdida en el extranjero no es sostenible a largo plazo para una empresa. Sólo puede hacerlo si está subvencionada por su Estado, práctica ésta que sí puede llegar a distorsionar el mercado.

Las medidas de defensa comercial externas son las que tienen lugar cuando los países quieren defender los intereses de sus exportadores. En Europa existe el ROC - Reglamento de obstáculos al comercio- según el cual si una empresa tiene problemas para exportar en otro país puede presentar una reclamación a la Comisión para que sea ésta la que intente solucionar el problema con el país de destino. Si la Comisión tampoco logra resolver la disputa, acudirá al Órgano de Solución de Diferencias de la OMC para tratar de solventarlo, ya bajo el dictamen de la OMC.

Como hemos dicho, la política comercial convencional es la que se aplica al comercio con terceros países, para lo que es preciso tener en cuenta que la UE no tiene las mismas reglamentaciones para todas las áreas geográficas. Existe una pirámide de privilegios cuya orientación responde a la influencia política de cada uno de los miembros del Consejo. Por ejemplo, que la UE tenga mayores relaciones con

Iberoamérica dependerá del peso político de España en ese organismo. Otro ejemplo lo encontramos en el comercio con Mercosur, bloqueado por Francia por ser éste uno de los países que más se beneficia de la PAC. Además, a la hora de diseñar la política comercial, es más fácil conseguir una minoría de bloqueo que una mayoría cualificada. La pirámide de privilegios es consecuencia de la propia herencia de los países miembro de la UE con sus extintas colonias –los países ACP-. Con ellas, se estableció desde el principio un régimen preferencial, y en 1964 ya se empezaron a firmar los primeros acuerdos, que incluían siempre una parte jurídica y otra parte financiera. Más adelante, examinaremos con detalle todos estos acuerdos, que han desembocado en los Acuerdos de Cotonú del año 2000. Estas ventajas no contradicen los principios de la OMC porque la cláusula de la nación más favorecida tiene dos excepciones: las zonas de integración - como la propia UE- y la cláusula que permite destinar ventajas arancelarias a PVD. En el año 2008, estaba previsto crear una zona de libre comercio entre la UE y los países ACP, aunque ésta que no se ha llegado a materializar. Sin embargo, la UE sí que ha establecido zonas de libre comercio con otras uniones aduaneras, como por ejemplo el Espacio Económico Europeo –EEE-, que es una zona de libre comercio entre la UE y la EFTA, con la excepción de Suiza -es decir, con Noruega, Islandia y Liechtenstein-. Los países de la EFTA no querían entrar en el mercado común y, a su vez, la UE tampoco quería crear una zona de libre comercio. Por este motivo, la creación del EEE se retrasó hasta 1994.

*Análisis del Comisariado de Comercio*¹³⁴

No son los países miembro quienes gozan de competencia en materia de política comercial sino la Comisión y, más concretamente, el comisario de Comercio. Sin embargo, éste no podrá iniciar negociaciones con terceros sin el mandato del Consejo de Ministros. El Consejo será, pues, quien controle todo el proceso, estableciendo los límites de las negociaciones e, incluso, decidiendo sobre qué se puede negociar. El

¹³⁴ Vid. Borrell, José Ramón (2006) sobre los comisarios De Clerq, Andriessen, Brittan y Lamy. En dicho artículo, el autor relata su experiencia personal como funcionario europeo con los citados comisarios de Comercio, incluyendo diversas anécdotas personales.

acuerdo final que se adopte, además, también deberá ser aprobado por el Consejo. La Comisión sólo intervendrá en los pasos intermedios de las negociaciones.

Desde su creación, la Comisaría de Comercio europea ha contado siempre con una especial significación, ya que la política comercial de la UE ha sido, prácticamente desde sus inicios, el principal instrumento de política exterior de la Unión. Entre los principales objetivos del comisario de Comercio, destacan la promoción y el desarrollo del comercio europeo, el fomento del libre comercio a nivel mundial -muy especialmente en el marco de la OMC- y velar para que los países menos desarrollados encuentren en el comercio un instrumento de progreso, de modo que éste se convierta -siempre dentro de una forma equitativa y equilibrada-, en el motor de las economías más necesitadas. Sin embargo, no todos los comisarios han tenido la misma relevancia y, dependiendo de su perfil tanto personal como ideológico, han aportado un cariz diferente en cada momento, siendo el impacto de cada uno de ellos en el devenir de la política comercial de la UE distinto en función de los acuerdos alcanzados y de los logros conseguidos bajo su mandato. En el cuadro adjunto, mostramos la trayectoria de los políticos europeos que han ocupado la cartera de comercio hasta la fecha:

Cuadro 2. Comisarios de Comercio de la UE

- Jean François Deniau (31-10-1928/24-1-2007). Nacido en París (Francia). Comisario de Comercio Exterior, Ampliación y Asistencia a los Países en Desarrollo en la Comisión Rey entre el 2 de julio de 1967 y el 30 de junio de 1970 -las Comisiones Hallstein I y Hallstein II no contaron con una cartera específica de comercio-, fue uno de los artífices de la incorporación a la entonces Comunidad Económica Europea de Reino Unido, Dinamarca, Irlanda y Noruega -a pesar de que éste último continúa sin ser un país miembro, a día de hoy- y uno de los autores del anteproyecto del Tratado de Roma. También ocupó diversos puestos en el ámbito de la política francesa, como los de embajador en Mauritania en 1963, secretario de Estado para la Cooperación en 1973, secretario de Estado del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en 1974, embajador en España en 1976, secretario de Estado del Ministerio de Asuntos Exteriores en 1977, ministro de Comercio en 1978, o ministro de Reforma Administrativa en 1981.
- Ralf Dahrendorf (1-5-1929/18-6-2009). Nacido en Hamburgo (Alemania). De perfil claramente académico, cultivó diferentes campos de las ciencias humanas tales como la sociología, la filosofía o la politología. Fue profesor en las Universidades de Hamburgo, Tubinga y Constanza, además de director de la London School of Economics entre 1974 y 1984 y Decano del St. Anthony's College de la Universidad de Oxford. Ocupó el cargo de comisario de Relaciones Exteriores y Comercio en la Comisión Malfatti (1 de julio de 1970 – 21 de marzo de 1972).
- Willy De Clerq (8-7-1927/28-10-2011). Nacido en Gante (Bélgica). Miembro del partido Liberales y Demócratas Flamencos (VLD), ocupó diversos cargos en el Ejecutivo belga, como el de secretario de Estado de Presupuestos (1960 – 1961), ministro de Presupuestos (1966 – 1968) y ministro de Finanzas (1973 – 1978). Comisario de Relaciones Exteriores y Comercio en la primera Comisión Delors entre 1985 y 1988 -las Comisiones Ortolí, Jenkins, y Thorn, carecieron de una cartera específica de comercio- sus principales iniciativas al frente de esta cartera fueron la presión ejercida sobre Japón para la apertura de sus mercados a determinados productos europeos y el acuerdo comercial y de cooperación con Hungría, futuro Estado miembro de la UE. Sobre la primera de ellas, cabe resaltar que España y Portugal eran dos de los países que, potencialmente, más podían beneficiarse de esa apertura, ya que entre los productos que intentaban introducirse con mayor facilidad en el mercado nipón se hallaban el vino y las frutas - además de productos farmacéuticos y lácteos-, en

compensación por la reducción de aranceles que estos dos países habían llevado a cabo sobre las importaciones japonesas.¹³⁵ Ciertamente es que las exportaciones comunitarias hacia Japón empezaron a aumentar, pero el propio De Clerq, aún reconociendo que la política comunitaria con ese país comenzaba a dar resultado, matizó que la mayor parte de ese aumento de las exportaciones consistía en automóviles de lujo procedentes de Alemania Occidental.¹³⁶ Respecto al acuerdo con Hungría, éste consistió en la progresiva eliminación, según un calendario que comprendía tres etapas -la primera antes de la finalización de 1989, la segunda antes del 31 de diciembre de 1992 y la tercera establecía como fecha límite el 31 de diciembre de 1995- a las restricciones cuantitativas que algunos Estados de la CEE imponían a determinados productos húngaros, tales como textiles, cueros, televisores y cristales. Estos productos representaban el 18% de las exportaciones del país y, prácticamente, una cuarta parte de las exportaciones de la CEE.¹³⁷ De Clerq tenía fama de “*amable y cordial*”, en palabras de José Ramón Borrell, a la vez que “*exigente y riguroso*”, con “*sabiduría y sentido común*” y poseía una “*dilatada experiencia política*”. Borrell dice también de él que contribuía a la coherencia de la estrategia de la Comisión y a hacerla previsible, ya que seguía al pie de la letra los informes elaborados por su equipo. Con él al frente de la cartera de comercio, tuvieron lugar los siguientes acontecimientos comerciales:

- Firma del Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica de 1985 UE – China.
- Firma del Acuerdo de Cooperación Comercial, Económica y de Desarrollo de 1985 UE – Pakistán.
- Frans Andriessen. Nacido en Utrecht (Holanda) el 2 de abril de 1929. Vicepresidente de Relaciones Externas y Política Comercial en la segunda Comisión Delors (1989-1992). Con anterioridad, había sido ministro de Finanzas holandés, entre 1977 y 1980. Según Borrell, Andriessen era algo más distante que De Clerq, con una “*mente aguda y de carácter ponderado, que sabía acompañar a veces de una fina ironía*”. También añade de él que, aunque con “*cierta tendencia a desviarse, de vez en cuando, de los papeles que le preparaban (...) no acostumbraba a decir tonterías*”. Además, son de considerar sus esfuerzos por acercar a China a formar parte del GATT, tomando parte en reuniones en las que sacó a colación temas como el respeto de los derechos humanos en el país asiático. Durante el tiempo que ocupó el cargo de comisario de Comercio, los principales hitos comerciales que tuvieron lugar fueron:

¹³⁵ Vid. Vilaro, Ramón (1987).

¹³⁶ Vid. Cembrero, Ignacio (1988a).

¹³⁷ Vid. Cembrero, Ignacio (1988b).

- Inicio y desarrollo de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT -ronda que tuvo lugar entre 1986 y 1993-.
 - Negociación del Acuerdo Marco de Cooperación entre la UE y Argentina, Paraguay y Uruguay (1990) como miembros de Mercosur.
 - Entrada en vigor del Acuerdo de Unión Aduanera para Productos Industriales UE – Andorra (1991).
 - Firma del Acuerdo de Cooperación y Unión Aduanera UE – San Marino (diciembre de 1991).
 - Inicio de las negociaciones para el Acuerdo de Libre Comercio con los miembros del Consejo de Cooperación del Golfo -Arabia Saudí, Emiratos Árabes Unidos, Baréin, Kuwait, Omán y Catar- en 1991 -negociaciones suspendidas en 2008-.
 - Firma del Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica UE – Mongolia (junio de 1992).
- Sir Leon Brittan (25-9-1939/21-1-2015). Nacido en Londres (Reino Unido). Ministro de Interior británico entre 1979 y 1981 y ministro de Hacienda en el Gobierno de Margaret Thatcher. Entre 1983 y 1985 volvería a desempeñar las funciones de ministro del Interior para, posteriormente, ocupar, en 1986, el cargo de ministro de Comercio. En el ámbito europeo, fue vicepresidente de Asuntos Económicos Externos y Política Comercial en la tercera Comisión Delors (1993 - 1994) y vicepresidente de Política Comercial y Relaciones Exteriores con Norteamérica, Australasia, Este Asiático, la OCDE y la OMC en la Comisión Santer (23 de enero de 1995 – 15 de marzo de 1999) y en la provisional Comisión Marín (16 de marzo de 1999 – 12 de septiembre de 1999). Se caracterizó por su ideología liberal, que trató de aplicar siempre al frente de la Comisaría de Comercio. Sin embargo, tuvo que lidiar con situaciones adversas -como los problemas que tuvo con el Parlamento Europeo- en una etapa difícil para los avances de construcción europea.¹³⁸ A pesar de ello, Juan Ramón Borrell lo define como un “*trabajador infatigable*”, poseedor de un gran conocimiento sobre todos aquellos aspectos que recaían bajo su competencia y tratando sobre ellos en las reuniones con sus colaboradores de manera muy amplia. Por este motivo, adquirió fama de exigente y de que el trabajo realizado nunca fuera suficiente para él. Suya fue la idea, en 1998, de promover el llamado “nuevo mercado transatlántico”, a través del cual se pretendía la liberalización comercial y de las inversiones entre la UE y Estados Unidos para dinamizar

¹³⁸ Este es el caso de quien fuera comisario de Transporte y Energía en la tercera Comisión Delors, Marcelino Oreja Aguirre.

el librecomercio a nivel mundial -los mismos objetivos que ahora persigue el TTIP-. Sin embargo, dicha propuesta fue rechazada por varios países miembro, entre ellos Francia. Los acontecimientos comerciales en los que participó la UE con Brittan al frente de la cartera de Comercio fueron:

- Finalización de las negociaciones de la Ronda Uruguay del GATT -ronda que tuvo lugar entre 1986 y 1993-.
- Primera Conferencia Ministerial de la OMC en Singapur (9 – 13 de diciembre de 1996).
- Segunda Conferencia Ministerial de la OMC en Ginebra (18 – 20 de mayo de 1998).
- Entrada en vigor del Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica UE – Mongolia (marzo de 1993).
- Adopción, en 1994, del Acuerdo del Espacio Económico Europeo entre la UE, Noruega, Islandia y Liechtenstein, lo que conllevó la inclusión de estos tres países en el mercado interior -excepto para productos agrarios y pesqueros-.
- Inicio, en 1995, del Proceso de Barcelona. En el aspecto comercial, se trató la creación de un área de libre comercio entre la UE y los países participantes -Marruecos, Argelia, Túnez, Egipto, Israel, Autoridad Palestina, Jordania, Siria, Líbano, Turquía, Chipre y Malta-.
- Firma del Acuerdo de Asociación entre la UE y Túnez en 1995 y su posterior entrada en vigor en marzo de 2008.
- Entrada en vigor del Acuerdo de Cooperación para la Colaboración y el Desarrollo UE – Sri Lanka (abril de 1995).
- Firma del Acuerdo Euromediterráneo de Asociación entre la UE e Israel (noviembre de 1995).
- Entrada en vigor del Acuerdo de Unión Aduanera UE - Turquía (diciembre de 1995).
- Firma del Acuerdo Euromediterráneo de Asociación UE – Marruecos (febrero de 1996).
- Firma del Acuerdo de Cooperación Aduanera UE – Canadá en 1997.
- Adopción del Acuerdo de Colaboración y Cooperación UE – Rusia de 1997.
- Firma del Acuerdo de Cooperación entre la UE y Camboya en abril de 1997.

- Entrada en vigor del Acuerdo Interino de Asociación entre la UE y la Autoridad Palestina en julio de 1997.
 - Adopción del Acuerdo Euromediterráneo UE - Jordania de octubre de 1997 -no entró en vigor hasta mayo de 2002- que introdujo gradualmente una zona de libre comercio para productos industriales y posteriores concesiones recíprocas.
 - Puesta en marcha de la Asociación Económica Transatlántica entre la UE y Estados Unidos en 1998.
 - Entrada en vigor del Acuerdo de Colaboración y Cooperación entre la UE y Kazajistán, con un Protocolo para la asistencia mutua en materia de aduanas (julio de 1999).
 - Entrada en vigor del Acuerdo de Colaboración y Cooperación entre la UE y Kirguistán, con un Protocolo para la asistencia mutua en materia de aduanas (julio de 1999).
- Pascal Lamy. Nacido en Levallois-Perret (Francia) el 8 de abril de 1947. Comisario de Comercio en la Comisión Prodi (13 de septiembre de 1999 – 21 de noviembre de 2004). Reputado economista de larga trayectoria, aterrizó en la Comisión Europea ocupando el cargo de comisario de Comercio en 1999. Con un claro perfil comercial y público -cursó estudios en la *École des Études Commerciales*, en el *Institute d'Études Politiques de Paris* y en la *École Nationale d'Administration*-, ya había ocupado con anterioridad cargos de relevancia tanto en el Ejecutivo de su país, como en la empresa privada. Empezó su labor en la política francesa como consejero del que fuese ministro de Economía y Finanzas con Jacques Delors y primer ministro durante la presidencia de François Mitterrand, el socialista Pierre Mauroy. Más tarde, cuando Delors asumió la presidencia de la Comisión Europea en 1984, lo eligió para que desempeñase la función de jefe de gabinete, actividad que ejerció hasta 1994. En 1999, el nuevo presidente de la Comisión Romano Prodi lo nombró comisario de Comercio, función que desempeñaría hasta 2004, mostrando gran preocupación por erradicar las medidas proteccionistas.¹³⁹ En 2005, dejó la Comisión para aceptar la Dirección General de la OMC por un período de 4 años, siendo reelegido en 2009 por otros 4 años adicionales.¹⁴⁰ Con Pascal Lamy en la Comisaría de Comercio, la UE participó en los siguientes eventos comerciales:

¹³⁹ Según palabras del propio Lamy:

“La gente está preocupada por las consecuencias que puede tener la globalización sobre el medio ambiente, la salud animal, la salud, las normas sociales y la diversidad cultural. Hay que encontrar soluciones a estas dificultades, pero sin proteccionismo”.

Vid. Comisión Europea (2002).

¹⁴⁰ Al frente de la OMC, Lamy ha hecho gala de un decepcionante empeño por relanzar la estancada Ronda Doha, criticando a los países desarrollados por abusar de su posición privilegiada en el escenario económico mundial como consecuencia no ya de una mayor productividad que les haga ser más competitivos en los mercados internacionales,

- Tercera Cumbre Ministerial de la OMC en Seattle (30 de noviembre – 3 de diciembre de 1999).
- Cuarta Cumbre Ministerial de la OMC en Doha, que dio lugar al inicio de la ronda con el nombre de la capital catari (9 – 13 de noviembre de 2001).
- Quinta Conferencia Ministerial de la OMC en Cancún (10 – 14 de septiembre de 2003).
- Entrada en vigor del Acuerdo de Cooperación entre la UE y Camboya (noviembre de 1999).
- Concesión, por parte de la UE, de las preferencias comerciales autónomas a Albania en 2000, que supusieron la liberalización de las exportaciones albanesas a la UE.
- Firma del Acuerdo de Comercio, Desarrollo y Cooperación entre la UE y Sudáfrica en octubre de 1999 -entrando en vigor en mayo de 2004-.
- Entre 2000 y 2003 se produjeron negociaciones para mejorar el capítulo sobre agricultura del acuerdo citado anteriormente con Israel. Lo acordado en estas negociaciones entró en vigor en enero de 2004.
- Revisión del Protocolo Agrícola entre la UE y Túnez en el 2000, entrando lo acordado en vigor en 2001.
- Entrada en vigor del Acuerdo Euromediterráneo de Asociación entre la UE y Marruecos (marzo de 2000).
- Entrada en vigor de todos los capítulos del Acuerdo Euromediterráneo de Asociación entre la UE e Israel (junio de 2000).
- Entrada en vigor del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación UE – México (octubre de 2000, siendo uno de los logros más importantes de la UE en materia comercial con Lamy como comisario, junto con el acuerdo con Chile)
- Entrada en vigor del Acuerdo de Cooperación entre la UE y Bangladés en 2001.

sino por ejercer un proteccionismo tal que impide a las naciones con un menor grado de desarrollo insertarse en el engranaje de un proceso globalizador en el que no se están respetando las reglas del juego. Sin embargo, esta crítica choca frontalmente con la auténtica realidad de las políticas europeas. Una vez más, nos encontramos con la contradicción de la hipótesis de partida de esta tesis: la UE abandera el libre comercio internamente y oficialmente adopta una postura de defensa de éste en los organismos internacionales y ante la opinión pública. Sin embargo, su política comercial exterior es marcadamente proteccionista, muy especialmente, además, en aquellos mercados en los que los países con más dificultades para alcanzar unos niveles dignos de progreso podrían obtener una ventaja competitiva en términos relativos.

- Entrada en vigor del Acuerdo de Cooperación y Unión Aduanera UE – San Marino en 2002.
 - Adopción del Acuerdo sobre el Comercio de Productos Agrícolas UE – Suiza en 2002.
 - Adopción del Acuerdo de Asociación UE – Chile en diciembre de 2002 (no entró en vigor hasta marzo de 2005 y se trata, junto con el acuerdo comercial alcanzado con México, de uno los logros más importantes de la UE en materia comercial con Lamy como comisario).
 - Firma del Acuerdo de Vinos entre la UE y Canadá en 2003.
 - Firma del Acuerdo de Agadir en febrero de 2004, consistente en la creación de una zona de libre comercio entre Egipto, Marruecos, Túnez y Jordania.
 - Adopción, en marzo de 2004, del Acuerdo Marco de Cooperación y Comercio de 2001 entre la UE y Corea del Sur.
 - Firma del Acuerdo de Colaboración y Cooperación UE - Tayikistán (octubre de 2004).
- Danuta Hübner. Nacida en Nisko (Polonia) el 8 de abril de 1948. Economista y con un perfil altamente académico, ocupó el cargo de comisaria de Comercio en la Comisión Prodi de manera fugaz (1 de mayo de 2004 – 21 de noviembre de 2004). Posteriormente, ocupó la cartera comunitaria de Política Regional (22 de noviembre de 2004 – 4 de julio de 2009). Su llegada al Ejecutivo comunitario tuvo lugar como consecuencia de la recomposición que la Comisión experimentó por aquel entonces como consecuencia de la incorporación de 10 nuevos países miembro, en su mayoría pertenecientes al Este de Europa.¹⁴¹ Se trata de una política independiente, que no milita en ningún partido político y que, con anterioridad a su aterrizaje en Bruselas, había ocupado los cargos de ministra de Exteriores y de Asuntos Europeos en la Administración polaca. En 1995 fue nombrada subsecretaria del Ministerio de Industria y Comercio de su país y comenzó su trayectoria en política internacional encabezando la delegación que obtuvo para Polonia la entrada en la OCDE. Entre 1996 y 1997, lideró las negociaciones de adhesión de Polonia y su exitosa labor fue recompensada con nuevos cargos políticos: en 1998, se convirtió en consejera económica del presidente Aleksander Kwasniewski, en 2001 fue ministra de Asuntos Exteriores y en 2003 sería ministra de Asuntos Europeos, hasta que Polonia se convirtió en miembro de la UE en 2004.

¹⁴¹ Con la ampliación de la UE a 25 países tras la apertura de ésta a los países del Este de Europa, la Comisión pasó a estar integrada también por 25 miembros -un representante por cada país-. De esta forma, se sustituyó el sistema anterior en el que los países miembro más representativos acumulaban un mayor poder ejecutivo, puesto que en la UE-15, Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y España contaban con hasta 2 representantes cada uno -la Comisión Europea la constituían un total de 20 personas-.

- Peter Mandelson. Nacido en Londres (Reino Unido) el 21 de octubre de 1953. Comisario de Comercio en la primera Comisión Barroso (22 de noviembre de 2004 - 3 de octubre de 2008). Trató de reformar, sin éxito, las leyes *antidumping* mientras ocupó el cargo.¹⁴² Se mostró crítico con la paralización de las negociaciones de la Ronda Doha ya que, según sus propias palabras, para cuando las conversaciones se reanudaron “*las caravanas se habían trasladado ya a otra parte*”.¹⁴³ Miembro del Partido Laborista, durante la presidencia de Tony Blair llegó a ocupar los cargos de secretario de Estado –ministro- de Industria y Comercio, secretario de Estado para Irlanda del Norte y secretario de Estado de Negocios, Innovación y Desarrollo. El nombramiento de Mandelson como comisario de Comercio fue polémico desde un inicio ya en el propio Reino Unido. El entonces presidente Blair hubo de hacer frente a la ya habitual apatía europea por parte de la opinión pública británica elevando el poder político de la Comisión en pos de su propio beneficio. De hecho, llegó a declarar que la Comisaría europea de Comercio era muy importante para Reino Unido puesto que Europa era el principal socio comercial de los británicos. Una vez más, Reino Unido debía “vender” la idea de que todo aquello que los británicos hacían en el seno europeo era positivo no para la UE, sino para ellos mismos. Durante la época en la que Mandelson estuvo al frente de la cartera de Comercio, la UE participó en los siguientes acontecimientos comerciales:
 - Quinta Conferencia Ministerial de la OMC en Hong Kong (13 – 18 de diciembre de 2005).
 - Firma del Acuerdo del Vino Español en 2005.
 - Inicio de las negociaciones para el Acuerdo de Estabilización y Asociación (AEA) entre la UE y Bosnia-Herzegovina en 2005. En 2007, se produjo la firma de ese mismo acuerdo basado en el libre comercio de mercancías y, finalmente, en julio de 2008, entró en vigor el Acuerdo Interino que puso en marcha la zona de libre comercio prevista en el AEA entre la UE y Bosnia-Herzegovina.
 - Entrada en vigor del Acuerdo de Asociación UE – Chile (marzo de 2005).
 - Entrada en vigor del Acuerdo Interino entre la UE y Tayikistán, que incluía cuestiones relacionadas con el comercio (mayo de 2005).
 - Entrada en vigor del Acuerdo de Asociación UE – Argelia (septiembre de 2005).
 - Entrada en vigor de las cláusulas comerciales del Acuerdo de Asociación UE – Líbano en 2006.

¹⁴² Vid. Financial Times (2009).

¹⁴³ Vid. Financial Times (2008).

- Inicio de negociaciones sobre el sector agrícola entre la UE y Marruecos en 2006.
- Inicio de las negociaciones para el Acuerdo de Estabilización y Asociación (AEA) entre la UE y Montenegro (septiembre de 2006). En mayo de 2007 se produjo la firma de ese mismo acuerdo -aunque no entraría en vigor hasta mayo de 2010-. En enero de 2008, se adoptó el Acuerdo Interino para avanzar en la creación de una zona de libre comercio, tal y como preveía el AEA.
- Inicio de las negociaciones para el Acuerdo de Asociación UE – América Central en 2007, -con Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras y, posteriormente, también Panamá-.
- Apertura de negociaciones para el Acuerdo de Asociación UE – Comunidad Andina en 2007 -con Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú-.
- Inicio de negociaciones para un nuevo Acuerdo de Asociación y Cooperación entre la UE y China en 2007 -se pretendía que el nuevo acuerdo fuese mucho más amplio que el de 1985-.
- Inicio de las negociaciones para el Acuerdo de Libre Comercio UE – India en 2007.
- Adopción del Acuerdo sobre Preferencias para Productos Agrícolas entre la UE e Islandia (enero de 2007).
- Entrada en vigor del Acuerdo de Agadir (marzo de 2007).
- Inicio de negociaciones, en 2008, para un futuro acuerdo destinado a la liberalización total de productos agrícolas entre la UE y Suiza.
- En enero de 2008, Túnez se convirtió en el primer país mediterráneo en disponer de una zona de libre comercio con la UE para los productos industriales.
- Adopción del Acuerdo de Estabilización y Asociación (AEA) entre la UE y Serbia (abril de 2008).
- Catherine Ashton. Nacida en Upholland (Reino Unido) el 20 de marzo de 1956. Comisaria de Comercio en la primera Comisión Barroso (3 de octubre de 2008 - 1 de diciembre de 2009). Trató de extender, sin éxito, las sanciones por *antidumping* a China, perdiendo la votación en el Consejo de Ministros por 15 votos a 10 a favor de retirar dichas sanciones.¹⁴⁴ La llegada de Catherine Ashton a Bruselas tampoco quedó exenta de polémica: en primer lugar, su

¹⁴⁴ Vid. Chaffin, Joshua (2009).

designación como comisaria europea llegaba tras la primera crisis del Gobierno laborista de Gordon Brown, en la que el anterior comisario Mandelson fue llamado a Londres para convertirse en el nuevo ministro de Negocios. En segundo lugar, Ashton fue duramente criticada por algunos círculos proeuropeístas debido a su falta de experiencia en actividades comunitarias. Por aquel entonces, la UE atravesaba dificultades en el seno de la OMC, además de con algunos de sus socios comerciales como Corea del Sur y Canadá. En ese sentido, la capacidad de la británica para poder lidiar con asuntos tan trascendentes fue puesta en cuestión, muy especialmente teniendo en cuenta que la política comercial es el principal instrumento de política exterior de la UE. Sin embargo, bajo su mandato consiguieron limarse asperezas con Corea del Sur hasta el punto de que las nuevas relaciones con el país asiático acabaron materializándose en un acuerdo de libre comercio que quedó listo para su rúbrica por parte de Ashton y el ministro de Comercio coreano Kim Jong-hoon en octubre de 2009. El 19 de noviembre de 2009 -ante una gran expectación y sorpresa- fue nombrada alta representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad.¹⁴⁵ Durante el tiempo que Ashton fue comisaria de Comercio, tuvieron lugar los siguientes eventos comerciales:

- Séptima Conferencia Ministerial de la OMC en Ginebra (30 de noviembre – 2 de diciembre de 2009, si bien el 30 de noviembre fue su último día en el cargo).
- Inicio de las negociaciones con Ucrania para el establecimiento de un Acuerdo de Libre Comercio Amplio y Profundo (febrero de 2008) en el marco de las negociaciones de este tipo de acuerdos con la Asociación Oriental -formada por Bielorrusia, Moldavia, Ucrania, Azerbaiyán, Armenia y Georgia-.
- Finalización –con éxito- de las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y Corea del Sur (octubre de 2009).
- Finalización de las negociaciones sobre el sector agrícola entre la UE y Marruecos (diciembre de 2009).

¹⁴⁵ De hecho, la sorpresa que produjo su nombramiento derivaba del estupor generalizado que causó que una relativamente desconocida y con un perfil mediático bastante bajo en el ámbito comunitario se hiciera cargo de la nueva competencia recogida en el recién aprobado Tratado de Lisboa –el cargo era equivalente al de un ministro de Exteriores de la UE-. Sin embargo, los más proeuropeístas dedujeron que su nombramiento respondía, precisamente, al escaso interés real que históricamente ha mostrado la UE por posicionarse como una verdadera potencia mundial en los asuntos de política exterior, materia en la que no existe un criterio único entre todos los miembros y, como consecuencia, el peso específico de la UE en la arquitectura del orden internacional es relativamente bajo. El análisis de la labor de Catherine Ashton como alta representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad nos desviaría en exceso del objeto de esta investigación. Sin embargo, es importante señalar que, bajo su mando como jefa de la diplomacia europea, se han gestionado crisis importantes, como por ejemplo el terremoto de Haití de 2010, el ataque a la flotilla de Gaza en mayo también de 2010, las diferentes revoluciones que dieron lugar a la llamada Primavera Árabe -principalmente en Túnez y Egipto- o la Rebelión de Libia en 2011.

- Karel De Gucht. Nacido en Overmere (Bélgica) el 27 de enero de 1954. Comisario de Comercio en la segunda Comisión Barroso (2009-2014). En los últimos tiempos, Karel De Gucht ha sido objeto de una polémica que ha llegado a afectar incluso a las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos –lastrando así la posición europea-, ya que se le acusa de haber ocultado 1,2 millones de euros a la Hacienda belga.¹⁴⁶ Como consecuencia de la paralización de las negociaciones en la Ronda Doha, el regionalismo comercial materializado en la firma de tratados bilaterales -aspecto que será tratado en mayor profundidad más adelante- ha provocado que en los últimos años la UE haya rubricado acuerdos con un número importante de países y bloques comerciales. En ese sentido, se podría calificar el paso de Karel De Gucht por la Comisaría de Comercio como prolífico. Los principales acontecimientos comerciales en los que la UE fue representada por Karel De Gucht al frente de la Comisaría de Comercio fueron los siguientes:
 - Octava Conferencia Ministerial de la OMC en Ginebra (15 – 17 de diciembre de 2011).
 - Novena Conferencia Ministerial de la OMC en Bali (3 – 6 de diciembre de 2013).
 - En diciembre de 2009, la Comisión recibió la aprobación por parte del Consejo para la negociación de Acuerdos de Libre Comercio con países pertenecientes a ASEAN - Asociación de Naciones del Sudeste Asiático a la que pertenecen, desde su creación en 1967, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia y a la que se adhirieron, posteriormente, Brunei en 1984, Vietnam en 1995, Laos y Birmania en 1997 y Camboya en 1999-.
 - Firma del Acuerdo Interino de Asociación Económica UE – Fiyi (diciembre de 2009).
 - Firma del Acuerdo Interino de Asociación Económica UE – Papúa Nueva Guinea (diciembre de 2009).
 - Liberalización del comercio de productos agrícolas y pesqueros entre la UE y Túnez en 2010 -suspendido por los acontecimientos de la denominada Primavera Árabe-.
 - Finalización de las negociaciones para el Acuerdo de Asociación UE – América Central en 2010 y su posterior firma el 29 de junio 2012. En su aspecto comercial, el acuerdo entró en vigor en agosto de 2013 para Honduras, Nicaragua y Panamá, en octubre de ese mismo año para Costa Rica y El Salvador y en diciembre también de 2013 para Guatemala.

¹⁴⁶ Vid. Abellán, Lucía (2013a).

- Adopción de un acuerdo agrario para liberalizar totalmente hasta el 60% del comercio agrícola bilateral UE – Noruega (enero de 2010).
- Entrada en vigor del Acuerdo Agrario UE – Israel (1 de enero de 2010).
- Entrada en vigor del Acuerdo Interino entre la UE y Serbia para regular las relaciones comerciales bilaterales, estableciendo una extensa y gradual reducción arancelaria (febrero de 2010).
- Inicio de las negociaciones para el establecimiento de un Acuerdo de Libre Comercio UE – Singapur (marzo de 2010) y su posterior firma -en su mayor parte- en septiembre de 2013.
- Finalización de las negociaciones del Acuerdo Multipartito entre la UE, Colombia y Perú (marzo de 2010) y su posterior entrada provisional en vigor el 1 de marzo de 2013 para Perú y el 1 de agosto de ese mismo año para Colombia.
- Entrada en vigor del Acuerdo de Estabilización y Asociación (AEA) entre la UE y Montenegro (mayo de 2010).
- Firma del Acuerdo de Libre Comercio UE – Corea del Sur (en mayo de 2010 y aplicado de manera provisional desde julio de 2011).
- Inicio de negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio UE – Malasia (mayo de 2010).
- Entrada en vigor del Acuerdo Agrícola UE – Egipto (junio de 2010).
- Firma del Acuerdo de Asociación y Cooperación UE – Filipinas (junio de 2010).
- Adopción del Acuerdo de Vinos UE – Australia (septiembre de 2010).
- Supresión de aranceles para las importaciones palestinas de productos agrarios y pesqueros (abril de 2011).
- Negociaciones para un posible Acuerdo de Libre Comercio/Acuerdo de Asociación Económica UE – Japón (con posterioridad a la XX Cumbre UE – Japón de mayo de 2011).
- Desarrollo y avance en las negociaciones para el Acuerdo de Libre Comercio UE – India (noviembre de 2011).

- Inicio de negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio UE – Vietnam (junio de 2012).
 - Inicio de negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio con Tailandia (marzo de 2013).
 - Inicio de las negociaciones para establecer una zona de libre comercio amplia y profunda (ZLCAP) UE – Marruecos (marzo de 2013).
 - Inicio oficial de las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio UE – Japón (marzo de 2013).
 - Inicio de las negociaciones con Estados Unidos para el establecimiento de la zona de libre comercio transatlántica, TTIP (julio de 2013).
 - Finalización de las negociaciones del Acuerdo Económico y Comercial Global (AECG) UE – Canadá (septiembre de 2014).
 - Finalización de las negociaciones para la adhesión de Ecuador al Acuerdo Multipartito con Perú y Colombia (julio de 2014).
- Anna Cecilia Malström. Nacida en Estocolmo (Suecia) el 15 de mayo de 1968. Su carrera política ha estado casi siempre muy ligada al ámbito comunitario, habiendo ocupado el cargo de ministra de Asuntos Europeos en el Ejecutivo sueco entre 2006 y 2010 y habiendo sido, con anterioridad, eurodiputada entre 1999 y 2006 -formando parte de la Comisión de Asuntos Exteriores y suplente en la Comisión de Mercado Interno y Protección del Consumidor-. Actualmente, es comisaria de Comercio en la Comisión Juncker desde el 1 de noviembre de 2014. Los principales eventos comerciales en los que Cecilia Malström deberá representar a la UE próximamente son los siguientes:
 - Décima Conferencia Ministerial de la OMC en Nairobi (15 – 18 de diciembre de 2015).
 - Entrada en vigor de la zona de libre comercio amplia y profunda (ZLCAP) con Moldavia, Georgia y Ucrania a partir del 1 de enero de 2016 –ya que Armenia, en septiembre de 2013, decidió unirse a Rusia en una unión aduanera y, oficialmente, se apartó del proyecto europeo-.

Fuente: Elaboración y recopilación propia.

En lo que respecta al análisis que se desprende del cuadro acerca de las diferentes nacionalidades de quienes han ocupado el cargo de comisario de Comercio, se puede aplicar exactamente lo mismo que se dijo sobre los comisarios de Mercado Interior.

4.2 Las rondas: importaciones agrícolas y exportación de servicios

Para analizar el papel que desempeña la UE como bloque comercial en el mundo, hemos de tener en cuenta que ésta se ha construido en un ambiente internacional propenso a dismantelar barreras proteccionistas: la aparición de instituciones creadas a tal efecto, como el GATT, primero, y la OMC, después, así lo atestiguan. De esta forma, las negociaciones llevadas a cabo en el seno de ambos organismos por los distintos bloques comerciales han sido determinantes a la hora de diseñar la política comercial de la UE.

La Organización Mundial del Comercio nace como consecuencia de los nefastos resultados producidos por las políticas proteccionistas aplicadas de forma generalizada durante el período de entreguerras para combatir la Gran Depresión. Así, la tendencia internacional en favor del multilateralismo tras las SGM sedimentará en la creación de distintas instituciones en diversos ámbitos. Por lo que respecta al terreno comercial, se intentó promover una Organización Internacional de Comercio cuyo origen se discutió -sin éxito- en La Habana, en 1947. Sin embargo, de esa Conferencia surgió el germen para la creación del predecesor de la actual OMC: el GATT -*General Agreement on Tariffs and Trade*-.

Lo ideal para un país, desde un punto de vista estrictamente económico, debería ser la liberalización unilateral del comercio exterior. A falta de ello, debería seguirse la vía del multilateralismo, una política económica que, durante los años treinta y, de nuevo, en los primeros años del siglo XXI, se ha convertido prácticamente en un instrumento abandonado para conseguir la liberalización del comercio mundial. El objetivo del GATT fue establecer unas reglas favorables al multilateralismo comercial basándose en unos determinados principios: no discriminación entre países por origen de las

mercancías, transparencia y trato nacional –en virtud del cual no debería distinguirse entre productos nacionales y extranjeros una vez éstos ya hubiesen sido importados-. El GATT pervivió durante décadas hasta que, en 1995, fue sustituido definitivamente por la OMC,¹⁴⁷ un foro multilateral de negociación en el que participan los distintos países miembro para tratar de solucionar las diferencias entre ellos y supervisar las políticas comerciales de los distintos Estados.¹⁴⁸

Desde 1947, entre el GATT y la OMC se han celebrado nueve rondas de negociación:¹⁴⁹

Cuadro 3. Las nueve rondas del GATT y de la OMC.

- **Ginebra (1947).** La ronda fundacional del GATT. Las negociaciones duraron 7 meses y los 23 países participantes acordaron 45.000 rebajas arancelarias, representando un importe de unos 10.000 millones de dólares –aproximadamente, el 20 por ciento del comercio mundial-.
- **Annecy (Francia, 1947).** Participaron 13 países y las negociaciones se prolongaron durante 5 meses. Se acordó la rebaja de unos 5.000 aranceles.
- **Torquay (Inglaterra, 1950 - 1951).** Participaron 38 países y las negociaciones se prolongaron durante 8 meses. Se acordó la rebaja de unos 8.700 aranceles, lo que supuso que el nivel arancelario global se redujera en un 25% respecto al existente en 1948. Además, se decidió el ingreso de la República Federal de Alemania en el GATT.
- **Ginebra (1955 - 1956).** Tomaron parte 26 países y las negociaciones duraron 5 meses. No se produjeron resultados especialmente significativos, aunque sí se progresó en la reducción e incluso eliminación de aranceles por valor de 2.500 millones de dólares. Se decidió la admisión de Japón en el GATT.¹⁵⁰

¹⁴⁷ Vid. Millet, Montserrat (2001).

¹⁴⁸ Con la adhesión de China a la OMC, la institución aglutina ya al 97 por ciento de la población mundial. Vid. Organización Mundial del Comercio (2002).

¹⁴⁹ Toda la información aquí contenida sobre las distintas rondas comerciales del GATT y de la OMC puede consultarse en el portal web de la propia Organización Mundial del Comercio www.wto.org. -concretamente en el enlace https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm-, en el portal web www.news.bbc.co.uk y también en Salvatore, Dominick (1992).

¹⁵⁰ Vid. Krugman, Paul: *The GATT system: rounds*.

- **La Ronda Dillon (1960 - 1962).** Llamada así en honor a su promotor, el subsecretario de Estado y secretario del Tesoro norteamericano Douglas Dillon (1909 – 2003), no fue tan exitosa como sus predecesoras, ya que en ella se acordaron apenas unas 4.400 rebajas arancelarias¹⁵¹ por valor de unos 4.900 millones de dólares. Sin embargo, esta ronda cobra especial relevancia, ya que en ella se discutieron cuestiones relativas a la creación de la Comunidad Económica Europea. En ella también tomaron parte 26 países.
- **La Ronda Kennedy (1964 - 1967).** Llamada así en honor el presidente John Fitzgerald Kennedy (1917 – 1963), supuso una rebaja arancelaria a nivel mundial por valor de 40.000 millones de dólares. Las negociaciones, en la que tomaron parte 62 países, se caracterizaron por las presiones de Estados Unidos a la Comunidad Económica Europea para rebajar los aranceles agrícolas como condición para negociar rebajas arancelarias de productos industriales.¹⁵² Por primera vez, y a diferencia de las cinco rondas anteriores, las negociaciones no se produjeron producto a producto, sino persiguiendo un recorte general de aranceles. Al finalizar la Ronda Kennedy, sin embargo, aún persistieron numerosas barreras no arancelarias, especialmente en determinados sectores como la agricultura. Aun así, el recorte arancelario supuso una reducción media de un 35% en los productos industriales sobre el nivel de 1962 -con un calendario de aplicación de cinco años-. Al final, el arancel medio en los países desarrollados llegó a ser inferior al 10% para los productos industriales.
- **La Ronda Tokio (1973 - 1979).** Fue la primera que abordó el problema de las barreras no arancelarias -licencias de importación o subvenciones a la exportación entre otras- como freno para el comercio mundial. En este terreno se alcanzaron algunos acuerdos relevantes, como una cierta homogeneización en la adopción de medidas compensatorias y medidas *antidumping*. Además, también en materia de barreras no arancelarias, hubo acuerdos a los que sólo se adhirieron los países industrializados -con lo que no se les puede atribuir el carácter de acuerdos multilaterales- aun significando un importante avance en la dirección correcta. También se estableció un sistema generalizado de preferencias (SGP) para los PVD, de manera que éstos pudiesen exportar sus productos manufacturados con una serie de ventajas. Sin embargo, productos tan esenciales para la economía de esos países, como zapatos y textiles, quedaron excluidos de dicho sistema preferencial. También se produjo una importante reducción de aranceles por un valor total de 300.000 millones de dólares. Especialmente importante fue la rebaja arancelaria de un 35% de media en los productos de las 9 mayores potencias industriales del mundo, lo que supuso un descenso del arancel medio de los productos de ese sector hasta el 4,7%. Esta rebaja arancelaria debía completarse en un

¹⁵¹ Vid. Sandiford, Wayne (2014).

¹⁵² Vid. Norwood, Bernard (1969), págs. 297-319.

período de 8 años a partir de 1980 y suponía, de media, un recorte del 31% de los aranceles de Estados Unidos, un 27% de los de la UE y un 28% de los de Japón. También hubo negociaciones en esta ronda que no llegaron a buen término, como la imposibilidad de llegar a un acuerdo en agricultura o en la aplicación de medidas de salvaguardia. A pesar de ello, se estima que las ganancias derivadas de los acuerdos alcanzados en la Ronda Tokio fueron del orden de unos 1.700 millones dólares, teniendo en cuenta tan sólo los efectos estáticos, es decir, el incremento de eficiencia derivado de la mejor asignación de recursos. Incorporando en dicha estimación los efectos dinámicos generados por las economías de escala, los beneficios podrían haber alcanzado la cifra de 8.000 millones de dólares. Un total de 102 países participó en la negociación.

- **La Ronda Uruguay (1986 - 1993).** Fue la ronda más multitudinaria celebrada hasta esa fecha, con 123 países participantes -la Ronda Doha la acabaría superando con 152-. También fue la ronda en la que se abordaron una mayor cantidad de asuntos ya que, además de discutir las tradicionales rebajas arancelarias, se continuó el camino trazado en Tokio y se discutieron temas tales como la reducción de subsidios agrícolas, los derechos sobre la propiedad intelectual, el comercio de servicios, la inversión directa extranjera y la apertura de mercados a los textiles procedentes de PVD. De hecho, resulta de sumo interés analizarla con detalle ya que, según la propia OMC, se trató de *“la mayor negociación comercial que haya existido jamás y, muy probablemente, la negociación de mayor envergadura, de cualquier género en la historia de la humanidad”*. Las conversaciones se iniciaron en Punta del Este -Uruguay- en septiembre de 1986 y pronto se alcanzaron acuerdos sobre algunas ventajas para productos tropicales -procedentes en su mayoría de PVD, cuyas economías son muy dependientes de este tipo de productos-, así como para la creación de un mecanismo de solución de diferencias y otro mecanismo para examinar de forma periódica las políticas comerciales de los distintos países miembro del GATT. Su finalización estaba prevista para diciembre de 1990 pero la Comunidad Económica Europea y Estados Unidos decidieron alargar las negociaciones al no alcanzarse ningún acuerdo significativo en el sector agrario -con especial resistencia por parte de Francia en el caso de la CEE-. De todas formas, el hecho de haber tenido que alargarlas muy probablemente resultara positivo en el fondo, pues permitió alcanzar acuerdos que, de otra manera, casi con toda seguridad no se habrían producido -por ejemplo, la creación de la propia OMC-. Finalmente, la ya UE cedió ante la insistencia tanto norteamericana como del denominado grupo Cairns¹⁵³ -integrado por los principales países productores de bienes agrícolas del mundo-. De esta forma, la UE se comprometía a realizar una profunda reforma de la PAC que incluía la transformación de sus barreras no arancelarias

¹⁵³ El grupo Cairns -llamado así porque nació de la reunión que mantuvieron en 1986 en la ciudad australiana de Cairns- está integrado actualmente por Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Uruguay y Vietnam.

en barreras arancelarias, así como la progresiva reducción de éstas hasta su total desaparición, además de suavizar sus políticas de protección y mantenimiento de los precios internos. El acuerdo también contemplaba un trato especial a los PVD, que no necesitaban realizar rebajas de aranceles en sus productos de manera recíproca.¹⁵⁴ Por lo que respecta a la reducción de aranceles, también se acordó un recorte desde el arancel medio del 4,7% hasta el 3%, así como un aumento de productos totalmente libres de aranceles desde el 20-22% hasta el 40-45%. En el caso de los productos agrarios, los PVD se comprometían a reducirlos en un 24% y los países desarrollados en un 36%. Además, también se produciría una rebaja arancelaria del 25% en los productos textiles. Otros éxitos de la ronda fueron la reducción del volumen de productos agrícolas subvencionados en un 21% en un período de seis años y un acuerdo para la protección de patentes y marcas durante 20 años, aunque con un período de 10 años para su aplicación en el caso de productos farmacéuticos procedentes de PVD. Estados Unidos y la UE también acordaron continuar las conversaciones para negociar rebajas en las subvenciones a la industria aeronáutica civil, la apertura del mercado en el sector de la telefonía y la reducción, por parte de la UE, de las subvenciones a la industria acerera. Además, los Estados Unidos también se comprometieron a continuar negociando la apertura del mercado de chips informáticos procedentes de Japón. La Ronda Uruguay finalizó el 15 de abril de 1994 con la firma del Acuerdo de Marrakech, comenzando a entrar en vigor los acuerdos en ella alcanzados el 1 de julio de 1995. Sin embargo, a pesar de los éxitos logrados, hubo algunos ámbitos en los que los acuerdos no cumplieron las expectativas generadas. Por ejemplo, no se avanzó todo lo esperado en la liberalización del sector servicios: Estados Unidos, de hecho, no consiguió, tal y como pretendía, libre acceso para sus bancos y empresas de seguros en algunos PVD, en Japón y en Corea del Sur, ni tampoco logró la eliminación de las barreras al visionado de las películas norteamericanas en la UE -nuevamente, la resistencia vino por parte francesa-. Aun así, el resultado de la ronda originó un mayor malestar entre los PVD. Con el paso del tiempo, se ha comprobado que quienes más se beneficiaron de los acuerdos allí alcanzados fueron los países industrializados. De las ganancias totales originadas por la liberalización llevada a cabo en la Ronda Uruguay, estimadas en 73.000 millones de dólares, un 74% -53.800 millones de dólares- fueron a parar a los países desarrollados -los PVD obtuvieron los 19.200 millones restantes-. Por zonas geográficas, Europa, contabilizando la UE y la EFTA en su conjunto, fue quien obtuvo un mayor beneficio, con unas ganancias de 23.700 millones de dólares que representaban el 0,22% del PIB. Le siguieron Estados Unidos, con un beneficio de 19.800 millones -el 0,22% del PIB- y Japón, con un beneficio de 6.900 millones -el 0,11% del PIB-. Por parte de los PVD, el más beneficiado de todos fue la India, con una ganancia de 2.800 millones de dólares -un 0,68% del PIB-, seguida del resto de la zona sur del continente asiático, con unas

¹⁵⁴ Vid. Cabello, Montserrat (2002), pág. 367.

ganancias de 2.700 millones -un 2,29% del PIB-, de Malasia con 2.600 millones -un 2,19% del PIB-, y de Corea del Sur y Filipinas, ambas con unas ganancias de 2.500 millones -un 0,45% y un 2,82% del PIB, respectivamente-. China también obtuvo un beneficio de unos 1.300 millones de dólares -un 0,14% del PIB- mientras Hong Kong fue el único en salir perdiendo, con unos 100 millones de dólares de pérdida -un -0,11% del PIB-. Estas ganancias también tuvieron su reflejo en el aumento de los salarios reales de esos mismos países. Concretamente, éstos experimentaron un aumento del 0,21% en el caso de Estados Unidos y de la UE conjuntamente con la EFTA, de un 0,09% en el caso de Japón, de un 0,54% en la India, de un 2,43% en el resto de la zona sur del continente asiático, de un 0,23% en China, de un 0,47% en Hong Kong, de un 0,45% en Corea del Sur, de un 0,32% en Indonesia, de un 2,56% en Malasia y de un 3,91% en Filipinas.¹⁵⁵ El desencanto provocado por los resultados derivados de la negociación de la Ronda Uruguay motivó el inicio de otra ronda de negociaciones centrada en el desarrollo de las naciones más desfavorecidas del mundo: la Ronda Doha.

- **La Ronda Doha (2001 - actualidad).** Las críticas recibidas por parte de ONG y otros grupos activistas a la Ronda Uruguay por la poca relevancia concedida en las negociaciones a los intereses de los PVD, así como los disturbios ocasionados en Seattle en 1999 por parte de organizaciones antiglobalización con motivo de la Conferencia Ministerial allí celebrada, comportaron una nueva ronda de negociaciones en la que se debía priorizar la agenda en favor del desarrollo. Tanto fue así que, a la Ronda Doha -la primera celebrada propiamente en el seno de la OMC- se la vino a llamar de manera un tanto rimbombante la “Ronda del Desarrollo”. La Ronda Doha será examinada con mayor detalle en el segundo capítulo de esta tesis y, como ya anticipamos en la introducción, sus altas expectativas iniciales han quedado diluidas por el decepcionante desarrollo de los acontecimientos.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de diferentes fuentes (especificadas en las notas a pie de página).

Hemos analizado las rondas utilizando el término convencional de “ganancia” de un país cuando en una negociación éste consigue que la otra parte abra sus mercados a las exportaciones del primero. Sin embargo, no hay que olvidar que, en los países que consientan en abrir sus mercados a las importaciones, también resultarán ganadores tanto los consumidores de ese país –que tendrán una mayor oferta de productos a un precio menor- como los fabricantes que utilicen insumos extranjeros –ya que podrán adquirir éstos a menor coste-, además de beneficiarse también la economía en su

¹⁵⁵ Vid. Salvatore, Dominick (1992), págs. 272–274.

conjunto, como consecuencia del aumento de la competencia que comportará la entrada de productos foráneos.

4.3 El Tratado de Libre Comercio UE-EE. UU. (TTIP)

En el próximo capítulo examinaremos con detalle los principales tratados bilaterales que ha firmado la UE con otros países o bloques comerciales. Sin embargo, resulta de suma importancia analizar más profundamente el tratado que la UE está negociando actualmente con Estados Unidos, tal y como haremos en el presente epígrafe.

Investigar las relaciones comerciales entre la UE y Estados Unidos puede resultar en la actualidad más necesario que nunca al hallarnos inmersos en plenas negociaciones de la denominada Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (TTIP), en virtud de la cual se crearía una zona de libre comercio entre ambos bloques que la convertiría en la más grande del mundo. La envergadura y repercusión del proyecto, en caso de que se acabe materializando -examinaremos también los obstáculos existentes para que finalmente este acuerdo termine celebrándose- son motivos más que suficientes para incorporar su análisis a esta investigación. Además, los beneficios derivados de un acuerdo de semejantes características podrían trascender ampliamente el aspecto puramente comercial, en tanto que Estados Unidos es un socio estratégico y global para la UE.

Las relaciones entre Europa y Estados Unidos han tendido históricamente a sobrepasar el ámbito económico y comercial, llegando a alcanzar el rango de asociación estratégica. Desde que el Plan Marshall ayudase a reconstruir el tejido productivo para facilitar las exportaciones norteamericanas al Viejo Continente tras la SGM y la creación de la OTAN configurase un espacio militar y de seguridad transatlántico, Europa y Estados Unidos -si bien con diferencias de criterio en múltiples ocasiones- han actuado desde entonces como aliados y la cooperación ha sido la protagonista de las relaciones de ambos bloques a todos los niveles.

Estas buenas relaciones políticas se han materializado también en importantes relaciones económicas entre ambas potencias. De hecho, los flujos económicos más

importantes entre la UE y Estados Unidos tienen lugar a través de la inversión. Actualmente, Estados Unidos invierte en la UE el triple de lo que invierte en toda Asia, mientras que, por su parte, las inversiones de la UE en EE. UU. representan ocho veces la cantidad de las inversiones totales que ésta realiza en China e India juntas.¹⁵⁶ Aun así, las transacciones comerciales entre EE. UU. y la UE representan más de un tercio del flujo comercial total a nivel mundial, cuantificándose éste en más de 2.000 millones de euros diarios.¹⁵⁷

Estados Unidos es la primera potencia política y económica del planeta pero ha visto cómo su papel global en el mundo ha ido variando en las últimas décadas: del sistema internacional bipolar en el que dos superpotencias pugnaban por la supremacía mundial durante la Guerra Fría, se pasó en la década de los 90 a otro en el que una única hiperpotencia ejercía un control hegemónico sobre las relaciones internacionales. Ese sistema internacional volvió a experimentar una nueva transformación a raíz de los atentados terroristas de Nueva York el 11 de septiembre de 2001, convirtiéndose entonces en un sistema multipolar en el que nuevos actores surgidos de la ampliación del marco geográfico reclamaban su papel en el nuevo mundo globalizado que se estaba conformando. Occidente comenzaba a estar en decadencia y nuevas potencias surgidas de Asia, como los llamados “dragones asiáticos” y, muy especialmente China e India - aunque también potencias procedentes de otros continentes como Brasil- emergían en el panorama internacional. La conclusión de todo ello es que, si bien en la década de los 50 Europa asumió que no podía volver a ocupar la centralidad que históricamente había ejercido si cada país actuaba individualmente y que era necesaria una verdadera integración regional para recuperar su posición en el mundo, quizás resultaba también conveniente una cierta “integración” de las potencias de Occidente.¹⁵⁸ Ciertamente es que esta afirmación podría resultar algo contradictoria teniendo en cuenta que estamos inmersos de lleno en un fenómeno globalizador liderado precisamente por Occidente y, muy especialmente, por Estados Unidos. Sin embargo, los elementos que componen la

¹⁵⁶ Información disponible en <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/>

¹⁵⁷ Vid. Steinberg, Federico (2013): *Hacia el área de libre comercio del Atlántico Norte*. 14 de febrero de 2013. Puede consultarse http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/opinion-steinberg-area-libre-comercio-atlantico-norte en *on-line*

¹⁵⁸ Vid. Quinlan, Joseph (2013) sobre esta idea acerca de la necesidad de reforzar los lazos transatlánticos en aras de recuperar la centralidad perdida de Occidente.

globalización no son únicamente económicos –aunque en esta tesis no nos detendremos a examinar aquellos que no lo son- ni tampoco -aunque sí en esencia- son exclusivamente norteamericanos, lo que no impide afirmar, por parte de algunos autores, que si bien Occidente -sobre todo Estados Unidos- mantiene su predominio y hegemonía en facetas como la militar o la cultural, la económica se está viendo amenazada recientemente por otras economías emergentes.¹⁵⁹ De hecho, ese componente cultural de la globalización no es menor, ya que uno de los escollos con los que se están encontrando los negociadores del tratado del TTIP -entre otros que analizaremos más adelante- es el de la protección cultural demandada por Francia para preservar el cine de origen galo frente a las grandes producciones norteamericanas, algo a lo que Estados Unidos se niega por considerarlo simplemente una petición velada de proteccionismo económico.¹⁶⁰ Dicho esto, es importante señalar que la economía no debería verse como un “poder” sino como la suma de actividades espontáneas en las que todas las partes resultan beneficiadas y que, por ello, ya que el comercio enriquece y no se trata de una cuestión de suma cero, tampoco debería ser visto como una amenaza. Por este motivo, es importante señalar que el principal incentivo para llevar a cabo procesos de integración regional basados en el libre comercio tendría que ser el bienestar de los habitantes de los países en ellos partícipes y de los ciudadanos del mundo entero.

Esa posible pérdida de la hegemonía económica mundial estadounidense, muy especialmente en favor de China, ha podido actuar, según algunos autores, como catalizador a la hora entablar negociaciones por parte norteamericana, ya que la predisposición de ciertos sectores a ambos lados del Atlántico hacia la creación de una zona de libre comercio de semejantes características era ya muy notable desde hacía tiempo. De hecho, se podría decir que era la UE la menos proclive a establecer un acuerdo de este tipo por el mensaje implícito que ello conllevaría hacia los PVD, que se verían marginados del proceso de integración económica y comercial. Es por este motivo por lo que, más adelante, trazaremos un paralelismo con el Tratado de Cobden-Chevalier, ya que el TTIP únicamente puede enriquecer el multilateralismo si se trata de

¹⁵⁹ Vid. Berger, Peter L. - Huntington, Samuel P. (2002) sobre las diferentes facetas de la globalización y de cómo éstas están afectando a las diversas áreas del mundo.

¹⁶⁰ Vid. Bhagwati, Jagdish (2013).

un acuerdo abierto a los demás países. Es evidente, por tanto, que se ha producido un cambio de actitud por parte europea. Francisco Bataller Martín y Josep M.^a Jordán Galduf nos explican los motivos por los cuales la UE ha decidido enfrentarse a tan duras negociaciones. Según estos expertos, los motivos son básicamente cuatro:¹⁶¹ la búsqueda de estímulos en respuesta a la crisis económica, el intento de recuperar el terreno perdido en pos de las economías emergentes -como ocurre con Estados Unidos-, los esfuerzos para no quedarse aislada de los acuerdos que Estados Unidos ya está celebrando con otras economías desarrolladas -como Canadá o Australia- y la utilización del regionalismo como plan B ante las pesimistas expectativas de las negociaciones de la Ronda Doha. Los motivos de la UE, por tanto, no son, ni mucho menos, únicamente económicos, sino también políticos.

Estos procesos de integración regional, además, suelen iniciarse, precisamente, con una integración económica, ya que de ella es de donde suelen obtenerse mejores y más inmediatos resultados para todas las partes implicadas -muy especialmente si con dicha integración se contribuye a la estabilidad y a la paz entre naciones-. De hecho, la idea de crear una zona de libre comercio entre la UE y Estados Unidos no es tan relativamente nueva. En realidad, el proyecto de crear una zona de libre comercio transatlántica hace tiempo que empezó a tomar forma. Ya en 1998, Zbigniew Brzezinski, en su conocida obra *El gran tablero mundial* (1997), abogaba por “*un acuerdo de libre comercio transatlántico*” que “*podría mitigar también el riesgo de que se produzca una creciente rivalidad económica entre una UE más unida y los Estados Unidos*”,¹⁶² contribuyendo así el tratado no sólo a obtener beneficios económicos, sino también beneficios geopolíticos en términos de una mayor estabilidad internacional, además de a la paz global. Ya más recientemente, en 2006, Mathias Wissmann¹⁶³ afirmaba que la base de este espacio común debía ser “*una política regulatoria común, un código legal común para la competencia y el mantenimiento de unos mercados de capitales abiertos y*

¹⁶¹ Vid. Bataller Martín, Francisco – Jordán Galduf, Josep M.^a (2013).

¹⁶² Brzezinski también aboga por la creación de un área de libre comercio entre Estados Unidos y Japón en aras de fortalecer sus vínculos políticos, de lo que se podría concluir que el libre comercio entre naciones no sería ni un fin en sí mismo ni un medio para alcanzar un mayor grado de prosperidad, sino que más bien sería una respuesta para cubrir las necesidades estratégicas de cada país según su momento histórico. Vid. Brzezinski, Zbigniew (1997), págs. 202–203 y pág. 210.

¹⁶³ Vid. Wissmann, Mathias (2006).

competitivos” señalando, además, que el TTIP debería ser ya una realidad en 2010 para los mercados de capitales y los servicios financieros y en 2015 para el resto de materias.

A lo largo de los últimos años, las relaciones entre Estados Unidos y la UE se han ido materializando en un entramado institucional que vela por la cooperación entre ambos bloques. Las principales instituciones transatlánticas son:¹⁶⁴

- *The New Transatlantic Agenda* (NTA). Iniciada durante la cumbre de diciembre de 1995 en Madrid entre EE. UU. y la UE para fomentar nuevos lazos transatlánticos, así como para fortalecer sus relaciones económicas y comprometerse en la defensa del comercio internacional.
- *The Transatlantic Economic Partnership* (TEP). Fue un intento de impulsar la *New Transatlantic Agenda* durante la cumbre entre EE. UU. y la UE de 1998 en el que se trataba de eliminar las trabas que dificultaran la cooperación entre ambos bloques a través de la colaboración entre las agencias reguladoras de ambos lados del Atlántico.
- *The Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration*. Acuerdo alcanzado durante la cumbre entre EE. UU. y la UE de 2007 a través del cual se pretende avanzar en la integración de las respectivas economías para favorecer una regulación más armónica y un mejor acceso a los mercados, así como defender el modelo transatlántico frente a terceros.
- *The Transatlantic Economic Council* (TEC). Es la institución derivada del Acuerdo de *The Framework for Advancing Transatlantic Economic Integration* y es la principal institución de la cooperación transatlántica, ayudando para ello a los líderes políticos, funcionarios, responsables comerciales y agencias reguladoras de ambas partes, además de marcar objetivos y metodologías para eliminar barreras y fomentar el comercio entre ambos bloques.

¹⁶⁴ Vid. Schwartz, Pedro (2013b) sobre las instituciones aquí descritas.

Esta infraestructura institucional debe servir de base para un acuerdo que no convence a todo el mundo. Este es el caso de Jürgen B. Donges,¹⁶⁵ director del Instituto de Política Económica de Colonia, para quien la zona transatlántica de comercio no sería “*ejemplar*” ya que aunque:

“la visión consiste en que se abrirían de par en par las puertas para un aumento significativo de la inversión en capital fijo y del potencial de producción en toda la zona integrada, acompañado de una elevación notable de los niveles de empleo y de una subida continuada de los salarios reales de la población activa (...) La mayor parte del comercio bilateral entre la UE y EE. UU. está liberalizado, sobre todo el intercambio de productos de la industria manufacturera. Los aranceles apenas se hacen notar y, desde luego, no han constituido un obstáculo para que el comercio exterior de ambas áreas se expandiera a buen ritmo”.

Añade además, con acierto, que “*las economías europeas han recibido fuertes impulsos de la boyante economía estadounidense*”. Así las cosas, la zona de libre comercio transatlántica sería realmente vigorosa si se incluyeran la agricultura y los servicios en la agenda de negociaciones. De no ser así, según el propio Donges, con el TTIP no se ganaría “*nada, a cambio de pagar un precio elevado: el de añadir una pieza más a la proliferación del bilateralismo y el regionalismo en los intercambios comerciales*”, lo cual “*es grave porque erosiona el sistema multilateral del comercio mundial*” y que además supondría un “*efecto de desviación de comercio desde fuera del área hacia dentro de la misma*”. Por ejemplo los PVD -aunque no sólo ellos- “*se verán perjudicados por no poder hacer pleno uso de su potencial de exportación que deriva de las ventajas comparativas en costes de producción que tengan*” cuyo resultado sería “*para todas las partes implicadas una pérdida de bienestar económico*”. Finalmente, Jürgen B. Donges considera, con bastante atino, que:

¹⁶⁵ Vid. Donges, Juergen B. (2006).

“sería mucho más fructífero que la UE y EE. UU. cooperaran en serio para relanzar la Ronda de Doha (...) para profundizar la liberalización del comercio mundial y la integración económica global con arreglo a las reglas del multilateralismo y de la no discriminación”.

Esta opinión de Donges es compartida por varios analistas, aunque las negociaciones de la Ronda Doha -siempre contando con el destello de luz arrojado por Bali- parece complicado que continúen avanzando, ya que algunos expertos consideran que en esta ocasión y, a diferencia, de otras rondas, la UE y los Estados Unidos tienen mucho menos que ofrecer -con la salvedad de la eliminación o, al menos reducción, de las subvenciones a determinados sectores, lo que a la postre puede resultar determinante para desbloquear las negociaciones-.¹⁶⁶ Aun así, es cierto que tanto la UE como EE. UU. han alcanzado algunos compromisos con terceros países, como por ejemplo el acuerdo de 2007 mediante el cual la UE se comprometía a recortar las barreras de los productos agrícolas foráneos en al menos un 54 por ciento de media, mientras que Estados Unidos hacía lo propio rebajando sus subvenciones agrarias hasta los 13.100 millones de euros.¹⁶⁷ Aun así, la opinión de muchos especialistas es la de que el regionalismo, aun no siendo la solución ideal, puede contribuir a desencallar unas negociaciones prácticamente estancadas. En ese sentido, Bill Emmot y Roy McLaren¹⁶⁸ publicaban que la solución multilateral y los intentos por reavivar la Ronda Doha serían lo ideal pero que, ante la imposibilidad de llevar a cabo ese propósito, el regionalismo podría ser una solución aceptable para incentivar la Ronda del Desarrollo, siendo estos autores incluso partidarios de incluir a Canadá y a México en las negociaciones del TTIP. Mientras tanto, la realidad es que el juego de intentar culparse unos a otros del fracaso de las negociaciones también ha sido otra constante de las mismas, especialmente entre la UE y los Estados Unidos.¹⁶⁹

¹⁶⁶ Cada vez más, la UE y Estados Unidos cooperan en sus políticas internacionales, compartiendo diferentes objetivos y amenazas, como por ejemplo el terrorismo islámico, el cambio climático o la inmigración. Vid. Cabrillo, Francisco – García-Legaz, Jaime – Schwartz, Pedro (2006) sobre la convergencia de políticas transatlánticas.

¹⁶⁷ Vid. Callan, Eoin – Beattie, Alan (2007).

¹⁶⁸ Vid. Emmot, Bill - McLaren, Roy (2006).

¹⁶⁹ Esta circunstancia no deja de resultar curiosa si tenemos en cuenta que la relación entre la UE y EE. UU. es la más estrecha que hayan mantenido dos continentes a lo largo de la historia. Vid. Hamilton, Daniel S – Quinlan Joseph, P. (2005).

Lo cierto es que, con independencia de la idoneidad del multilateralismo en la búsqueda del primer óptimo comercial frente al sucedáneo que supone un acuerdo de segundo óptimo como un acuerdo comercial de cualquier naturaleza, los estudios llevados a cabo para conocer el impacto de dicha zona de libre comercio invitan al optimismo.¹⁷⁰ Por ejemplo, Francisco Cabrillo, Jaime García-Legaz y Pedro Schwartz consideran que el denominado TTIP incrementaría los ingresos per cápita entre un 1,25 y un 3 por ciento¹⁷¹ -si bien es cierto que estos autores defienden el TTIP siempre y cuando éste se convierta en un tratado abierto a las naciones que quisieran adherirse a él-. Otros estudios llevados a cabo por Bruselas revelan que el beneficio económico derivado del TTIP para la UE estaría comprendido entre los 68.200 y los 119.000 millones anuales, además de la creación de un millón de puestos de trabajo al año. Los países más beneficiados serían, obviamente, aquellos para quienes las exportaciones representan un mayor porcentaje de su PIB.¹⁷² En total, se estima que el tratado aportaría un crecimiento adicional al PIB de la UE del 0,5 por ciento anual.¹⁷³ Para Estados Unidos, también se apunta a unas ganancias de entre 50.000 y 95.000 millones de euros.¹⁷⁴

Además, el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos puede contribuir a una convergencia real entre ambos bloques y a reducir una distancia económica que, a día de hoy, parece insalvable. De hecho, un estudio realizado sobre esa cuestión en 2004 - anterior a la incorporación a la UE de los denominados PECO-, con una UE-15 y cuyos miembros eran las naciones más desarrolladas del continente, arrojaba unos datos verdaderamente sorprendentes. Según esa investigación, el ingreso per cápita europeo de entonces ya fue alcanzado por Estados Unidos en 1985 y se pronosticaba que Europa no conseguiría el nivel de ingreso per cápita estadounidense de 2004 hasta el año 2072 - y eso suponiendo que éste creciera un 0,5 por ciento por encima del valor americano, lo cual ya era una suposición bastante poco realista-. Algo semejante ocurría para los

¹⁷⁰ Algunos autores insisten en que si finalmente el TTIP termina siendo un tratado bilateral al uso en el que determinados productos sensibles quedan excluidos de él -como por ejemplo, los bienes agrícolas- las probabilidades de que terceros países resulten perjudicados por la firma del mismo es alta. Además, el hecho de que se trate de converger en las medidas reguladoras empleadas por la UE y Estados Unidos en lugar de aspirar a establecer unas normas reguladoras globales puede dificultar también el posible acceso de terceros países al TTIP. Vid. Felbermayr, Gabriel – Heid, Benedikt – Larch, Mario (2014).

¹⁷¹ Vid. Cabrillo, Francisco – García-Legaz, Jaime – Schwartz, Pedro (2006).

¹⁷² Vid. Martín, Álvaro – López, Verónica (2013).

¹⁷³ Vid. Abellán, Lucía (2013a).

¹⁷⁴ Vid. Francois, Joseph (jefe de proyecto) (2013).

niveles de empleo y productividad. Los resultados eran aún más desalentadores para el caso de la I+D, ya que el estudio mostraba que Estados Unidos alcanzó el nivel de inversión en I+D que en aquel año tenía la UE-15 en 1979 y que, lo contrario, no ocurriría hasta el año 2123.¹⁷⁵

Sin embargo, la adopción de un acuerdo final no parece que vaya a ser nada fácil: de hecho, en los últimos tiempos, las relaciones bilaterales entre la UE y la Administración norteamericana se han visto seriamente dañadas como consecuencia de los casos de espionaje por parte de la NSA -la Agencia de Seguridad Nacional americana- a varios líderes de países europeos, así como directamente a miembros de las distintas instituciones comunitarias. No es de esperar que hechos como éste afecten hasta el punto de bloquear las negociaciones, ya que se trata del proyecto comercial más ambicioso contemplado hasta la fecha y parece evidente que existe voluntad, por ambas partes, de llegar a un acuerdo. Aun así, este tipo de cuestiones, desde luego, no contribuyen al acercamiento de posturas que, hoy por hoy, parecen distantes. O al menos eso indican algunas fuentes, ya que la opacidad con la que se están llevando a cabo las negociaciones impide conocer con un elevado nivel de certeza el grado de madurez en el que se encuentran. De hecho, según informaciones recientes, parece ser que la banca y el sector financiero en general no quedarían contemplados en el TTIP – que, en un principio, debería aprobarse en este año 2015-. Sin embargo, tal y como hemos mencionado, es difícil conocer con exactitud el contenido y los temas que se están negociando, ya que la opacidad en las negociaciones parece ser la protagonista hasta el momento.¹⁷⁶ De hecho, según determinadas publicaciones aparecidas en los medios, ni siquiera los propios eurodiputados pueden acceder con total libertad al texto de lo que se está negociando; tan sólo tienen permiso para hacerlo por un tiempo máximo de dos horas, sin llevar consigo objetos electrónicos ni bolígrafos y teniendo absolutamente prohibido revelar nada de lo que hubiesen podido leer bajo riesgo de enfrentarse a sanciones administrativas e incluso penales.¹⁷⁷

¹⁷⁵ Vid. Lamo de Espinosa, Emilio (2004).

¹⁷⁶ Vid. Estefanía, Joaquín (2014), en donde el autor menciona también la importancia del “*aspecto geopolítico*” del tratado: “*una alianza euroamericana compensaría la extraordinaria pujanza asiática, que en pocos años tendrá más PIB, más gasto militar, más inversión en tecnología y, por supuesto, más población*”.

¹⁷⁷ Vid. López Demiguel, Alejandro (2015).

Más adelante, aplicaremos el análisis de los efectos de creación y desviación de comercio a la conformación de la UE como unión aduanera. Sin embargo, resulta conveniente en este punto señalar esos efectos para analizar con mayor rigor los posibles efectos del Tratado de Libre Comercio entre la UE y Estados Unidos.

Los estudios realizados indican que la consecución de un acuerdo reportaría importantes ganancias para las economías transatlánticas. En el interior, por tanto, se produciría un efecto de creación de comercio que contribuiría al crecimiento económico de ambos bloques. Sin embargo, quedaría por comprobar si ese efecto de creación de comercio sería un efecto neto, es decir, si la creación de comercio que se produjese en el interior de la zona de libre comercio -efecto que siempre tiene lugar, en mayor o menor medida, como consecuencia de la eliminación de trabas comerciales y de la mejora en la productividad derivada de una mayor eficiencia en la asignación de factores- supera al efecto de desviación de comercio en el exterior -si es que éste se produce- derivado del sesgo que la unión aduanera introduce en favor de oferentes interiores y en detrimento de oferentes exteriores más productivos. Como ya hemos visto, expertos en la materia como Jürgen Donges consideran que la posibilidad de que esa desviación de comercio acabe materializándose dependerá de los términos finales en los que se produzca el acuerdo y, muy especialmente, de si se incluye la agricultura en el tratado final. Según sus propias palabras, los bienes industriales están ya prácticamente liberalizados entre la UE y Estados Unidos, con lo que el factor decisivo para que el TTIP sea o no un éxito será la inclusión de los servicios y, muy especialmente, de la agricultura. De esa manera, se evitaría esta hipotética desviación de comercio sumamente perjudicial para terceros y, por tanto, para el bienestar global. Tampoco se ha perder de vista que estamos hablando de una zona de libre comercio y no de un mercado común, lo cual implica que la movilidad de los factores continuaría sujeta a restricciones. Éstos, por tanto, al no poder circular libremente en el interior del área de libre comercio, no se asignarían de manera eficiente allá donde éstos pudieran ser más productivos. Este hecho puede provocar distorsiones no sólo en los propios mercados de factores productivos, sino también en los mercados de bienes y servicios.¹⁷⁸ Aun así, algunos estudios revelan que se produciría un efecto global de creación de comercio ya que,

¹⁷⁸ Vid. Baldwin, Richard E. – Venables, Anthony J. (2004).

aparte de las ganancias señaladas anteriormente para la UE y para Estados Unidos derivadas del TTIP, se estiman unas ganancias de 99.000 millones de euros para el resto del mundo.¹⁷⁹ También la OCDE llevó a cabo investigaciones en 2005 sobre los potenciales beneficios de una zona de libre comercio transatlántica y llegó a la conclusión de que, para toda la OCDE, el crecimiento de las exportaciones sería de un 25 por ciento. Además, se produciría un incremento del PIB per cápita de entre el 1,25 y el 3 por ciento en el conjunto de la OCDE, de entre el 1 y el 3 por ciento para el caso de Estados Unidos, de entre el 2 y el 3,5 por ciento para la UE y de entre el 0,5 y el 2 por ciento para el resto de países miembro de la OCDE. Para casos concretos, se estimó que estas ganancias del PIB per cápita serían del 2 por ciento para Canadá y México y del 1,5 por ciento para Turquía y Japón.¹⁸⁰

Hay que tener en cuenta que tanto la UE como Estados Unidos tienen los dos sistemas más proteccionistas del mundo en lo que se refiere a la agricultura. Por ese motivo, la apertura de este sector es crucial para cualquier tipo de negociación en la que estos bloques participen, ya sea tanto de carácter bilateral como multilateral. Sin embargo, otra manera de poder solventar el problema del regionalismo que plantea este tratado entre las dos potencias comerciales más importantes del planeta es el de permitir la adhesión a este acuerdo a cualquier país del mundo. De esta forma, emulando en cierta manera a lo que en su momento fue el Acuerdo Cobden-Chevalier del que hablamos en la introducción, la UE y Estados Unidos harían las veces de Francia e Inglaterra y, teniendo en cuenta que la Ronda Doha no va a poder avanzar sin el visto bueno de estos dos gigantes económicos, el TTIP podría actuar como un sustituto de la misma.¹⁸¹ Ciertamente es que las circunstancias actuales son muy diferentes de las de entonces ya que, aunque el Tratado Cobden-Chevalier dejó de aplicarse en la década de los 90 del siglo XIX, la tradición librecambista inglesa continuó hasta tal punto de que la política proteccionista instaurada en Reino Unido a principios del siglo XX por Joseph Chamberlain fue enormemente impopular, tanto en la sociedad en general como

¹⁷⁹ Vid. Francois, Joseph (jefe de proyecto) (2013).

¹⁸⁰ Vid. García-Legaz, Jaime – Quinlan, Joseph (2013) sobre los resultados del estudio llevado a cabo por la OCDE, así como otras investigaciones que arrojan resultados similares, por ejemplo las realizadas por la consultora especializada en desarrollo económico ECORYS o por el European Centre for International Political Economy (ECIPE).

¹⁸¹ Vid. Schwartz, Pedro (2013a) sobre este paralelismo entre el TTIP y lo que en su momento significó para el sistema comercial mundial de finales del siglo XIX el Tratado Cobden-Chevalier.

en las propias filas de su partido.¹⁸² Sería una forma de reconocer que el regionalismo -ya que el TTIP, aun siendo un tratado a gran escala, no pasa de ser un tratado bilateral- puede contribuir al avance del multilateralismo en su búsqueda del primer óptimo comercial -si bien más adelante analizaremos con más detalle la imposibilidad de alcanzar ese primer óptimo a través del bilateralismo, el cual conduce al segundo óptimo o, incluso, a un óptimo de orden inferior-. Continuando con las referencias históricas, también sería apropiado el paralelismo con el estudio llevado a cabo por Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson, en el que se concluye que, entre 1500 y 1850, aquellas naciones europeas que más crecieron fueron las que más potenciaron sus relaciones comerciales transatlánticas.¹⁸³

Precisamente, el inmenso tamaño de ambas economías en términos relativos es uno de los factores que hacen del TTIP un tratado de comercio tan *sui generis* que es realmente complicado sacar conclusiones evidentes de su aplicación. Este importante hecho es resaltado también en algunos estudios, como el llevado a cabo por el *think tank* Centre for European Policy Studies (CEPS) y elaborado por Jacques Pelman, Arjan Lejour, Lorna Schrefler, Federica Mustilli y Jacopo Timini. En él, los autores señalan en las conclusiones que no sólo por el tamaño de ambas economías, sino también por el hecho de que se trate más bien de un tratado basado en la eliminación de barreras comerciales no arancelarias, la dificultad de predicción para la teoría económica sobre los potenciales beneficios de este tratado aumenta. En el caso del TTIP, además, uno de sus puntos fuertes es el de intentar ahorrar la mayor cuantía posible de costes de transacción entre las distintas operaciones comerciales a ambos lados del Atlántico -mediante una cierta homogeneización de diferentes cuestiones, como la aplicación de normas contables o la regulación de requisitos de calidad de los productos-.¹⁸⁴ Este asunto es, precisamente, el principal origen de los conflictos en el actual estado de las negociaciones. Alcanzar un cierto grado de convergencia en las distintas legislaciones laborales, medioambientales o en las exigencias técnicas a nivel médico o fitosanitario para determinados bienes parece hoy un escollo difícil de superar. Tampoco hay

¹⁸² Vid. Coats, A. W. (1968) sobre la polémica originada por la reforma proteccionista que pretendía llevar a cabo con las colonias inglesas Joseph Chamberlain hasta el punto de que éste tuvo que dimitir en 1905 de su cargo de secretario de Estado -ministro- de las Colonias.

¹⁸³ Vid. Acemoglu, Daron – Johnson, Simon – Robinson, James (2005).

¹⁸⁴ Vid. Pelkmans, Jacques – Lejour, Arjan – Schrefler, Lorna – Mustilli, Federica – Timini, Jacopo (2014).

acuerdo en cuestiones sumamente importantes como las políticas de defensa de la competencia -llevadas a cabo por los tribunales en el caso americano y por la Comisaría de Competencia en el caso europeo- o en el sistema de resolución de diferencias, ya que los Estados Unidos, al parecer, se niegan a aceptar las resoluciones dictaminadas en laudos arbitrales, tal y como propone la UE, e insisten en que sea la justicia ordinaria quien dirima ante eventuales conflictos. En definitiva, aun y cuando se llegue finalmente a un acuerdo por ambas partes, parece ser que el TTIP acabará siendo más un tratado de “*armonización*” entre las dos potencias transatlánticas que no uno de “*desregulación*”. Aun así, la UE se ha alcanzado el compromiso de eliminar el 96 por ciento de los aranceles sobre las importaciones norteamericanas, habiendo solicitado un período de cinco años para vehículos industriales y bienes agrícolas y manteniendo fuera del acuerdo un 1 por ciento de los productos alegando motivos de salud pública y seguridad alimentaria como, por ejemplo, determinados comestibles modificados genéticamente o carne de animales a los que previamente se les haya cebado o tratado artificialmente mediante la utilización de ciertos antibióticos. A cambio, la UE espera determinadas concesiones sobre el azúcar, los productos lácteos o los textiles.¹⁸⁵

También se han encontrado objeciones respecto a la introducción de la tasa Tobin que propone Francia por parte de los países sajones: no sólo Estados Unidos, sino también Reino Unido por parte europea, la rechazan alegando que atenta contra el principio de libertad de movimiento de capitales.¹⁸⁶ La respuesta francesa se ha centrado en criticar la postura que defiende muy especialmente Reino Unido de sacralizar la libertad de movimientos de capitales y no considerar la misma relevancia con la libertad de circulación del resto de factores productivos, como por ejemplo la mano de obra. El tema de la tasa Tobin es, en realidad, una cuestión bastante compleja sobre la que no existe consenso y que divide incluso a economistas pertenecientes a la misma escuela. De hecho, economistas liberales que defienden la total supresión de barreras al comercio se muestran favorables a un cierto nivel de control sobre las transacciones financieras, muy especialmente sobre los flujos especulativos a corto plazo. Este es el

¹⁸⁵ Vid. Schwartz, Pedro (2013a).

¹⁸⁶ Vid. Bhagwati, Jagdish (2013).

caso de Bhagwati,¹⁸⁷ quien en su libro *En defensa de la globalización* (2004) titula uno de sus capítulos, de manera muy reveladora, “Los peligros del fanatismo en el capitalismo financiero internacional” y transcribe a tal efecto una cita del propio Tobin - quien, por cierto, fue premio Nobel en 1981 y a quien el mismo Bhagwati define como “*un gran personaje de la macroeconomía*”- en la que criticaba la postura estadounidense respecto del control de capitales afirmando que “*el Gobierno estadounidense (...) da prioridad a la movilidad de capital frente a todas las demás consideraciones*”.¹⁸⁸ A priori, no parece fácil que la UE y Estados Unidos vayan a llegar a un acuerdo en esta materia.

En definitiva, del debate sobre los potenciales beneficios del TTIP no se deben dejar al margen las enormes dificultades, tanto técnicas como las derivadas de presiones políticas, para alcanzar un acuerdo que satisfaga por completo a ambas partes. La, según algunos sectores, excesiva opacidad con la que se están llevando a cabo las negociaciones, contribuye a arrojar más sombras que luces ante una opinión pública que comienza a sospechar sobre el verdadero contenido del acuerdo -opacidad debida a la preocupación existente en el seno de las instituciones europeas participantes en dicha negociación de que determinados sectores de la opinión pública, contrarios al libre comercio, imposibiliten el avance de las conversaciones-.¹⁸⁹ Y, más allá de posibles

¹⁸⁷ Esta afirmación sobre la incondicionalidad en la apertura comercial de Bhagwati también es matizable ya que, si bien es cierto que se muestra absolutamente favorable a la supresión total de barreras al comercio, también afirma que la velocidad a la que esa apertura debe producirse ha de ser “*óptima*” y no “*máxima*”. De hecho, afirma que las prisas exigidas a los PVD para que abran sus mercados a la competencia se deben más a las presiones de los *lobbies* de los países desarrollados por acceder y obtener negocio en esos mercados que por la benevolencia y el deseo de prosperidad en esas naciones. También indica que una liberalización puede realizarse más deprisa en aquellas sociedades donde la economía crezca más rápido porque en ellas el Gobierno de turno está más capacitado para hacer frente a la situación de las industrias que deberán enfrentarse a la competencia exterior. Añade también, sin embargo, que “*no es probable que las consecuencias de una liberalización [comercial] precipitada sean tan desastrosas como en la liberalización de los flujos de capital*”. Vid. Bhagwati, Jagdish (2004), págs. 373-386.

¹⁸⁸ Vid. Bhagwati, Jagdish (2004), pág. 306. Además, en este mismo libro, Bhagwati reproduce una cita de *The Economist* sobre la diferencia entre la liberalización comercial y la liberalización financiera que resulta muy clarificadora. La cita, que se puede encontrar en la página 309, dice lo siguiente:

“Si hay alguna causa que requiera el apoyo inquebrantable de *The Economist*, es sin duda el comercio liberal. Puesto que desde que existe, este periódico ha defendido la libertad comercial entre fronteras. El comercio libre, siempre lo hemos sostenido, fomenta la prosperidad, favorece la paz entre naciones y es una parte indispensable de la libertad individual. Parece natural suponer que lo aplicable al comercio de bienes lo es al comercio de capital. En ese caso, nos ofenderían con tanta violencia como, por ejemplo, una cuota a la importación para los plátanos. Ambas cuestiones tienen mucho en común, pero no son lo mismo. Pese a lo descuidados que puedan ser, los liberales económicos deberían reconocer que los controles de capital –de una modalidad restringida, en cierta forma, y para casos determinados- son necesarios”.

¹⁸⁹ A este respecto se ha manifestado Jochen Müller, analista de la delegación de la Comisión Europea en España: “*tenemos que alzar la voz para defender este acuerdo porque si no, los movimientos en contra nos van a ganar la batalla*”. En España ya hay más de 20 ayuntamientos que han manifestado su intención de no cumplir el acuerdo del TTIP. Información publicada por Yago González en *Expansión* el 29 de abril de 2015.

soflamas a favor o en contra del libre comercio y de las ganancias que obtengan ambas partes, no debemos olvidar los posibles efectos sobre aquellos países que quedan fuera del acuerdo -muy especialmente ante el gran tamaño de las dos economías en él partícipes- y, sobre todo, la contribución del TTIP -que no deja de ser un acuerdo regional- al avance en la liberalización multilateral del comercio, algo que tan sólo logrará si se convierte en un tratado abierto al resto de naciones del mundo. Según informaciones aparecidas recientemente, el TTIP podría ver la luz antes del final del mandato de Obama.¹⁹⁰

4.4 Los Acuerdos de Yaundé, de Lomé y de Cotonú

Los Acuerdos de Lomé y su posterior evolución hacia los Acuerdos de Cotonú constituyen un buen ejemplo de la que es una de las ideas fuerza de esta investigación: el uso de la política comercial como instrumento de política exterior.¹⁹¹ En el caso concreto de los países ACP, se trata de utilizar el comercio como instrumento de política de ayuda al desarrollo -enmarcada dentro de la política exterior-, en aras de desarrollar un marco preferencial con aquellos países cuyos vínculos culturales e históricos con determinados países miembro, en tanto que antiguas colonias de metrópolis europeas, los hagan susceptibles de obtener ventajas comerciales. Se trata, en definitiva, de acuerdos que suponen un importante compromiso de la UE con la ayuda al desarrollo y los países más necesitados aunque, como veremos más adelante, consiste fundamentalmente en un instrumento cuyos beneficios -aun siendo considerables- son tan sólo una pequeña parte de los que se obtendrían con una reforma de la PAC que permitiera la liberalización de productos agrícolas.

Hoy día, la mayoría de expertos en desarrollo advierte que la liberalización comercial es tan sólo uno de los aspectos que puede promover el crecimiento

¹⁹⁰ Información publicada por *El Economista* el 29 de abril de 2015.

¹⁹¹ Ortega y Gasset afirma en su obra *España invertebrada* que si cualquier potencia política quiere consolidar su posición en el mundo ha de constar con una política exterior fuerte. De hecho, llega a afirmar que España sólo fue una verdadera potencia mundial cuando llevó a cabo la conquista de las Américas, ya que de esa manera demostró su poderío en materia exterior. Los estadistas consideran que la política comercial es un importante instrumento de política exterior que las principales potencias mundiales no deben desdeñar. Asimismo, consideran que hay que concebir el comercio como un arma de poder, anteponiendo un supuesto “interés nacional” al bienestar de los ciudadanos y justificando por ello las pérdidas que el proteccionismo ocasiona a éstos.

económico y el bienestar social, siendo la problemática de la pobreza una cuestión de tan hondo calado que hay que combatirla desde muy diversos frentes.¹⁹² Sin embargo, no es menos cierto que, actualmente, pocos son los economistas que desoyen los postulados de la doctrina económica predominante, según los cuales el comercio es un arma muy poderosa en favor del progreso y el desarrollo de las naciones. Si bien la liberalización comercial, por sí misma, no conduce al desarrollo de una sociedad ni tampoco a su crecimiento económico, sí permite aumentar las oportunidades de progreso y éstas, en combinación con otras políticas, pueden ser aprovechadas por los PVD. Así, los países del Sur pueden sacar partido, a través de la ventaja comparativa que tienen en la elaboración de determinados productos, del potencial que de los intercambios comerciales se deriva.¹⁹³

Es en este marco de cooperación al desarrollo a través del comercio en donde la UE inicia la asistencia a los denominados países ACP -África, Caribe y Pacífico-, iniciada en 1963 con la primera Convención de Yaundé y a la que le seguirían cinco más: Yaundé II (1969), Lomé I (1975), Lomé II (1979), Lomé III (1984) y Lomé IV (1989). En 1995 se llevó a cabo una revisión de Lomé IV y, finalmente, sustituyendo a todas las convenciones anteriores, el 23 de junio de 2000 se firmó en Benín el denominado Acuerdo de Cotonú. Este acuerdo, cuya vigencia es de 25 años -revisable cada 5- tiene como objetivo principal su contribución a la erradicación de la pobreza y fue firmado por un total de 77 países.

Antes de empezar a examinar con mayor detalle los acuerdos que la UE establece con los países ACP, es conveniente profundizar algo más sobre la exposición realizada anteriormente acerca de la aportación del comercio al progreso económico para los PVD. Y es que, como ya hemos comentado anteriormente, a pesar de que el comercio no puede actuar como único remedio para superar las fases de subdesarrollo, sí puede actuar como un catalizador que acelere el proceso y contribuya al mismo. Actualmente,

¹⁹² Bhagwati, sin ir más lejos, apunta esta idea en su libro *La economía de los países subdesarrollados* (1965), en donde considera que temas internos como la escasez de ahorro y la consecuente carencia de inversiones que conlleva, el exceso demográfico o la deficiente educación y la merma que ello comporta en la mano de obra tanto cualificada como en la no cualificada, son temas al menos tan importantes y necesarios de abordar como las consideraciones internacionales, incluidas las comerciales.

¹⁹³ Algunos estudios indican que la ventaja relativa es una condición necesaria, aunque no suficiente, para que los PVD puedan exportar a los países desarrollados, ya que también se requiere que las empresas del primer grupo de países adapte sus negocios a los mercados a los que quieren exportar. Vid. Artopoulos, Alejandro – Friel, Daniel – Hallak, Juan Carlos (2014).

existe un amplísimo consenso internacional entre comercio y desarrollo, de tal manera que incluso Naciones Unidas dispone de la UNCTAD -Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo- como órgano especializado en el fomento de las relaciones comerciales para el progreso de los PVD.

El experto en economía internacional Jagdish Bhagwati, en su obra germinal *La economía de los países subdesarrollados* de 1969, ya afirmaba que:¹⁹⁴

“el comercio proporciona (...) la posibilidad de obviar los obstáculos impuestos por los recursos naturales, relacionando de este modo más íntimamente el desarrollo a la población y a la acumulación de capital, elementos ambos que proporcionan un potencial permanente para la expansión económica”.

Con esta afirmación, Bhagwati viene a confirmar lo ya expuesto con anterioridad: el verdadero factor clave para el progreso y el crecimiento económico es el capital, tanto humano como físico y, por ello, las diferencias en la acumulación de ese capital marcarán la diferencia entre el desarrollo y el subdesarrollo de una nación. En el caso del capital humano, es esencial que una sociedad que aspire a ser próspera y a alcanzar importantes niveles de progreso tenga una fuerza laboral sana -cuestión fundamental en los países más pobres- y bien formada para que de esta forma sea más productiva. Además, también resulta crucial que los países estén abiertos a la inmigración para captar todos aquellos recursos humanos y talento que les permitan cubrir las posibles deficiencias nacionales en ese sentido. De igual forma, en lo que respecta al capital físico, es indispensable que una nación que aspira al desarrollo disponga de toda la infraestructura productiva y tecnológica necesaria para crear riqueza y puestos de trabajo. Sin embargo, si estamos hablando de países pobres que disponen de pocos recursos nacionales, es más que probable que esos bienes de equipo y esa tecnología imprescindibles para aumentar su producción tengan que importarlos de fuera. A su vez, necesitarán divisas para poder pagar esas importaciones tan necesarias para su progreso, obteniéndolas de sus propias exportaciones. Ahí es donde el comercio desempeña un papel crucial en el desarrollo, actuando como instrumento para obtener ese capital tan

¹⁹⁴ Vid. Bhagwati, Jagdish (1965), págs. 11-12.

indispensable. Por tanto, el comercio, como todo instrumento, sólo será eficaz si se utiliza correctamente, en cuyo caso se tratará de una herramienta muy poderosa para el bienestar de las sociedades.

Un ejemplo claro de que para los PVD tan importante es exportar como importar lo encontramos en la India.¹⁹⁵ Entre 1991 y 1997, la India rebajó sus aranceles desde una media del 90 por ciento a una del 30 por ciento, logrando que las importaciones se doblaran en ese mismo período de tiempo. Incluso la producción de los bienes manufacturados aumentó en un 50 por ciento durante esos años,¹⁹⁶ en contra de lo que a priori parecía que debería haber ocurrido. Los estudios efectuados al respecto demostraron, además, que esas importaciones tuvieron un gran impacto en el crecimiento del PIB del país durante la década de los 90, ya que una importante parte de ellas fueron bienes de capital o bienes intermedios que la India necesitaba para desarrollarse y que pudo obtener a precios muy inferiores de lo que lo hacía con anterioridad. De hecho, el incremento de las importaciones de productos de consumo fue del 90 por ciento, mientras que las importaciones de productos intermedios crecieron en un 227% entre 1987 y 2000.

Acabamos de justificar la necesidad imperativa de importar capital para que los PVD consigan su anhelado progreso y de la obligación de exportar para obtener las divisas necesarias para la compra de esas importaciones. Sin embargo, esta dualidad comercial no es en ningún caso simétrica lo que contribuye, según algunos analistas, a las causas

¹⁹⁵ Vid. Economist, The (2009e). Según este mismo artículo, el aumento de la capacidad manufacturera puede deberse a varios factores. Uno de ellos es que los costes de las materias primas importadas son menores con lo que, sin necesidad de inversión en bienes de equipo, se puede incrementar la producción al obtener más *inputs* con el mismo coste anterior. También se pueden fabricar nuevos productos, ampliando así la gama y la diversidad de los bienes manufacturados. De hecho, un 66 por ciento del crecimiento que las importaciones experimentaron durante esos años fue de productos que hasta entonces la India sencillamente no importaba por ser demasiado caros -un ejemplo es el cine, ya que hasta la década de los 70 la India producía películas en blanco y negro como consecuencia de la dificultad de importar el material necesario para hacer películas en color-. La obtención de estos nuevos *inputs* provocó que la producción de los bienes intermedios fuera más barata y el precio de éstos llegó a rebajarse hasta en un 4,7 por ciento anual a partir de 1989. La variedad de productos que fabricaban las empresas manufactureras también aumentó, pasando la media de ser 1,4 productos por empresa antes de la liberalización a ser de 2,3 en el año 2003. Aquellas empresas donde la reducción arancelaria fue más profunda produjeron una mayor variedad de bienes e invirtieron más en investigación y desarrollo. En total, los nuevos productos fueron responsables de un 25 por ciento del aumento de la producción manufacturera de la India entre 1991 y 1997. Al existir diferentes niveles de desarrollo en el país, los productos que quedaban obsoletos no dejaban de fabricarse, sino que eran adquiridos por consumidores con un poder adquisitivo más bajo. Según Penny Goldberg, uno de los autores del estudio, este patrón comercial indio es aplicable a otros países como Indonesia o Colombia.

¹⁹⁶ Vid. Economist, The (2009e).

de su pobreza.¹⁹⁷ Así, los PVD poseen una serie de características que condicionan en gran manera su estructura comercial, tanto en lo que se refiere a las exportaciones como a las importaciones:

En primer lugar, la concentración de exportaciones, tanto desde el punto de vista geográfico como desde el punto de vista productivo, es un síntoma de escaso desarrollo económico.¹⁹⁸ Muchos PVD se han especializado en la producción de un único bien, lo que les hace especialmente vulnerables ante posibles fluctuaciones bruscas en su precio. Además, tal y como también veremos más adelante, algunos analistas consideran que el deterioro en la relación real de intercambio entre los productos que exportan los PVD - esencialmente agrícolas- y los bienes que exportan las naciones desarrolladas - productos industriales con un alto valor añadido- es otro motivo más que contribuye al subdesarrollo. Según este deterioro de la relación real de intercambio, el precio de los bienes industriales que los PVD necesitan importar para desarrollarse aumenta en mayor proporción que los productos agrícolas que ellos necesitan exportar para adquirir las mencionadas importaciones. De esta forma, los ingresos obtenidos por exportación cubren una cuantía cada vez menor del desembolso realizado por las importaciones que necesitan.

Este tipo de condicionantes para las economías más atrasadas supone un desafío a las tradicionales teorías del desarrollo. Éstas suponían que el desarrollo de los países viene marcado por una serie de etapas en las que, paulatinamente, las sociedades van progresando desde una fase inicial, en la que el peso de la economía corresponde al sector agrícola, hasta una fase intermedia, en la que se produce la Revolución Industrial -etapa en la cual tiene lugar el famoso *take off* o “despegue”, término acuñado por Walter Whitman Rostow (1916 – 2003) para referirse a la fase de mayor crecimiento económico de una sociedad- y desembocar en una fase final, en la que un país ya consolida su desarrollo y el sector servicios se convierte en el motor de la economía.

¹⁹⁷ Es preciso recordar que las causas del subdesarrollo son múltiples y que muchas de ellas exceden el ámbito de la ciencia económica y alcanzan esferas como la política. Este es el caso de la corrupción, muy generalizada en las altas esferas de ese tipo de países y que, en ocasiones, algunos autores denuncian que incluso se encuentra en convivencia con algunas organizaciones internacionales. Un ejemplo de ello se puede encontrar en Griffiths, Peter (2004), en donde el autor, consultor del Banco Mundial, relata en primera persona las presiones que recibió para no intervenir durante una hambruna en Sierra Leona.

¹⁹⁸ Esta interpretación se la debemos a A. O. Hirschman, para el caso de la concentración geográfica, y a M. Michaely, para el caso de la concentración de productos. Vid. Serrano Sanz, José María (1997).

Para cierto grupo de economistas, entre ellos el premio Nobel en 1994 Douglas C. North (galardonado por sus investigaciones sobre historia económica, aplicando la teoría a los hechos históricos), observaron la existencia de países desarrollados que no habían cumplido el orden de las etapas antes descritas y que, sencillamente, presentaban toda una serie de condicionantes que provocaban que se especializaran en la producción de ciertos tipos de bienes, ya fueran éstos agrícolas o industriales. Las investigaciones de Douglas North, entre otros -de hecho hay estudios en ese sentido anteriores a los de North, como los de M.C. Daly y los de Homer Hoyt en la década de los 40, mientras que el trabajo de North data de los 50- dieron lugar a la denominada teoría de la base de exportación según la cual, si un mercado es demasiado pequeño para que una determinada industria pueda crecer al no obtener una demanda suficiente, las exportaciones pueden ser la solución para su crecimiento y su posterior contribución al desarrollo nacional. Ciertamente es que esta teoría ha recibido muchas críticas debido a su enfoque del desarrollo desde un punto de vista casi keynesiano, centrándose en el crecimiento derivado de la demanda. Pero no es menos cierto que existe un consenso bastante amplio en que tanto Douglas North como sus antecesores supieron identificar determinados aspectos de esa teoría que en la actualidad se consideran casi indiscutibles en la relación entre comercio y desarrollo. Uno de estos aspectos, por ejemplo, es la importancia concedida al tamaño óptimo del mercado, ya que si un mercado nacional es demasiado pequeño para que una industria pueda prosperar, al aumentar el tamaño del mercado exterior se consigue que esa industria experimente un nivel de especialización mayor y un mejor aprovechamiento de las economías de escala. Además, también supo prever los riesgos de una especialización desmesurada, tal y como ocurre en muchos PVD en los que prácticamente toda su producción consiste en monocultivos que condicionan en exceso los ingresos de ese país a los vaivenes que el mercado establece en el precio de ese producto concreto. La especialización productiva no debe estar reñida con, al menos, una mínima diversificación del riesgo. Por último, a pesar de que la teoría de la base de exportaciones no considera por sí misma la suficiente relevancia que para los PVD tienen las importaciones al no tratar las exportaciones como un instrumento necesario para poder adquirir los recursos con los que obtener esas importaciones -las exportaciones serían, por tanto, un fin en sí mismo y no un instrumento para lograr un objetivo posterior, según esta teoría-, sí identifica el modo en

que las exportaciones pueden contribuir al desarrollo de una nación. De hecho, aunque, como ya hemos dicho anteriormente, no es necesario que los países cumplan las etapas que establece la teoría del desarrollo tradicional, no es menos cierto que en algunos casos sí pueden tener sentido las políticas encaminadas a fortalecer las exportaciones de productos agrícolas en esos países. De esta forma, dichas exportaciones podrían generar las rentas necesarias para producir el denominado “efecto arrastre” ya que, cuanto más productivo y próspero sea ese sector primario, más probabilidades habrá de que se produzca una demanda de industrias y servicios relacionados con este sector. Así, el desarrollo sería tan sólo cuestión de tiempo.

El análisis de cómo las exportaciones contribuyen al desarrollo de las naciones más necesitadas es el punto de partida para abordar los acuerdos que la UE establece con esos países como parte de su política de cooperación al desarrollo. Si convenimos en que el acceso a los mercados internacionales es una fuente de ingresos absolutamente necesaria para su progreso, la mejor forma de poder contribuir al desarrollo de los PVD es permitiéndoles acceder libremente a los mercados internacionales, exportando aquellos productos en los que posean una ventaja relativa sobre el resto. Es, en este marco de cooperación al desarrollo a través del comercio -y, especialmente, a través de las exportaciones con las que obtener ingresos para poder adquirir las importaciones necesarias para su progreso-, donde se enmarcan los acuerdos de la UE con los denominados países ACP.

El antecedente de las Convenciones de Lomé y de Cotonú, fueron las Convenciones de Yaundé y de Arusha. Realmente, fueron estos los primeros compromisos que la recién creada Comunidad Económica Europea adoptó en materia de asistencia a los países más necesitados mediante el comercio. La Convención de Yaundé tuvo lugar el 20 de julio de 1963 en Camerún, como consecuencia del proceso de independencia que en aquella década comenzaron a experimentar las colonias pertenecientes a los países miembros de la CEE.¹⁹⁹ Cuando se firmaron los Tratados de Roma, esas colonias fueron consideradas como territorios de la CEE por pertenecer cada una de ellas a sus respectivas metrópolis. Pero a medida que estos países accedieron a la independencia, sus territorios dejaron de formar parte del espacio de la CEE; la manera de mantener los

¹⁹⁹ Vid. Witker Velázquez, Jorge (1984) sobre las Convenciones de Yaundé y de Lomé.

lazos comerciales con ellos fue a través de acuerdos de libre comercio. Estas colonias, todas ellas pertenecientes al continente africano, fueron en total 18: Benín, Burkina Faso -entonces llamado Alto Volta-, Burundi, Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, República Democrática del Congo -anteriormente Zaire-, Costa de Marfil, Gabón, Madagascar, Mali, Mauritania, Níger, Ruanda, Senegal, Somalia y Togo. Posteriormente, en julio de 1969, se produjo la revisión del Acuerdo de Yaundé, pasándose a llamar Yaundé I el tratado de 1963 y Yaundé II el recién adoptado en ese año. Sin embargo, apenas hubo cambios sustanciales entre los compromisos de Yaundé I y los de Yaundé II. Además, en septiembre de ese mismo año de 1969 -aunque no entró en vigor hasta el 1 de enero de 1971- se firmó el Tratado de Arusha, mediante el cual se incorporaron también a la Convención de Yaundé Kenia, Tanzania y Uganda.

Como acabamos de señalar, en la Convención de Yaundé se acordó que los países miembros de la CEE mantuvieran los lazos comerciales con sus ya desaparecidas colonias. Por tanto, era de esperar que se sumaran a ese acuerdo los territorios que habían pertenecido a las nuevas potencias coloniales que acabarían adhiriéndose a las Comunidades Europeas. Esto fue lo que ocurrió en los años 70 con la incorporación de Reino Unido a la CEE en 1973.

La Convención de Lomé pasó a sustituir a la antigua Convención de Yaundé. Se firmó el 28 de febrero de 1975 y el área geográfica a abarcar se amplió por primera vez ya que, además de países africanos, el Convenio agruparía también a países del Caribe y del Pacífico. Concretamente, partir del Convenio de Lomé, se incorporaron al acuerdo, -además de las naciones ya firmantes de Yaundé I y Yaundé II-, Botsuana, Etiopía, Gambia, Ghana, Guinea-Bisáu, Kenia, Lesoto, Liberia, Malawi, Mauricio, Nigeria, Guinea, Sierra Leona, Sudán, Suazilandia, Tanzania, Uganda y Zambia por parte de África; Bahamas, Barbados, Granada, Guyana, Jamaica y Trinidad y Tobago por parte del Caribe; Fiyi, Samoa y Tonga por parte del Pacífico.

Además, se producirían en años posteriores hasta otras tres Convenciones de Lomé, llamadas Lomé II, Lomé III y Lomé IV. El Convenio Lomé II se firmó el 31 de octubre de 1979 y los países que se incorporaron al acuerdo fueron Cabo Verde, Comoras, Yibuti, Santo Tomé y Príncipe y Seychelles por parte de África; Dominica, Santa Lucía

y Surinam por parte del Caribe; Kiribati, Islas Salomón, Papúa Nueva Guinea y Tuvalu por parte del Pacífico. El Convenio Lomé III se firmó el 8 de diciembre de 1984 - entrando en vigor el 1 de mayo de 1986- y los países ACP que se incorporaron fueron Zimbabue por parte de África; Antigua y Barbuda, Barbados, Belice, San Cristóbal y Nieves y San Vicente y las Granadinas por parte del Caribe; Vanuatu lo hizo para el Pacífico. Por su parte, el Convenio Lomé IV se firmó el 15 de diciembre de 1989 - entrando en vigor en 1991- y con él se incorporó un nuevo país africano, Namibia. Finalmente, en 1995 entró en vigor una revisión de la Convención de Lomé IV a partir de la cual se incorporaron dos nuevos países africanos más: Eritrea y Sudáfrica.

El grueso de los acuerdos tanto de Yaundé como de Lomé consistía en un sistema comercial preferencial no recíproco, es decir, un sistema en el que la UE concedía ventajas arancelarias y sobre determinados contingentes a las importaciones procedentes de los países ACP sin que este grupo de países tuviera la obligación de hacer lo propio con las importaciones procedentes de la UE. Además, este sistema de preferencias comerciales se completaba con un Fondo Europeo de Desarrollo destinado a financiar la asistencia técnica o las infraestructuras comerciales que esos países necesitaran para integrarse en la economía internacional. Sin embargo, el resultado de las preferencias comerciales otorgadas por la UE a los países ACP durante los años posteriores al Acuerdo de Lomé fue desolador: en 1976, los países ACP representaron tan sólo el 6,7 por ciento de los intercambios comunitarios totales. En 1998, ese porcentaje descendió hasta el 6 por ciento y, además, el 60 por ciento del total de exportaciones se concentraba únicamente en seis productos.²⁰⁰ En años anteriores a 1998, el porcentaje llegó a ser incluso inferior ya que, a excepción del 7,2 por ciento de 1980 y del 6,7 por ciento que se repitió en 1985, el comercio de la UE con los países ACP representó tan sólo un 4,7 por ciento del total en 1990, un 3,7 por ciento en 1992 y un 2,8 por ciento en 1994.²⁰¹

Carmen M^a Llorca Rodríguez y Eduardo Cuenca García, ambos profesores del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Granada, aportan aún más

²⁰⁰ Vid. Sota Ramos, Javier – Suárez Leoz, David (2001).

²⁰¹ Vid. Grynberg, Roman (1998).

datos sobre el escaso éxito obtenido por estos acuerdos.²⁰² Según estos autores, las importaciones de la UE procedentes de países no comunitarios aumentaron entre 1976 y 2001 en un 548,42 por ciento, mientras que las importaciones procedentes de países ACP lo hicieron, para ese mismo período, en un 210,53 por ciento. Su variación media anual, también para el período 1976–2001, fue del 4,6 por ciento, en comparación con el 7,76 por ciento de incremento medio anual experimentado por el conjunto de las importaciones procedentes de países no miembros de la UE. Este incremento medio anual fue incluso menor a medida que se fueron renovando las Convenciones de Lomé, ya que del 13,85 por ciento de variación media anual de Lomé I se pasó a un 10,94 por ciento de Lomé II, y a un -4,58 por ciento en Lomé III. A partir de Cotonú, sin embargo, se consolidó la tendencia positiva con un 19,81 por ciento de crecimiento medio anual. Según Llorca y Cuenca, los porcentajes de las importaciones comunitarias procedentes de países ACP sobre el total de las importaciones de la UE fueron del 6,34 por ciento en 1976, del 7,00 por ciento en 1980, del 6,55 por ciento en 1985, del 4,74 por ciento en 1990, del 3,65 por ciento en 1995, del 2,76 por ciento en el 2000 y del 3,03 por ciento en 2001. Por zonas geográficas, estos mismos autores señalan que la concentración de las importaciones europeas procedentes de países ACP también aumentó, si bien llegó a relajarse algo por zonas: en 1976, África representaba el 94,39 por ciento del total de las importaciones procedentes de los países ACP –Nigeria por sí sola suponía un 32,28 por ciento del total como consecuencia de las ventas de petróleo, Costa de Marfil el 10,06 por ciento, la República Democrática del Congo el 8,64 por ciento y Zambia el 4,04 por ciento-. En 2001, sin embargo, ese porcentaje descendió hasta el 88,50 por ciento. Respecto al Caribe, sus exportaciones a la UE sobre el total de ese grupo de países fueron del 5,14 por ciento en 1976 y aumentaron hasta el 10,17 por ciento en 2001. Por su parte, el porcentaje para la zona del Pacífico fue del 0,47 por ciento y del 1,70 por ciento para 1976 y 2001 respectivamente. La concentración por productos también fue excesiva, centrándose ésta en productos agrícolas y otros bienes primarios, si bien la tendencia de esa concentración fue decreciente: los combustibles fósiles, que en 1976 representaron el 33,65 por ciento de las importaciones comunitarias procedentes de naciones ACP, en 2001 fueron del 29,91 por ciento. El cobre y artículos derivados disminuyeron considerablemente su participación en el total de las importaciones,

²⁰² Vid. Llorca Rodríguez, Carmen M^a – Cuenca García, Eduardo (2005).

pasando del 8,74 por ciento en 1976 al 0,24 por ciento en 2001. También productos como café, mate y diferentes especias redujeron su participación desde el 11,72 hasta al 2,88 por ciento en esos mismos años. Cacao y preparados también descendieron del 7,16 al 5,46 por ciento mientras que otros minerales no metálicos hicieron lo propio al pasar del 6,73 al 2,15 por ciento. Los productos industriales incrementaron su participación en las importaciones totales: maquinaria y vehículos pasaron del 0,42 por ciento de 1976 al 9,07 por ciento de 2001, mientras que otros productos industriales lo hicieron de un porcentaje del 0,91 a uno del 11,92 también en esos mismos años.

Los motivos de la poca incidencia –cuando no fracaso- de estos acuerdos en el desarrollo de los países ACP son varios. En primer lugar, es cierto que tanto los Convenios de Yaundé como los de Lomé permitían la entrada de determinados productos procedentes de esas naciones a aranceles menores de los que venía aplicando la UE, siendo este arancel incluso cero para algunos productos. Sin embargo, determinados bienes agrarios de vital importancia para la economía de esas naciones - como comentamos anteriormente, algunos países se dedicaban casi en exclusiva al cultivo de un único bien-, quedaban excluidos de esas preferencias como consecuencia del elevado nivel de proteccionismo de la política agrícola común -mucho más proteccionista aún en los años 70 de lo que es hoy en día-. No fue ni mucho menos casual que precisamente productos tropicales que no se producen en Europa como café, cacao, piña, coco, nuez moscada o vainilla²⁰³ fuesen los elegidos para entrar libremente en el mercado europeo –ya que no quedaban afectados por la PAC-, mientras que otros como el azúcar o el plátano -aun gozando también de privilegios importantes, como por ejemplo el hecho de que los productores de azúcar de los países ACP cobrasen el mismo precio que los productores comunitarios, lo cual ha provocado serias quejas en el seno de la OMC por parte de otros países exportadores de azúcar no adheridos al acuerdo y que, por otro lado, sí disponen de capacidad para competir de manera efectiva con la UE

²⁰³ Además, los entonces seis miembros de la CEE pactaron con los 18 países ACP firmantes de la Convención de Yaundé la rebaja del arancel exterior común para los productos procedentes de otros países no firmantes del acuerdo. Por ejemplo, para esos mismos productos mencionados, el arancel exterior común se redujo del 16 al 9,6 por ciento para el caso del café, del 9 al 5,4 por ciento para el cacao, del 12 al 9 por ciento para la piña, del 5 al 4 por ciento para el coco, del 20 al 15 por ciento para la nuez moscada y del 15 al 11,5 por ciento para la vainilla. Puesto que para los países firmantes del Acuerdo de Lomé estos productos podían entrar libres de aranceles en el mercado europeo, se trataba de un caso claro de discriminación, lo cual iba en contra de las normas del GATT y de la posterior OMC. Por ello, la UE tuvo que solicitar permiso a esos organismos para poder seguir aplicando el acuerdo. Vid. European Community Information Service (1966).

en la venta de ese tipo de productos- no disfrutaran de un acceso tan libre como los demás bienes.

Además también se produjo un “efecto erosión” derivado de las Rondas Kennedy, Tokio y Uruguay del GATT entre los años 60 y 90 ya que, como consecuencia de las negociaciones multilaterales que tenían lugar y de las preferencias que la UE concedía y que eran extensibles por la cláusula de nación más favorecida a todos los países, las ventajas derivadas de los Acuerdos de Yaundé y de Lomé fueron cada vez menores. Todo ello provocó que la cuota de mercado europea para los productos procedentes de los países ACP cediera, aun a pesar de su posición de ventaja inicial, en favor de otros productores más eficientes y no pertenecientes a ese grupo de países –como por ejemplo naciones latinoamericanas o asiáticas-.

Las normas de origen también supusieron un importante freno para el acceso en condiciones favorables a los mercados europeos de los productos tropicales procedentes de los países ACP ya que, según la Convención de Lomé I, para que un producto fuera considerado perteneciente a un país ACP debía producirse en ese país al menos el 50 por ciento del valor añadido de ese producto. Esta exigencia, a tenor de la estructura industrial y económica de esas naciones, era muy difícil de cumplir, aunque para compensar esta restricción se consideró a todos los países ACP como una única unión aduanera, de manera que bastaba con que el 50 por ciento del valor añadido fuera producido en diversos países pertenecientes a ese grupo, en lo que se vino a denominar la “regla de acumulación”. Lomé II, Lomé III y Lomé IV apenas introdujeron cambios respecto a Lomé I: tan sólo se acordó una cierta mayor laxitud respecto a las normas de origen y se trató de incorporar también el sector servicios en los acuerdos comerciales.²⁰⁴ Además, toda la burocracia exigida para que los países se beneficiaran de estas preferencias derivadas de las normas de origen, entre otras exigencias, tampoco beneficiaba demasiado a que los países aprovecharan las concesiones europeas.

Era evidente que este sistema de ventajas preferenciales establecido con los países ACP necesitaba una reforma urgente. Es cierto que, como hemos señalado ya en varias ocasiones, la UE utiliza su política comercial como instrumento de política exterior y

²⁰⁴ Vid. Llorca Rodríguez, Carmen M^a – Cuenca García, Eduardo (2005).

que, desde ese punto de vista, se podía considerar que los Acuerdos de Yaundé y de Lomé tenían un objetivo mucho más político que económico. No podemos obviar ni dejar de lado la importancia que para la UE representaba la asociación y la cooperación en materia de desarrollo con sus extintas colonias ni los importantes beneficios comerciales que de los acuerdos se podían derivar. Por tanto, resulta obvio que el fracaso de los acuerdos para los países ACP representaba también un fracaso para la propia UE, ya que unos resultados económicos tan desastrosos podían poner en peligro los vínculos políticos de esas naciones con las instituciones europeas. Con objeto, por tanto, de modificar y obtener unos resultados comerciales y económicos ostensibles se firmó, el 23 de junio del año 2000, el Acuerdo de Cotonú.

Resumiendo, los países ACP firmantes de los Acuerdos de Cotonú fueron, por zonas geográficas, los siguientes:²⁰⁵

Cuadro 4. Países ACP por zonas geográficas.

- África: Benín, Burkina Faso, Burundi, Camerún, Costa de Marfil, Chad, Gabón, Madagascar, Mali, Mauritania, Níger, República Centroafricana, Congo, República Democrática del Congo, Ruanda, Senegal, Somalia, Togo -todas ellas firmantes de las Convenciones de Yaundé I y de Yaundé II-, Botsuana, Etiopía, Gambia, Ghana, Guinea-Bisáu, Kenia, Lesoto, Liberia, Malawi, Mauricio, Nigeria, Guinea, Sierra Leona, Sudán, Suazilandia, Tanzania, Uganda, Zambia -a partir de Lomé I-, Cabo Verde, Comoras, Yibuti, Santo Tomé y Príncipe, Seychelles -a partir de Lomé II-, Zimbabue -a partir de Lomé III-, Namibia -a partir de Lomé IV-, Eritrea y Sudáfrica -estas dos últimas, a partir de Lomé IV revisado-.
- Caribe: Bahamas, Barbados, Granada, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago -a partir de Lomé I-, Dominica, Santa Lucía, Surinam -a partir de Lomé II-, Antigua y Barbuda, Belice, San Cristóbal y Nieves y San Vicente y las Granadinas -estas últimas a partir de Lomé III-
- Pacífico: Fiyi, Samoa, Tonga -a partir de Lomé I-, Kiribati, Islas Salomón, Papúa Nueva Guinea, Tuvalu -a partir de Lomé II-, y Vanuatu -esta última a partir de Lomé III-.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Dodo, Mohamat K. (2008).

²⁰⁵ Vid. Dodo, Mohamat K. (2008).

El Acuerdo de Cotonú consta de dos vertientes distintas: un aspecto puramente comercial, basado en una serie de ventajas preferenciales para los países firmantes y un compromiso de ayuda al desarrollo instrumentalizado financieramente a través del FED -Fondo Europeo de Desarrollo-. Gracias al FED, los países ACP pueden llegar a disponer de hasta 13.500 millones de euros para un período de 5 años, de otros 9.900 millones más procedentes de remanentes de anteriores FED y, además, de las contribuciones del BEI, pudiendo llegar a ser éstas de hasta 1.700 millones de euros.²⁰⁶

Hasta la firma del Acuerdo de Cotonú en el 2000, la ayuda del FED se dividía en dos categorías: la ayuda programable y la ayuda no programable. Ésta última, como su propio nombre indica, es la ayuda que se ofrecía a estos países en función de las circunstancias y, a su vez, se dividía en otros dos mecanismos diferentes:²⁰⁷

Cuadro 5. Mecanismos de la ayuda no programable del FED.

- STABEX: mecanismo que permite compensar descensos repentinos en los ingresos derivados de la venta de productos agrícolas o pesqueros básicos o disminuciones en las exportaciones de los mismos. En total, cubre hasta 50 productos diferentes, aunque en la práctica los recursos de este mecanismo se centran en gran parte en café, cacao, algodón, té, cacahuetes y plátano.
- SYSMIN: mecanismo análogo al STABEX, cuya única diferencia radica en que está destinado a productos mineros en lugar de a productos agrícolas.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Sota Ramos, Javier – Suárez Leoz, David (2001).

Por su parte, la ayuda programable también cuenta con dos mecanismos:

²⁰⁶ Vid. Club de Exportadores e Inversores (2004).

²⁰⁷ Vid. Sota Ramos, Javier – Suárez Leoz, David (2001) sobre los diferentes mecanismos del FED.

Cuadro 6. Mecanismos de la ayuda programable del FED

- Programas Indicativos Nacionales (PIN): destinados a las principales áreas de acción para el desarrollo del país.
- Programas Indicativos Regionales: abarcan áreas en las que no se centra el PIN, por ejemplo aquellas acciones destinadas a fomentar la integración económica.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Sota Ramos, Javier – Suárez Leoz, David (2001).

Con la firma de Cotonú, se suprimieron los instrumentos SYSMIN y STBAEX, pero se mantuvieron los Fondos de Desarrollo Europeo. Las cantidades asignadas al FED en las distintas etapas fueron las siguientes:²⁰⁸

Cuadro 7. Cantidades asignadas al FED.

- Primer FED (1958-1963): 581 millones de euros.
- Segundo FED (1964-1970): Yaundé I. 666 millones de euros.
- Tercer FED (1971-1975): Yaundé II. 843 millones de euros.
- Cuarto FED (1976-1980): Lomé I. 3.072 millones de euros.
- Quinto FED (1981-1985): Lomé II. 7.400 millones de euros.
- Sexto FED (1986-1990): Lomé III. 8.500 millones de euros.
- Séptimo FED (1991- 1995): Lomé IV. 10.800 millones de euros.
- Octavo FED (1996-2000): Revisión de Lomé IV. 12.967 millones de euros.
- Noveno FED (2001-2005): Acuerdo de Cotonú. 13.500 millones de euros.
- Décimo FED (2008-2013): Acuerdo de Cotonú. 22.682 millones de euros.

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Dodo, Mohamat K. (2008).

²⁰⁸ Vid. Dodo, Mohamat K. (2008).

El Acuerdo de Cotonú establece la necesidad de adoptar compromisos en materia comercial que estén en sintonía con las normas de la OMC y que faciliten la integración de las economías de los países ACP en el sistema comercial mundial. Para ello, se estableció como fecha límite el 31 de diciembre de 2007, aunque llegado ese día no todas las negociaciones con los distintos países habían llegado a buen puerto.

En total, el grupo de países ACP supone un mercado de 1.350 millones de habitantes y, en 2007, los flujos comerciales entre la UE y estas naciones fueron de 80.000 millones de euros, siendo 40.200 millones las importaciones de la UE procedentes de estos países y 39.700 millones las exportaciones de la UE con destino a los países ACP. Fruto de las negociaciones del Acuerdo de Cotonú, las relaciones comerciales de la UE han quedado, por grupos, de la siguiente manera:²⁰⁹

²⁰⁹ Toda la información aquí contenida sobre las relaciones comerciales de la UE con los diferentes grupos de países ACP puede consultarse en <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/> y en Figuerola Santos, Belén (2013).

Cuadro 8. Relaciones comerciales de la UE con los países ACP por regiones económicas

- **África Occidental.** Los países que componen esta región son Benín, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea-Bisáu, Liberia, Mali, Níger, Nigeria, Senegal, Sierra Leona, Togo y Mauritania. Se trata de la región ACP donde se da el mayor flujo comercial con la UE. De hecho, en esta región se producen un 40% de todos los intercambios comerciales que la UE establece con los países de África, Caribe y Pacífico. Las importaciones de la UE procedentes de África Occidental están muy concentradas en tres países: Costa de Marfil, Ghana y Nigeria. De ellos, proviene hasta el 80% de todas las importaciones europeas procedentes de la región. Los principales países de la zona a los que la UE exporta son Costa de Marfil y Ghana, consistiendo esas exportaciones básicamente en productos industriales como maquinaria, vehículos, equipos de transporte y productos químicos. Por el contrario, los productos que esta región exporta a la UE consisten en una gama bastante reducida de bienes agrícolas, como mango, piña, cacahuetes o algodón, y de materias primas como cobre, oro y diamantes. También importa la UE petróleo procedente, sobre todo, de Nigeria, aunque también de Ghana. Además, procedentes de Ghana también son de relevancia las importaciones europeas de cacao, ya que este país, junto con Costa de Marfil, es el principal exportador de cacao del mundo. También tanto Ghana como Costa de Marfil, además de Cabo Verde y Senegal, son importantes proveedores de plátanos y bienes pesqueros. Costa de Marfil se ha comprometido a permitir el libre acceso a sus mercados del 80,8% del valor de las importaciones procedentes de la UE, aunque todavía continúan las negociaciones para establecer un Acuerdo de Asociación con toda la región ya que, en principio, la UE no tiene intención de aceptar la propuesta hecha por parte de los países de África Occidental, consistente en la eliminación del 70% de los aranceles a las importaciones europeas -la oferta realizada en 2013 fue del 74,19 por ciento- en un plazo de 25 años; en las conversaciones con otras regiones ACP, suele negociarse en torno a una liberalización del 80% en un plazo de 15 años. Aun así, es posible que se acabe aceptando una posición intermedia, ya que la UE podría estar dispuesta a aceptar la oferta realizada en enero de 2014, consistente en una liberalización del 75% del valor de las importaciones en un plazo de 20 años.
- **África Central.** Los países que componen esta región son Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, República Democrática del Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón y Santo Tomé y Príncipe. Con diferencia, las principales exportaciones de esta región a la UE consisten en petróleo, que supone un 70% de sus exportaciones totales a la UE. De hecho, la República Centroafricana es el único país de la zona que no exporta petróleo a la UE. Otras importaciones europeas de relevancia procedentes de África Central son cacao, plátanos,

cobre, madera y diamantes. Por su parte, las exportaciones de la UE a esta región consisten en maquinaria, vehículos, bienes farmacéuticos y productos alimenticios. En África Central, se ha alcanzado un acuerdo con Camerún que supone la liberalización del 80% de las importaciones de este país procedentes de la UE en un plazo de 15 años. Además, siguen en curso las negociaciones para que puedan adherirse a este acuerdo otros países de la zona, tratando de conformar así un acuerdo regional íntegro.

- Comunidad Africana Oriental. Los países que integran esta región son Kenia, Uganda, Tanzania, Burundi y Ruanda. Las principales importaciones europeas procedentes de esta región consisten en flores, pescado, verduras, café, té y tabaco. En cambio, las exportaciones de la UE a la zona son, básicamente, maquinaria, vehículos y productos farmacéuticos. La Comunidad Africana Oriental se ha comprometido a llevar a cabo la liberalización de sus mercados para los productos comunitarios en un 82% de las exportaciones, realizando el 80% en un plazo de 15 años y el otro 2% en un plazo de 25 años. Sin embargo, bajo el argumento de proteger a la industria naciente, han quedado fuera del acuerdo determinados bienes como productos agrícolas, vinos, licores, plásticos, papel, textiles y vestidos, calzado, productos de vidrio o productos químicos.
- Mercado Común de África Oriental y Austral. Los países que forman parte de esta región son Comoras, Yibuti, Eritrea, Etiopía, Madagascar, Malawi, Mauricio, Seychelles, Sudán, Zambia y Zimbabue. Esta región exporta sobre todo a la UE tabaco, pescado, cobre, azúcar, café y petróleo crudo. Por su parte, las exportaciones de la UE a esta zona son maquinaria, vehículos y productos farmacéuticos. Se han alcanzado acuerdos de liberalización individuales del 97,5% del valor de las importaciones comunitarias para el caso de Seychelles, del 80% para el caso de Zimbabue, del 95,6% para el caso de Mauricio y también del 80% para los casos de Comoras y de Madagascar.
- Comunidad de Desarrollo de África Austral. Los países que componen esta región son Angola, Botsuana, Lesoto, Mozambique, Namibia, Sudáfrica y Suazilandia. La UE es su principal socio comercial, tanto importador como exportador. En cuanto a las exportaciones, cabe destacar los diamantes procedentes de Sudáfrica, Lesoto, Botsuana y Namibia, la carne procedente de Botsuana, el pescado procedente también de Namibia, el azúcar de Suazilandia, el petróleo de Angola o el aluminio de Mozambique. Las exportaciones sudafricanas son más variadas, ya que consisten tanto en productos industriales como en materias primas y bienes agrícolas como platino, vino o frutas diversas. Por su parte, la UE exporta a la región maquinaria, equipos eléctricos, vehículos, productos farmacéuticos y alimentos procesados. Botsuana, Lesoto, Namibia y Suazilandia han adoptado el compromiso de abrir sus mercados al 86% de las importaciones comunitarias y Mozambique ha hecho lo propio para el 80,5%.

- Caribe. Los países que componen esta región son Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, República Dominicana, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, San Cristóbal y Nieves, Surinam y Trinidad y Tobago. En las negociaciones internacionales, estos países suelen presentarse de manera conjunta a través del llamado Caricom. Con la UE, se han comprometido a eliminar el 61% de las importaciones europeas en 10 años, el 83% en 15 años y el 87% en 25 años. Los flujos comerciales entre la UE y la región del Caribe contabilizaron en el año 2011 hasta 8.000 millones de euros, siendo la UE su segundo socio comercial por detrás de Estados Unidos. Las principales exportaciones del Caribe a la UE son combustibles, minerales como oro, óxido e hidróxido de aluminio y de hierro, fertilizantes y productos agrícolas como plátanos y azúcar -además de ron-. En cambio, las exportaciones de la UE al Caribe consisten esencialmente en botes, barcos, coches y otros vehículos, equipos telefónicos, leche y bebidas alcohólicas.
- Pacífico. Los países que componen esta región son las Islas Cook, Fiyi, Kiribati, Islas Marshall, Micronesia, Nauru, Niue, Paláu, Papúa Nueva Guinea, Samoa Americana, Samoa, Islas Salomón, Tonga, Tuvalu y Vanuatu. El único país de la región con el que existe un Acuerdo de Asociación completo es con Papúa Nueva Guinea, que incluye nuevas normas de origen para las exportaciones de pescado que, de momento, sólo afectan a este país. Además, tanto Papúa Nueva Guinea como Fiyi se han comprometido a liberalizar el 88% de sus importaciones europeas -si bien se han excluido productos como carne, verduras o pescado-. La región del Pacífico exporta a la UE productos como coco, pescado, caviar, aceite de palma y café. En cambio, la UE exporta a esta región sobre todo maquinaria y equipos eléctricos.

Fuente: **Elaboración propia a partir de la información de <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/> y de Figuerola Santos, Belén (2013).**

En definitiva, del análisis de los cuadros anteriores podemos concluir que queda un largo camino por recorrer para que la UE contribuya de manera eficaz al desarrollo de las naciones menos favorecidas a través del comercio. Ciertamente es que se han llevado a cabo pasos en el sentido correcto, pero no debemos olvidar la intencionalidad política que hay detrás de ello. Como dijimos anteriormente, no es casual que se liberalicen por completo bienes tropicales que no se producen en Europa y que se concedan ayudas – aunque no se liberalicen totalmente- a las importaciones de aquellos bienes agrícolas que, a pesar de que si puedan producirse en la UE, no suponen una competencia directa para los productores europeos. El comercio es un instrumento muy poderoso para el

desarrollo pero no debe utilizarse como un disfraz bajo el que ocultar fines proteccionistas e intereses de determinados *lobbies* ya que, de definitiva, la UE permite libre acceso a los mercados a aquellos productos que no importa. La mejor manera de ayudar a los PVD desde el punto de vista comercial es dejarles exportar todo aquello que sean capaces de vender.

4.5 El proteccionismo en tiempos de crisis

Tal y como hemos como afirmado ya anteriormente, las crisis económicas han solido caracterizarse por un fuerte impulso de las tendencias proteccionistas. El mejor ejemplo de ello lo encontramos en las decisiones adoptadas durante el período de la Gran Depresión y, concretamente, con la entrada en vigor en Estados Unidos de la ley que impondría el arancel Smoot-Hawley.²¹⁰ La aprobación de este arancel iba mucho más allá de una protección a la industria norteamericana. De hecho, su objetivo no era favorecer la producción de las industrias nacionales en detrimento de la competencia extranjera, sino promover el consumo de bienes estadounidenses desincentivando el de los productos procedentes del exterior en aras de fomentar la recuperación de un más que debilitado mercado interior. En definitiva, se trataba de un arancel que, en lugar de actuar desde el lado de la oferta, lo hacía desde el lado de la demanda.²¹¹

Por lo que respecta a la crisis provocada por el estallido de la burbuja crediticia e inmobiliaria de Estados Unidos en el año 2007, cabe resaltar que, si bien las tesis de los proteccionistas han vuelto a resurgir como antaño, la estructura multilateral del actual orden económico internacional ha impedido volver a caer en los mismos errores de la

²¹⁰ La tarifa arancelaria general aumentó de un 40,1 a un 53,2 por ciento y afectó a la importación de más de 20.000 bienes, como por ejemplo el trigo canadiense -cuyo arancel aumentó en un 40 por ciento- o los instrumentos científicos de vidrio -que pasaron de una imposición del 65 por ciento a una del 85 por ciento-. Vid. Smith, Carlos Federico (2009).

²¹¹ Esta tesis la explica perfectamente Bhagwati en su libro *El proteccionismo* (1988), argumentando que, por ejemplo, el arancel Smoot-Hawley establecía un impuesto del 1000 por cien sobre las importaciones de anacardo cuando Estados Unidos ni siquiera producía anacardos y, por tanto, no había industria nacional alguna a la que proteger. Vid. Bhagwati, Jagdish (1988), pág. 36, nota 4.

Gran Depresión.²¹² A pesar de todo, sí se han tomado algunas decisiones tendentes a proteger mercados nacionales en esta última gran recesión que es preciso señalar.²¹³

Durante los primeros años de la actual crisis, debido a la incertidumbre económica internacional y a la escasez de flujo financiero para poder llevar a cabo transacciones comerciales, éstas se redujeron a unos niveles similares a los de la década de los años 30. De hecho, entre noviembre de 2008 y mayo de 2009, el comercio internacional se redujo entre un 30 y un 40 por ciento a nivel mundial, afectando principalmente a las primeras potencias exportadoras del mundo. En Japón, por ejemplo, las exportaciones se redujeron un 50 por ciento en febrero de 2009 respecto al mismo mes del año anterior.²¹⁴ Desde mediados de 2008 hasta mediados de 2009, las exportaciones cayeron en Alemania un 22,3 por ciento.²¹⁵ En Estados Unidos, las importaciones se contrajeron hasta tal punto que, a finales de 2008, había llegado a reducir incluso su déficit por cuenta corriente. Por su parte, China también experimentó un descenso del 21 por ciento en sus importaciones y del 3 por ciento en sus exportaciones a finales de 2008.²¹⁶ A lo largo del año 2009, se estima que los flujos comerciales llegaron a descender un 10 por ciento a nivel mundial.²¹⁷

Para evitar un círculo vicioso que produjera que ese descenso del comercio a nivel global se materializara en unas políticas proteccionistas que deprimieran aún más la actividad económica internacional, el G-20, en las cumbres de noviembre de 2008 en Washington y de abril de 2009 en Londres, adoptó una serie de medidas relativas a esta cuestión:²¹⁸

- Rectificación inmediata de cualquier tipo de medida proteccionista.

²¹² No existe aún un consenso claro sobre la dimensión económica real de esta crisis, ya que las cifras oscilan desde los 100.000 millones de dólares hasta los 5,3 trillones de dólares. Vid. Abadía, Leopoldo (2009), pág. 54.

²¹³ Una vez más, resulta conveniente remarcar en este punto el grave error que supone el proteccionismo como modelo para superar una fase recesiva del ciclo económico en lugar de adoptar medidas que incidan directamente en la mejora de la capacidad productiva. En ese sentido, y aun sin ser específicamente objeto de esta investigación, es especialmente recomendable tomar nota de la experiencia de países como Finlandia, el cual se vio sumido en una grave crisis durante el período de disolución de la URSS a finales de los años 80 y principios de los 90 - principalmente como consecuencia del descenso de las exportaciones a la antigua URSS- con tasas de paro que llegaron a alcanzar hasta el 20 por ciento de la población activa. Finlandia logró salir exitosamente de esa situación aumentando de manera progresiva la inversión, tanto pública como privada, en I+D durante el período 1985-1995. Vid. Butina, Zane (2007) sobre el caso finlandés.

²¹⁴ Vid. O'Sullivan, David (2009).

²¹⁵ Vid. Stiglitz, Joseph E. (2010), pág. 65.

²¹⁶ Vid. Naím, Moisés (2009).

²¹⁷ Vid. Steinberg, Federico (2009).

²¹⁸ Vid. O'Sullivan, David (2009) sobre las medidas aquí descritas.

- Acuerdo para minimizar los posibles impactos negativos que sobre el comercio o la inversión pudieran ejercer los paquetes de estímulo económico nacionales y los planes de rescate a las entidades financieras.
- Notificación a la OMC de cualquier nueva medida comercial.
- Encargo a la OMC de una supervisión trimestral de la evolución de la situación, así como su posterior comunicación pública.

Sin embargo, y aunque pueda parecer paradójico, han sido los PVD -aquellos que menos han notado esta crisis- quienes más han promovido el proteccionismo comercial en los últimos años. Ecuador, por ejemplo, ha aumentado los aranceles de hasta 600 tipos diferentes de productos. Rusia ha hecho lo propio con los coches usados e India también los ha aumentado sobre algunas clases de acero. Aun así, el incremento de la cuantía de las tarifas comerciales no es el principal obstáculo comercial. Según el Banco Mundial (BM), hasta dos tercios de las medidas proteccionistas que se adoptan actualmente son barreras de carácter no arancelario. Por ejemplo, Indonesia ha establecido que ciertos bienes -como ropa, zapatos y juguetes- únicamente pueden importarse a través de cinco puertos del país. Argentina concede de manera totalmente arbitraria las licencias para importar ciertas partes de automóviles, televisores, juguetes, zapatos y marroquinería. China, alegando motivos de seguridad y de protección al medio ambiente, ha impedido la importación de una amplia variedad de productos comestibles y bebidas procedentes de Europa -como el cerdo irlandés, el brandi italiano o los productos lácteos de origen español-. Además, India también ha prohibido la importación de juguetes procedentes de China.²¹⁹

Tal y como demuestra un informe del Banco Mundial de 2009,²²⁰ los PVD han apostado por protegerse diversificando las barreras al comercio empleadas, mientras que los países desarrollados han preferido decantarse por los subsidios a la exportación. Este tipo de proteccionismo se hace muy evidente en la industria automovilística donde, según ese mismo informe, estos subsidios alcanzan la cifra de 48.000 millones de dólares, de los que 42.700 millones pertenecen a países desarrollados. Países como

²¹⁹ Vid. Economist, The (2009c) sobre el proteccionismo de los PVD en la actual crisis financiera.

²²⁰ Vid. Gamberoni, Elisa – Newfarmer Richard (2009).

Estados Unidos, Argentina, Australia, Francia, Alemania, Reino Unido, China, Brasil, Suecia o Italia han llevado a cabo políticas de subsidios a la exportación tanto de manera directa como indirecta.

Más adelante hablaremos en mayor profundidad de las políticas *antidumping* pero, llegados a este punto, resulta conveniente señalar que, lejos de caer en desuso, los alegatos por *dumping* han continuado aumentando durante esta crisis y su uso se ha convertido en una estratagema recurrente. Si bien, tradicionalmente, Estados Unidos y la UE han sido los principales impulsores de este tipo de proteccionismo, durante los primeros años de la crisis India les superó en el número de demandas por *dumping*, con un 29 por ciento del total de alegaciones.²²¹ Según el mismo informe del Banco Mundial al que anteriormente hacíamos referencia, después de un período en el que parecía que el *antidumping* perdía fuerza, éste volvió a resurgir en 2008 -muy especialmente en el segundo semestre- incrementándose un 15 por ciento con respecto al año anterior el número de demandas y un 22 por ciento más respecto al mismo año la cuantía del gravamen.

A nivel político, no son pocas las figuras de relevancia que se han decantado abiertamente por proteger sus fronteras de la competencia extranjera en aras de salvaguardar puestos de trabajo nacionales. De hecho, este argumento es uno de los principales escollos que deben superarse en las negociaciones que se están llevando a cabo actualmente para configurar una zona de libre comercio transatlántica. Esta nueva tendencia proteccionista es abanderada por altos cargos políticos tanto de Estados Unidos –por ejemplo los miembros del *Tea Party*, el movimiento más conservador dentro del partido republicano norteamericano, y también determinadas facciones del Partido Demócrata- como de Europa, donde es defendida abiertamente, entre otros, por el exministro de Industria francés Arnaud Montebourg.²²²

Por lo que respecta a Estados Unidos, muchas son las voces que claman contra la actual política comercial de Obama, quien en los últimos años ha llevado a cabo iniciativas como el aumento de los aranceles sobre las importaciones de neumáticos chinos en septiembre de 2009 o la puesta en marcha de la denominada *National Export*

²²¹ Vid. Economist, The (2009c).

²²² Vid. Colombani, Jean-Marie (2014).

Initiative anunciada en 2010 con el objetivo de doblar en cinco años las exportaciones - y descuidando por completo las importaciones-. Sus únicas medidas en favor de la liberalización comercial han sido permitir la entrada en vigor de tres tratados de libre comercio con Panamá, Colombia y Corea del Sur que ya habían sido negociados durante la Administración Bush.²²³ Es por este motivo, que algunos analistas como Valentin Zahrnt critican que Obama haya preferido utilizar recursos políticos para reformar el sistema sanitario y la banca estadounidense en lugar de hacer frente a las presiones proteccionistas dentro de su propio partido ya que, como señala este mismo autor:

“los ciudadanos se han vuelto mucho más críticos con los mercados globales, los grupos de interés han llevado a cabo peticiones de protección más agresivas y los políticos desconfían más de los principios liberales”.²²⁴

Como se puede comprobar, los compromisos establecidos por el G-20 en las cumbres antes mencionadas no se han terminado de materializar y, por lo que respecta a la UE, ésta no ha sido una excepción, si bien es cierto que parece haber una clara distinción en la adopción de medidas proteccionistas durante los primeros años de la crisis (2008 – 2009) y de 2010 en adelante.

Como consecuencia de la dureza inicial de la crisis, la UE-27 fue el bloque comercial que más medidas proteccionistas adoptó entre noviembre de 2008 y ese mismo mes de 2009, seguida de Rusia, Argentina, Alemania y Reino Unido.²²⁵ De hecho, según un informe de Global Trade Alert (GTA), entre noviembre de 2008 y septiembre de 2009 los países que más medidas de defensa comercial habían adoptado habían sido Rusia con 20, Alemania con 15, India e Indonesia con 10 cada uno y España, Italia y Reino Unido con 9 cada uno de ellos.²²⁶ Sin embargo, ese conato de

²²³ Vid. Pearson, Daniel (2014) sobre la adopción de las medidas aquí descritas, así como para una crítica a la política comercial de Obama.

²²⁴ Vid. Zahrnt, Valentin (2009).

²²⁵ Vid. Erikson, Fredrik – Sally, Razeen (2010) a partir de datos de Global Trade Alert.

²²⁶ Vid. Evenett, Simon J. (coordinador) (2009).

retorno al proteccionismo fue revertido en los siguientes años hasta el punto de que la propia OMC, en su examen sobre las políticas de la UE de 2013 afirma que:²²⁷

“En los dos últimos años la política de la UE se ha centrado en las crisis financieras y son relativamente pocos los cambios que se han producido en las políticas comerciales, las leyes o las instituciones en otras esferas. Sin embargo, el hecho de que no se haya buscado refugio en el proteccionismo es en sí una señal positiva”.

A pesar de esta afirmación de la OMC, el BCE ha publicado algunos informes, basados también en datos de Global Trade Alert, que vale la pena analizar. En uno de ellos -si bien es cierto que para un período anterior al que la OMC hace referencia- se señala que entre noviembre de 2008 y diciembre de 2009, Alemania adoptó 43 medidas proteccionistas que afectaban a 116 países, Italia adoptó 31 -afectando a 93 países-, España 29 -afectando a 108- y Luxemburgo 22 -afectando a 74 socios comerciales-.²²⁸ En otro estudio, y ya para un período más amplio -lo que nos permite tener una idea más global del proteccionismo practicado por la UE en esta crisis-, se afirma que entre 2009 y el segundo trimestre de 2012 la UE adoptó 87 medidas proteccionistas que afectaban a 36 países. Además, por naciones, el Estado miembro de la UE que más medidas proteccionistas estableció fue Alemania con 22 -afectando a 44 países-, seguido de Reino Unido con 18 -afectando a 49 países- y de Francia e Italia con 12 -afectando a 50 países cada una de ellas-.²²⁹ En otro documento del BCE y examinando un período que abarca desde 2009 hasta el mes de abril de 2013, se indica que la UE adoptó un total de 213 medidas proteccionistas -alrededor de un 15 por ciento del total de las adoptadas en ese período siendo, tan sólo por debajo de Rusia con 245 y representando un 18 por ciento del total, el bloque comercial que más medidas de defensa comercial adoptó en ese período frente a las 49 de Estados Unidos-.²³⁰

El proteccionismo en la UE durante la presente crisis se ha materializado básicamente en forma de ayudas públicas. Entre las principales, encontramos subsidios, tanto

²²⁷ Vid. Organización Mundial del Comercio (2013a).

²²⁸ Vid. Bussière, Matthieu – Pérez – Barreiro, Emilia – Straub, Roland – Taglioni, Daria (2010).

²²⁹ Vid. Georgiadis, Georgios – Gräßl, Johannes (2013). En ese mismo informe se indica que, a nivel mundial y para ese mismo período, los países que más medidas proteccionistas adoptaron fueron Rusia -265-, Argentina -212-, Brasil -192- e India -160-.

²³⁰ Vid. Banco Central Europeo (2013).

directos como indirectos concedidos al sector automovilístico en países como Francia, Alemania, Reino Unido, Suecia o Italia, así como subvenciones a la exportación para algunos productos lácteos como la mantequilla, el queso o la leche en polvo. Precisamente estas ayudas a la leche -concedidas también por Italia, entre otros Estados miembro-, fueron objeto de protestas ante la OMC en julio de 2009 por parte de países como Australia, Canadá, Argentina, Brasil, Pakistán y, muy especialmente, Nueva Zelanda -dificultando así llegar a un acuerdo en la Ronda Doha, ya que el principal impedimento se encuentra precisamente en materia agrícola.²³¹ La UE anunció en 2009 que compraría 30 mil toneladas de excedentes de mantequilla y 109 mil toneladas de leche desnatada en polvo a un precio de garantía de 2,299 euros y a 1,698 euros por tonelada, respectivamente.²³² En octubre de ese mismo año, se produjeron importantes manifestaciones y revueltas de granjeros en Bruselas ante las sedes de las instituciones comunitarias para protestar por la importante caída de precios que los productos lácteos estaban experimentando en la fase inicial de la crisis financiera, con ocasión de la cumbre celebrada por los ministros de Agricultura de los Estados miembro, en la que se decidieron ayudas de hasta 15.000 euros por cada productor de leche.²³³

También merece consideración el análisis de las ayudas al sector automovilístico y, muy especialmente, por parte de Francia, país donde esta industria da trabajo al 10 por ciento de la población. En 2009, el entonces primer ministro francés François Fillon anunció ayudas de entre 5.000 y 6.000 millones de euros para Renault y PSA Peugeot-Citroën -más tarde se confirmaría que serían 6 mil, 3 mil para cada empresa-resucitando así la vieja idea de los “campeones nacionales”. Estas ayudas se sumaban a otras ya adoptadas por el Gobierno francés, como los 400 millones destinados a fomentar el desarrollo de coches limpios, la creación de un fondo de inversión estratégico para el sector por valor de 300 millones de euros y una ayuda de 1.000 euros para el desguace de viejos coches, incentivando así la compra de nuevos vehículos.²³⁴ Además, Nicolás Sarkozy también anunció la intención de evitar la deslocalización de las empresas del sector y, de hecho, en esas mismas fechas se anunciaría la repatriación desde Eslovenia a Francia de la fabricación de un modelo de Renault a la factoría de

²³¹ Vid. (2009) Gamberoni, Elisa – Newfarmer Richard.

²³² Vid. Castle, Stephen (2009).

²³³ Vid. Miller, John C. (2009).

²³⁴ Vid. Mundo, El (2009).

Flins, creando 400 nuevos puestos de trabajo.²³⁵ Bruselas sentenció que estas medidas no eran proteccionistas,²³⁶ a pesar de la opinión en contra de otros Estados miembro. Este fue el caso de la República Checa -curiosamente, importante productor de vehículos- quien calificó las medidas tomadas por Francia como de proteccionismo inadmisibles.²³⁷

En definitiva, podemos concluir argumentando que la política comercial europea puede y debe ser motor de la recuperación. A este respecto, es interesante el estudio llevado a cabo por el que fuera director general de Comercio en la Comisión Europea David O'Sullivan titulado *La política comercial de la Unión Europea en el contexto de la crisis financiera: logros recientes y prioridades para el futuro* que, si bien fue publicado a principios de la crisis -finales de 2009- ya apuntaba las posibilidades y el potencial del comercio europeo como solución a esta "Gran Recesión". En él, señala que ante el incremento de las exportaciones rusas, chinas o brasileñas, las empresas europeas tienen mayor éxito en los mercados extranjeros de productos con alto valor añadido y que, para que estas industrias sean aún más competitivas en el exterior, es necesario, además de invertir en formación de capital humano y en I+D, eliminar todos los obstáculos al comercio posibles para que puedan acceder a las importaciones de aquellos recursos necesarios tanto para la realización de su actividad como para el incremento de su productividad. Y, a modo de resumen, bastaría con que se materializaran las afirmaciones con las que el propio O'Sullivan finaliza su informe:²³⁸

"Europa siempre ha estado muy comprometida con el sistema multilateral de comercio y el enfoque multilateral de la liberalización comercial. Nos mantenemos firmes en cuanto a impulsar la Ronda de Doha, en línea con los últimos compromisos asumidos por el G-20. Por último, concluir la ronda significaría un estímulo adicional para la economía mundial y una reducción del riesgo proteccionista, al reducir el nivel medio de los aranceles; no puede haber mejor trampolín para el futuro".

²³⁵ Vid. Brafman, Nathalie (2009).

²³⁶ Vid. Cinco Días (2009).

²³⁷ Vid. Martínez Rituerto, Ricardo (2009).

²³⁸ Vid. O'Sullivan, David (2009).

CAPÍTULO II.

EXAMEN CRÍTICO DEL MODELO COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA.

LO NEGATIVO

1. TEORÍA ECONÓMICA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

En el presente epígrafe analizaremos las diferentes teorías comerciales y la evolución histórica que han experimentado, examinando desde las clásicas de Adam Smith o David Ricardo, hasta las más modernas de Krugman y Melitz. Además, tendremos también en consideración otras teorías comerciales alternativas modernas, las teorías sobre la integración regional y finalizaremos el epígrafe diseccionando en profundidad la teoría del segundo óptimo y su aplicación al ámbito comercial. El análisis de la teoría del comercio internacional nos ayudará a evaluar con mayor precisión las políticas comerciales de la UE ya que, gracias a ello, podremos comprender mejor cuáles son los beneficios derivados de la práctica comercial, por qué se producen, qué condiciones han de darse para que tengan lugar e, incluso, cómo se redistribuyen. De esta manera, podremos comparar los postulados de las distintas teorías examinadas con la praxis llevada a cabo por la UE, de forma que se podrá comprobar si ésta está aprovechando todos los beneficios potenciales que, según las distintas teorías, la liberalización comercial aporta a quienes la ponen en práctica. Asimismo, gracias al análisis de las teorías de integración regional, podremos realizar un análisis comparado con otras uniones aduaneras, examinar qué modelo de integración ha sido el aplicado por la UE y cuáles son los seguidos o propuestos por otros bloques comerciales, además de comprobar si la propia UE ha ido cumpliendo las etapas que la teoría del modelo a seguir prescribe.

Se ha incluido este epígrafe en el capítulo sobre “Lo Negativo” porque, en el mejor de los casos, el resultado de este análisis -tal y como se verá al analizar las diferentes teorías- es, cuanto menos, ambiguo. Ciertamente es que la UE ha aplicado lo descrito por los modelos económicos en la creación del mercado interior. Sin embargo, tal y como vimos anteriormente -y continuaremos insistiendo en ello también más adelante-, ni siquiera éste se ha llevado a cabo de manera completa. Y, muy especialmente, donde más debe avanzar la UE es en el aspecto exterior del comercio. La incoherencia comunitaria de fomentar y profundizar en el mercado interior mientras, en algunos

sectores, se practica un alto grado de proteccionismo con terceros, será puesta en entredicho tras analizar las siguientes teorías.

1.1 Teorías clásicas: de Adam Smith a Rybczynski²³⁹

Los orígenes de las primeras teorías que tratan de explicar los beneficios que se pueden derivar del comercio hay que buscarlos mucho antes de que nazca la ciencia económica propiamente dicha. De hecho, en sentido estricto, tendríamos que remontarnos a la Edad Antigua y, más concretamente, a la Grecia clásica, para encontrarnos con los primeros estudiosos del tema. En efecto, Aristóteles (384 a.C. – 322 a.C.), adelantándose a su tiempo, fue capaz de describir el beneficio, precisamente, como la propia razón de ser del comercio, ya que se trataba de conseguir, mediante el intercambio, aquello de lo que los individuos carecían. De esta manera, Aristóteles contradecía la creencia predominante de la época, según la cual el comercio era un juego de suma cero y en el que el beneficio de unos tenía que repercutir necesariamente en el empobrecimiento de otros.

La idea de Aristóteles fue la base del estudio de Santo Tomás de Aquino (1225 – 1274) varios siglos después, llegando éste a la conclusión de que la actividad comercial era lícita y no entraba en confrontación directa con la moral católica. Santo Tomás argumentó que dicha actividad se podría considerar éticamente loable o reprochable en función del uso que se diera al beneficio derivado de ella y no al propio beneficio en sí.

Poco después, los teólogos de Salamanca recogieron el testigo de Santo Tomás de Aquino y, a raíz de la conquista del continente americano por parte del Imperio español, surgieron dudas y preguntas a las que trataron de dar respuesta acerca de la legitimidad de la apropiación de unas tierras que habían pertenecido prácticamente desde el inicio de los tiempos a sus pueblos autóctonos. Fue Francisco de Vitoria (1483/1486 – 1546) quien, en una conferencia universitaria pronunciada en 1538-39 postuló dos argumentos -uno de naturaleza teológica y otro de naturaleza económica- que empezaron a utilizarse con frecuencia para justificar la conquista: por un lado, la conversión de los nativos al

²³⁹ El desarrollo de este subepígrafe está basado en Schwartz, Pedro (2010).

cristianismo para que éstos alcanzaran la salvación divina y, por otro lado, la libertad comercial con los habitantes de aquellas lejanas tierras, llegando a calificar ésta incluso como un “derecho natural de los pueblos”. Así, el comercio internacional comenzaba a perfilarse como un arma de doble filo bajo la cual poder justificar numerosas decisiones políticas en pos de la defensa de los intereses nacionales y en detrimento de la eficiencia económica.

Los mercantilistas -término acuñado por Adam Smith- fueron quienes más provecho trataron de obtener de las intervenciones de la Corona para favorecer los intereses de determinados y reducidos grupos de presión -lo que en la actualidad llamaríamos *lobbies*-. Un ejemplo paradigmático de ello lo encontramos en Luis de Ortiz, impresor de libros en Burgos a mediados del siglo XVI. Siendo uno de los primeros en utilizar la balanza de pagos como instrumento de la contabilidad nacional, De Ortiz sugirió al monarca Felipe II la reducción de productos importados para que, de esta forma, la balanza por cuenta corriente presentara un resultado positivo frente al exterior. “Casualmente” sugirió al rey que el principal producto cuyas importaciones había que tratar de evitar eran los libros, alegando que los que se imprimían en el extranjero eran perniciosos desde el punto de vista religioso y que, en cambio, aquellos impresos en Burgos sí eran limpios y diáfanos para la moral cristiana. Este caso flagrante de protección frente a la competencia puede parecer extremo aunque, sin embargo, no dista demasiado de los ejemplos mucho más cercanos y contemporáneos que tienen lugar en nuestros días.

Ya en la Edad Moderna, Francia e Inglaterra se convirtieron en las protagonistas del intenso debate que suscitaba la cuestión del comercio entre naciones. Por parte de los galos, tomó especial relevancia la figura de Jean-Baptiste Colbert (1619 – 1683) en el siglo XVII, quien ocupó el cargo de intendente del rey Luis XIV. Colbert fue un gran defensor del intervencionismo económico, convencido de que el aliento e impulso por parte del Estado eran absolutamente esenciales para que una sociedad alcanzara un destacado nivel de desarrollo y prosperidad. Dicha intervención, además, debía tener lugar tanto hacia el interior del país, estimulando determinados sectores clave para el crecimiento económico, como hacia el exterior, dirigiendo la política comercial en favor de los denominados “intereses nacionales”. De hecho, Colbert implantó toda una serie

de medidas políticas destinadas a fomentar la industria francesa con el objetivo de convertir al sector secundario en el verdadero motor de la economía gala. Sin embargo, tras esta idea aparentemente ideológica, se ocultaba otra mucho más pragmática: la de favorecer los intereses de determinados grupos y particulares con capacidad económica suficiente para que, a cambio, financiaran las deficitarias arcas del Estado.

El mercantilismo²⁴⁰ también proporcionaría personajes de relevancia en Inglaterra. Este es el caso de Thomas Mun (1571 – 1641), quien llevó la discusión sobre el comercio a un nuevo terreno ya que, en lugar de defender la habitual acumulación de metales preciosos propia de los mercantilistas -quienes consideraban que la riqueza de una nación dependía de la cantidad de oro y de plata que ésta poseyera-, argumentó que lo realmente fundamental para un país era que su balanza comercial presentara un saldo positivo frente al exterior. De esta manera, se empezaba a reivindicar la preponderancia de las exportaciones frente a las importaciones, lo que ha nos ha llevado a la artificial separación contemporánea entre el comercio internacional y el comercio interno.

La primera escuela de economistas que preconizó abiertamente los beneficios de la liberalización comercial la hallamos en Francia y fue la de los denominados “fisiócratas”. Contrarios a las tesis de los mercantilistas, los fisiócratas argumentaban que carecía de sentido distinguir entre comercio interior y comercio exterior. Para ellos, el único sector con auténtica capacidad productiva era la agricultura y, por tanto, su buen funcionamiento debía ser la prioridad absoluta de la política económica de cualquier Gobierno. El fundamento de su teoría se basaba en la capacidad de la tierra para generar un crecimiento geométrico de sus *outputs* con una mínima inversión, es decir, directamente a través de unos determinados *inputs* y sin apenas productos intermedios. Sin embargo, esta libertad comercial preconizada por los fisiócratas pronto entraría en conflicto con poderosos intereses particulares, hasta tal punto que la ocurrencia del ministro de Hacienda de Luis XVI, Anne Robert Jacques Turgot (1727 – 1781), de suprimir las trabas al comercio, hubo de hacer frente a violentas revueltas populares que precipitaron su caída del poder.

²⁴⁰ Vid. Irwin, Douglas A. (1996) sobre el mercantilismo.

Entre 1750 y 1870 la escuela económica más influyente fue la de los denominados “clásicos” quienes compartieron como principal característica su enorme interés por las variables reales de la economía. Para los clásicos, las variables monetarias -como los precios o los salarios expresados en términos nominales- no debían considerarse ni instrumentos ni, muchos menos aún, objetivos de política económica, ya que éstas podían afectar al lado real de la economía provocando que las acciones públicas sobre este tipo de variables resultaran perjudiciales -o neutras en el mejor de los casos- para el buen funcionamiento de la estructura productiva de un país. Por ese mismo motivo y desde el punto de vista del comercio exterior, consideraban que los desequilibrios que pudiera presentar la balanza de pagos de una nación podían corregirse por sí mismos con el tiempo, sin necesidad de intervención estatal alguna.

David Hume (1711 – 1776) fue el primero de la escuela clásica que afirmó que una nación no podía prosperar adecuadamente si su soberano obstaculizaba el comercio exterior y que, gracias a las exportaciones, un país podía emplear mano de obra en industrias nacionales cuya producción no lograra ser absorbida por el mercado interior - consiguiendo así una inmejorable salida para los excedentes-. Sin embargo, fue Adam Smith (1723 – 1790), considerado el padre de la ciencia económica tal y como la entendemos hoy en día, quien pasó a la posteridad como el gran defensor del libre comercio. Aun así, estableció dos grandes excepciones a su famoso *laissez-faire*: por un lado, y alegando motivos de defensa nacional, estuvo a favor de las leyes británicas que exigían que sólo barcos de esa nacionalidad pudiesen transportar mercancías a los puertos del Reino Unido mientras que, por otro lado, también se mostró partidario del uso de aranceles como respuesta a las políticas proteccionistas de terceros países. Se considera que su gran contribución a la teoría del comercio fue el estudio de ésta a partir de una dimensión internacional. Sin embargo, otras aportaciones suyas como, por ejemplo, la relación entre comercio y crecimiento, han pasado más inadvertidas y no han recibido la merecida consideración.²⁴¹

De hecho, el liberalismo smithiano no se concibe únicamente como un modelo económico, ya que considera que los agentes deben actuar siempre dentro un marco de

²⁴¹ Los economistas han tendido a analizar a Adam Smith según la estática comparativa, atendiendo a las ganancias derivadas del comercio cuando una economía cerrada abre sus fronteras al exterior, en lugar de hacerlo según la relación dinámica entre comercio y crecimiento. Vid. Schwartz, Pedro (2001a).

paz social que no distorsione la asignación de los recursos. Para que se cumplan las condiciones sociales bajo las cuales los agentes económicos operan de manera eficiente, es necesario que el Estado cumpla tres funciones básicas: justicia, defensa e infraestructuras. Según Smith, estas tres políticas constituyen el denominado “sistema de libertad natural” del Estado. A pesar de que estas son las tres excepciones intervencionistas que habitualmente se le atribuyen a Adam Smith, en su obra también insiste en una cuarta función del Estado: la educación.²⁴²

A Adam Smith le debemos, además, el principio de la “división del trabajo”, íntimamente ligado a la actividad comercial. De hecho, se podría afirmar que la división del trabajo surge como consecuencia directa del comercio. Tan relacionados están ambos conceptos que se podría establecer una proporcionalidad entre ellos ya que, a mayor especialización en una determinada actividad, mayor será el mercado de dicha actividad para comerciar y viceversa. Así, el tamaño del mercado establecerá lo profunda que vaya a ser dicha especialización, quedando éste, a su vez, determinado por los diversos costes a los que haya de hacer frente la industria -especialmente los de transporte-. De esta manera, un aumento en la productividad conllevaría un descenso en los costes, lo que originaría un mercado de mayores dimensiones y, por tanto, una especialización del trabajo también mayor. Smith también explica cuáles son las tres causas que provocan que la división del trabajo genere un aumento en la productividad, a saber: el aumento de la habilidad del trabajador; el ahorro de tiempo que supone el no tener que cambiar constantemente de actividad; la aparición de máquinas que ayudan en la labor a aquellos trabajadores especializados en una fase específica del proceso de producción.²⁴³

Como acabamos de ver, Smith establece una relación directa entre comercio y crecimiento económico -aunque para que los mercados alcancen su tamaño óptimo en relación a su nivel de especialización, es absolutamente necesario que nos encontremos ante una economía abierta que permita el comercio exterior-. Sin embargo, a pesar del vínculo existente entre ambas magnitudes, a Smith no le preocupaba especialmente el aumento de la producción. Consideraba que la política económica debía centrarse

²⁴² Vid. Perdices de Blas, Luis (editor) (2003), págs. 127-129.

²⁴³ Vid. Perdices de Blas, Luis (editor) (2003), pág. 123.

directamente en los intereses de los consumidores más que en el de los productores lo que, obviamente, le comportó serias y duras críticas por parte de los sectores y grupos intervencionistas del momento.

Por último, no debemos olvidar la aportación de Adam Smith a la teoría comercial con su teoría de la ventaja absoluta. Gracias a ella, trató de dar una explicación racional al porqué de la especialización de algunos países en la producción de unos bienes determinados, llegando a la conclusión de que las naciones producían aquellos bienes o servicios cuyos costes de producción eran menores en términos absolutos. Es decir, según Adam Smith, los países sólo producirían aquellos bienes cuyos costes de producción fuesen menores que en el resto de países, de manera que, si un país tenía unos costes de producción superiores al resto en todos los bienes de su economía, dicho país no produciría ningún bien. La base de partida de Smith de utilizar los costes como la variable determinante en la especialización internacional era correcta pero quedaba incompleta ante la evidencia empírica de su planteamiento.

Fue otro economista de los denominados “clásicos”, David Ricardo (1772 – 1823) quien completó la teoría smithiana con la denominada teoría de la ventaja comparativa.²⁴⁴ Podríamos enunciar esta teoría afirmando que “*bajo condiciones de libre comercio, un país o región tenderá a especializarse en la producción de aquellos bienes en los cuales tenga la ventaja comparativa más grande en términos de coste o la menor desventaja comparativa*”, es decir, una nación se especializará en la producción de un bien cuyo coste de oportunidad sea menor que en otra nación.²⁴⁵ De esta forma, dados dos países y dos bienes, incluso si uno de los dos tiene ventaja absoluta en la producción de ambos, el comercio tiene sentido y puede beneficiar a los dos países implicados, tal y como demostró con su conocido ejemplo de Inglaterra y Portugal produciendo vino y paño. En él, Portugal tenía ventaja absoluta en la fabricación de los dos bienes, aunque con mayor ventaja en la producción de vino, con lo que le beneficiaba especializarse en la fabricación de este producto e importar los tejidos procedentes de Inglaterra.²⁴⁶ A diferencia de Smith, Ricardo sí concedió importancia al

²⁴⁴ Como en el caso de Adam Smith, el modelo de Ricardo tampoco explica por qué el ratio de los costes difiere entre los países. Vid. Shone, R (1972).

²⁴⁵ Vid. Massiá, José V. – Sotelo, Justo (1996), pág. 303.

²⁴⁶ Vid. Rodríguez Braun, Carlos (1997), pág. 55.

hecho de que el libre comercio comportara un aumento de la producción global de mercancías, al tiempo que contribuía a una asignación más eficiente de los factores productivos -si bien, muy probablemente, se puede afirmar que lo primero resulta como consecuencia de lo segundo-.²⁴⁷ En definitiva, el modelo ricardiano aplicado al comercio es tan sólo un caso concreto de un principio mucho más general, puesto que su teoría de la ventaja relativa puede ser aplicado a cualquier aspecto económico, más allá del puramente comercial.

El planteamiento de Ricardo se basa en el supuesto de que no existe movilidad entre los factores de producción,²⁴⁸ motivo por el cual no es aplicable al comercio interior, donde sí puede existir movilidad de capital y mano de obra. Sin embargo, en su modelo, al tener ambos países una dotación de factores de producción dada, el ajuste del mercado se produce a través de las mercancías -ya que éstas sí son móviles-. Se cumple así una de las implicaciones del comercio internacional, según la cual las importaciones son un sustituto de la emigración. Uno de los supuestos que se derivan del planteamiento de Ricardo es que el trabajo y el capital no se desplazan entre los diferentes países y, puesto que existen dificultades para la movilidad de estos factores de producción, los ajustes en los mercados se producen a través de las mercancías.²⁴⁹ Esta distinción entre comercio interior y exterior ha continuado aplicándose en el mundo académico hasta nuestros días.

De los postulados de David Ricardo se pueden extraer dos conclusiones esenciales: la primera de ellas es que, independientemente del nivel de desarrollo de un país, éste siempre será capaz de exportar algún bien o algún grupo de bienes a países mucho más adelantados que él y, la segunda, es que aunque en los países menos desarrollados la productividad sea menor y, por tanto, los salarios de sus trabajadores también sean menores, éstos estarán en condiciones de exportar a pesar de presentar unos costes de producción más bajos sin que necesariamente hayan de incurrir en *dumping* por ello.

John Stuart Mill (1806 - 1873) dio un paso más allá a la hora de confeccionar una teoría del comercio más elaborada que la confeccionada por Smith y Ricardo,

²⁴⁷ Vid. Perdices de Blas, Luis (editor) (2003), pág. 151.

²⁴⁸ Ricardo no fue capaz de explicar los efectos distributivos del comercio, al considerar su modelo un único factor de producción. Vid. European Center of Austrian Economics (2005).

²⁴⁹ Vid. Perdices de Blas, Luis (editor) (2003), pág. 153.

centrándose en el reparto de las ventajas del comercio entre las naciones implicadas ya que, en efecto, era imposible que todas ellas se repartiesen toda la ventaja que de la actividad comercial podía derivarse, habiéndose ésta necesariamente de repartirse entre unas y otras. Para comprender en toda su magnitud este salto cualitativo en el desarrollo de la teoría comercial de Mill, es necesario tener en cuenta su preocupación por las cuestiones de política social ya que, a diferencia de otros economistas clásicos y liberales de la época cuyos estudios aportan un enfoque positivo de las cuestiones económicas, Stuart Mill se muestra partidario de intervenir en ellas, adquiriendo su pensamiento un carácter normativo que marcaría toda su obra académica.²⁵⁰ De ahí que, por ejemplo, su ensayo *De las leyes del intercambio entre naciones y de la distribución de las ganancias del comercio entre los países del mundo comercial* lo dedique a estudiar la incidencia que sobre el comercio tienen aspectos como los avances tecnológicos, la apertura de nuevos mercados o los costes de transporte -entre otros temas-. Sin embargo, la cuestión en la que Mill centró su ardua labor investigadora -en lo que a teoría comercial se refiere- fue, según sus propias palabras, averiguar “*en qué proporción se divide entre los dos países el aumento del producto, que nace del ahorro de trabajo*” cuando éstos deciden abrir sus fronteras al comercio. Para ello, utilizaría como elementos analíticos las elasticidades de la demanda y de la oferta, obteniendo conclusiones muy reveladoras.²⁵¹ Según las leyes de la oferta y de la demanda, el precio de un bien se ajusta de manera que la demanda sea capaz de absorber toda la producción de ese bien. De esta forma, éste aumentará o disminuirá en función de los gustos y las preferencias de los consumidores. Sin embargo, en el caso del comercio internacional, el precio de los productos, o relación real de intercambio, estará en función de los gustos y preferencias de ambos países, es decir, de la demanda recíproca. Según el punto en el que se sitúe dicha relación real de intercambio, mayor o menor será el reparto de la ganancia del comercio para unos y para otros.

Este desarrollo teórico fue minuciosamente descrito en su libro *Teoría pura del comercio internacional y teoría pura de los valores domésticos*. Sin embargo, Stuart

²⁵⁰ Vid. Escamilla Castillo, Manuel (ed.) (2004) sobre las cuestiones aquí descritas acerca de la personalidad y la ideología de Mill, además de otras facetas -algunas más conocidas que otras- sobre su postura en torno a la igualdad sexual, la democracia, la educación, el hedonismo e, incluso, sobre la teología.

²⁵¹ Esta preocupación por el reparto de las ganancias derivadas de la actividad económica -en este caso comercial- le ha granjeado a John Stuart Mill la consideración, por parte de algunos autores, de ser el primer economista “socialdemócrata” de la historia.

Mill incurrió en una grave contradicción que contribuyó a reforzar hasta nuestros días las suposiciones del modelo de Ricardo en su diferenciación entre comercio internacional y comercio nacional: Mill utilizó herramientas gráficas para analizar y demostrar la arbitrariedad de esa diferenciación -de la misma manera, tampoco se distinguía entre el comercio entre diferentes regiones de un mismo país o entre el comercio entre zonas rurales y zonas urbanas-. Sin embargo, en su acérrima defensa del liberalismo comercial, Mill se centró casi exclusivamente en la faceta internacional de éste y no tanto en su faceta interna. Las implicaciones de este error fueron más allá del puro razonamiento teórico y se materializaron en cuestiones prácticas de política económica ya que, por ejemplo, Mill contribuyó, sin desearlo, a que se extendiera la idea de que, si realmente eran los países quienes comerciaban y no los particulares -individuos o empresas-, aquellas medidas proteccionistas que pudieran adoptarse -como la instauración de aranceles- beneficiarían a los Estados y no a determinados grupos de interés en detrimento de otros grupos con menor capacidad para ejercer influencias políticas.

Precisamente la controversia acerca de la necesidad de adoptar medidas proteccionistas fue otra de las contradicciones del legado intelectual de John Stuart Mill. A pesar de haber sido un gran defensor de la libertad de comercio, como ya se ha comentado, estableció una excepción en referencia a las industrias nacientes. Según Mill, en ese caso se podía justificar la adopción de medidas proteccionistas durante un determinado período de tiempo -que estableció entre diez y quince años- para que las industrias más nuevas, durante sus primeros años de andadura, dispusieran del tiempo suficiente para adaptarse paulatinamente a la férrea disciplina a la que eran sometidas en los mercados internacionales. El error de cálculo de Stuart Mill en este caso fue doble: por un lado, no pudo calibrar con exactitud la capacidad de resistencia de los grupos de presión para revertir la protección de la que gozaban y a la que, con el paso del tiempo, se terminaban acostumbrando. Por otro lado, el argumento en favor de la protección de las industrias nacientes surge de la equivocada presunción de que el tamaño de escala de las empresas es la única forma que tienen las grandes compañías de reducir los costes unitarios, motivo por el cual la competencia de los países menos adelantados queda seriamente dañada. Además, este último argumento deja sin considerar los efectos

beneficiosos que para las industrias más modestas puede comportar su apertura hacia el exterior.²⁵²

A raíz de las teorías de Stuart Mill, surgieron tesis de numerosos autores intervencionistas aduciendo que, incluso economistas de formación liberal -como era el caso de Mill- defendían la utilización de aranceles en determinados casos como instrumento de política económica, contribuyendo éstos al desarrollo de las naciones con un menor grado de desarrollo gracias al fortalecimiento de sus industrias. Uno de estos defensores del proteccionismo fue el británico Alexander Hamilton (1755 - 1804) quien revirtió la relación causa-efecto del planteamiento de Adam Smith. Es decir, si en el modelo smithiano un aumento de la productividad conlleva un descenso de los costes, gracias a lo cual puede aumentarse el tamaño del mercado y, con ello, incrementar el grado de especialización de una economía, Hamilton pretendía fomentar una especialización, es decir, un desarrollo industrial artificial mediante subvenciones estatales, haciendo que esas industrias ampliaran sus mercados a nivel nacional y, de esta forma, reducir costes unitarios y aumentar una productividad que garantizaría el crecimiento económico. Así, se cerraría un círculo que permitiría a las arcas públicas recuperar su desembolso inicial.

Hamilton estuvo totalmente en contra de la apertura unilateral del comercio.²⁵³ Fue un firme partidario de responder a las políticas proteccionistas de potencias extranjeras de la misma manera y, de hecho, se podría establecer un paralelismo bastante acertado entre su enfoque de fomentar un mercado interior totalmente libre al tiempo que se subvencionaban industrias nacionales para “protegerlas” de la competencia exterior, con la política comercial aplicada hoy en día por la UE, en donde existe un mercado interior libre de trabas -al menos en la teoría, como ya vimos con anterioridad- mientras sus instituciones mantienen una actitud sumamente proteccionista frente al resto del mundo, tanto con grandes potencias comerciales como con PVD.

²⁵² A pesar de mostrarse partidario de la protección -aunque limitada- a las industrias nacientes, Mill utilizó también como argumento en favor del comercio internacional la transferencia de tecnología que éste produce entre los países comerciantes, facilitando la mejora del *know-how* de los países con un menor nivel de desarrollo y contribuyendo así a su progreso económico. Vid. Calomiris, Charles (2002).

²⁵³ Resulta evidente que, en su argumentación, Hamilton no tuvo en cuenta que mediante la supresión de aranceles, se puede fomentar tanto el consumo como la producción de un país. Vid. Wood, Geoffrey E. (2002).

En aquella época, el proteccionismo era predominante y, su cuerpo doctrinal, defendido por muchos intelectuales del momento. Prueba de ello, la hallamos en el alemán Friedrich List (1789 – 1846), discípulo de Hamilton, quien continuó su misma línea argumental. La figura de List -muy especialmente en Alemania por motivos obvios- está impregnada de connotaciones nacionalistas, como consecuencia de su animosa defensa al *Zollverein*. Para comprender mejor las implicaciones políticas de este hecho, Joseph Alois Schumpeter (1883 – 1950), en su famosa obra *Historia del análisis económico*, habla así de List:

“Friedrich List (1789-1846) ocupa un lugar importante en la opinión y en las simpatías de sus compatriotas. Ello se debe a su victoriosa defensa de la unión aduanera de los estados alemanes (*Zollverein*), embrión de la unidad alemana. Los miembros de las naciones afortunadas, para las cuales el derecho a existencia y ambiciones nacionales son una cosa obvia, no pueden entender lo que eso significa para los alemanes. Significa que List, como todos aquellos cuyos nombres están relacionados con la larga y dolorosa lucha por la unidad nacional, es un héroe étnico”.²⁵⁴

Lo cierto es que, más allá del contexto histórico de sentimiento nacional que le tocó vivir a List -lo que facilitó y contribuyó a que su nombre se encumbrara en la historia del pensamiento económico- sus teorías adquirieron una gran relevancia en los círculos intelectuales de la época. Por ejemplo, en su libro *Das nationale System der politischen Oekonomie*, defendía que el *laissez-faire* de los liberales no era más que un caso concreto de un modelo mucho más amplio y general que sólo adquiere sentido cuando todas las naciones han alcanzado un mismo grado de desarrollo. En su argumentación de los “estadios”, las naciones pasan por diversas fases en función de cuál sea el sector predominante en su economía -la agricultura se consideraba el “estadio” de las naciones pobres y la industria el de las naciones avanzadas-. Así, cada uno de esos “estadios” respondía a unas leyes económicas diferentes, por lo que resultaba incorrecto aplicar las teorías liberales de manera indiscriminada a todos los países, independientemente del nivel de desarrollo alcanzado. Su conclusión era, por tanto, que no existían leyes económicas universales aplicables a cualquier nación y a cualquier momento histórico.

²⁵⁴ Vid. Schumpeter, Joseph A. (1954), pág. 565.

Aun así, List creyó que el comercio, siempre y cuando éste tuviera lugar entre países con un nivel de desarrollo similar, podía reportar importantes beneficios a sus participantes. Por este motivo, defendía la cohesión de los mercados nacionales, aunque abogaba por un sistema comercial ordenado -utilizando los aranceles como mecanismo de protección- para evitar desequilibrios a nivel internacional. La aduana, pues, cobraba una relevancia mucho más comercial que fiscal.²⁵⁵

John Maynard Keynes (1883 – 1946) fue otra de las grandes figuras que abordó el tema del comercio internacional, aunque a lo largo de su vida fue adoptando diferentes posturas respecto a éste. En un primer momento, siguiendo la tradición liberal en la que había sido educado, se declaró defensor del libre comercio. Sin embargo, a raíz de la publicación de su *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* en 1936, se produjo en su pensamiento una ruptura con la tradición académica en la que se había formado y, obsesionado por combatir los altos niveles de paro que en aquel momento asolaban una Inglaterra sumida en la Gran Depresión derivada del *crack* del 29, optó por proponer políticas proteccionistas²⁵⁶ -aunque él mismo declaró que se trataba tan sólo de una solución provisional-. Finalmente, en la Conferencia de Bretton Woods de 1944, Keynes se consagró como una de las más relevantes figuras que contribuyeron a diseñar el nuevo orden económico internacional que aún preservamos hoy en día.²⁵⁷

Precisamente durante esta última etapa, el pensamiento de Keynes queda perfectamente explicado en la exposición que hace Luis Ángel Rojo (1934 – 2011) de las posturas británica y estadounidense acerca del comercio en la ya citada Conferencia de Bretton Woods:

“Para los británicos, el mantenimiento de un clima de expansión y altos niveles de empleo era la forma más segura de favorecer la libertad de comercio; para los americanos, el comercio libre era la forma más adecuada para estimular la actividad y la ocupación en la

²⁵⁵ Vid. Duroselle, Jean-Baptiste (1981), pág. 254.

²⁵⁶ En este caso, nos referimos al intervencionismo únicamente desde el punto de vista comercial, en contraposición a las posturas que defienden el libre comercio, aunque existen estudios que revelan que cuanto mayor es el grado de comercio en una nación -bien sea desarrollada o en vías de desarrollo-, mayor será el sector público en ese país. Vid. Balcells Ventura, Laia (2004).

²⁵⁷ Estos constantes cambios de opinión de Keynes respecto a la libertad comercial pueden consultarse en la completa biografía sobre su figura escrita por uno de sus discípulos, R.F. Harrod, en la que el autor revela que el motivo que le hizo decidirse definitivamente por la necesidad de un régimen comercial abierto fue el espíritu de cooperación que en aquel momento percibió por parte de los Estados Unidos. Vid. Harrod, R. F. (1958), pág. 538.

economía mundial. Los británicos temían las dificultades de la posguerra y querían tener las manos libres, en materia comercial, durante el período de transición; los americanos eran mucho más estrictos en su deseo de aplicar pronto los criterios comerciales básicos. Los americanos, en fin, buscaban la eliminación del sistema de preferencias imperiales; los británicos, por su parte, no querían renunciar a ellas y se limitaban a ofrecer su reducción dentro de un acuerdo general, multilateral y no selectivo de reducciones sustanciales de los aranceles y otras barreras comerciales”.²⁵⁸

Según Keynes, en la economía existen ciertas rigideces que provocan que el mercado laboral no se ajuste con la necesaria rapidez -muy especialmente, hace referencia a los subsidios por desempleo y a la resistencia de los sindicatos a aceptar modificaciones salariales a la baja como principales obstáculos en la flexibilidad del mercado de trabajo-. Por este motivo, Keynes consideraba que los aranceles constituían una buena solución para sortear dichas rigideces ya que, al aumentar éstos los precios en el interior del país, los empresarios se verían animados a incrementar la producción interna y, para ello, deberían contratar mano de obra. Sin embargo, y a diferencia de lo que había ocurrido con Mill, Keynes sí supo ver que, una vez introducido un arancel, las presiones políticas para mantenerlo serían tan poderosas que su posterior retirada se antojaría prácticamente imposible.²⁵⁹

Sin embargo, el ejemplo paradigmático de intervencionismo keynesiano lo representa, sin ningún género de duda, su obra más reputada, la *Teoría general del empleo, el interés y el dinero* y, curiosamente, en ella apenas hace referencia al comercio internacional. Únicamente trata este asunto al aludir al grado de apertura de una economía cuando ésta ha sido objeto de una serie de estímulos por parte de las autoridades públicas ya que, según Keynes, cuanto mayor sea dicho grado de apertura y, por tanto, más abierta al comercio internacional esté una economía, mayor será también el trasvase de los posibles efectos positivos derivados de esas políticas en favor de los trabajadores de otros países:

²⁵⁸ Rojo, Luis Ángel (1984), pág. 265.

²⁵⁹ Ya en su obra *Tratado del dinero*, de 1930, Keynes se refería al arancel como un instrumento con afán recaudatorio:

“... en un país donde el tipo de interés que se obtiene en el extranjero supera al que se obtiene en el interior y como resultado los ahorros se prestan en el exterior (...) los aranceles sobre la mayoría de sus exportaciones (...) tienen tendencia a subir para ir equilibrando gradualmente los aumentos de costes que se producen en los países receptores del oro que proviene de los que prestan el dinero”.

Vid. Keynes, John Maynard (1930) págs. 288–289.

“En una economía abierta con relaciones internacionales alguna parte de los efectos multiplicadores de la inversión vendrán a beneficiar el empleo en otros países puesto que una parte del incremento del consumo reducirá nuestra balanza favorable con otros países. Como consecuencia y por lo que se refiere sólo al volumen del empleo interno tendremos que reducir la magnitud de nuestro multiplicador”.²⁶⁰

Quedaba así patente que las posturas keynesianas eran incompatibles con el *laissez-faire* preconizado por los clásicos liberales.²⁶¹

Durante la época poskeynesiana, continuaron produciéndose aportaciones muy significativas en el campo de la teoría del comercio internacional. Un buen ejemplo de ello lo constituye el modelo propuesto por el premio Nobel de 1977, el sueco Bertil Ohlin (1899 – 1979), más conocido como “teoría de Heckscher-Ohlin” -ya que el primero fue profesor del segundo y éste continuó con la labor emprendida por su maestro-.²⁶²

El modelo de Heckscher-Ohlin viene a completar el principio ricardiano de la ventaja comparativa, puesto que si éste fuese cierto al cien por cien, la especialización de los países se debería única y exclusivamente a sus diferencias de productividad -afirmación ésta que la propia experiencia se encarga de desmentir-. En efecto, tal y como Heckscher y Ohlin se encargaron de demostrar, las diferencias de productividad entre los países únicamente explican una parte del comercio internacional, ya que también desempeñan en él un papel crucial las diferencias en la dotación de recursos. Es decir, la abundancia o la escasez de mano de obra, tierra, capital o materias primas cobran una relevante importancia a la hora de explicar qué exporta cada país y por qué.

Así, el modelo muestra cómo la ventaja comparativa está condicionada por la abundancia de los factores de producción y la intensidad con la que los diferentes

²⁶⁰ Keynes, John Maynard (1936), pág. 156.

²⁶¹ Las diferencias entre Keynes y los defensores del libre comercio, a pesar de la formación clásica del primero, fueron muy notables. Estas diferencias eran patentes no sólo con los postulados del liberalismo decimonónico y anterior, sino también con los de sus contemporáneos liberales ya que, en palabras de Carlos Rodríguez Braun y Juan Ramón Rallo, “*la defensa de la libertad individual, particularmente de la propiedad privada y los contratos voluntarios (...) definen el liberalismo desde siempre*”. Vid. Rodríguez Braun, Carlos – Rallo, Juan Ramón (2009), págs. 18-19.

²⁶² Vid. Krugman, P. R. – Obstfeld, M. (1988) sobre el modelo de Heckscher-Ohlin.

factores son realmente utilizados en la fabricación de bienes. Es, precisamente, por este motivo, por lo que la teoría también recibe el nombre de “teoría de las proporciones factoriales”. Además, analiza también cuáles son los efectos del comercio en la distribución de la renta, al examinar el reparto de la retribución de los factores de producción.

El modelo parte de una serie de supuestos previos: existen dos países que producen dos bienes y tan sólo contempla dos factores productivos (en este caso trabajo y capital); no existe movilidad entre países -como ya ocurría en el modelo ricardiano-, aunque sí dentro de un mismo país; tampoco existen recursos productivos ociosos -es decir, la economía se halla en pleno empleo-; se cumple el teorema de Walras -vinculación directa entre el precio de un bien y su coste de producción como consecuencia de la competencia entre los productores-; los costes de transporte son nulos; los países comparten tecnología.

Al cumplirse el teorema de Walras, el precio de venta de los bienes coincidirá con el coste de producción de esos bienes y éste, a su vez, será idéntico a la retribución de los factores productivos necesarios para su elaboración. Aquí, es donde toma relevancia el concepto de intensidad. Suponiendo que los factores sean tierra y trabajo, diremos que la producción es intensiva en tierra si, proporcionalmente, utiliza más este factor que el factor trabajo y al revés; diremos que la producción es intensiva en trabajo si se utiliza este factor proporcionalmente más que el factor tierra. En principio, los productores decidirán fabricar aquellos bienes intensivos en el factor de producción que relativamente sea más barato, es decir, bienes intensivos en el factor productivo cuya dotación sea mayor. Por tanto, el patrón comercial predicho por el modelo establece que los países se especializarán en aquellos bienes en cuya fabricación se emplee intensivamente el factor en el cual el país es abundante.

Las implicaciones del modelo son muy interesantes en lo que se refiere a la distribución de las ganancias del comercio entre los factores de producción cuando varía el precio de los bienes. Si, por ejemplo, se produjera un incremento en el precio del factor trabajo -independientemente de cuál fuese el motivo de ello-, aumentaría el precio de los dos bienes en el mercado -puesto que ambos utilizan el factor trabajo en su

proceso de producción-. Sin embargo, el incremento de precio en el bien intensivo en trabajo sería mayor que el incremento de precio del otro bien, con lo que se produciría un descenso del precio relativo del segundo bien respecto del primero. De esta manera, se deduce la capacidad de redistribución de la renta como consecuencia del comercio internacional ya que, al abrirse una economía al mercado exterior, se beneficiarán los productores de los bienes exportados -propietarios de los factores abundantes del país- mientras que se perjudicarán los productores de los bienes importados -propietarios de los factores escasos-, si bien el beneficio de los primeros superará siempre el perjuicio causado a los segundos.

Conocer el precio relativo de ambos bienes resulta determinante para saber qué cantidad de cada uno de los dos producirá cada país. Dado que el modelo parte del supuesto de que no existen recursos ociosos y de que se cumple el teorema de Walras -es decir, el precio de un producto es igual a su coste-, podemos establecer que el precio relativo de los productos será exactamente igual al precio relativo de los factores de producción, lo cual, a su vez, nos permitirá conocer la proporción en la que los factores capital y trabajo son utilizados en la producción de cada uno de los bienes y, consecuentemente, podremos conocer también la producción del país. De esta forma, sabremos en qué bien se especializa cada uno de ellos -que será en el bien intensivo en el factor de producción abundante, como ya dijimos anteriormente-.

El comercio lleva, a largo plazo, a una convergencia en los precios relativos. Por tanto, necesariamente se producirá un aumento del precio del bien relativamente más barato -aquel intensivo en el factor con mayor dotación- aumentando por ello su producción a la vez que se reduce su consumo interno. Así, los excedentes de ese bien serán exportados. De manera análoga, la convergencia de precios relativos llevará a la disminución del precio relativo del otro bien con lo que, al aumentar su consumo y disminuir su producción, éste será importado. Así pues, y a modo de conclusión, podemos establecer que la predicción del modelo acerca de los efectos del comercio es doble: por un lado, se producirá un efecto interno sobre la distribución de la renta y, por el otro, un efecto internacional sobre el precio de los factores.

La gran repercusión del modelo de Heckscher-Ohlin en la teoría económica hizo que fuera sometido a una serie de comprobaciones empíricas para tratar de validarlo. La más famosa de ellas, fue la llevada a cabo por el prestigioso economista ruso Wassily Leontief -a quien le fue otorgado el Premio Nobel en 1973-. Leontief (1906 – 1999) se centró en la economía norteamericana, considerando a Estados Unidos un país abundante en capital y, para su estudio -publicado en 1953-, midió la proporción capital-trabajo de las importaciones y de las exportaciones estadounidenses. Si el modelo de Heckscher-Ohlin se cumplía, debía resultar que las exportaciones de Estados Unidos intensivas en capital debían ser mayores a las importaciones. Sin embargo, el patrón comercial predicho por el modelo no se cumplió y la investigación de Leontief arrojó unos resultados exactamente contrarios a los esperados: Estados Unidos importaba más bienes intensivos en capital de los que exportaba. El modelo de Heckscher-Ohlin quedaba, así, invalidado y, desde entonces, a esa investigación pasó a conocerse con el nombre de la paradoja de Leontief.

Años más tarde, Leontief repitió el estudio, en esta ocasión considerando la economía norteamericana abundante en factor humano y en factor tierra y, en esta segunda ocasión, sí se alcanzaron los resultados que el modelo predecía. La conclusión extraída fue que el modelo de Heckscher-Ohlin sólo es válido para explicar el comercio de determinados bienes entre países. Los motivos por los cuales el modelo fue validado en esta segunda ocasión, obteniendo unos resultados tan dispares respecto al primer intento, pudieron ser los siguientes:

- El primer estudio se llevó a cabo con datos de 1947, justo después de la SGM, y el comercio en aquella época se hallaba muy alterado. Por tanto, el resultado de una investigación basada en datos de aquel momento tenían, por fuerza, que presentar también alteraciones.
- En su primer análisis, Leontief consideró sólo dos factores productivos: mano de obra y capital. Sin embargo, en la economía existen muchos más factores de producción y cuantos más de ellos considere el modelo, más nos acercaremos a la realidad.

- El capital humano, y no el capital físico como se presupuso en un primer momento, podría ser el factor abundante en Estados Unidos.
- La política arancelaria estadounidense podría favorecer las exportaciones de bienes intensivos en mano de obra, al tiempo que entorpecería las importaciones de ese mismo tipo de productos y fomentaría las de los bienes intensivos en capital.

Por su parte, los estudios llevados a cabo por Paul Samuelson (1915 – 2009), uno de los grandes expertos contemporáneos en teoría comercial, guardan una gran relación con el recién analizado modelo de Heckscher-Ohlin. En uno de ellos, llevado a cabo junto a W.F. Stolper -motivo por el cual se le conoce como modelo de Stolper-Samuelson- afirma que el comercio internacional no sólo produce la igualación de los precios de los bienes entre países, tal y como ya predecía el modelo de Heckscher-Ohlin, sino que, además, siempre y cuando se cumplan los supuestos de partida de este mismo modelo y ambos países produzcan ambos bienes, tenderán también a igualarse los precios de los factores de producción -lo que, en definitiva, no viene a ser más que la confirmación del cumplimiento del ya comentado teorema de Walras, según el cual el precio de los bienes es igual al coste de producirlos, es decir, al precio de los factores de producción-. Según Stolper (1912 – 2002) y Samuelson, si un país es abundante en capital se especializará en bienes intensivos en este factor por lo que, a largo plazo y con comercio, el precio del capital tenderá a incrementarse mientras que, el precio del factor trabajo, tenderá a reducirse en ese mismo país. El comercio provoca que, a largo plazo, aumente el precio del factor abundante y disminuya el precio del factor escaso - como ocurre con los precios de los bienes, el precio de los factores productivos entre los países que comercian también tiende a converger-. Sin embargo, la experiencia práctica indica que, de modo similar a la paradoja de Leontief, la predicción realizada por el modelo Stolper-Samuelson no se cumple. Entre los principales motivos que explican este hecho, se pueden destacar:

- El modelo implica la existencia de libre comercio algo que, como tal, no se da en la realidad, al existir barreras comerciales y costes de transporte.

- El modelo también supone que las tecnologías entre los países participantes en el comercio han de ser idénticas y, sin embargo, este supuesto tampoco se cumple empíricamente, ya que los países pueden producir un mismo bien utilizando métodos y tecnologías muy dispares.
- Otra suposición del modelo Stolper-Samuelson es la de que ambos países producen los dos bienes y, para que ello se cumpla, la dotación de los factores productivos entre los países debería ser equivalente.

Paul Samuelson también desarrolló otro modelo, en este caso conjuntamente con el economista Ronald Jones, denominado modelo de factores específicos.²⁶³ Este modelo parte de los supuestos, como en los demás casos, de dos países que producen dos bienes aunque, en este caso, establece la existencia de tres factores de producción -trabajo, tierra y capital-. Uno de estos factores, supongamos el trabajo, será común a los dos países. En cambio, sólo uno de ellos utilizará tierra y sólo el otro utilizará capital. Estos dos serán los factores específicos. Además, el modelo también supone que la demanda relativa es idéntica en ambos países y que el factor trabajo -que es el factor común- es perfectamente móvil entre sectores, aunque no entre países. Para saber cómo se reparte el factor común entre los dos sectores de la economía -ya que los dos factores específicos se destinarán cada uno a la producción de uno de los dos bienes de manera íntegra- hemos de suponer que un empresario contratará a trabajadores hasta que el beneficio que le reporte el último de ellos coincida con el coste de ese mismo trabajador, es decir, con su salario -o, lo que es lo mismo, con el valor monetario de la cantidad de bien producida por el último trabajador contratado, ya que el producto marginal de ese trabajador multiplicado por el precio del bien será igual a su salario-. Como hemos supuesto que el factor trabajo es perfectamente móvil dentro de un mismo país, los salarios entre los dos sectores coincidirán.

Si sube el precio de un bien, deberá aumentar también el salario cobrado por los trabajadores del sector en ese bien -nuevamente, se cumple el teorema de Walras-. Al cobrar salarios más altos, algunos trabajadores del otro sector pasarán también a trabajar en el sector del bien cuyo precio ha aumentado y, por tanto, aumentará la producción de

²⁶³ Vid. Krugman, P. R. – Obstfeld, M. (1988) sobre el modelo de los factores específicos.

ese bien. Así, el factor empleado de forma específica en la producción del bien cuyo precio aumenta mejorará su retribución, mientras que empeorará la del factor específico del otro sector. En lo que se refiere al factor común –trabajo-, éste saldrá ganando o perdiendo en función de cuál de los dos bienes se consume en mayor cuantía. Si se consume más el bien cuyo precio ha aumentado, los trabajadores saldrán perdiendo, ya que su salario real en términos de ese bien, es decir, su salario nominal dividido por el precio del bien, disminuirá al aumentar el precio del mismo. Por contra, si consumen más del bien cuyo precio no ha aumentado o ha aumentado en menor proporción, se encontrarán con que sus salarios reales en términos del precio de ese bien han aumentado y, por tanto, resultarán beneficiados. En el caso de que, por ejemplo, aumentaran los precios de los dos productos en la misma cuantía, la cantidad producida de cada bien se mantendría constante, aunque con salarios más altos en ambos sectores.

Para que exista comercio, es necesario que los precios relativos de los bienes sean diferentes. Como los precios relativos dependen tanto de la demanda como de la oferta relativas y el modelo supone que la primera es idéntica en ambos países, los precios relativos dependerán exclusivamente de la segunda. Uno de los motivos que puede hacer que la oferta relativa sea distinta en ambos países es la diferencia de tecnologías productivas. Sin embargo, el motivo que nos interesa para analizar este modelo es el de que existan diferentes dotaciones de recursos productivos entre ellos. Si, por ejemplo, en un país aumenta el factor capital -específico en un determinado bien- provocará una mayor demanda del factor común en el sector de ese mismo bien -de lo contrario se producirían rendimientos de escala decrecientes- produciéndose un trasvase de mano de obra -factor común- hacia el sector donde se ha producido ese aumento de dotación factorial del capital. Por tanto, la producción del bien específico en capital aumentará. El patrón comercial de este modelo dicta que un país se especializará y, por tanto, exportará, aquel bien que emplee de manera específica el factor en el que el país es abundante.

Por último, antes de analizar las teorías sobre la integración regional y las teorías comerciales bajo competencia imperfecta, no debemos olvidar mencionar a Tadeusz

Rybczynski (1923 – 1998),²⁶⁴ quien también contribuyó a perfeccionar los modelos de Heckscher-Ohlin y los de Samuelson. En este caso, Rybczynski concluyó que, cuando aumenta la dotación de un factor, la producción del bien intensivo en ese factor se incrementa de manera más que proporcional al aumento de dicha dotación, mientras que la producción del otro bien disminuirá de manera absoluta.²⁶⁵

1.2 Modelos de integración económica y regional

La integración económica regional es aquel proceso por el cual dos o más países cuyos mercados tienen un tamaño demasiado pequeño para poder competir eficazmente en el mercado global se unen de manera que conformen uno nuevo de tamaño óptimo y más competitivo. Como consecuencia del proceso de globalización que se está experimentado en las últimas décadas y en el que, por ende, las economías son cada vez más interdependientes entre sí -y también debido al colapso del multilateralismo, tal y como veremos más adelante- han proliferado acuerdos de integración económica y regional de todo tipo. Actualmente, los principales acuerdos regionales que existen, aparte de la propia UE, son:²⁶⁶

²⁶⁴ Vid. Rybczynski, T.M. (1955), págs. 336-341 sobre las principales conclusiones de la teoría comercial del autor.

²⁶⁵ Algunos estudios llevados a cabo para demostrar la validez del teorema de Rybczynski han mostrado resultados llamativos como, por ejemplo, el realizado por profesores de la Universidad de Zagreb, cuyos autores concluyen que el teorema no se ha cumplido en aquellas economías en transición hacia el libre mercado, a excepción del caso de Polonia. Vid. Jurcic, Ljubo – Josic, Hrvoje – Josic, Mislav (2013).

²⁶⁶ Vid. Ibarra Pardo, Gabriel (2008), a partir de datos de la OMC. A 8 de enero de 2015, a la OMC/GATT se le han notificado 604 acuerdos comerciales regionales (ACR), de los cuales 398 estaban en vigor.

Cuadro 9. Principales acuerdos regionales.

- AFTA. Zona de Libre Comercio de la ASEAN. Sus miembros son Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Birmania, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.
- ASEAN. Asociación de Países del Sudeste Asiático. Integrada por Brunei, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Birmania, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam.
- BANGKOK. Acuerdo de Bangkok. Formada por Bangladés, China, India, República de Corea, Laos y Sri Lanka.
- CAN. Comunidad Andina. Los miembros que la componen son Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela.
- Caricom. Mercado Común del Caribe. Integrado por Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, Trinidad y Tobago, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas y Surinam.
- CACM/MCCA. Mercado Común Centroamericano. Los países que lo conforman son Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
- CEFTA. Acuerdo Centroeuropeo de Libre Comercio. Sus miembros son, actualmente, Albania, Bosnia-Herzegovina, Macedonia, Moldavia, Montenegro, Serbia y Kosovo.
- CEMAC. Comunidad Económica y Monetaria del África Central. Formada por Camerún, República Centroafricana, Chad, Congo, Guinea Ecuatorial y Gabón.
- CER. Acuerdo Comercial de Relaciones más Estrechadas. Los miembros que lo componen son Australia y Nueva Zelanda.
- CIS/CEI. Comunidad de Estados Independientes. Integrada por Azerbaiyán, Armenia, Bielorrusia, Georgia, Moldavia, Kazajistán, Federación de Rusia, Ucrania, Uzbekistán, Tayikistán y Kirguistán.
- COMESA. Mercado Común del África Austral y Oriental. Compuesto por Angola, Burundi, Comoras, República Democrática del Congo, Yibuti, Egipto, Eritrea, Etiopía, Kenia, Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, Ruanda, Seychelles, Sudán, Suazilandia, Uganda, Zambia y Zimbabue.
- EAC. Comunidad del África del Oeste. Formada por Kenia, Tanzania y Uganda.

- EAEC. Comunidad Económica Euroasiática. Los países que la conforman son Bielorrusia, Kazajistán, Kirguistán, Federación de Rusia y Tayikistán.
- ECO/OCE. Organización de Cooperación Económica. Compuesta por Afganistán, Azerbaiyán, Irán, Kazajistán, Kirguistán, Pakistán, Tayikistán, Turquía, Turkmenistán y Uzbekistán.
- EEA/EEE. Espacio Económico Europeo. Integrada por los miembros de la UE, además de Islandia, Liechtenstein y Noruega.
- EFTA/AELC. Asociación Europea de Libre Comercio. Formada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza.
- GCC/CCG. Consejo de Cooperación del Golfo. Sus miembros son Baréin, Kuwait, Omán, Catar, Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos.
- GSTP/SGPC. Sistema Global de Preferencias Comerciales entre los Países en Desarrollo. Constituido por Argelia, Argentina, Bangladés, Benín, Bolivia, Brasil, Camerún, Chile, Colombia, Cuba, República Democrática de Corea, Ecuador, Egipto, Ghana, Guinea, Guyana, India, Indonesia, Irán, Irak, Libia, Malasia, México, Marruecos, Mozambique, Birmania, Nicaragua, Nigeria, Pakistán, Paraguay, Perú, Filipinas, República de Corea, Singapur, Sri Lanka, Sudán, Tailandia, Trinidad y Tobago, Túnez, Tanzania, Uruguay, Venezuela, Vietnam y Zimbabue.
- LAIA/ALADI. Asociación Latinoamericana de Integración. Compuesta por Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.
- Mercosur. Los países que lo conforman son Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Bolivia.
- MSG/GAM. Grupo de Avanzada de Melanesia. Constituido por Fiyi, Papúa Nueva Guinea, Islas Salomón y Vanuatu.
- NAFTA/TLCAN. Los miembros que lo componen son Canadá, Estados Unidos y México.
- OCT/PTU. Países y Territorios de Ultramar. Integrado por Groenlandia, Nueva Caledonia, Polinesia Francesa, Territorios Australes Franceses, Islas Wallis y Futuna, Mayotte, San Pedro y Miquelón, Aruba, Antillas Neerlandesas, Anguila, Islas Caimán, Islas Malvinas, Georgia del Sur e Islas Sandwich del Sur, Montserrat, Islas Pitcairn, Santa Elena, Ascensión y Tristán da Cunha, Islas Turcas y Caicos, Territorio Antártico Británico, Territorio Británico del Océano Índico y las Islas Vírgenes Británicas.

- Pan-Arab/Panárame. Acuerdo Panárame de Libre Comercio. Formado por Arabia Saudí, Baréin, Egipto, Emiratos Árabes Unidos, Irak, Jordania, Kuwait, Líbano, Libia, Marruecos, Omán, Catar, Siria, Sudán, Túnez y Yemen.
- PATCRA. Acuerdo de Comercio y Relaciones Comerciales entre Australia y Papúa Nueva Guinea. Los miembros que lo componen son, como su propio nombre indica, Australia y Papúa Nueva Guinea.
- SADC. Comunidad de Desarrollo del África Meridional. Constituido por Angola, Botsuana, Lesoto, Malaui, Mauricio, Mozambique, Namibia, Sudáfrica, Suazilandia, Tanzania, Zambia y Zimbabue.
- SAPTA/ASACR. Asociación Surasiática para la Cooperación Regional. Sus miembros son Bangladés, Bután, India, Maldivas, Nepal, Pakistán y Sri Lanka.
- SPARTECA. Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur. Integrado por Australia, Nueva Zelanda, Islas Cook, Fiyi, Kiribati, Islas Marshall, Micronesia, Nauru, Niue, Papúa Nueva Guinea, Islas Salomón, Tonga, Tuvalu, Vanuatu y Samoa.
- Trans-Pacific SEP. Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica. Compuesto por Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur.
- WAEMU/UEMOA. Unión Económica y Monetaria del África del Oeste. Compuesta por Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Guinea-Bisáu, Mali, Níger, Senegal y Togo.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Ibarra Pardo, Gabriel (2008) y de la página web https://www.wto.org/spanish/tratop_s/region_s/region_areagroup_s.htm

De manera general, y aparte de las ventajas comerciales que analizaremos con detalle a continuación, se podría decir que los procesos de integración conllevan las siguientes ventajas y entrañan las siguientes desventajas:

Cuadro 10. Ventajas y desventajas de los procesos de integración.

- Ventajas:
 - Posibilidad de emprender proyectos ambiciosos de manera conjunta -por ejemplo en materia de infraestructuras o energía-, habitualmente demasiado costosos para llevarlos a cabo en solitario.
 - Mayor poder de negociación frente a terceros, muy especialmente en los organismos internacionales, pudiendo llegar a ser más que proporcional al de la suma de sus miembros.
 - Políticas económicas nacionales más coherentes. Al ser los países más dependientes entre ellos, se verán más obligados a implantar mecanismos de coordinación, o incluso armonización, de ciertas políticas para evitar los riesgos que el proceso integrador entraña. Además, cuando se trata de realizar reformas estructurales en materias importantes como educación o sanidad, el modelo más avanzado puede imponerse sobre los demás.
- Desventajas:
 - Los efectos de la integración inciden de manera distinta sobre sectores y sobre grupos de población.
 - El nivel de las infraestructuras previo a la integración puede condicionar y dejar rezagados a los miembros menos dotados de ellas.
 - El nivel de apertura previo puede condicionar y favorecer a aquellos países que ya habían formalizado unas buenas relaciones comerciales con aquellos países que, posteriormente, formarán parte de la integración.

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, no todos los procesos de integración han alcanzado ni mucho menos el mismo nivel de desarrollo, y ni siquiera todos ellos son de la misma naturaleza. Por este motivo, a continuación procederemos a examinar los diferentes modelos existentes de integración, diseccionando el modelo implantado por la UE, -es decir, el modelo

funcionalista-, y llevando a cabo finalmente un análisis comparado entre el proceso seguido por la UE y el de algunas de las uniones aduaneras más relevantes a día de hoy.

Las etapas de la integración económica en los modelos clásico y neoclásico

Resulta bastante habitual, investigando en la literatura económica, encontrar el término “clásico” para referirse al modelo de integración al que hacen referencia, entre otros, Jacob Viner y Bela Balassa para explicar los diferentes estadios por los que dos o más naciones pueden avanzar en su proceso de unificación desde la etapa más primigenia consistente en meras preferencias comerciales -o, todo lo más, un tratado de libre comercio-, hasta la etapa superior consistente en la unificación política con estructuras supranacionales y cesión de soberanía. Sin embargo, resultaría más preciso denominar a este modelo de integración “neoclásico”, habida cuenta que el término “clásico” es utilizado para referirse a la escuela fundada por el pionero de la ciencia académica, Adam Smith, y sus seguidores. Cierto es, que esta escuela clásica no estudió en profundidad los procesos de integración y lo que aquí consideramos un modelo puramente clásico se podría resumir diciendo que consta de una única etapa o, a lo sumo dos: aquella consistente en una liberalización unilateral de los mercados y, posteriormente, la imitación de esa liberalización unilateral por parte del resto de países. Sin embargo, consideramos conveniente hacer esta aclaración entre el modelo de integración puramente clásico y el neoclásico que analizaremos a continuación para evitar posibles confusiones terminológicas. Una vez realizada esta matización, procederemos a analizar el modelo de integración neoclásico.

Como ya avanzamos, el modelo neoclásico consta de diferentes etapas según el nivel de profundización que experimente la propia integración. Desde el nivel más básico, al más avanzado, las etapas son las siguientes:

Cuadro 11. Etapas de integración del modelo neoclásico.

- **Sistemas preferenciales.** Consisten únicamente en una serie acuerdos que ofrecen determinadas ventajas comerciales a los productos de los países firmantes, reduciendo algunos obstáculos cuantitativos como los aranceles o los contingentes a las importaciones. Cada vez son menos frecuentes ya que la OMC no los promueve.
- **Zona de libre comercio.** Los países que la integran eliminan sus fronteras interiores para el comercio de mercancías, suprimiendo todo tipo de obstáculos al comercio. Sin embargo, la política comercial y, por tanto, los aranceles que cada uno sus miembros aplica frente a terceros es diferente, manteniendo así su autonomía frente al exterior.
- **Unión aduanera.** Presenta las mismas características que una zona de libre comercio pero, además, implica el establecimiento de un arancel exterior común para todos los países que la conforman. Según la teoría económica moderna, se trata de la etapa más difícil de alcanzar, ya que se requiere de una gran voluntad política para establecer ese arancel exterior común al implicar, hasta cierto punto, una cierta cesión de soberanía en materia comercial.
- **Mercado común.** Posee las mismas características que una unión aduanera pero hace extensible la abolición de fronteras interiores no sólo a las mercancías -como en el caso de la zona de libre comercio-, sino también a servicios y a factores productivos móviles -mano de obra y capital-, pudiendo éstos circular libremente por todo el espacio que conforme dicho mercado común.
- **Unión económica.** Implica la creación de una estructura e instituciones de carácter supranacional, así como la cesión de soberanía en las materias en las que esas autoridades supranacionales sean competentes -por ejemplo, en política monetaria con la fijación de los tipos de cambio o, incluso, con la acuñación de una moneda única como en el caso de la UE-. En otras materias en las que la soberanía aún pertenezca a los Estados miembro, es conveniente un alto grado de coordinación y armonización -por ejemplo, en política fiscal-.
- **Unión política.** Supone la culminación de todo el proceso de integración, con la adopción de políticas comunes y el establecimiento de una identidad equivalente o, por lo menos similar, a la de un Estado de carácter federal.

Fuente: Elaboración propia.

Una vez expuestas todas las etapas de las que consta el modelo de integración neoclásico, es preciso llevar a cabo una precisión. Resulta conveniente tener en cuenta que, en un proceso de integración de este estilo, **no es necesario seguir todas y cada una de las etapas aquí descritas**. Buenos ejemplos de ello, tal y como veremos más adelante, serían la propia UE o Mercosur. En el caso de la UE, ésta comenzó siendo, directamente, un mercado común, mientras que, para el caso de Mercosur, la idea inicial era -tal y como recoge su tratado fundacional- también la de crear directamente un mercado común, si bien hasta el momento ni siquiera ha logrado ser una unión aduanera plena.

La teoría funcionalista: el modelo de la Unión Europea

Se puede definir la teoría funcionalista como aquel proceso de integración regional en el que se da preferencia a la integración económica sobre otras cuestiones por tratarse ésta de una materia en la que los acuerdos suelen alcanzarse de forma más sencilla - siempre y cuando ello redunde en mayores beneficios para todos los implicados- y, según la cual, es posible aprovechar la inercia del proceso integrador económico para extenderlo a otros ámbitos en los que la cesión de soberanía suele implicar mayores problemas -por ejemplo, en materia social o política-.

La teoría funcionalista es perfectamente compatible con la teoría neoclásica antes propuesta. Como acabamos de definir, el funcionalismo consiste en dar preferencia a la integración económica y dicha integración puede tener lugar según las etapas anteriormente descritas en el modelo neoclásico sin ningún tipo de inconveniente. Por ello, a continuación analizaremos los postulados de Bela Balassa sobre la integración económica.

Bela Balassa (Hungría, 1928 – 1991) fue el economista que más estudió la teoría de la integración de la UE. En su análisis, Balassa divide los efectos que la integración

tiene a corto, a medio y a largo plazo, diferenciando a su vez entre efectos estáticos y efectos dinámicos:²⁶⁷

- A corto plazo, sólo tienen lugar los efectos estáticos, que son aquellos que se producen como consecuencia de la reasignación de factores productivos al eliminar los obstáculos internos al comercio y a la movilidad de factores. Como consecuencia de esta reasignación, la zona afectada por la integración ganará en eficiencia.
- A medio plazo, tienen lugar los efectos dinámicos sobre el crecimiento ya que, al existir libertad de circulación de los factores, éstos se desplazarán allá donde resulten más productivos. Estas ganancias de productividad de los factores redundarán en un mayor crecimiento económico, ya que el capital y la mano de obra se desplazarán a aquellas zonas donde generen una mayor eficiencia. Sin embargo, sometidos a la ley de los rendimientos decrecientes, los factores productivos experimentarán una contribución al crecimiento económico cada vez menor a medida que aquélla vaya actuando.
- A largo plazo, finalmente, y como consecuencia del aumento del tamaño de los mercados, la economía de la zona integradora presentará economías de escala crecientes, con lo que finalizará el proceso en forma de U sobre la aportación al incremento de la productividad de los factores en el crecimiento económico derivado de un proceso de integración.

Además, Balassa también analizó el efecto que un proceso de integración como el seguido por la UE puede tener sobre las diferentes zonas que la componen, puesto que la divergencia real que existe entre ellas en el momento de integrarse puede dar lugar a una división entre una zona central que suponga el núcleo duro del mercado común en cuestión -en el caso de la UE, los países del Benelux, junto con Alemania, Francia y Austria- y una zona periférica con un nivel de desarrollo menor -Irlanda, Grecia, Portugal, España e Italia-. Balassa apunta, en este caso, a dos efectos que actúan en sentido inverso: por un lado y, como acabamos de comentar, como consecuencia de la eliminación de barreras a la movilidad de los factores tendrá lugar un proceso de

²⁶⁷ Vid. Sapir, André (2011), págs. 1200-1229 sobre la teoría de la integración de Bela Balassa.

desplazamiento de éstos hacia las zonas más productivas -es decir, desde la periferia hacia el centro, ya que el capital tenderá a desplazarse allá donde pueda obtener un mayor rendimiento y los trabajadores allá donde puedan cobrar mayores salarios-. El segundo efecto, sin embargo, actuará en sentido contrario y es que, como consecuencia de las diferencias factoriales y de las menores retribuciones en el sur, las empresas de la zona central podrían decidir establecerse en los países de la periferia en busca de un aumento de la producción con menores costes -al desplazarse el capital hacia el centro y generarse mayor actividad económica, aumentará la oferta monetaria y se generará inflación-. Sobre cuál de los dos efectos acabará imponiéndose al otro, cabe afirmar que dependerá del estadio en el que nos encontremos, es decir, de lo avanzado que se encuentre el proceso de integración -el primer efecto ocurriría en etapas tempranas de la integración, mientras que el segundo tendría lugar en fases posteriores-. En cualquier caso, los países de la periferia siempre podrían beneficiarse del “efecto arrastre” -muy presente en las teorías económicas sobre desarrollo- que provoca el crecimiento de los países del centro.

Para finalizar con el modelo funcionalista,²⁶⁸ debemos hacer mención a quien fuera pionero en desarrollar esta teoría y a quien debemos la acuñación del término: el historiador rumano David Mitrany (1888 – 1975). El desarrollo de la teoría funcionalista por parte de Mitrany sobrepasa el ámbito puramente económico y abarca prácticamente todas las disciplinas objeto de estudio de las relaciones internacionales, motivo por el cual no nos detendremos en su exposición. Sin embargo, sí conviene resaltar que Mitrany fue un gran defensor del institucionalismo internacional y que abogó por la creación de una serie de organismos supranacionales a través de los cuales, y gracias a la cooperación entre Estados, fueran diluyéndose con el paso del tiempo los, por entonces, inflamados sentimientos nacionalistas.²⁶⁹

²⁶⁸ Existe también una evolución del modelo funcionalista llamada neofuncionalismo, cuyo máximo representante es el politólogo alemán Ernst B. Haas (1924 – 2003). Su principal diferencia con el funcionalismo de Mitrany radica en que éste se lleva a cabo de manera descentralizada, es decir, son los Estados los impulsores del proceso integrador. Sin embargo, en el neofuncionalismo, se considera que, incluso los aspectos económicos con los que se inicia el proceso, tienen ya carácter político y que, por tanto, se conseguirían mejores resultados si dicho proceso fuese dirigido por una entidad supranacional.

²⁶⁹ Mitrany desarrolló esta teoría durante el período de entreguerras y lo hizo bajo la convicción de que, de esa manera, se reducirían las probabilidades de un nuevo conflicto bélico. Vid. Barrera Fuentealba, Adolfo (2007) sobre Mitrany y la teoría funcionalista.

Las teorías estructuralista y neoestructuralista

Hasta ahora, hemos visto modelos de integración económica basados en los preceptos del libre mercado. Tanto los modelos clásico y neoclásico, como el funcionalista y su variante neofuncionalista, tienen como fundamento los principios de la liberalización comercial. Sin embargo, no todos los modelos de integración han utilizado esas hipótesis de partida.

Este es el caso de la teoría estructuralista, ligada al concepto de “sustitución de importaciones”, que fue puesta en práctica por diversos países iberoamericanos desde la década de los 40 hasta la década de los 80. Uno de sus principales promotores fue quien ostentara el cargo de secretario ejecutivo de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) entre 1950 y 1963, el economista argentino Raúl Prebisch (1901 – 1986). Según la tesis de Prebisch, como consecuencia de diferentes motivos históricos, el mundo se divide en dos polos: el centro y la periferia. El centro es una zona desarrollada, donde se fabrican productos industriales con alto valor añadido, mientras que la periferia es una zona atrasada cuya subsistencia se basa en la producción de bienes primarios. Así, debido a un deterioro constante de la relación real de intercambio entre productos manufacturados y productos agrícolas, es decir, a que el crecimiento del precio de los primeros es siempre superior al crecimiento del precio de los segundos -en lo que se ha venido a denominar la Tesis de Prebisch-Singer-, los PVD nunca podrán alcanzar el nivel de los desarrollados produciendo y exportando bienes primarios. De esta forma, según Prebisch, era necesario llevar a cabo la citada política de sustitución de importaciones, fomentando desde el estamento público la creación de una industria competente en aras de formar un mercado de mayor tamaño para productos industriales entre los países de la región que llevaran a cabo esta política. Se trataba, por tanto, de un tipo de planificación que perseguía el desarrollo del continente a través de su industrialización.

Por lo que respecta a la teoría neoestructuralista,²⁷⁰ ésta se postuló como la continuación intelectual de la estructuralista a partir de la década de los 90. Sus fundamentos eran los mismos, tan sólo diferenciándose de la anterior en que la neoestructuralista se basaba en la nueva realidad de finales del siglo XX, inmersa en un proceso globalizador que abría y liberalizaba los mercados. Así, la tesis fundamental del modelo de integración neoestructuralista estriba en considerar la etapa de sustitución de importaciones como una fase ya extinguida en el tiempo aunque, lejos de considerarla un fracaso, propone aprovechar toda la estructura industrial creada en la región durante aquella época para promover la exportación de productos industriales.

Sin embargo, es conveniente resaltar que este tipo de estrategia económica basada en la sustitución de importaciones suscitó toda una serie de problemas:

Cuadro 12. Inconvenientes de la sustitución de importaciones

- Excesiva duración del proteccionismo. Supuestamente, las políticas proteccionistas deberían tener un carácter transitorio, al tratarse de un mecanismo de defensa ante la más eficiente producción exterior. Sin embargo, éstas pueden permanecer más tiempo del deseable como consecuencia de resistencias políticas y llegar a convertirse en una "industria invernadero" que tan sólo logre desarrollarse gracias a esta protección, y no como consecuencia de sus mejoras de eficiencia. En este caso, los consumidores serían los grandes perjudicados, al tener que pagar precios nacionales más caros en lugar de precios internacionales más competitivos.
- Deterioro de la balanza comercial. Una sociedad que se aísla del mundo y sin un grado de desarrollo suficiente no puede generar la necesaria tecnología para su progreso y, por tanto, deberá importarla. También deberá importar aquellos bienes de capital requeridos a tal efecto. En ese caso, será difícil poder financiar estas importaciones a través de unas exportaciones muy escasas, con lo que se generarán grandes déficits en su balanza comercial.

Fuente: Elaboración propia.

²⁷⁰ Vid. Hernández Bielma, Leticia (2006), págs. 291-305 y Bielschowsky, Ricardo (2009) sobre las teorías estructuralista y neoestructuralista.

Mercosur, NAFTA y ASEAN: un análisis comparado

Ya hemos visto hasta ahora que la UE es la entidad que más lejos ha llevado a cabo su proceso de integración. Sin embargo, tal y como también dijimos anteriormente, existen numerosas organizaciones regionales, para algunas de las cuales la UE podría convertirse en un modelo a imitar. Por ello, consideramos conveniente examinar tres de esas organizaciones más relevantes: Mercosur, NAFTA y ASEAN.

Mercosur es quizás uno de los casos más claros en los que se ha intentado imitar el modelo de la UE, si bien con escaso éxito hasta la fecha. Llamado así como abreviación de su nombre oficial, Mercado Común del Sur, fue fundado el 26 de marzo de 1991 con la firma del Tratado de Asunción, en el que se estableció claramente la intención de conformar un mercado común entre sus países integrantes. Inicialmente, Mercosur estuvo conformado por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay -si bien Brasil y Argentina ya habían celebrado con anterioridad un tratado bilateral entre ellos, la denominada Declaración de Foz de Iguazú, considerado el tratado precursor de Mercosur-. En 2006, Venezuela se convirtió en Estado miembro y, posteriormente, lo hizo también Bolivia. El 15 de diciembre de 1994, entró en vigor el arancel común exterior para todos los países que habían ingresado en la organización y, en 1999, se estableció la zona de libre comercio entre sus integrantes para la mayoría de productos.

Mercosur, también ha seguido una estrategia de integración funcionalista, ya que a la firma de acuerdos comerciales le han seguido otros que han comportado una mayor cooperación en áreas que van más allá de lo puramente económico, como la defensa y la seguridad.²⁷¹ A pesar de ello, y como consecuencia de los desequilibrios internos de las economías de sus países miembro -muy especialmente por parte de Argentina-, la integración regional de las naciones pertenecientes a Mercosur se encuentra actualmente estancada.²⁷² De hecho, se podría afirmar que la organización tan sólo ha alcanzado la etapa de zona de libre comercio, ya que ni siquiera se puede considerar una unión

²⁷¹ Vid. Hirst, Mónica (2004b).

²⁷² Especialmente a raíz de la crisis financiera argentina de 2001, Brasil se mostró dispuesto a ayudar a su país vecino a través de Mercosur. Sin embargo, el poco desarrollo y consolidación de sus instituciones provocaron que la ayuda proclamada por Brasil apenas llegara a materializarse. Vid. Russel, Roberto – Tokatlián, Juan Gabriel (2004) sobre las relaciones entre Brasil, Argentina y Estados Unidos en 2001 y años sucesivos.

aduanera completa y, desde luego, dista mucho de ser el mercado común en el que, en teoría, se quiere convertir. Presenta una estructura institucional que recuerda vagamente a la de la UE, existiendo incluso un Parlamento propio que comenzó a funcionar en mayo de 2007 -llamado Parlasur- y dotado de funciones legislativas, si bien tan sólo los miembros que representan a Paraguay son elegidos por votación popular. Sin embargo, su problemática radica en que los avances hacia un mayor grado de integración dependen en demasía de la voluntad política del momento y no responden a ningún tipo de necesidad económica.²⁷³

Existe en América del Sur otro proceso de integración regional, si bien por el momento más modesto que Mercosur. Se trata de la Comunidad Andina de Naciones – CAN-, formada el 26 de mayo 1969 a raíz del Acuerdo de Cartagena e integrada por Ecuador, Perú, Bolivia y Colombia. Sin embargo, esta organización aún no ha sido capaz de acordar un arancel exterior común para todos sus miembros y, de hecho, varios de ellos -como Perú, Colombia o Ecuador- han negociado acuerdos comerciales de manera bilateral con Estados Unidos o con la UE por su cuenta.²⁷⁴

Por lo que respecta al NAFTA, se trata del Tratado de Libre Comercio de América del Norte – su nombre responde a sus siglas en inglés, *North American Free Trade Agreement*-. Se firmó en diciembre de 1993, entrando en vigor el 1 de enero de 1994, y sus integrantes son Estados Unidos, Canadá y México.²⁷⁵ Se trata, como su propio nombre indica, de una zona de libre comercio y, difícilmente, seguirá progresando hacia una unión aduanera –y menos aún hacia un mercado común-, ya que, a día de hoy, es impensable que Estados Unidos esté dispuesto a ceder la más mínima cuota de soberanía en materia comercial en favor de sus dos Estados fronterizos.

Los resultados obtenidos hasta la fecha por el NAFTA podrían calificarse de ambiguos: si bien no ha supuesto en absoluto el desastre que algunos preconizaban, no deja de ser cierto que habría aún algunos aspectos muy mejorables. En la parte positiva,

²⁷³ Vid. Artal Tur, Andrés (2002).

²⁷⁴ Vid. Muñoz, Heraldo (2006).

²⁷⁵ En la actualidad, se está creando también una zona de integración comercial entre México, Colombia, Perú y Chile -la denominada Alianza del Pacífico- con bastantes buenas expectativas, ya que sólo un año después del comienzo de su andadura, el 6 de junio de 2012, ya se había acordado la eliminación del 90 por ciento de los aranceles entre sus miembros. Además, se trata de un acuerdo abierto a otros países. Vid. Actualidad Económica (2013).

cabe destacar que desde que éste entró en vigor, los flujos comerciales entre sus miembros se han multiplicado por tres, alcanzando los 946,1 mil millones de dólares en 2008. El PIB combinado de los tres países también se multiplicó por tres en ese mismo año respecto al de 1993. México, por su parte, desde la firma del NAFTA, se ha convertido en uno de los países emergentes que más inversión directa ha recibido: tan sólo procedentes de sus socios Canadá y Estados Unidos, en ese mismo período 1993 – 2008 recibió 156 mil millones de dólares en este tipo de inversión.²⁷⁶ Por el contrario, en su vertiente negativa, podríamos aducir que el NAFTA contemplaba la eliminación de aranceles por parte de sus integrantes, pero no así de otro tipo de barreras no arancelarias. Este hecho ha perjudicado gravemente a México, ya que no sólo sus agricultores han tenido que competir con los productos agrícolas estadounidenses altamente subvencionados sino que, además, la Administración de Washington ha utilizado otro tipo de obstáculos al comercio para impedir la entrada de productos primarios mexicanos en sus fronteras -por ejemplo, el tomate o los aguacates-. En definitiva, con el NAFTA quedó claro que la reducción -o incluso supresión- de aranceles es un paso crucial en un proceso de liberalización comercial pero que, sin embargo, no se trata del único, puesto que tan importante o más como la propia eliminación de barreras arancelarias lo es la supresión de las no arancelarias. De lo contrario, el proceso de liberalización comercial queda incompleto y, como consecuencia, los países no logran aprovechar todas las ventajas potenciales que de dicha liberalización comercial se derivaran. Además, las arcas públicas también se resienten por la pérdida de ingresos que suponen los aranceles. Este hecho es especialmente importante en el caso de una economía emergente como México, ya que con el NAFTA vio reducir la cantidad ingresada por este concepto desde un 7 por ciento de su presupuesto total hasta un 4 por ciento.²⁷⁷

Por su parte, ASEAN es la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático y fue concebida en 1967 por Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur y Tailandia. Posteriormente, también se unieron a ASEAN Brunei en 1984, Vietnam en 1995, Laos y Birmania en 1997 y Camboya en 1999. Se trata de un acuerdo regional que sobrepasa el ámbito comercial, abarcando también la cooperación en otras áreas y, que en los

²⁷⁶ Estos datos pueden consultarse en la página web del NAFTA www.naftanow.org

²⁷⁷ Vid. Stiglitz, Joseph E. (2006), págs. 96-99.

últimos años, está recibiendo cierto impulso tras la incorporación de China, Japón y Corea del Sur en los asuntos de ASEAN -en lo que ha venido a denominarse ASEAN+3-. De hecho, en los últimos años, se está especulando incluso con la posibilidad de la creación de una moneda única para sus integrantes.²⁷⁸

En realidad, la zona de libre comercio entre los miembros de ASEAN –denominada AFTA por sus siglas en inglés, *ASEAN Free Trade Agreement*- se ha ido conformando en fechas muy posteriores a la de su creación. La decisión de establecer esta zona de libre comercio se tomó ante el escaso éxito que supusieron los acuerdos preferenciales que previamente habían establecido sus componentes. Así, en 1992, los líderes de los países integrantes de ASEAN acordaron una reducción arancelaria de entre el 0 y el 5 por ciento para el 90 por ciento de los productos en el año 2003, fecha que se adelantó a 2002 como consecuencia de la crisis asiática de 1997. La eliminación completa de los aranceles se contempló para 2010.²⁷⁹ De hecho, algunos expertos consideran que la recuperación económica del sudeste asiático tras la crisis de 1997 fue lastrada precisamente por el regionalismo de la zona, especialmente por parte de ASEAN. Este es el caso de Pablo Bustelo, quien considera que el regionalismo asiático contribuyó a la rápida propagación de la crisis.²⁸⁰ Aun así, en la actualidad existe un marco económico estable lo cual, combinado con una buena infraestructura y movilidad de mano de obra cualificada, está contribuyendo a la integración de los países del sudeste asiático.²⁸¹

Además de ASEAN, en el sudeste asiático existen otras formas de regionalismo. Por ejemplo la APEC, a la que se considera un tipo de “*regionalismo flexible y abierto*”. Se originó en 1989, alcanzando a otras regiones más allá de Asia, y su objetivo es la liberalización del comercio y de las inversiones, además de cooperación económica y técnica para los PVD que se encuentren entre sus miembros. Adoptó en 1994 la denominada declaración de Bogor, según la cual los países desarrollados debían alcanzar la liberalización comercial y de las inversiones para el año 2010, e idéntico objetivo se proponía para los PVD para el año 2020. Por último, también existe ASEM, iniciada en 1996 y que ha establecido una plataforma de cooperación entre Japón,

²⁷⁸ Vid. Economista, El (2007). Con anterioridad, también se había hablado de este hipotético proyecto. Vid. País, El (1998).

²⁷⁹ Vid. Severino, Rodolfo C. (2006).

²⁸⁰ Vid. Bustelo, Pablo (1999), págs. 55-68.

²⁸¹ Vid. McKay, Julie – Armengol, María Olivia – Pineau, Georges (2004).

Corea, China y ASEAN con la UE. En la actualidad, también se han incorporado a las reuniones de ASEM Australia, Bangladés, India, Kazajistán, Mongolia, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Rusia y Suiza. Tanto la ASEM como la APEC son ejemplos de regionalismo abierto a la globalización y al multilateralismo.²⁸²

1.3 Comercio internacional y competencia imperfecta

Las teorías comerciales analizadas al comienzo de este capítulo parten todas ellas del supuesto de que los agentes económicos operan en mercados de competencia perfecta. Bajo esta hipótesis, las empresas se definirían como “precio-aceptantes”, es decir, al tratarse de mercados atomizados -compuestos por una inmensa cantidad tanto de oferentes como de demandantes interactuando entre sí- el poder de influencia de cada empresa en el precio final del producto es prácticamente nulo. Ahora bien, el análisis resulta radicalmente distinto si nos hallamos en un mercado que, en lugar de ser un mercado atomizado, se compone de un número limitado de oferentes. En ese caso, se dice que las empresas son “fijadoras de precio”, es decir, influyen y deciden directamente el precio de sus bienes controlando la producción. Para analizar el comercio dadas estas circunstancias, existen algunos modelos alternativos que a continuación detallaremos.

El modelo de competencia monopolística se aplica no solamente en aquellas situaciones en las que existe un único oferente de un determinado producto, sino también cuando existen distintas empresas fabricando bienes tan sólo ligeramente diferenciados entre sí. En este caso, existe libre entrada y libre salida de las empresas en el mercado, a pesar de lo cual se las puede considerar como empresas monopolísticas al ofrecer, como se mencionó anteriormente, productos únicamente semidiferenciados. De esta manera, pueden establecer un cierto control sobre el precio de sus bienes. La imposibilidad de satisfacer de manera autárquica las necesidades de todos los demandantes es lo que posibilita el comercio en este modelo, ya que un mismo fabricante no puede abastecer a todo el mercado de la extensa gama de productos ofertada.

²⁸² Vid. Fukukawa, Shinji (2002) sobre el regionalismo del sudeste asiático.

Se pueden distinguir dos tipos de efectos comerciales diferentes en el modelo de competencia monopolística:

Cuadro 13. Efectos comerciales del modelo de competencia monopolística.

- Los efectos sobre la empresa, los cuales, a su vez, dependiendo de su alcance temporal, se pueden dividir en:
 - Efectos a corto plazo. Existirá una mayor demanda de bienes y servicios que reportará beneficios a la empresa -efecto positivo-.
 - Efectos a medio plazo. Los beneficios conseguidos provocarán la entrada de nuevas empresas competidoras, perjudicando a aquellas que primero se habían establecido en el mercado -efecto, por tanto, negativo-.
 - Efectos a largo plazo. Se alcanzará una posición de equilibrio dentro del sector, de manera que los beneficios de todas las empresas participantes serán nulos -efecto neutro-.
- Los efectos sobre los demandantes, que serán siempre positivos independientemente de su perspectiva temporal, ya que éstos dispondrán de una mayor gama de productos donde elegir y los precios de venta disminuirán. Además, estos efectos positivos sobre los consumidores serán tanto más beneficiosos cuanto mayores sean las economías de escala existentes en el sector y mayor sea también la diferenciación de productos entre naciones.

Fuente: Elaboración propia.

Como ya se ha dicho, a largo plazo existirá un número óptimo de empresas en el sector que provocará que el beneficio para los oferentes de ese mercado sea cero. Para que se cumpla esta condición, se parte de los supuestos de que todas las empresas son simétricas -es decir, todas venden sus productos al mismo precio y gozan del mismo poder de mercado- y de que el coste medio es igual al precio de venta del producto. Esta igualdad entre coste medio y precio de venta es la que nos permitirá determinar el número de empresas que existirá cuando el sector se encuentre en una situación de equilibrio ya que, si el número de ellas fuese inferior al óptimo, existirían ganancias extraordinarias y nuevas empresas entrarían en el mercado hasta repartírselas, con lo

que el beneficio de las empresas volvería a ser cero. Por el contrario, si el número de empresas fuese superior al de equilibrio, se producirían pérdidas que provocarían la salida del mercado de algunas de ellas hasta que éste volviese a alcanzar de nuevo una situación óptima.

El modelo de competencia monopolística permite asimilar el mercado exterior como una prolongación del mercado interior, es decir, las empresas que venden sus productos dentro de un país se encuentran con las limitaciones de ese mercado nacional y, para ellas, las exportaciones representan una manera de poder superar esas limitaciones. Además, la extensión de ese mercado les permitirá aprovecharse de las correspondientes economías de escala, con lo que adaptarán su producción a las nuevas dimensiones del mercado internacional. Esta implicación del modelo de competencia monopolística guarda cierto paralelismo con la teoría de la demanda representativa de Linder, en la que el mercado exterior también se presenta como una extensión del mercado doméstico, si bien éste considera que un producto sólo se exportará si tiene una demanda interna suficiente que lo haga susceptible de ser exportado a mercados con un nivel de renta y gustos similares al de origen.

Como ya se ha podido observar, la competencia monopolística implica el aprovechamiento de economías de escala por parte de las empresas participantes. Al adaptar su producción al tamaño del mercado, un aumento de éste reportará un mayor volumen de ventas, así como una más amplia variedad en la gama de productos ofertados. Además, los costes medios también serán menores y, por tanto, disminuirá el precio de los bienes. Por consiguiente, tanto a productores como a consumidores les beneficiará un tamaño de mercado lo más grande posible: a los productores porque, a pesar de disminuir los precios de los bienes que ofertan, podrán llegar a compensarlo obteniendo un mayor volumen de ventas. Por su parte, los consumidores también resultarán favorecidos por el descenso de los precios, al haber un mayor número de empresas “compitiendo” en el mercado.

El modelo de competencia monopolística es más factible que se dé en la realidad, en lugar de un escenario de monopolio clásico en el que hay una única empresa controlando el cien por cien del mercado. Esto es así debido a la propia esencia del

mercado monopolístico ya que, tal y como se ha comentado antes, la existencia de beneficios extraordinarios es motivo más que suficiente para que otras empresas entren a operar en el sector. De esta forma, en la práctica, el modelo de competencia monopolística se asemeja bastante a una situación de oligopolio. Aun así, es necesario tener en cuenta que este tipo de mercados suelen ser complejos de analizar, ya que las empresas suelen tomar sus decisiones considerando tanto a los potenciales consumidores de sus productos como a sus empresas rivales, con lo cual es necesario aplicar técnicas de teoría de juegos para su comprensión. De todas formas, si las empresas, al tomar sus decisiones teniendo en cuenta las posibles acciones del rival, llegaran a la conclusión de que aumentarían más sus beneficios cooperando que compitiendo entre ellas -ya que la competencia puede dar lugar a una guerra de precios a la baja que las perjudicaría a todas-, éstas podrían llegar a pactar los precios de sus productos. Además, en ese juego de cooperación, deberían estar obligadas a participar todas las empresas del sector ya que, si tan sólo una de ellas decidiese ir por libre y hacer la competencia por su cuenta con precios más bajos que el resto, las demás estarían obligadas a seguirla con tal de captar clientes, dando comienzo así la guerra de precios a la baja antes descrita. Sin embargo, en la práctica, las empresas participantes en un mercado de oligopolio suelen prestarse al pacto, de manera que esta forma de competencia monopolística es la que más se corresponde con la realidad.

Por lo que respecta al patrón comercial, en un escenario de oligopolio, los motivos por los que un país poseería ventaja en la producción de determinados bienes serían básicamente dos:

- Que el país disponga de los recursos naturales necesarios para producir los bienes en cuestión.
- Que, por motivos históricos, se haya incorporado a la industria con anterioridad y se encuentre en una fase en la que haya superado los elevados costes iniciales de producción.

Existen otros modelos de competencia imperfecta sumamente importantes, que son aquellos cuyo énfasis recae en el comercio intraindustrial -es decir, aquel tipo de comercio en el que se intercambian unas manufacturas por otras manufacturas-. Se trata

de un significativo avance respecto de los modelos comerciales más clásicos, que son válidos para explicar el comercio de tipo interindustrial entre dos países, es decir, aquel comercio que se produce entre naciones que intercambian productos pertenecientes a industrias o sectores distintos -básicamente se trata, por lo tanto, de un intercambio de bienes manufacturados por alimentos-.²⁸³

Es importante considerar las siguientes cuestiones a la hora de analizar el patrón comercial en el comercio intra e interindustrial:²⁸⁴

- El comercio interindustrial puede ser explicado en buena medida por las teorías comerciales relativas a la ventaja comparativa ya que, al tratarse de un comercio entre sectores, un país exportará aquellos bienes intensivos en el factor en el que es abundante -alimentos en el caso de que sea abundante en mano de obra, y manufacturas en el caso de que sea abundante en capital-.
- Como contraposición a lo anterior, cabe destacar que el comercio intraindustrial no refleja la ventaja comparativa entre dos países ya que, incluso en el hipotético caso de que éstos tuvieran una dotación de factores productivos idéntica, éstos producirían y comerciarían con distintos tipos de bienes. Este hecho se produciría como consecuencia de las economías de escala, que contribuirían a la especialización de productos industriales, evitando así que cada país tuviera que fabricar toda la gama disponible de esta suerte de bienes.
- El patrón comercial del comercio intraindustrial es arbitrario, es decir, resulta prácticamente imposible -al menos con este modelo- predecir exactamente qué bien industrial producirá y exportará cada país. Este hecho vendrá determinado por las economías de escala y éstas pueden provenir de factores tan diversos como la historia de un país, las circunstancias, el hecho de haber

²⁸³ Para medir el nivel de comercio intraindustrial o de comercio interindustrial se utiliza el denominado índice de Grubel-Lloyd que es igual a $1 - (X - M / X + M) \times 100$ -en donde el dividendo ha de expresarse en valor absoluto-. Las situaciones extremas serían aquellas en las que el resultado fuese igual a 0, con lo que todo el comercio sería interindustrial, o aquellas en las que fue igual a 1, en cuyo caso todo el comercio sería intraindustrial.

²⁸⁴ Vid. Krugman, P. R. – Obstfeld, M. (1988), págs. 142-143, sobre estos cuatro puntos respecto al patrón comercial del comercio interindustrial y del comercio intraindustrial

sido pionero en la fabricación de ciertos productos, la dotación de determinadas materias primas o, sencillamente, el azar.

- Las diferentes dotaciones de factores productivos entre los países resultarán decisivas para conocer si el comercio que desarrollarán entre ellos será de carácter intraindustrial o bien de carácter interindustrial. Cuanto más similares sean esas dotaciones, más posibilidades habrá de que el comercio entre ellos sea intraindustrial, ya que serán las economías de escala quienes determinen qué país produce qué. En cambio, cuanto más difieran sus dotaciones, más opciones habrá de que realicen un tipo comercio interindustrial, ya que en ese caso será decisivo el factor productivo en el que sean abundantes para especializarse en los bienes intensivos en ese factor, aprovechando así su ventaja comparativa respecto del otro país.

El comercio de tipo intraindustrial está ganando cada vez más peso en las relaciones comerciales internacionales y se puede dividir en dos categorías diferentes:

Cuadro 14. Tipo de comercio intraindustrial.

- Comercio de tipo horizontal -en el que los productos que se exportan y que se importan presentan una calidad similar y, como consecuencia, sus precios también son similares-.
- Comercio de tipo vertical -que es aquel tipo de comercio en el que la calidad de los productos es diferente, así como también lo son sus precios-. A su vez, el comercio de tipo vertical se subdivide en dos categorías distintas;
 - Comercio de gama alta. Aquel en el que el producto exportado tiene una mayor calidad y, por tanto, un mayor precio que el producto que se importa.
 - Comercio de gama baja. Aquel que tiene lugar cuando el bien exportado es de menor calidad -y, por tanto, menor es también su precio- que el producto importado.

Fuente: Elaboración propia.

Básicamente, existen tres motivos por los cuales podemos explicar la existencia del comercio intraindustrial:

Cuadro 15. Motivos de la existencia del comercio intraindustrial.

- Las economías de escala que imperan en la industria. Si éstas son de orden creciente, en lugar de ser constantes o decrecientes, muy probablemente el tipo de comercio que surja entre los países será de tipo intraindustrial.
- Este tipo de comercio también tiene sentido en aquellos mercados que no se encuentran regidos por la competencia perfecta, es decir, mercados donde nos podamos encontrar escenarios de competencia monopolística, bien sea de tipo monopolístico puro u oligopolio.
- La dotación de los factores no siempre varía entre los países. Si consideramos que un país es abundante en trabajo y otro en capital -como sugieren algunas de las teorías diseccionadas hasta ahora-, resultará lógico pensar que esa diferente dotación factorial los llevará a especializarse en bienes completamente distintos, lo que dará lugar a un tipo de comercio interindustrial. Sin embargo, en numerosas ocasiones, dicha dotación factorial puede ser similar entre los países, lo que les conducirá a un patrón comercial intraindustrial -de hecho, el 90 por ciento del comercio mundial se produce entre países desarrollados-.

Fuente: Elaboración propia.

Como ya hemos dicho anteriormente, el comercio intraindustrial ha crecido de manera destacada en los últimos años y, entre los motivos más importantes que explican este hecho, se pueden citar los siguientes:

Cuadro 16. Motivos del crecimiento del comercio intraindustrial.

- Un aumento generalizado de la renta disponible, lo que incrementa el poder de compra de los ciudadanos, permitiéndoles obtener bienes de mayor calidad.
- Aumento de la gama de productos, con su consecuente incremento en las posibilidades de elección por parte de los consumidores.
- Disminución de las barreras comerciales, hecho que permite la entrada en territorios nacionales de productos foráneos a precios más bajos.
- Un incremento en la inversión directa extranjera, a menudo realizada en empresas dedicadas al comercio intraindustrial.

Fuente: Elaboración propia.

Puesto que se ha hecho referencia al tipo de economías de escala que son necesarias para explicar el comercio intraindustrial, es importante detenernos con un poco más de detalle en este punto a pesar de que, posteriormente, se analizarán con un mayor grado de profundidad las teorías propuestas por Krugman sobre la geografía comercial basadas, precisamente, en la existencia de economías de escala crecientes. Este tema resulta particularmente importante para señalar la relevancia de las economías de escala, en detrimento de la ventaja comparativa, para explicar los patrones comerciales²⁸⁵ ya que, tal y como explican Krugman y Obstfeld, a lo largo de la historia los factores productivos entre los países industriales se han ido homogeneizando, esto es, la mano de obra cada vez ha tendido a poseer una cualificación más similar y el nivel tecnológico también ha ido siendo cada vez más semejante entre los países industrializados. Sus dotaciones de capital, sumamente distantes en un inicio, también han ido convergiendo con el paso de las décadas e, incluso, de los siglos.²⁸⁶

²⁸⁵ Existen algunos enfoques alternativos que guardan todavía mucha relación con el patrón comercial basado en las teorías de la ventaja comparativa. Ejemplo de ello, es la aportación de Kravis y su teoría de la disponibilidad, según la cual un país exportará aquellos bienes que produce de forma excedentaria, al presentar éstos una curva de oferta muy elástica. Por el contrario, un país importará o bien aquellos productos que le son absolutamente imposibles de fabricar, al presentar éstos una curva de oferta completamente rígida, o bien aquellos que le resulten sumamente caros de producir, es decir, bienes con una curva de oferta muy inelástica.

²⁸⁶ Vid. Krugman, P. R. – Obstfeld, M. (1988), pág. 143.

Se dice que las industrias presentan economías de escala constantes cuando, al aumentar la cantidad de los factores productivos empleados en la fabricación de un determinado bien, la cantidad de producto obtenida de ese bien aumenta en la misma cuantía. Sin embargo, cuando se habla de economías de escala crecientes, nos referimos a aquellos procesos en los que, al aumentar la cantidad de alguno de los factores productivos utilizados en la fabricación de un bien, el producto obtenido aumentará en una proporción mayor.

Podemos identificar dos tipos de economía de escala diferentes:

Cuadro 17. Tipos de economías de escala.

- Economías de escala externas. Son aquellas que presentan las siguientes características:
 - Los costes dependen del tamaño de la industria, convirtiéndose éste, a su vez, en un elemento fundamental para determinar el coste de producción.
 - La industria suele estar formada por muchas empresas pequeñas –precisamente, por depender los costes del tamaño de ésta-.
 - La mejor manera de reducir los costes de producción y, consecuentemente, los precios de venta, es mediante un incremento en el tamaño de la industria -es decir, mediante una expansión de la misma-.

- Economías de escala internas, cuyas características son las siguientes:
 - Los costes de producción dependen del tamaño de la empresa.
 - Como consecuencia de lo anterior, para que existan economías de escala crecientes es necesario que la industria esté formada o integrada por un número reducido de empresas de gran tamaño.
 - La mejor manera de reducir los costes de producción y, por lo tanto, los precios de venta, es mediante el incremento del tamaño de la empresa.

Fuente: Elaboración propia.

El modelo de economías de escala crecientes indica que el país se especializará y, por tanto, exportará, aquel bien en el que posea ventaja por haberse incorporado con anterioridad a su producción, ya sea por motivos históricos, por la localización de la materia prima necesaria para la producción de ese bien o por cualquier otro motivo. En estos casos, Adam Smith afirmaba que la protección del Gobierno a la industria naciente podría resultar rentable tanto para el propio país como para la economía mundial ya que, a largo plazo, ese bien podría venderse a precios más bajos. Es cierto que las grandes potencias comerciales de hoy en día han crecido al albor de cierto grado de proteccionismo para con sus empresas. Sin embargo, tal y como ya se señaló

anteriormente, el argumento proteccionista de la industria naciente hay que considerarlo con suma cautela.

El análisis de las economías de escala crecientes se lo debemos a Alfred Marshall, quien evidenció que, incluso en competencia perfecta, una única empresa no puede alterar el funcionamiento del mercado. Sin embargo, la actuación de todos los productores dentro de una misma industria sí podría generar externalidades a través de las cuales los costes del sector a largo plazo fuesen susceptibles de ser modificados. Marshall llamó a estos efectos “economías externas” o “deseconomías externas” en función de si suponían un descenso o un incremento de los costes, respectivamente. Este enfoque de Marshall fue el punto de partida de toda la doctrina comercial que dio lugar a los supuestos de competencia imperfecta durante las décadas de los años 20 y 30 del pasado siglo.²⁸⁷

Existen otros dos modelos a tener en cuenta: el modelo de la brecha tecnológica y el modelo del ciclo de vida:

El modelo de la brecha tecnológica explica el comercio intraindustrial entre países que se deriva de la inversión en I+D que llevan a cabo ciertas naciones. Aquellos países altamente industrializados desarrollan nuevas tecnologías que les permiten fabricar bienes de alta calidad. Estos países obtienen temporalmente el monopolio de su producción y exportación. Con el paso del tiempo, la tecnología necesaria para fabricar esos bienes pasa a ser prácticamente un proceso mecánico y, por este motivo, la producción se dirige hacia países con mano de obra más barata. Por tanto, serán estos países menos desarrollados quienes fabriquen y exporten estos bienes. Para recuperar el liderazgo en el comercio mundial, los países altamente desarrollados deberán llevar a cabo inversiones en I+D que les permitan desarrollar nuevos productos.

Este modelo pone de relieve la extrema importancia que tiene para los PVD la apertura de sus fronteras, dejando penetrar en sus territorios la inversión directa extranjera y las importaciones necesarias para poder asimilar las nuevas tecnologías y el *know-how* de los países desarrollados. Es bien sabido que un cambio tecnológico supone de por sí un mayor crecimiento económico -motivo por el cual esta teoría guarda

²⁸⁷ Vid. Perdices de Blas, Luis (editor) (2003), págs. 387-390.

una relación muy directa con modelos descriptivos sobre el crecimiento -ya que se puede obtener una cantidad de *outputs* mayor utilizando la misma cuantía de los diversos factores productivos, o bien se puede obtener el mismo producto con una cantidad de *inputs* menor -lo que supone una reducción del coste de fabricación-. Sin embargo, para que la difusión de la tecnología tenga lugar hacia los PVD, es absolutamente imprescindible que éstos realicen las importaciones tecnológicas necesarias para, posteriormente, ser capaces de aplicarlas a sus propios procesos productivos. De ahí la suma importancia que los principales expertos en comercio conceden no sólo a la capacidad exportadora de un país, sino también a las importaciones que esta nación necesite realizar.²⁸⁸ Además, tal y como explica Olivier Blanchard, el progreso tecnológico no sólo se traduce en un aumento de los *outputs* con unos factores productivos dados, sino también en una mayor variedad de bienes, más nuevos y mejores. De hecho, según el actual economista jefe del FMI, el progreso tecnológico puede equivaler tanto a un aumento del *stock* de capital como a un incremento de lo que él denomina “trabajo efectivo” sin necesidad de que la cantidad real de ninguno de los dos factores sea mayor. De ahí, la relación que él mismo establece entre la inversión en I+D -el principal catalizador del cambio tecnológico- y algunos de los países más desarrollados del mundo.²⁸⁹

Por su parte, el modelo del ciclo de vida del producto trata de explicar el modo en que los bienes pasan de ser exportados por un líder en la economía mundial a un PVD. En la fase inicial de innovación, se requiere una mano de obra cualificada para la producción del bien. El único país capaz de producir y exportar dicho bien es el líder de la economía mundial, mientras que el resto de los países son meros importadores. En una segunda fase, tiene lugar la “difusión tecnológica”, es decir, la tecnología pasa a otros países industrializados con mano de obra menos cualificada y más barata, siendo estos los países que, finalmente, se convierten en exportadores netos del bien. Por

²⁸⁸ Esto es lo que, básicamente, señalan Sutherland y Bhagwati en su famoso informe para la OMC, del cual hablaremos más adelante al analizar la Ronda Doha. Además, Krugman también llega a afirmar en su libro *El internacionalismo moderno* (1996) que:

“desde el punto de vista de los fundamentos, deberíamos ser capaces de enseñar a los estudiantes que el objetivo del comercio son las importaciones y no las exportaciones. Es decir, lo que un país obtiene del comercio es la posibilidad de importar las cosas que desea. Las exportaciones no son un objetivo en sí mismas: la necesidad de exportar es la carga que un país debe soportar dado que aquellos que le proveen de sus importaciones se empeñan en cobrarlas”.

Vid. Krugman, Paul (1996), pág. 137.

²⁸⁹ Vid. Blanchard, Olivier (1997), págs. 230-236.

último, en la tercera y última fase, la tecnología se ha estandarizado y la producción pasa a tener lugar en PVD, convirtiéndose el resto de países en importadores de esos bienes.

Este modelo, conocido en el mundo empresarial como “modelo del ciclo de vida” de Vernon,²⁹⁰ es muy tenido en cuenta por los responsables de diseñar la política estratégica de las compañías. En él, se establece que un mismo producto pasa por diferentes fases en función de las ventas o los ingresos que éste le reporte a la empresa, a saber:

Cuadro 18. Fases del Modelo de Vernon.

- Fase de introducción. Supone un elevado coste debido a la inversión inicial de lanzamiento del producto, con lo que generalmente la rentabilidad para la empresa es negativa debido al lento crecimiento de las ventas del bien en el mercado.
- Fase de crecimiento. La empresa ya ha alcanzado una cuota de mercado suficiente como para que el crecimiento de las ventas del producto en el mercado sea muy rápido y la rentabilidad que le reporte a la compañía aumente también de manera muy considerable. Es la fase de expansión del producto y en la que la empresa suele rentabilizar el coste de las inversiones iniciales realizadas.
- Fase de madurez. El crecimiento de las ventas del producto comienza a ralentizarse hasta alcanzar un punto máximo a partir del cual éstas comenzarán a descender como consecuencia de que el bien ya haya sido adquirido por la gran mayoría de sus potenciales compradores. Los gastos de la empresa en esta fase también suelen ser considerables debido a los intentos de ésta para mantener el producto en el mercado frente a las ventas de bienes más novedosos que haya podido lanzar al mercado la competencia.
- Fase de declive. Es la fase final del producto en el mercado en el que la rentabilidad para la empresa disminuye como consecuencia de un estancamiento de las ventas que no logra compensar los cada vez más elevados gastos en los que la compañía incurre para sostener el producto en el mercado o, ya directamente, debido a un crecimiento negativo del volumen de ventas.

Fuente: Elaboración propia.

²⁹⁰ Vid. Détrie, Jean-Pierre (director) (1995), pág. 25 sobre el modelo del ciclo de vida del producto de Vernon.

Uno de los economistas contemporáneos y más influyentes en el ámbito de la economía internacional ha sido, sin ningún género de dudas, el premio Nobel Paul Krugman. Su modelo sobre la localización geográfica de la producción, ampliamente descrito y desarrollado en su libro *Geografía y comercio* (1991b), ha sido revolucionario en el sentido más estricto de la palabra, ya que ha supuesto dar una vuelta de tuerca a las teorías comerciales más clásicas y convencionales. El propio Krugman es el encargado de acuñar el término “geografía económica”, que él mismo define como “*la localización de la producción en el espacio*”,²⁹¹ al tiempo que denuncia que no se le haya dado la suficiente importancia a esta rama de la ciencia económica.

Para Krugman, -tal y como explica en su libro- la relevancia del ámbito espacial en la economía ha gozado de una consideración menor por diferentes motivos, pero señala muy especialmente el hecho de haberse considerado históricamente preponderante el concepto tradicional de mercado, en el que los agentes económicos operan siempre en condiciones de competencia perfecta y con economías de escala constantes. Por este motivo, hasta que los economistas no dispusieron de instrumentos válidos para analizar modelos como los vistos anteriormente en los que existen mercados bajo condiciones de competencia imperfecta y con rendimientos de escala crecientes, la geografía económica no empezó a merecer la consideración necesaria dentro del mundo académico.

Como consecuencia de ello, señala Krugman que la, en ocasiones, excesiva simplificación de los modelos comerciales, nos ha llevado a una interpretación desvirtuada de la realidad. Una de las críticas realizadas a los modelos tradicionales sobre comercio, es el hecho de considerar a los países como puntos unidimensionales, abstractos, sin que éstos ocupen ningún lugar ni territorio específico y en los que, obviamente, tampoco se considera lo que ocurre en su interior. No sólo se da por hecho que los factores productivos dentro de los países pueden desplazarse libremente sin coste alguno por todo el territorio nacional o que tampoco existen costes de transporte en el interior de los mismos, sino que se parte del supuesto de que esos mismos efectos

²⁹¹ Vid. Krugman, Paul (1991b), pág. 7.

se producen también entre las naciones. Krugman no critica la simplificación de los modelos en sí misma y, de hecho, admite y reconoce la utilidad de esta manera de proceder para determinados casos. En definitiva, no sólo la ciencia económica, sino todo el saber científico, se ha construido sobre modelos muy simplificados a los que, con el tiempo, se les han ido añadiendo supuestos conforme se ha tenido un mayor conocimiento de los fenómenos a modelar, de manera que éstos fuesen siendo cada vez más realistas. Así, iban ganando en complejidad, siendo cada vez más fidedignos a la realidad que pretendían describir y ayudar a comprender. Sin embargo, lo que critica Krugman es el olvido sistemático en los modelos comerciales a lo que ocurre en el interior de las naciones que, si bien en algunos casos puede ser prescindible para explicar determinado patrón comercial, en otros puede tornarse absolutamente indispensable.

El modelo de Krugman²⁹² parte de la base de que la característica esencial de la distribución geográfica y económica es la “concentración” y destaca que es especialmente importante tener este hecho en cuenta en el análisis económico básicamente por tres motivos:²⁹³

²⁹² Vid. Krugman, Paul (1991b) sobre el modelo aquí descrito.

²⁹³ Vid. Krugman, Paul (1991b), págs. 13-15 sobre los tres motivos aquí descritos.

Cuadro 19. Importancia de la “concentración” en la distribución geográfica para el análisis económico.

- En primer lugar, porque la asignación de la producción según las regiones es un hecho ya de por sí suficientemente trascendente para la realidad económica de una nación.
- En segundo lugar, por la arbitrariedad que representa el establecimiento de fronteras administrativas para los fenómenos económicos, de manera que -ya sean internacionales, nacionales o regionales- éstas se vuelven cada vez más confusas como consecuencia de los diversos procesos de integración emprendidos con lo que, en principio, resultan irrelevantes en un contexto de liberalización comercial regido por criterios de unidad de mercado. Este motivo, alegado por el propio Krugman, nos lleva a preguntarnos una vez más acerca de la cuestión que nos planteábamos al comienzo de esta investigación, es decir, si son las naciones, o en su lugar los agentes económicos, quienes comercian en la realidad.
- El tercer motivo -y el más importante para Krugman-, es la cantidad de datos empíricos y la experiencia directamente observable de la realidad que supone la geografía para, a partir de ella, poder perfeccionar las teorías comerciales desarrolladas hasta el momento ya que, en su opinión, ninguna de ellas puede explicar la especialización productiva al cien por cien debido a la existencia -en la mayoría de casos- de factores inexplicables o arbitrarios.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Krugman, Paul (1991b), págs. 13-15.

Una vez realizada la oportuna consideración que el propio Krugman lleva a cabo de la disciplina económica objeto de estudio, analizaremos su modelo de concentración geográfica, según el cual esta concentración se produce como consecuencia directa de los rendimientos de escala crecientes. De esta manera, tal y como el propio Krugman explica en su libro, puede llegarse a crear lo que él denomina un “cinturón industrial”, es decir, un productor aprovechará las economías de escala crecientes y, para ahorrar los costes en transporte, elegirá un único lugar geográfico desde donde vender sus productos al resto del país. El lugar de emplazamiento elegido deberá contar con una demanda suficiente como para poder compensar esos costes en transporte pero, a su vez, esa demanda será precisamente mayor allá donde los productores hayan elegido

establecerse. De esta forma, se producirá un círculo virtuoso entre consumidores y productores en una localización geográfica concreta, ya que el resto de industrias también decidirá implantarse en ese lugar debido a la alta demanda. Así es como el denominado “cinturón industrial” se retroalimenta a sí mismo y persiste en el tiempo una vez ha sido ya elegida su ubicación inicial. Sin embargo, una de las características que esboza Krugman sobre este modelo es que, a pesar de esta tendencia de los “cinturones industriales” de mantenerse a largo plazo en el tiempo debido al proceso mencionado de retroalimentación, también resultan extremadamente sensibles al cambio. Es decir, por sus propias características de fortalecimiento interno entre demanda y oferta, en caso de producirse un cambio -y de la misma manera que ocurrió con el “cinturón industrial” original- el nuevo “cinturón”, también tenderá a mantenerse estable en el tiempo. Estos cambios en la localización pueden deberse, por ejemplo, al aumento de población en otra zona geográfica distinta a aquella en la que el “cinturón” se estableció inicialmente. Como hemos comentado que, para su mantenimiento, el “cinturón” necesita una demanda suficiente en el lugar donde se haya establecido, un incremento de la población en un lugar distinto puede, en un determinado momento, provocar que a los productores les compense más trasladarse a esa nueva ubicación, con lo que el proceso de formación y consolidación del nuevo “cinturón industrial” será exactamente igual al anterior.

Como ya hemos mencionado, Krugman concede una importancia trascendental a los costes de transporte, generalmente olvidados en las teorías convencionales, para explicar su modelo comercial. Por ese motivo, el premio Nobel de 2008 subraya la crucial importancia que la red de transportes ejerce sobre la especialización comercial: a medida que dos zonas geográficas se hallen mejor comunicadas entre ellas, los costes de transporte de las mercancías entre esos dos puntos tenderán a cero y, de esta manera, ambos lugares podrían considerarse como uno solo a efectos de localización empresarial. Que los costes de transporte sean mayores o menores en unas zonas que en otras dependerá, en ese caso, de que existan también economías de escala en el propio proceso de transporte. Una vez más, observamos aquí la relevancia de que todas las regiones de un mercado único -independientemente de que éste esté formado arbitrariamente por las distintas regiones que componen un país o por los distintos

países que componen una unión aduanera- tengan un nivel de desarrollo similar. Fue, precisamente, este motivo -tal y como explicamos con anterioridad-, lo que impulsó a los dirigentes de la UE a dotar ciertos países y regiones de fondos para invertirlos en proyectos relacionados con las infraestructuras. La función de esos fondos, como ya vimos, radicaba en alcanzar un cierto grado de cohesión entre las diferentes regiones europeas. Este modelo de Krugman hace, pues, referencia explícita a la importancia de unos medios de transporte adecuados y unas buenas comunicaciones entre todos los miembros de un mercado común para el buen funcionamiento del mismo. La consecución de estas infraestructuras que permitan un transporte de bienes eficiente y cuyo coste sea cada vez más cercano a cero estará íntimamente relacionada con el nivel tecnológico del área geográfica en cuestión. De esta forma, encontramos la estrecha relación existente entre el modelo de Krugman y determinados modelos comerciales como el de la brecha tecnológica -ligado éste, a su vez, a otros relacionados con el crecimiento-.

Como conclusión del modelo de la localización geográfica de Krugman debemos tener especialmente en cuenta que en él se pone de relieve una de las cuestiones más importantes a tratar en esta investigación, al referirnos a uno de los puntos de partida de la misma: la trascendencia de considerar a los agentes económicos -básicamente empresas- como los verdaderos sujetos comerciales o bien mantener la postura tradicional acerca de una actividad comercial ejercida por los Estados. Es, por ese motivo por lo que, en *Geografía y comercio*, Krugman llega a considerar las posibles diferencias -relevantes desde un punto de vista económico- entre las naciones y las regiones que las componen. De hecho, ya que podemos considerar una nación simplemente como un conjunto de regiones, sería lógico pensar que, si según el modelo de localización geográfica la región con mayor población dentro de un país -y, por tanto, mayor demanda local- es aquella donde se establecerá el “cinturón industrial”, de manera homóloga cabría deducir que, en un proceso de integración económica entre distintas naciones, el “cinturón” se establecería en aquel país que fuese mayor. Sin embargo, esto no tiene por qué ocurrir así, y esta idea queda refrendada por el concepto de dimensión espacial: una nación es geográficamente mayor que una región y, por consiguiente, no todas las regiones que la componen tienen por qué beneficiarse de la

misma manera de ese proceso de integración. Una vez más queda patente que un país puede ser grande, sencillamente, por estar compuesto de muchas regiones diferentes, aun pudiendo ser estas de un tamaño muy pequeño. La idea fuerza de este análisis, por tanto, consiste en considerar mucho más relevante, por ejemplo, la situación de determinados núcleos poblacionales, el tamaño de los mismos, su estructura económica por sectores -si es una zona agraria o más bien ya industrial- o el poder adquisitivo de sus habitantes -no hay que olvidar que el “cinturón” requiere de una demanda suficiente allá donde se establezca- que las fronteras administrativas o políticas ya que, en ocasiones, tanto el “cinturón industrial” como los efectos que éste produzca pueden llegar a rebasarlas. Así pues, será importante incorporar el análisis de las naciones y de sus gobernantes y el efecto que producen las fronteras sobre el modelo de localización geográfica en tanto que suponen un condicionante -generalmente en forma de obstáculos- para el buen funcionamiento del mercado interior, permitiendo o limitando la libre circulación de bienes y de los factores productivos, si bien es cierto que el grado de permeabilidad de éstos en sus correspondientes mercados nacionales ha sido muy diferente dependiendo del Estado a tratar y de la época histórica en cuestión.

En este punto del análisis, sin embargo, es necesario hacer mención a algunas cuestiones que no vienen a ser sino un ejemplo más de cómo las cuestiones políticas inciden directamente -y por lo general, como acabamos de comentar, de manera negativa-, sobre los temas de índole comercial. Y es que, a pesar de que mediante los procesos de integración económica anteriormente descritos se pueden conformar determinadas uniones aduaneras que presenten un mercado interior libre de trabas comerciales y en las que, por lo tanto, las fronteras administrativas en su interior carecerían -al menos en principio- de relevancia, algunos estudios demuestran que esto no tiene por qué cumplirse exactamente así. Además de que la aportación de las uniones aduaneras al multilateralismo, tal y como se examinará más adelante, puede no ser la esperada como consecuencia de la aplicación de la teoría del segundo óptimo, ha de tenerse en cuenta también el denominado “efecto frontera”, del que se han realizado algunas investigaciones con resultados llamativos.²⁹⁴ Según estos estudios, incluso con libre comercio, la existencia de fronteras administrativas provoca una disminución de

²⁹⁴ Vid. Ghemawat, Pankaj (2011) sobre el “efecto frontera”.

las relaciones comerciales entre las empresas de ambos lados de la frontera, si bien cuanto mayor sea la liberalización, menor será el efecto que esa frontera produzca en la actividad comercial. Aun así, estas investigaciones demuestran que, si por ejemplo, una región de un determinado país se independizara y se convirtiera en Estado, automáticamente el flujo entre empresas a cada lado de la frontera se reduciría en unos dos tercios, incluso aunque éstas operasen en un régimen de liberalización comercial. Un ejemplo de ello fue la separación de Checoslovaquia, en donde la aparición de una frontera entre los dos nuevos países comportó que el comercio entre la República Checa y Eslovaquia descendiera en tres cuartas partes durante los primeros cinco años de la separación. Este problema puede llegar a ser aún peor si el tamaño de los países independizados -tal y como ocurre con muchas naciones africanas- es tan pequeño que los hace económicamente insostenibles, lo que puede suponer un freno determinante para su desarrollo. De modo similar, podríamos preguntarnos hasta qué punto el “efecto frontera” actúa también sobre las divisiones territoriales que tienen lugar dentro de un mismo país como, por ejemplo, los diferentes estados que componen una nación de carácter federal o regiones con un alto nivel de autogobierno, tal y como ocurre con las Comunidades Autónomas en España -no hay que olvidar, en este sentido, que España es el país más descentralizado de Europa y que las Comunidades Autónomas tienen más poder de decisión que incluso las regiones de algunos países federados, como es el caso de los *Länder* alemanes. En contraposición, Francia es el país más centralizado de toda la UE-. A pesar de lo comentado, el nacionalismo económico aún ejerce una poderosa influencia sobre los gobernantes actuales y las resistencias a dejar entrar a potencias consideradas “extranjeras” en el control de sus multinacionales es todavía muy grande, cuestión ésta que debe resolverse de manera contundente en aras de establecer un mercado interior consolidado. De hecho, según algunos analistas, países como Francia creen que la globalización, y no sus dinámicas internas, es la causante de los problemas económicos nacionales. En otros, como en Italia, el rechazo a la globalización no es tan grande precisamente porque no hay compañías que deseen adquirir empresas de ese país. E incluso en países proglobalización, como Reino Unido, se han aprobado medidas para dificultar la compra de empresas británicas por parte de firmas extranjeras.²⁹⁵

²⁹⁵ Vid. Velasco, Rogelio (2014).

Por último, antes de proceder a analizar la teoría del segundo óptimo, conviene concluir este análisis de las teorías comerciales más relevantes bajo supuestos de competencia imperfecta haciendo mención a la teoría del profesor de la Universidad de Princeton, Marc Melitz, economista de obligada referencia y pionero de lo que en inglés ha venido a denominarse la *new, new trade theory* en sustitución de la *new theory* elaborada, precisamente, por Krugman durante los años 70 y 80.²⁹⁶

El punto de partida de la teoría de Melitz²⁹⁷ es que no se puede hablar de “empresas” como término genérico que englobe a un agente exportador, sino que cada una de ellas posee unas características que la diferencian de todas las demás y únicamente las mejores logran exportar al exterior. En primer lugar, las empresas “experimentan” en el mercado doméstico, haciendo de él su particular campo de batalla y adquiriendo una disciplina y una experiencia que, posteriormente, se antojarán vitales para poder sobrevivir a la durísima competencia del mercado internacional. La tarea exportadora es muy compleja y supone unos costes muy importantes para las empresas ya que, entre otras cosas, han de contar con los costes que entraña definir una determinada estrategia de internacionalización, encontrar distribuidores eficientes en el país de destino, adaptar los productos a los gustos y a la cultura de los nuevos mercados o cumplir con toda la normativa que las autoridades exigen para la entrada en el país de productos foráneos. Sólo si anteriormente se han probado a sí mismas y han operado de manera eficiente con costes que les hayan permitido crecer en el mercado nacional, estarán en condiciones de competir más allá de sus fronteras.

Además de Melitz, otros economistas han llevado a cabo sus estudios sobre comercio incidiendo en el hecho de que todas las empresas no son homogéneas y que, incluso, las empresas exportadoras suelen representar, generalmente, un porcentaje bastante reducido sobre el total de empresas de un país.²⁹⁸ Estas empresas exportadoras poseen una serie de características propias que las diferencian de aquellas que no se dedican a la exportación, habiéndolas adquirido -para hacer este tipo de modelos todavía más acordes con el de Melitz- antes de competir en los mercados internacionales, es decir, cuando se estaban “probando” a sí mismas en el mercado

²⁹⁶ Vid. Grossman, Gene M. – Rogoff, Kenneth (1995).

²⁹⁷ Vid. Economist, The (2009d) sobre Marc Melitz.

²⁹⁸ Vid. González Blanco, Raquel (2011) sobre las teorías comerciales basadas en la diferenciación de empresas.

doméstico, de manera que sólo las más fuertes pueden terminar exportando y teniendo presencia exterior. Estas características exclusivas de las compañías dedicadas a la exportación son, en palabras de Raquel González Blanco, una “*mayor dimensión*”, la capacidad de ser “*más productivas*” y de pagar “*salarios más altos*”, así como la utilización de “*trabajadores más cualificados*” al tiempo que “*son más intensivas en capital y tecnología*”.²⁹⁹ Algunos de los economistas que han desarrollado este tipo de teorías son, aparte del propio Marc Melitz, A.B. Bernard y J.B. Jensen, sin descuidar también los posteriores trabajos -siguiendo esa misma línea investigadora- de Redding, Schott o del propio Bernard acerca de la forma en que las particularidades de determinadas empresas, países o industrias logran disminuir los costes de la actividad comercial. Incluso podríamos destacar, ya que estos últimos trabajos citados hacen referencia a empresas exportadoras homogéneas dentro de un mismo sector y analizan una de ellas como representativa de las demás, otras investigaciones basadas en el análisis de empresas heterogéneas. En este sentido, los trabajos más destacables son los de R.E. Baldwin y R. Forslid.

En los modelos de competencia imperfecta examinados hasta ahora, hemos observado que el comercio reporta beneficios derivados de las economías de escala crecientes y que éstas, a su vez, emanan del aumento del tamaño de los mercados y del propio tamaño de las empresas, lo que les permite aumentar su productividad. La diferencia radical de esas teorías con la *new, new theory* estriba en el hecho de que, según esta última, el aumento de la productividad que experimentan las compañías como consecuencia de las economías de escala no proviene del tamaño del mercado en el que opera dicha firma, sino de la cuota de mercado que ésta posee en el mismo.

Una vez examinadas las principales teorías comerciales que la ciencia económica ha desarrollado a lo largo de la historia, se puede llegar claramente a la conclusión de que el libre comercio, al menos a nivel agregado, puede influir muy positivamente en el crecimiento económico y en el desarrollo de las sociedades. Sin embargo, la evidencia empírica no siempre llega a la misma conclusión. En ocasiones, los intentos de liberalizar el comercio en algunos países los han conducido a una situación peor que la inicial, algo que, a priori, contradice lo expuesto hasta ahora. A continuación,

²⁹⁹ Vid. González Blanco, Raquel (2011).

desarrollaremos el análisis sobre esta cuestión basada en los estudios de Jacob Viner, Richard Lipsey y Kelvin Lancaster sobre el primer y el segundo óptimo y demostraremos por qué las medidas encaminadas a conseguir el denominado óptimo de Pareto -aquella situación ideal en la que todos los miembros de una sociedad consiguen su máximo bienestar y que en este caso vendría dada por la liberalización del comercio a nivel mundial- no siempre surten el efecto esperado.

1.4 Segundo óptimo y equilibrio general: crítica de los tratados bilaterales

Se entiende como primer óptimo u óptimo de Pareto aquella situación en la que se encuentra una economía cuando todos sus individuos han alcanzado su máximo bienestar y es imposible que ninguno de ellos mejore su situación sin que al menos otro individuo resulte perjudicado. Para alcanzar el óptimo de Pareto es condición necesaria y suficiente que nos encontremos en una economía de competencia perfecta, hallándonos, en ese caso, en una situación de equilibrio general -definido éste como aquel modelo en el que “*se consideran todas las variables presentes en una parcela de la actividad económica delimitada y formulando las relaciones entre dichas variables se obtiene la situación de equilibrio*”-.³⁰⁰ Sin embargo, en una economía en la que no se cumplan las condiciones de competencia perfecta debido a la introducción de una o más restricciones, no nos encontraremos en una situación tan deseable como la citada anteriormente. Aun así, siempre será posible, dadas esas restricciones, encontrar un nuevo equilibrio que maximice el bienestar de los individuos de la sociedad. En este caso, nos hallaremos ante una situación de segundo óptimo.

La teoría del segundo óptimo fue desarrollada por R.G. Lipsey y Kelvin Lancaster -continuando las investigaciones de Jacob Viner- y su análisis puede abordarse como un caso particular del equilibrio general.³⁰¹ De hecho, en numerosas ocasiones, los economistas cometen el error de analizar situaciones de equilibrio parcial -definido éste como aquel modelo en el que “*se analiza el efecto que produce en una variable económica la modificación de otra variable o parámetro, manteniendo constantes todas*

³⁰⁰ Vid. Cabañes, María Lucía – Lorca, Alejandro (2000), pág. 36.

³⁰¹ Vid. Eatwell, John – Milgate, Murray – Newman, Peter (editores) (1987) sobre la teoría del segundo óptimo y los estudios de Kelvin y Lancaster relacionados con ella.

las demás”³⁰² lo que conduce, con más asiduidad de la deseable, a llevar a cabo predicciones que no se corresponden con la realidad -la aplicación de la cláusula *ceteris paribus* no es más que un ejemplo de análisis de equilibrio parcial-. Esto es lo que puede ocurrir, por ejemplo, en el ámbito comercial cuando se analizan los efectos de un tratado bilateral o de una unión aduanera únicamente sobre los países participantes en ellos, sin considerar las posibles consecuencias, ya sean positivas o sean negativas, sobre países terceros.³⁰³ Dado que la teoría del segundo óptimo se deriva de la observación de que en la realidad no se dan las condiciones necesarias para que se cumplan los supuestos de una economía puramente competitiva -es decir, las situaciones de la realidad se encuentran siempre en un estado subóptimo- la conclusión a la que llegaron Lipsey y Lancaster (1924-1999) fue bastante sorprendente en tanto que no se deduce necesariamente de manera intuitiva: en presencia de restricciones que nos impidan alcanzar el óptimo de Pareto, la situación que maximiza el bienestar de la sociedad es la consecución del segundo óptimo. Sin embargo, la eliminación de algunas de esas restricciones no tiene por qué implicar que nos dirijamos hacia una situación mejor que la anterior, es decir, el segundo óptimo no tiene por qué ser aquella situación en la que más condiciones de primer óptimo se cumplan.³⁰⁴

Aplicada esta teoría al ámbito comercial, nos encontramos con que el primer óptimo u óptimo de Pareto sólo se daría en una situación de total liberalización comercial a nivel mundial. Sin embargo, es evidente que esta circunstancia no se cumple en la realidad debido a las múltiples restricciones de las que son objeto las relaciones comerciales -aranceles, contingentes, subvenciones internas o subvenciones a la exportación y demás políticas proteccionistas-. Así pues, será conveniente tratar de

³⁰² Vid. Cabañes, María Lucía – Lorca, Alejandro (2000), pág. 36.

³⁰³ Sobre esta cuestión de los diferentes resultados obtenidos por diversas teorías según se analicen con un modelo de equilibrio general o de equilibrio parcial, así como sus implicaciones para la política económica, vid. Acemoglu, Daron (2000), en donde el autor nos explica cómo, por ejemplo, en la aplicación de políticas destinadas a mejorar la salud de la población en PVD, -lo que, en teoría, debería conllevar un aumento de la productividad y, por tanto, de la renta de las familias- no se tuvo en cuenta que, a largo plazo, esas mismas políticas sanitarias podían conducir a un aumento de la población, con lo que la renta per cápita disminuiría. De igual forma, y aplicado al ámbito comercial, en ese mismo estudio Acemoglu señala que:

“al evaluar el efecto de la apertura comercial, no se puede simplemente confiar en las estimaciones del equilibrio parcial derivadas de la variación en el acceso de las empresas a los mercados exteriores, ya que la apertura comercial representa un cambio en el equilibrio general que también afectará a las oportunidades tecnológicas y a la dirección del cambio tecnológico”.

³⁰⁴ Vid. Bhagwati, Jagdish (editor) (1969). En esta obra, se explica claramente cómo, ante la imposibilidad de alcanzar el primer óptimo, un cambio en las condiciones que nos acerquen más a él puede conducirnos a una situación peor que la inicial.

encontrar un segundo óptimo comercial derivado de las liberalizaciones parciales del comercio que representan las uniones aduaneras y los tratados bilaterales.³⁰⁵

Por lo que respecta a los tratados bilaterales, éstos se pueden considerar como uniones aduaneras de dos únicos países desde un punto de vista puramente analítico. Al examinar estos dos países como un todo, es decir, desde el punto de vista del equilibrio general -como si el resto del mundo no existiera- se podría llegar a la conclusión de que el tratado bilateral beneficia a ambos países. Sin embargo, si consideramos la totalidad de países participantes en el comercio internacional, llegaremos a la conclusión de que los tratados bilaterales representan una liberalización del comercio tan sumamente parcial que probablemente resulten en una situación incluso inferior a la del segundo óptimo.³⁰⁶ Así pues, por su propia naturaleza, los tratados bilaterales socavan el multilateralismo a través del cual se puede maximizar el bienestar general de la sociedad, al excluir de su participación a terceros países.

³⁰⁵ Existen ciertas condiciones que nos permitirían eludir el problema planteado por la teoría del segundo óptimo. Se trata de la denominada “solución de separabilidad”, a través de la cual podemos tratar de, incluso en presencia de restricciones -siempre y cuando existan al menos dos-, acercarnos lo máximo posible a la consecución del primer óptimo mediante la eliminación del mayor número posible de ellas sin riesgo de ver empeorada la situación de bienestar general. Esto es, si una determinada área o sector de la economía es separable, significa que tiene poca influencia sobre el resto de áreas o sectores, de manera que la “solución de separabilidad” del segundo óptimo se acerca más a la solución del primer óptimo:

- cuanto menor sea la elasticidad precio cruzada de los bienes del sector a tratar respecto de los del resto de la economía -el sector será perfectamente separable si la elasticidad precio cruzada es cero-. En el ámbito comercial, cuanto menos dependiente o sensible a los cambios sea la zona de libre comercio o unión aduanera respecto del resto de la economía mundial.
- cuanto mayor sea la elasticidad precio de los bienes del propio sector en cuestión, es decir, dentro de la misma zona de libre comercio o unión aduanera
- cuanto mayor sea la dimensión del sector intervenido en relación al resto de la economía. Aplicado a la política comercial, cuanto mayor sea el tamaño de la zona de libre comercio o unión aduanera referida.

Vid. Schwartz, Pedro (1982) sobre estas tres condiciones, así como sobre un mayor desarrollo de la “solución de separabilidad” con su formulación matemática -donde se observa claramente la complejidad de las ecuaciones del segundo óptimo respecto de las relativamente más simples del primer óptimo y las implicaciones que de ello se derivan a la hora de diseñar políticas comerciales destinadas a aumentar la eficiencia de los mercados-.

³⁰⁶ Resultan interesantes algunos estudios en los que se trata de jerarquizar las distintas intervenciones según la mayor o menor ineficiencia que generan. Por ejemplo, vid. Molina Sánchez, José Luis (2008), en donde el autor llega a la conclusión, a través del ejemplo de una industria manufacturera con diferencias entre el coste privado y el coste social, que una subvención al coste social para igualar éste a la baja con el coste privado no genera distorsión alguna en el mercado y sería una solución de primer óptimo. Sin embargo, una subvención a la producción de manufacturas representaría una solución de segundo óptimo al ser la intensidad en el trabajo más baja de lo que socialmente sería deseable. Un arancel, conjuntamente con un subsidio a la exportación, sería una solución de tercer óptimo mientras que el arancel o los subsidios a la exportación por separado constituirían una solución de cuarto óptimo. Juntos, representan una solución de tercer óptimo porque al efecto antes señalado sobre la intensidad del factor trabajo se añadiría la consiguiente pérdida de excedente del consumidor. Sin embargo, por separado, constituyen una solución aún más ineficiente que la mencionada ya que, a las distorsiones indicadas anteriormente, hay que añadir el sesgo que el arancel provoca hacia el mercado interior, mientras que las subvenciones a la exportación provocan un sesgo hacia el mercado exterior. Cuando ambas medidas proteccionistas se combinan, tienden a compensar esos sesgos y propician una solución más favorable que cuando se aplican por separado.

Uno de los máximos expertos en los efectos de los tratados bilaterales es el economista indio Jagdish Bhagwati, quien acuñó la expresión *spaghetti bowl* para referirse a la compleja maraña de acuerdos comerciales resultantes de las resistencias políticas a la liberalización del comercio, lo que puede dar lugar a situaciones en las que los países tengan dificultades incluso para saber qué tratado bilateral han de aplicar en cada caso concreto. Y es que, una de las cuestiones más problemáticas de los acuerdos bilaterales, que llega a distorsionar gravemente la localización de la producción, es la de las reglas de origen.³⁰⁷ En una economía globalizada como la actual y en la que los procesos de producción se encuentran fuertemente deslocalizados en diferentes puntos del planeta, resulta sumamente difícil encontrar bienes fabricados íntegramente en un mismo país. Por ese motivo, es necesario establecer unas normas de origen que especifiquen la nacionalidad de cada producto. En este punto es donde radica la trampa y el sesgo proteccionista de las autoridades públicas porque, con frecuencia, el porcentaje de producción nacional exigido para considerar a un determinado producto como un bien procedente de ese mismo país se establece justo donde éste no se puede beneficiar del tratado de libre comercio. Por ejemplo, un país puede fabricar ropa para exportarla e importar la tela necesaria para producirla. Esa tela importada puede significar el 50 por ciento del valor de la ropa. En ese caso, el país que importa la ropa puede establecer el porcentaje de la norma de origen en el 55 por ciento, con lo que el país exportador de ropa ya no se podrá beneficiar del tratado de libre comercio al no considerarse los productos que exporta como nacionales de ese país. Las normas de origen están basadas en fórmulas complejas y mayoritariamente arbitrarias -en ocasiones, incluso el coste burocrático del enorme volumen de documentación requerida es tan grande que los productores simplemente optan por rechazar los posibles beneficios potenciales que recibirían de la aplicación del tratado-, de manera que los países pueden basar sus decisiones de fabricación pensando en poder cumplir esas normas de origen y no en dónde les resulte más barato producir, con las consecuentes distorsiones que este hecho comporta sobre la eficiencia económica.

³⁰⁷ Vid. Stiglitz, Joseph E. (2006), págs. 134-135 sobre las normas de origen.

2. LA BÚSQUEDA DEL “PRIMER ÓPTIMO” EN LA POLÍTICA COMERCIAL: EL TRATADO DE LA OMC Y LA CLÁUSULA DE NACIÓN MÁS FAVORECIDA

La OMC -Organización Mundial del Comercio- nace en 1994 sustituyendo al hasta entonces GATT -Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio- y lo hace con unos objetivos ambiciosos:³⁰⁸

Cuadro 20. Objetivos de la OMC.

- Incrementar el nivel de vida general.
- Favorecer el pleno empleo.
- Aumentar los niveles de producción y de comercio tanto de bienes como de servicios.
- Utilización sostenible de los recursos mundiales.
- Promover la conservación del medio ambiente.
- Ayudar a todos los países, en especial a los más pobres, a integrarse en el sistema comercial mundial.
- Contribuir a la reducción -e incluso a la eliminación- de los aranceles y demás barreras comerciales.
- Fomento de la erradicación de usos discriminatorios en los tratos comerciales entre países.
- Construcción de un sistema comercial internacional basado en las relaciones multilaterales y en los principios de la liberalización comercial.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Goded, Mónica (2005), pág. 69.

³⁰⁸ Vid. Goded, Mónica (2005), pág. 69.

Además, se establecen las siguientes funciones:³⁰⁹

Cuadro 21. Funciones de la OMC.

- Velar por la aplicación y la correcta puesta en práctica de los acuerdos llevados a cabo en su seno.
- Creación de un foro donde llevar a cabo las negociaciones multilaterales.
- Gestión del sistema de solución de diferencias.
- Gestión de la evaluación de las políticas comerciales realizadas por sus miembros.
- Cooperación con otras instituciones económicas internacionales -como el FMI o el Banco Mundial- para la aplicación de políticas coherentes que favorezcan el crecimiento y el desarrollo de los países.
- Formación y ayuda técnica para maximizar los beneficios derivados del comercio y otras políticas económicas en los PVD.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Goded, Mónica (2005), págs. 69-70.

En el intento de lograr esas metas, la OMC se convierte en un foro basado en el multilateralismo en el que las naciones negocian rebajas arancelarias y eliminan o reducen todo tipo de medidas proteccionistas, haciendo extensivos los acuerdos a los que se lleguen entre dos países a todos los miembros del organismo. Para ello, la OMC ha puesto tradicionalmente el acento en dos mecanismos: el intento de desarmes de estructuras proteccionistas simultáneos por medios de “rondas”; y el retorno a un mecanismo automático que tuvo su momento más brillante en la segunda mitad del siglo XIX, el de la cláusula de nación más favorecida. Las rondas han sido laboriosas pero han obtenido notables resultados. La cláusula ya estaba incluida en el Acuerdo

³⁰⁹ Vid. Goded, Mónica (2005) págs. 69-70.

GATT y venía definida de la siguiente forma en el artículo 1 de su tratado: “*cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a él, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las partes contratantes o a ellos destinado*”³¹⁰.

En apariencia, la cláusula de nación más favorecida y el multilateralismo debían convertirse en la manera más eficaz de alcanzar paulatinamente el primer óptimo comercial, es decir, la liberalización completa del comercio sin trabas de ningún tipo. Sin embargo, ya en el GATT se establecían dos excepciones a dicha cláusula:³¹¹

- Los acuerdos preferenciales históricos -especialmente los que mantenía Reino Unido con la Commonwealth y Francia con la Unión Francesa- a través de los cuales las naciones otorgaban un trato comercial preferente a sus extintas colonias.
- Las uniones aduaneras y las zonas de libre comercio, autorizadas por el artículo XXIV del GATT, cuyo tenor es:

“...las disposiciones del presente acuerdo no impedirán, entre los territorios de las partes contratantes, el establecimiento de una unión aduanera ni el de una zona de libre comercio, así como tampoco la adopción de un acuerdo provisional necesario para el establecimiento de una unión aduanera o de una zona de libre comercio...”

Las uniones aduaneras y las zonas de libre de comercio representan liberalizaciones parciales del mismo. Sin embargo, tal y como ya se ha visto, la teoría del segundo óptimo” muestra que la existencia de estas uniones no implica necesariamente una aproximación al primer óptimo de libre comercio absoluto, ni tan siquiera un aumento del comercio a nivel mundial. El primero en estudiar los posibles efectos de la liberalización parcial del comercio fue Jacob Viner (1892-1970), quien llegó a la paradójica conclusión de que los bloques comerciales, en lugar de representar pasos hacia delante en la consecución de un óptimo de Pareto comercial, podían llegar a

³¹⁰ Vid. Varios (1947).

³¹¹ Vid. Goded, Mónica (2005), pág. 62 sobre las dos excepciones aquí descritas.

desviar el comercio mundial de la obtención de dicho óptimo.³¹² Todo dependía, en definitiva, de la relativa magnitud de dos efectos: el efecto de creación de comercio o el efecto de desviación de comercio.³¹³ Viner publicó, en 1950, su obra *The customs union issue*, en la que abordaba, por primera vez, la disyuntiva entre estos dos efectos que pasaremos a examinar con detalle a continuación.

El efecto de creación de comercio es el aumento neto de comercio global que produce la nueva unión aduanera. Los motivos por los cuales se produce esta creación de comercio son diversos. Por un lado, al suprimir los mecanismos proteccionistas entre los países miembro de la unión aduanera, los recursos circulan libremente por su interior y, de esa manera, éstos pueden asignarse de manera más eficiente. Esta mejora en la asignación de recursos conducirá a una mayor especialización y, por tanto, a una mayor productividad, que a su vez redundará en salarios más altos. Las ganancias derivadas de este proceso son obvias para los países que pertenecen a la unión aduanera en cuestión, aunque también se puede generar un efecto de creación de comercio en países que no pertenecen a ella ya que, parte de esas ganancias obtenidas -en forma de mayores rentas y mayores salarios-, se destinarán a incrementar el consumo y, por tanto, aumentarán las importaciones procedentes del exterior de la unión aduanera -“efecto derrame”. Existen también otros motivos para la creación de comercio más indirectos, como por ejemplo las ganancias obtenidas por la eliminación de todos los gastos administrativos que conllevan los controles de fronteras y aduanas -gasto que puede ser invertido en actividades más productivas- o también el mayor peso e influencia que un grupo de países puede tener en cualquier tipo de negociación y en los organismos internacionales si todos ellos son representados por una sola voz; generalmente, el poder de agregación ejercido por un grupo de países respecto a terceros suele ser mayor que la mera suma de sus miembros. Sin embargo, estos efectos de reasignación de recursos son tan sólo efectos estáticos, tal y cómo veíamos al hablar del modelo de integración de Balassa. Se trataría de los efectos a corto plazo descritos por un modelo de equilibrio parcial. Por tanto, si tenemos en cuenta los efectos dinámicos, las ganancias derivadas de la creación de comercio pueden ser aún mucho mayores. Entre las causas de estos

³¹² Vid. Schwartz, Pedro (2001b).

³¹³ Vid. Bhagwati, Jagdish – Panagariya, Arvind (1996) sobre los dos efectos descubiertos por Viner aquí descritos.

efectos dinámicos que generan a medio y largo plazo creación de comercio, podemos encontrar la obtención de economías de escala al aumentar el tamaño del mercado, el mayor desarrollo de la competencia o la posibilidad de un mejor acceso a los cauces de financiación internacional.³¹⁴ El mayor o menor aprovechamiento de estos efectos dinámicos en un proceso de integración dependerá de:³¹⁵

- Las características iniciales de los miembros que se integran -como su dimensión espacial, su dotación inicial de factores de producción o su estructura económica, tanto productiva como sectorial-.
- La adaptación de la estructura productiva -especialización- a la propia integración y la naturaleza de las empresas pioneras en el proceso.
- La gestión del propio proceso de integración.

Acerca de las economías de escala, es importante señalar que éstas podrían beneficiar a todos los países pertenecientes a una unión aduanera, incluso a los más pequeños, ya que favorecerían también a aquellas empresas destinadas a la exportación al ampliar el tamaño de sus mercados. Así, un país pequeño puede tener empresas grandes que compitan eficientemente en los mercados internacionales. Este hecho enlazaría con una de las afirmaciones que componen el hilo conductor de esta investigación y es que, como ya hemos comentado, **son realmente los agentes económicos -particulares y empresas- y no los países, quienes comercian**. La estandarización de los productos en el interior de la unión aduanera también permite el aprovechamiento de economías de escala por parte de las empresas.

Respecto al aumento de la competencia, resulta obvio que determinadas empresas, antes de la formación de la unión aduanera, no tenían ningún tipo de impedimento para poder subsistir al amparo de las diferentes políticas proteccionistas nacionales, siempre y cuando ésta fuera la voluntad del Gobierno de turno –hecho aún más evidente en el caso de los monopolios y de los oligopolios-. Sin embargo, al eliminar las barreras comerciales, esas empresas necesariamente han de volverse más eficientes -o cerrar- si

³¹⁴ Vid. Salvatore, Dominick (1992) sobre lo aquí expuesto acerca de las causas de los efectos dinámicos que intervienen en el efecto de creación de comercio de una unión aduanera. Salvatore añade, además, que, según algunos estudios empíricos, estos efectos dinámicos suelen ser entre cinco y seis veces superiores a los efectos estáticos.

³¹⁵ Vid. Bekerman, Marta – Dulcich, Federico (2014).

desean subsistir y superar las duras exigencias de la competencia internacional. Además, en la búsqueda de esa eficiencia, las empresas deberán también invertir en nuevas tecnologías y nuevos métodos de producción, que a su vez generarán un nuevo “efecto derrame” al producirse una difusión del *know-how* entre otras empresas pertenecientes a la misma unión aduanera.

Por último, en referencia al aumento de la inversión, cabe mencionar que se trata de una cuestión muy ligada a la anterior básicamente por dos motivos: en primer lugar, porque la propia inversión interna que han de llevar a cabo las empresas para obtener una mayor eficiencia les ha de permitir competir en óptimas condiciones con el resto de empresas de la unión aduanera y, en segundo lugar, por el incremento de la inversión directa extranjera en la unión aduanera en cuestión ya que, al tratarse de una zona con perspectivas de obtener altas tasas de crecimiento económico debido a la intensificación comercial que en ella deberá producirse, los inversores internacionales no dudarán en tratar de aprovechar las ventajas derivadas de ese crecimiento.

Sin embargo, como consecuencia del proceso de integración, también puede generarse una desviación de comercio en detrimento de productores más eficientes, debido a las nuevas facilidades para comerciar entre los partícipes de la susodicha unión aduanera.³¹⁶ Una de las claves para que el efecto de desviación de comercio no sea superior al efecto de creación de comercio es que la unión aduanera no tome una postura excesivamente proteccionista respecto a terceros. En ese sentido, podría darse el caso de que la unión aduanera en cuestión crease comercio en su interior por la eliminación de barreras comerciales, pero que éstas fuesen tan altas con terceros países que el efecto de desviación de comercio superase el efecto de creación de comercio generado. Esto ocurre porque, a pesar de que los productores pertenecientes a la unión aduanera pueden ser menos eficientes que los de los países externos a ella, las barreras comerciales para éstos últimos son tan altas que el precio final de sus bienes hace más competitivos a los productores más ineficientes del interior, de manera que se genera

³¹⁶ Para algunos expertos, uno de los grandes problemas de la integración regional es que puede crear “*islas*”, desconectadas unas con otras en lo que a los flujos comerciales se refiere. Según Uwe Deichmann e Indermit Gill:

“La integración regional no debe crear islas. Debe ayudar a los países a acceder a los mercados mundiales a los que no tendrían acceso por su propia cuenta. Los países más grandes pueden escoger entre la integración mundial unilateral y la integración regional: pero los más pequeños y pobres (...) necesitan lo uno para lograr lo otro”.

Vid. Deichmann, Uwe – Gill, Indermit (2008).

comercio interno a costa de desviar comercio externo. Existen algunas condiciones para minimizar el impacto que una unión aduanera puede ejercer sobre el efecto de desviación comercio.

Una unión aduanera tenderá a generar un mayor efecto de creación de comercio:³¹⁷

Cuadro 22. Condiciones para un mayor efecto de creación de comercio.

- Cuanto mayores sean los obstáculos al comercio previos a la integración entre los países que conformarán la unión aduanera.
- Cuanto menos proteccionista sea la unión aduanera hacia el exterior.
- Cuantos más países vayan a conformar dicha unión, así como cuanto mayor sea el tamaño de esos países, ya que así será más probable que haya productores más eficientes en ella.
- Cuanto más cercanos estén geográficamente los países miembro de la unión aduanera entre sí para minimizar los costes de transporte.
- Cuanto mayores sean las relaciones económicas y comerciales previas a la integración entre los países que conformarán la unión aduanera.
- Cuanto más competitivas sean las economías que se van a integrar, ya que de esta forma pueden generarse mayores oportunidades para la especialización. En ese sentido, hay más opciones de generar un efecto de creación de comercio si las economías que se integran son industriales -competitivas- que en el caso de que hubiera tanto industriales como agrícolas -complementarias-.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de Salvatore, Dominick (1992), pág. 295.

Los efectos “Viner” de creación y desviación de comercio pueden llegar a cuantificarse. De hecho, la OMC calcula el posible beneficio neto que para el comercio mundial pueden generar este tipo de acuerdos regionales antes de permitirlos, sopesando si el efecto de creación de comercio supera al efecto de desviación de comercio y, por tanto, no produce distorsiones en los flujos comerciales a nivel global.

³¹⁷ Vid. Salvatore, Dominick (1992), pág. 295 sobre las condiciones que minimizan el daño producido por una unión aduanera.

En la obra antes mencionada de Viner se examinaba con detalle esta cuestión, que hoy en día es tomada en consideración por la mayoría de economistas expertos en comercio.³¹⁸ Así pues, podríamos resumir estos efectos argumentando que las uniones aduaneras pueden ser creadoras de comercio, en cuyo caso se genera comercio tanto en el interior como en el exterior debido al “efecto derrame”, o desviadoras de comercio, en cuyo caso se produce también un efecto de creación de comercio en el interior de sus fronteras pero un efecto de desviación de comercio hacia terceros de mayor magnitud, de forma que el efecto neto de la integración es el de desviación de comercio.

Para el caso de la UE, la creación de comercio relativa a la formación del mercado interior resulta evidente, superando ampliamente el efecto de desviación de comercio producido por algunas políticas como la PAC al desplazar a consumidores más eficientes. De esta forma, podemos afirmar que la UE es una creadora de comercio neta.³¹⁹

En 1988, el denominado Informe Cecchini realizaba unas estimaciones sobre las ganancias que se derivarían de la culminación del proceso de creación del mercado único en 1993 de entre el 2,5 y el 6,5 por ciento del PIB. Sin embargo, Baldwin observó que esas estimaciones tenían en cuenta únicamente los efectos estáticos y que, si se incluían también en el análisis las ventajas dinámicas, la cifra podía llegar a ser entre un 40 y un 3.900 por cien superior a la calculada en el Informe Cecchini.³²⁰ Dominick Salvatore nos ofrece, además, un desglose de esas ganancias derivadas de la creación de comercio según cada uno de los efectos. Teniendo en cuenta esos datos, se produciría un aumento del 0,2 por ciento del PIB por la eliminación de barreras no arancelarias, de un 2,2 por ciento por la eliminación de obstáculos a la producción, de un 1,65 por ciento

³¹⁸ Bhagwati, por ejemplo, es uno de los especialistas que nos alerta de la posibilidad de que las uniones aduaneras, paradójicamente, puedan llegar a bloquear un sistema internacional basado en el libre comercio en lugar de fomentarlo. Vid. Serra, Fernando (coord.) (2002).

³¹⁹ Existen estudios que sugieren que durante los primeros años de la CEE, concretamente entre 1962 y 1973 - fecha de la primera ampliación-, sí existió desviación de comercio, puesto que “*se incrementó el comercio intrarregional en las industrias con ventajas comparativas débiles*”. Sin embargo, esta desviación de comercio dejó de existir en las sucesivas etapas del mercado interior, ya que “*la integración regional coincidió con reducciones en las barreras comerciales externas, con lo que el acceso al mercado mejoró también para los productores externos*”. Vid. Kokko, Ari – Mathä, Thomas – Tingvall, Patrick Gustavsson (2007). Además, dado que en el comercio de bienes agrícolas sí existe desviación de comercio como consecuencia de la estructura sumamente proteccionista de la política agrícola común -que analizaremos con detalle más adelante- y a la preferencia que ésta otorga al consumo de bienes agrarios europeos, se puede concluir que el efecto de creación de comercio neto que presenta la UE proviene del comercio de bienes manufacturados.

³²⁰ Vid. Baldwin, Richard (1989).

por las economías de escala y de un 1,25 por ciento por el aumento de la competencia entre empresas. En total, el mercado interior de 1993 reportaría un aumento del 5,3 por ciento del PIB de la UE en 1988, equivalente a unos 265.000 millones de dólares. En 2003, sin embargo, la Comisión situó las ganancias reales del mercado interior de 1993 en un incremento del 2 por ciento del PIB.³²¹

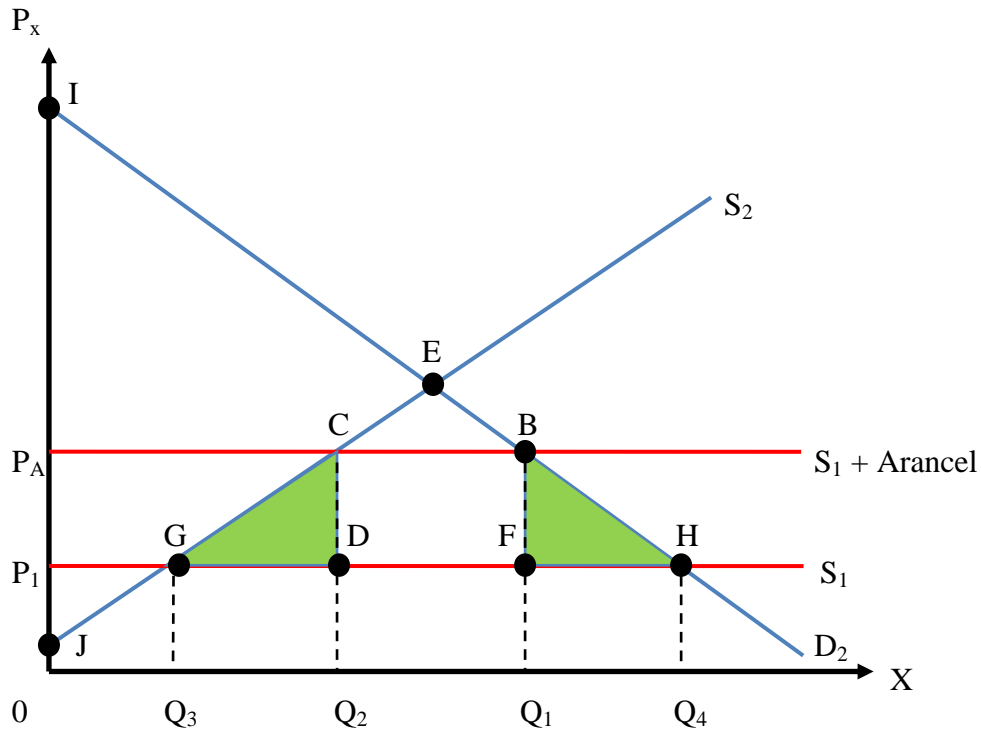
Si tenemos en cuenta datos más recientes, y partiendo de cifras procedentes de Eurostat, observamos cómo, en el año 2003, los países que a día de hoy conforman la UE-27 contabilizaban un flujo comercial con el exterior de 935.265 millones de euros, mientras que el flujo comercial interno era de 1.824.120 millones de euros, es decir, un 33,89 y un 66,1 por ciento sobre el total respectivamente. En términos absolutos, el comercio interior era el doble del comercio exterior. Sin embargo, para el año 2013, cuando el número de Estados miembro que componían la UE era prácticamente el doble respecto al de 2003, se observa cómo el peso relativo del comercio interior desciende en favor del comercio exterior. Así, los datos para ese año 2013 son de 1.682.178 millones de euros para el comercio exterior, lo que supone un 37,98 por ciento del total, mientras que el comercio interior es de 2.762.014 millones de euros, representando el 62,01 por ciento restante. A la vista de estos datos resulta evidente que, tras las sucesivas ampliaciones de 2004 y de 2007, no se produjo desviación de comercio alguna en la UE.

A modo de ejemplo genérico para valorar tres países cualesquiera antes y después de la creación de una unión aduanera podemos considerar lo siguiente:³²²

³²¹ Vid. Salvatore, Dominick (1992), págs. 299-300.

³²² Vid. Salvatore, Dominick (1992), págs. 291-293, para un ejemplo similar al aquí expuesto.

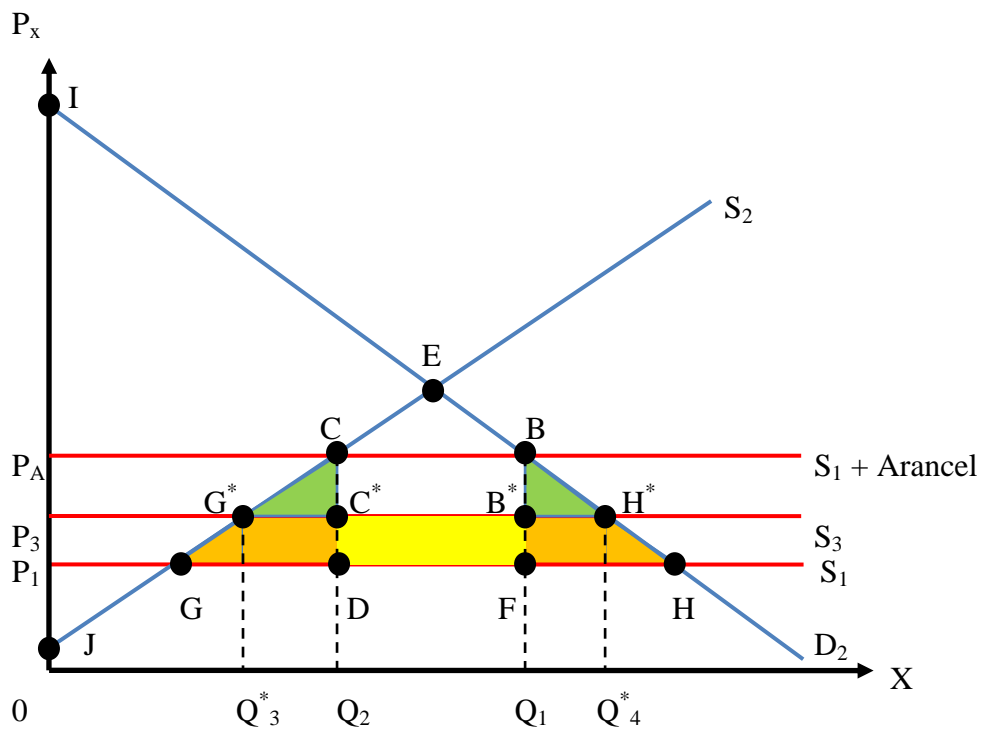
Gráfico 1



En el Gráfico 1, observamos analíticamente la situación de una unión aduanera en la que se crea comercio. Supongamos tres países llamados País 1, País 2 y País 3, que comercian con un bien X. D_2 y S_2 representan la demanda y la oferta del bien X en el País 2, respectivamente, y S_1 la oferta de ese mismo bien X en el País 1. Supongamos también que el País 2 comercia el bien X con el País 1 ya que, después de la aplicación del arancel a ambos países, le resulta más barato comprarlo al País 1 que al País 3, adquiriéndolo a un precio P_1 . El precio del bien X con el arancel aplicado por el País 2 será P_A . Para este precio P_A , el País 2 consumirá Q_1 (punto B) de ese bien X, produciendo una cantidad Q_2 (punto C) e importando del País 1 la diferencia, es decir, $Q_2 - Q_1$. Además, gracias al arancel, el País 2 obtendrá una recaudación equivalente a $CBDF$. Supongamos ahora que se elimina el arancel, ya que el País 1 y el País 2 forman una unión aduanera. En ese caso, el País 2 podrá importar el bien X a un precio P_1 . Como este precio es menor que P_A , la cantidad producida de X en el País 2 se reducirá

desde Q_2 (punto D) hasta Q_3 (punto G), mientras que la cantidad demandada aumentará desde Q_1 (punto F) hasta Q_4 (punto H). La cantidad ahora importada desde el País 1 será de $Q_4 - Q_3$. Con el arancel, el excedente del productor será el formado por las áreas $P_A P_1 G C$ y $P_1 G J$, el excedente del consumidor el formado por las áreas $P_A I E C$ y $E C B$ y los ingresos recaudados por el Estado gracias al arancel serán los formados por el área $C B D F$, mientras que las áreas $C G D$ y $B F H$ representan la pérdida irrecuperable de eficiencia provocada por ese mismo arancel. Al eliminar el País 2 el arancel y formar una unión aduanera con el País 1, los productores perderán bienestar, ya que ahora su excedente será tan sólo el formado por el área $P_1 G J$ (perderán el área $P_A P_1 C G$ en favor de los consumidores) y el Estado también perderá los ingresos por el arancel que formaba el área $C B D F$ (también lo hará en favor de los consumidores). Sin embargo, la ganancia de los consumidores logrará compensar con creces todas esas pérdidas puesto que, sin el arancel, su excedente estará formado por las áreas $P_A I E C$ y $E C B$ como anteriormente pero, además, ganarán el área $P_A P_1 G C$ (que pertenecía a los productores), el área $C B D F$ (que correspondía a los ingresos del Estado por el arancel) y las áreas $C G D$ y $B F H$ pertenecientes a la pérdida irrecuperable de eficiencia, que serán las ganancias totales netas generadas por la creación de comercio de la unión aduanera.

Gráfico 2



En el Gráfico 2, por el contrario, se puede observar una situación en la que se produce desviación de comercio. En este caso, la situación sería análoga a la anterior pero, a diferencia de en el Gráfico 1, el País 2 formaría una unión aduanera con el País 3. El País 3 venderá el bien X a un precio P_3 , mientras que el País 1 venderá el mismo bien a un precio P_1 . Es decir, el País 3 venderá el bien X a un precio más caro que el País 1. A ese precio P_3 , el País 2 consumirá Q_4^* (punto H^*) y producirá Q_3^* (punto G^*). La diferencia entre ambas cantidades serán las importaciones del País 2 procedentes del País 3 ($Q_4^* - Q_3^*$), un productor menos eficiente que el País 1 que, sin embargo, al quedarse fuera de la unión aduanera, introduciría el bien X en el País 2 a un precio P_A , es decir, superior al precio P_3 del País 3 (a pesar de su menor eficiencia). Sin embargo, tal y como se dijo con anterioridad, aunque el efecto neto de la unión aduanera sea el de desviación de comercio, también existirá una cierta creación de comercio como consecuencia de la eliminación del arancel entre los Países 2 y 3. Esta creación de

comercio corresponde a las áreas CC^*G^* y BB^*H^* , mientras que el área C^*B^*DF es la que corresponde con el efecto de desviación de comercio.

En este caso, el excedente del productor estará formado por las áreas P_1GJ y $P_1P_3GG^*$ (al suprimir el arancel, los productores perderán un excedente equivalente al área $P_AP_3CG^*$, que pasará a formar parte del excedente de los consumidores). Los productores saldrán ganando el área $P_1P_3GG^*$ respecto a la unión aduanera con el País 1. El excedente del consumidor será el formado por las áreas P_AIEC , ECB , $P_AP_3CG^*$ (que anteriormente pertenecía a los productores), CC^*G^* y BB^*H^* (que son las áreas que corresponden a la ganancia neta derivada de la creación de comercio que se genera al integrarse el País 2 y el País 3 en una unión aduanera), y el área CC^*BB^* (que es una parte de lo que anteriormente ingresaba el Estado por el arancel y que ahora forma parte del excedente del consumidor debido al menor precio que se paga por el bien X tras la formación de la unión aduanera con el País 3). Como se puede comprobar, en el Gráfico 1 la eliminación del arancel comporta la ganancia (por parte de los consumidores) de toda la pérdida irrecuperable de eficiencia que el propio arancel provoca. En cambio, en el Gráfico 2, observamos que no toda la pérdida irrecuperable de eficiencia queda restablecida. Tan sólo se recuperan las subáreas CC^*G^* y BB^*H^* y se pierde, como consecuencia de la desviación de comercio, el resto de las áreas CGD y BFH . Además, como resultado de esa desviación de comercio, también se produce la pérdida del subárea C^*B^*DF . Como dijimos antes, el área $CBDF$ pertenece a los ingresos que recauda el Estado gracias al arancel. Al crear el País 2 una unión aduanera con el País 1, el Estado dejará de recaudar el arancel, pero esa pérdida se recuperará completamente en forma de bienestar para los consumidores, pasando esa área a formar parte del excedente de éstos. Sin embargo, ante el efecto de desviación de comercio, los consumidores tan sólo recuperarán una parte de lo que dejará de recaudar el Estado (el área CC^*BB^*). El resto del área $CBDF$, el subárea C^*B^*DF , se perderá irremisiblemente por la desviación de comercio, ya que ni los consumidores obtendrán esa ganancia ni el Estado recaudará esos ingresos por el arancel.

Considerar las implicaciones de los argumentos de la teoría de Viner sobre uniones aduaneras y los efectos de creación y desviación de comercio resulta clave para poder entender la situación comercial actual, marcada por el lento avance -cuando no fracaso,

tal y como se verá más adelante- de la Ronda Doha. Y es que, precisamente, abandonar el multilateralismo para retornar al regionalismo ha sido uno de los grandes riesgos de los escasos avances en la denominada Ronda del Desarrollo.³²³ Según el experto en comercio internacional del CATO Institute, Daniel J. Ikenson, “*Los países quieren liberalizar el comercio, ya que admiten la relación entre libre comercio y crecimiento económico*” pero “*quieren liberalizar a su propio ritmo*”.³²⁴ Según algunas estimaciones, ya a principios de los 90 hasta el 40 por ciento del total del comercio mundial tenía lugar entre miembros de algún tipo de acuerdo regional.³²⁵

Es cierto que algunos estudios consideran que los efectos económicos -desde un punto de vista estrictamente teórico- de las uniones aduaneras no tienen por qué ser tan indeseables, incluso cuando éstas desvíen comercio. Quienes defienden esa idea argumentan que, en definitiva, el efecto de desviación de comercio siempre se puede minimizar y que la cuestión verdaderamente importante a tratar es la predisposición de la propia unión aduanera hacia el multilateralismo -es decir, si fomenta la creación de un régimen comercial multilateral o, si por el contrario, lo rechaza-. Además, aducen que el regionalismo, en determinados momentos de bloqueo de las negociaciones multilaterales, puede representar un avance cualitativo -que no cuantitativo- preferible siempre a la parálisis liberalizadora.³²⁶ Desde ese punto de vista, el regionalismo, aun admitiendo que no se trata ni mucho menos de una situación ideal, puede cumplir una cierta función, siempre y cuando no genere distorsiones permanentes -de lo cual debe encargarse la OMC-. Esto es, en palabras de Shinji Fukukawa “*los acuerdos regionales deben estar siempre abiertos al exterior y organizarse de manera que finalmente contribuyan a la globalización*”.³²⁷ Sin embargo, existe un consenso bastante consolidado sobre la conveniencia de analizar los pros y los contras de esas uniones aduaneras y de considerarlas en función de cuál de los dos efectos -si el de creación o el

³²³ Utilizamos el término regionalismo no como criterio geográfico, sino como concepto comercial que abarca la materialización de acuerdos bilaterales, zonas de libre comercio o uniones aduaneras, en contraposición al multilateralismo.

³²⁴ Vid. Blustein, Paul (2006).

³²⁵ Vid. McMillan, John (1993).

³²⁶ Vid. Varios (1997) sobre los argumentos aquí expuestos. En este mismo estudio, el análisis empírico arroja unos resultados tan ambiguos como el análisis teórico comentado, ya que concluye que, por sí sola, la teoría económica no puede predecir si un acuerdo bilateral creará o destruirá comercio por resultar determinantes para ello tanto las relaciones comerciales preexistentes al acuerdo entre los países que van a formar parte de él, como el contenido del propio acuerdo, que debería organizarse de manera que minimice los efectos de desviación de comercio.

³²⁷ Vid. Fukukawa, Shinji (2002).

de desviación de comercio- es mayor, manteniendo siempre presente que, por lo general, los acuerdos multilaterales reportan unos beneficios mucho mayores que los acuerdos bilaterales.³²⁸ Además, algunos expertos consideran que los incentivos -al menos desde un punto de vista político- para llevar a cabo tratados de carácter bilateral entre dos países es mayor cuando existe un número importante de empresas de cada uno de esos países operando en el otro y, por ende, este hecho podría no fomentar la firma de tratados de carácter multilateral con países de poco atractivo para las empresas nacionales.³²⁹

Conviene, asimismo, hacer una breve mención al sistema de preferencias generalizadas establecido por algunos países desarrollados para ayudar a los PVD. Este sistema de preferencias generalizadas consiste en un acuerdo mediante el cual un determinado país o bloque comercial realiza determinadas concesiones no recíprocas - que pueden consistir en rebajas arancelarias o en la supresión total de aranceles para ciertos productos- a las importaciones procedentes de PVD en aras de contribuir, a través de las relaciones comerciales, al desarrollo de éstos y a la reducción de la pobreza.³³⁰ Este sistema de preferencias generalizadas también ha pretendido, en ocasiones, sustituir al multilateralismo. Sin embargo, en absoluto es equivalente a éste. En definitiva, un sistema de preferencias generalizadas no es más que un tratado bilateral en el que las concesiones tan sólo van destinadas a un determinado número de países y no se aplica de manera multilateral a todos los demás. Se trata, pues, de una excepción a la cláusula de nación más favorecida y su aplicación supone, de esta manera, un óptimo de un orden muy inferior al de Pareto. En cualquier caso, se da la extraña circunstancia de que los PVD practican más el proteccionismo que las naciones desarrolladas no para protegerse de los países ricos, sino para hacerlo de otros PVD -en los productos industriales, por ejemplo, el arancel medio de los países desarrollados era del 3 por ciento, mientras que el de los PVD era del 13 por ciento-. En estas

³²⁸ Sin ir más lejos, el propio Krugman llega a afirmar que la pregunta más importante que nos debemos hacer ante la emergencia de una nueva unión aduanera es si esta creará comercio o, por el contrario, lo destruirá. Vid. Bhagwati, Jagdish – Krishna, Pravin – Panagariya, Arvind (1999).

³²⁹ Vid. Francois, Joseph (2014).

³³⁰ En el caso de la UE y, muy especialmente, a raíz del Tratado de Lisboa, se ha tratado de ligar los aspectos comerciales a otros como el desarrollo, la protección del medio ambiente o el bienestar social, con lo que el SPG, como instrumento de cooperación al desarrollo que en definitiva es, se intenta adaptar a las necesidades específicas de determinados grupos de países -e, incluso, a cada país-, sobre todo a los menos adelantados. De hecho, algunos autores consideran la posibilidad de que el SPG se aplique tan sólo a este grupo de países para adaptarse a las características especiales de sus economías. Vid. Cepillo Galvín, Miguel Ángel (2010).

circunstancias, el sistema de preferencias generalizadas (SPG) no ha ayudado en demasía a las naciones menos desarrolladas, ya que no suelen incluirse en él aquellos productos en los que este grupo de países posee ventaja comparativa.³³¹ Por ejemplo, Estados Unidos siempre excluía del SPG textiles y ropa y, además, incluía cláusulas en virtud de las cuales se establecían limitaciones de 100.000 millones de dólares por línea arancelaria. En el momento en que se excedía ese límite, la ventaja comercial preferente desaparecía. También se suele exigir el cumplimiento de estrictas normas de origen para poder beneficiarse del SPG. Por su parte, Estados Unidos y la UE han incorporado al SPG, respectivamente, los programas AGOA -*Africa Growth and Opportunity Act*- y “todo menos armas” con algunos de los países menos adelantados -49 en el caso de la UE- siendo éstos muy bien aceptados por parte de los países pobres. Sin embargo, el SPG jamás podrá actuar como sustituto de la cláusula de nación más favorecida ya que, junto con la ayuda técnica y financiera, la mejor manera de incidir en el desarrollo de esas naciones es reduciendo las barreras arancelarias de manera multilateral.³³²

3. UN EXAMEN CRÍTICO DEL MODELO COMERCIAL DE LA UE: PAC, ANTIDUMPING Y TRATADOS BILATERALES

En este epígrafe se examinan los elementos más críticos de la política comercial comunitaria es decir, aquellas prácticas que, según lo analizado anteriormente sobre las teorías comerciales, no se corresponden con la praxis necesaria para alcanzar todas las ganancias posibles derivadas de la actividad comercial: estos tres instrumentos son la PAC, el uso de medidas *antidumping* y el desarrollo del regionalismo -mediante la firma de tratados bilaterales- en detrimento del multilateralismo.

La PAC es la política proteccionista de la UE por excelencia y su tratamiento es totalmente ineludible al analizar el modelo comercial de la UE. Justificada en sus inicios por la necesidad de abastecer a una Europa desolada por la SGM y absorbiendo

³³¹ En ocasiones, los requisitos y la documentación requeridos a los potenciales beneficiarios de aranceles SPG son tan engorrosos que desincentivan a las empresas exportadoras de solicitarlos, prefiriendo éstas que se les aplique un arancel de nación más favorecida aun siendo este mayor que el arancel SPG. Vid. James, Sallie (2010).

³³² Vid. Economist, The (2002) sobre el sistema de preferencias generalizadas.

grandes cantidades del presupuesto comunitario, hoy día suele analizarse más desde el perjuicio que su entramado proteccionista ocasiona a los PVD, impidiéndoles eventualmente competir en igualdad de condiciones en aquellos productos en los que poseen ventaja relativa. Su desmantelamiento podría suponer grandes ganancias de eficiencia al reducir los costes para el consumidor europeo, aumentar los beneficios para el exportador y suponer un importante ahorro para las arcas públicas en Ayuda Oficial al Desarrollo.

Por su parte, y de manera completamente opuesta a la PAC, el *antidumping* es un método de proteccionismo velado, mucho menos evidente pero igualmente corrosivo para los principios de la liberalización comercial. Por ello, por su aparente disfraz de legitimidad, es conveniente analizarlo con atención ya que, si bien es cierto que la UE no es de los bloques comerciales que más utilizan este tipo de medidas -muchísimo menos que los Estados Unidos, por ejemplo, tal y como veremos-, el número de investigaciones y de derechos *antidumping* llevados a cabo por las autoridades europeas no ha sido menor, siendo éste el instrumento de defensa comercial más empleado por la propia UE. Aun así, resulta más adecuado analizar la relevancia del *antidumping* en la política comercial europea desde un punto de vista cualitativo en lugar de cuantitativo puesto que, una vez más, observamos la incongruencia de un modelo comercial que hace todo lo posible por fomentar el libre comercio interior pero que, en cuanto encuentra algún resquicio “legal” para esquivar las normas de la OMC, no duda en aprovecharlo.

Las desventajas del regionalismo comercial han sido también ya analizadas. Es conveniente insistir en que **el regionalismo no debe ser un sustituto del multilateralismo**, si bien es cierto que en ocasiones puede contribuir a desbloquear negociaciones enquistadas -siempre y cuando el efecto de creación de comercio supere el efecto de desviación de comercio, tal y como contempla la OMC-. Hay que destacar que los tratados bilaterales, por lo general, no tienen como objetivo expandir el comercio, sino más bien todo lo contrario, al impedir a terceros beneficiarse de los acuerdos alcanzados y, por tanto, sus criterios tienen más que ver con la conveniencia política del momento que con la eficiencia económica. En la UE, este aspecto cobra especial importancia, ya **que la política comercial es su principal instrumento de**

política exterior, lo que le permite firmar tratados comerciales con aquellos países o bloques con quienes desea establecer unas buenas relaciones políticas. En este epígrafe, analizaremos cuáles son los acuerdos bilaterales más importantes firmados por la UE.

3.1 La política agrícola común

Cuando se alude a la PAC, se está haciendo referencia a una de las políticas más proteccionistas del mundo.³³³ De hecho, ya desde sus inicios en el Tratado de Roma, la política agrícola común fue muy polémica y controvertida, ya que la partida del presupuesto comunitario destinada a ella absorbía grandes cantidades de recursos, en contraposición al reducido peso que el sector agrario y ganadero ostentaba sobre el PIB europeo. Los objetivos de la política agrícola común se encuentran en el artículo 39 del Tratado de Roma -artículo 33 del Tratado constitutivo de las Comunidades Europeas- y son los siguientes:

- Incrementar la productividad agrícola, fomentando el progreso técnico y asegurando el desarrollo racional de la producción agraria, así como el empleo óptimo de los factores de producción, en particular la mano de obra.
- Garantizar un nivel de vida equitativo a la población agrícola, en especial mediante el aumento de la renta individual de los que trabajan en la agricultura.
- Estabilizar los mercados.
- Garantizar la seguridad de los abastecimientos.
- Asegurar al consumidor suministros a precios razonables.

³³³ Según la OMC, el comercio de bienes agrícolas en el mundo se ha incrementado de manera considerable en las últimas décadas, aunque su crecimiento ha sido inferior al del comercio de manufacturas. Sin embargo, la agricultura continúa siendo un sector clave para las economías de los países desarrollados y, a nivel mundial, tiene más peso en el comercio internacional que sectores como el de los productos químicos, los textiles, el hierro, el acero o las industrias automovilísticas y del vestido. Por este motivo, tanto la UE como Estados Unidos protegen mucho su agricultura. En 2014, las exportaciones de productos alimenticios creció un 5,5 por ciento a nivel mundial, con un volumen de ventas de 24.000 millones de euros frente a los 22.500 de 2013. A nivel global, es el segundo sector exportador más importante, tan sólo por detrás de la industria de bienes de equipo. Los principales importadores son países comunitarios, sobre todo Francia, Portugal, Alemania y Reino Unido, y los productos más comprados son carne de porcino, vino, aceite de oliva, aceitunas y diferentes productos pesqueros. Vid. Vidal Maté, Vidal (2015).

La persecución de estos objetivos se debía a la crónica escasez de alimentos derivada del deterioro de la estructura productiva del continente tras la SGM y a la alta volatilidad de los precios de los productos agrarios en los mercados internacionales, al influir en ellos factores tan aleatorios como la climatología.³³⁴ Además, si se conseguía que los agricultores pudieran mantener un nivel de vida digno, se evitaría el abandono de las zonas rurales. Este argumento de garantizar unos ingresos mínimos a los campesinos junto con el de la “seguridad” nacional al considerar el sector agrario un sector estratégico, eran aducidos siempre por los Estados para mantener a la agricultura y a la ganadería fuera del régimen comercial internacional. Sin embargo, la Ronda Uruguay puso fin a tales justificaciones ya que, a partir de entonces, se reconocería a los Estados el derecho de salvaguardar su agricultura siempre y cuando las medidas adoptadas por ellos no provocaran distorsiones en los mercados mundiales.³³⁵ En el caso de la PAC, ésta no solo causaba graves problemas externos. También hubo de hacer frente a desequilibrios internos, ya que su aplicación generaba toda una serie de efectos altamente desestabilizadores sobre precios y cantidades producidas.

Por lo que respecta a las distorsiones externas, las subvenciones a la exportación incidían directamente sobre los precios a nivel mundial al presionar sobre éstos a la baja.³³⁶ La distorsión en los precios y en las cantidades producidas de los diferentes bienes objeto de la PAC han afectado muy especialmente a los PVD. Por ejemplo, se estima que sólo en América Latina, el descenso en la producción de cereales provocada por la PAC ha sido de un 2 por ciento, de un 9,1 por ciento para la carne y de un 12,3 por ciento para otros productos vegetales que no sean cereales. Los datos referentes a las exportaciones son aún más reveladores, donde las estimaciones para ese mismo continente indican que la PAC ha comportado un descenso de las exportaciones de carne de un 63,5 por ciento y de leche en un 45 por ciento.³³⁷ Los costes de producción agrícola son considerablemente más elevados en Europa que en otras partes del mundo

³³⁴ En la actualidad, la UE se plantea como objetivo duplicar la producción de alimentos a nivel mundial para el año 2050 con el objetivo de hacer frente a un doble reto: por un lado, al crecimiento demográfico que experimentarán sus países miembro en las próximas décadas y, por otro lado, al aumento en el consumo de carne por parte de la población con mayor poder adquisitivo.

³³⁵ Vid. Picazo, Andrés J. – Reig, Ernest (2002), pág. 224.

³³⁶ Por ejemplo, en el caso del azúcar, la UE es el lugar del mundo donde más caro resulta producirlo y, sin embargo, gracias a las subvenciones y al escaso, o incluso nulo, proteccionismo del resto de países productores, se trata de la principal exportadora mundial de este producto. Vid. Navarro, Vicenç – Torres López, Juan – Garzón Espinosa, Alberto (2011), pág. 188.

³³⁷ Vid. Ayllón Pino, Bruno (2002).

y suelen ser más elevados que en la mayoría de PVD. Aún así, a principios de este siglo, las exportaciones comunitarias de azúcar representaban el 18 por ciento de las exportaciones a nivel mundial, las de carne de bovino el 19 por ciento, las de lácteos el 28 por ciento y las de carne de cerdo el 51 por ciento. Estas cuotas en las exportaciones se deben a que algunos de estos productos se venden en los mercados internacionales a un precio muy inferior al de su coste de producción. Por ejemplo, el trigo, la leche en polvo y el azúcar se venden en el exterior a precios que suponen el 46, el 50 y el 26 por ciento de sus costes de producción, respectivamente.³³⁸

A nivel interno, la PAC adolecía de problemas igualmente graves, tales como los notables excedentes producidos por los incentivos a la producción -con sus consecuentes costes económicos³³⁹ y medioambientales- o el alto precio que debían pagar los consumidores europeos por los bienes de primera necesidad, al impedirles el acceso a productos de terceros países que compitieran en el mercado en igualdad de condiciones. Además, también se podrían producir desigualdades sociales como consecuencia de la revalorización del precio de la tierra, lo que supondría en la práctica una barrera de entrada para los agricultores jóvenes y un mayor beneficio para los agricultores con más recursos ya que, al establecer la PAC un precio de intervención superior al de mercado, éste beneficia al agricultor de manera proporcional a su capacidad productiva. También los diferentes sectores agrícolas y ganaderos recibían fondos de manera muy desigual por parte de la PAC. Algunos productos típicamente mediterráneos, como el vino, la fruta o las hortalizas tenían una protección menor que otros productos más propios de países del norte. En cambio, otros como el azúcar o la leche, requerían un desembolso de la dotación destinada a la PAC menor, puesto que recibían una mayor protección en la frontera.³⁴⁰

De hecho, se puede afirmar que la PAC fue polémica casi antes de su propia concepción: el 1 de enero de 1959 entraba en vigor el Tratado de Roma y tan sólo unos meses antes alcanzaba la presidencia de Francia el general De Gaulle. Este dato

³³⁸ Vid. Oxfam International (2002).

³³⁹ Los costes de almacenamiento de los excedentes son tan cuantiosos que en numerosas ocasiones compensa exportarlos a precios tan bajos que incluso llegan a ser inferiores al precio de coste, incurriendo así en *dumping*. Vid. Gabriel Tortella (1994).

³⁴⁰ Vid. Álvarez-Coque, José María - Andrés González-Moralejo, Silvia - Compés López, Raúl (2002), pág.389.

resultaría clave para la futura conformación del mercado interior y, por supuesto, también de la PAC.³⁴¹

De Gaulle hacía gala de un nacionalismo ideológico que contradecía la ilusión supranacional y con ciertos tintes de federalismo del nuevo e inexperto proyecto europeo. De Gaulle no tenía ninguna concepción elevada de sentimiento europeísta y tan sólo estaba dispuesto a valerse del mercado interior en la medida en que éste pudiera ser útil para Francia. Estaba claro que, para él, los intereses nacionales estaban muy por encima de los comunitarios. De las seis naciones que conformaban por aquel entonces la Comunidad Económica Europea, el país galo era el que poseía un sector agrario más potente y De Gaulle estaba dispuesto a aprovecharlo en las negociaciones con sus homólogos europeos. Por ejemplo, cuando en 1960 sus socios comunitarios decidieron que había que acelerar el proceso de formación de unión aduanera, De Gaulle aceptó con la condición de que se desarrollase la PAC mucho más de cómo había quedado articulada en el tratado. Únicamente Italia, la otra potencia agrícola de los Seis, aceptó la propuesta de buen grado, a pesar de lo cual se acordó, en diciembre de ese mismo año, la materialización del mercado común agrícola que contemplaba el Tratado de Roma. De Gaulle supo utilizar esta baza negociadora: el éxito del que gozaría la CEE iría siempre acompañado de una profundización en la política agrícola ya que, si los Seis querían dar un paso más en la integración del mercado común, el presidente francés impondría siempre su contrapartida agraria -de hecho, Francia suponía por sí sola el 50 por ciento del mercado agrícola de los seis países pertenecientes en aquel momento a la CEE-. La primera etapa de la unión aduanera finalizó el 31 de diciembre de 1961 pero no se llegó a ningún acuerdo en el plano agrícola, con lo que hubo que posponer la fecha. La segunda etapa de la unión aduanera comenzó el 14 de enero de 1962, justo la fecha en que se alcanzó el acuerdo en materia agraria que recogía buena parte de lo negociado en la Conferencia de Stresa de 1958. El contenido del acuerdo contemplaba como medidas más importantes el establecimiento de un presupuesto propio para subvencionar los excedentes generados, además de unos precios comunes para todos los países pertenecientes al mercado interior y una extensa normativa para todos y cada uno de los productos -por ejemplo se fijaron normas de calidad para frutas y legumbres-.

³⁴¹ Vid. Sánchez-Gijón, Antonio (1975), págs. 87-100 sobre las negociaciones iniciales de la PAC y del papel que en ellas desempeñó el general De Gaulle.

También se estableció la total liberalización de los mercados de cereales, carne de cerdo, huevos y aves a partir del 1 de julio de 1962. La organización de esa incipiente PAC era responsabilidad de la Comisión, que estaría facultada para cobrar un arancel común a los productos agrícolas procedentes del exterior con los que sufragar los gastos de su intervención en los mercados agrarios. Además, se preveían ya ayudas para la reconversión de cultivos.³⁴²

Mención aparte merecen los problemas surgidos a raíz de la incorporación de España a la CEE.³⁴³ Y es que, en comparación con los otros países miembro, España presentaba una proporción relativamente elevada de mano de obra ocupada en el sector agrario, lo que provocaría que una parte importante del presupuesto comunitario destinado a la política agrícola común tuviese que ir destinada a los agricultores españoles. De manera general, se pactó un período de siete años para que España fuera reduciendo los aranceles de los productos agrícolas hasta llegar a eliminarlos aunque, para algunos productos concretos, se negoció de manera diferente. Este fue el caso de los productos hortofrutícolas, para los que hubo un período de cuatro años en los que éstos quedarían fuera de las normas comunitarias y, pasados esos cuatro años, otro período más de seis años, -que sería el período de transición-, durante los cuales España ya tenía que irse amoldando a la política de la UE. Para otro tipo de bienes en los que el resto de países eran más productivos que España -como los lácteos, el trigo o la carne de vacuno-, el período transitorio se fijó en siete años, durante los cuales se establecieron contingentes a las importaciones de esos productos. España debía afrontar una importante remodelación en sus industrias respectivas -caracterizadas por un gran número de productores poco eficientes- y el *shock* que habría supuesto la libre entrada de las importaciones procedentes de otros países comunitarios hubiese dificultado en exceso la reforma estructural que las autoridades europeas exigían. Además, se establecieron cuotas en la producción de determinados productos como la leche, el azúcar, el aceite de oliva o el vino en aras de evitar una superabundancia de excedentes que hiciera peligrar la viabilidad del presupuesto comunitario.

³⁴² Vid. Sánchez-Gijón, Antonio (1975), págs. 99-100.

³⁴³ Vid. Badosa Pagés, Juan (2005) sobre las resistencias surgidas ante la posible entrada de España en la CEE.

El instrumento financiero en torno al cual se articulaba la PAC era el denominado FEOGA, siglas de Fondo Europeo para la Orientación y la Garantía Agraria que, a su vez, se dividía en otros dos: El FEOGA-Garantía y el FEOGA-Orientación. El Garantía, como su propio nombre indica, se utilizaba para garantizar unos determinados precios a los agricultores por sus productos mientras que, por su parte, el Orientación estaba encaminado a realizar cambios de tipo estructural en el sector agrario. En 2005, el Consejo aprobó dos nuevos instrumentos llamados FEAGA y FEADER que sustituyeron al FEOGA –tanto en su sección Garantía como en su sección Orientación– y de los que hablaremos más adelante.

Por lo que respecta a la organización, la PAC se estructura en las denominadas “organizaciones comunes de mercado” (OCM). Cada OCM está formada por aquellos tipos de productos agrícolas a través de los cuales la PAC trata de conseguir sus objetivos de diferente manera y, además, cada una de ellas no sólo recibe diferentes fondos procedentes de los instrumentos financieros anteriormente explicados, sino que, también presenta distintos mecanismos de protección frente a los productos agrarios de terceros países. En el siguiente cuadro adjunto recogemos, entre otros datos relevantes, las diversas organizaciones comunes de mercado y la forma de intervención de cada una de ellas:³⁴⁴

³⁴⁴ La información sobre las OCM está obtenida del portal web www.europa.eu.int. La fuente de las cantidades producidas es la Comisión Europea, estando calculadas como media de los años 2009 – 2011. Vid. Comisión Europea (2014a).

Cuadro 23. Las OCM y sus formas de protección.

- Aceite de oliva y aceitunas de mesa. Se producen 2 millones de toneladas anuales de aceite de oliva y 20 millones de toneladas de productos oleaginosos. Puede recurrirse al almacenamiento durante largo período de tiempo si el precio se sitúa por debajo de los 1.170 euros por tonelada en el caso del aceite de oliva virgen extra, 1.710 euros en el caso del aceite de oliva virgen y 1.524 euros por tonelada en el caso del aceite de oliva lampante con 2 grados de acidez -importe que se reduciría en 36,70 euros por tonelada por cada grado de acidez que superase los 2 grados-. Sujeto a protección arancelaria -aunque se podrían producir exenciones si el precio fuese significativamente superior al precio medio durante un período de al menos tres meses- y a medidas de salvaguardia.
- Arroz. Sujeto a contingentes arancelarios, protección arancelaria dependiendo del producto -el arroz basmati está libre de derechos de importación, al arroz partido se le cobran 65 euros por tonelada, el arroz semiblanqueado o blanqueado y el arroz descascarillado tienen aranceles fijados por la Comisión en función de la cantidad importada y al resto de productos se les aplica el arancel aduanero común- y a restituciones a la exportación para compensar la diferencia de precio entre los mercados mundiales y el mercado comunitario. También se fijan precios de intervención. Por ejemplo, en el caso del arroz con cáscara, el precio de intervención es de 150 euros por tonelada, pudiendo llegar a comprar los organismos comunitarios hasta 75.000 toneladas de arroz.
- Azúcar. Se producen 17 millones de toneladas anuales. Sujeto a protección arancelaria que la Comisión puede suspender parcial o totalmente con el fin de garantizar el suministro en el mercado comunitario. La UE establece las necesidades de suministro en 2.324.735 toneladas anuales, repartidas por países -198.748 para Bulgaria, 296.627 para Francia, 291.633 para Portugal, 329.636 para Rumanía, 18.585 para Eslovenia, 59.925 para Finlandia y 1.128.581 para Reino Unido-. Pueden realizarse restituciones a la exportación -aunque también se pueden llevar a cabo límites a éstas con tal de garantizar el suministro de azúcar en el mercado interior-, contingentes arancelarios y medidas de salvaguardia. Además, se pueden conceder ayudas al almacenamiento si el precio cae por debajo del precio de referencia, al tiempo que la UE está capacitada para comprar un máximo de 600.000 toneladas de azúcar al año. Además, las empresas productoras de azúcar recibirán un canon de 12 euros por tonelada de azúcar y jarabe de inulina y de 6 euros en el caso de la isoglucosa. El precio de referencia fue, para el azúcar blanco, de 404,4 euros por tonelada a partir de la temporada 2009-2010. Para el azúcar

bruto fue de 335,2 euros por tonelada en la temporada 2009-2010. Por lo que respecta a la remolacha, el precio mínimo para la producción sujeta a cuotas fue de 26,29 euros por tonelada la temporada 2009-2010. La OCM del azúcar también se regulaba mediante el establecimiento de cuotas a la producción: cada Estado miembro fijaba una cuota de producción a cada empresa y ésta podía solicitar al propio Estado que le aumentara dicha cuota, pagándole 730 euros por cada tonelada de cuota adicional que se le hubiese concedido.

- Carne de aves de corral. Se producen 12 millones de toneladas de carne de aves de corral anuales. Sujeta a protección arancelaria, contingentes y restituciones a la exportación y medidas de salvaguardia en caso necesario.
- Carne de ovino y caprino. Sujeta a protección arancelaria, contingentes arancelarios y medidas de salvaguardia.
- Carne de porcino. Se producen 20 millones de toneladas de carne de porcino al año. Sujeta a protección arancelaria, contingentes, restituciones a la exportación, medidas de salvaguardia y a precios de intervención. En este último caso, el precio base establecido es de 1.509,39 euros por tonelada de cerdos sacrificados y se autoriza una intervención en el mercado en caso de que el precio comunitario sea inferior al 103% del precio base ponderado con un coeficiente que tiene en cuenta el tamaño de la cabaña porcina en cada Estado miembro. El precio de compra de un cerdo estándar se sitúa entre el 78% y el 92% del precio base.
- Carne de vacuno. Se producen 8 millones de toneladas de carne de vacuno anuales. Sujeta a protección arancelaria, contingentes arancelarios, restituciones a la exportación y medidas de salvaguardia.
- Cereales. Se producen 300 millones de toneladas anuales. Sujetos a protección mediante precios de intervención -101,31 euros por tonelada- e incrementos variables mensuales según el mes de que se trate. El límite de compra de cereales por parte de los organismos comunitarios fue de 700 mil toneladas en la temporada 2008-2009. También existe protección arancelaria y, en algunos casos, la Comisión puede aprobar contingentes arancelarios. Además, se puede proceder a restituciones a la exportación.
- Forrajes desecados. Sujetos a protección arancelaria, medidas de salvaguardia y ayudas directas. En este último caso, la ayuda es de 33 euros por tonelada, siendo la cantidad máxima garantizada de 4.960.723 toneladas de forrajes deshidratados o desecados al sol.

- Frutas y hortalizas. Se producen 10 millones de toneladas de manzanas anuales, 20 millones de toneladas de peras y 11 millones de toneladas de productos cítricos. Sometidas a protección arancelaria, contingentes arancelarios y medidas de salvaguardia. También pueden concederse restituciones a la exportación para productos como manzanas, limones, naranjas, melocotones, nectarinas, uvas de mesa, tomates y algunos frutos con cáscara.
- Huevos. Se producen 7 millones de toneladas de huevos al año. Sujetos a protección arancelaria, contingentes arancelarios, restituciones a la exportación y medidas de salvaguardia.
- Leche y productos lácteos. Se producen 150 millones de toneladas de leche al año. Sujeta a protección arancelaria, restituciones a la exportación y a medidas de salvaguardia. En el caso de la mantequilla, también está sujeta a un régimen de intervención de precios consistente en 246,39 euros a partir del 1 de julio de 2007 por cada 100 kg. Sin embargo, la Comisión puede suspender esta intervención si las cantidades producidas superan las 30.000 toneladas por año. Para la leche desnatada en polvo, el precio de intervención es de 169,80 euros por cada 100 kg de leche, aunque dicha intervención también puede ser suspendida por la Comisión si la producción superase las 109.000 toneladas. Además, se conceden ayudas al almacenamiento de algunos quesos como el Grana Padano, el parmesano, el provolone y determinados quesos de oveja y de cabra cuya cuantía dependerá de los costes de almacenamiento y de la evolución esperada de los precios. Además, con el fin de fomentar el consumo de leche entre los niños, la Comisión también concede una ayuda a las escuelas de 0,25 litros de leche por alumno y día. La ayuda de la Comisión para cualquier tipo de leche es de 18,15 euros por cada 100 kg.
- Lino y cáñamo destinados a la producción de fibras. Sujetos a un régimen de ayudas directas. En el caso de las fibras largas de lino, la ayuda es de 200 euros por tonelada. En el caso de las fibras cortas de lino y las fibras de cáñamo que contengan como máximo un 7,5% de impurezas, la ayuda será de 90 euros. La cantidad máxima garantizada es de 80.878 toneladas en el caso de las fibras largas de lino y de 147.265 toneladas para las fibras cortas y las fibras de cáñamo. También pueden adoptarse medidas de salvaguardia.
- Lúpulo. Sujeto a protección arancelaria y medidas de salvaguardia.
- Plantas vivas y productos de floricultura. Sometidas a protección mediante ayudas estatales y medidas de salvaguardia.

- Plátanos. Sujetos a protección a través de ayudas directas. En 2006, se cambió el sistema de pagos a la producción por un sistema de pago directo a los agricultores, con una asignación adicional de 278,8 millones de euros a POSEI -Programa de Opciones Específicas por la Lejanía y la Insularidad- y de 4,5 millones de euros para aquellas regiones cultivadoras de plátanos que no se encontraran en zonas ultraperiféricas. También están sujetos a protección arancelaria, mediante la imposición de un arancel de 176 euros por tonelada, siendo este arancel 0 para 775.000 toneladas procedentes de los países ACP.
- Productos transformados a base de frutas y hortalizas. Sujetos a protección arancelaria, contingentes arancelarios, restituciones a la exportación -para los tomates transformados, cerezas conservadas, cerezas confitadas, avellanas transformadas y determinados zumos de naranja puros- y medidas de salvaguardia. Además, se conceden ayudas directas consistentes en 34,50 euros por tonelada de tomates, 47,70 euros por tonelada de melocotones y 161,70 euros por tonelada de peras.
- Semillas. Sujetas a protección arancelaria y a medidas de salvaguardia.
- Tabaco. Sometido a protección arancelaria y a medidas de salvaguardia, además de a cuotas a la producción, con un límite máximo de garantía fijado en 402.953 toneladas.
- Vino. Se producen 160 millones de hectolitros anuales. Está sometido a protección mediante ayudas directas con independencia de la producción, ayuda al almacenamiento privado, protección arancelaria, contingentes arancelarios y restituciones a la exportación.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de www.europa.eu.int y Comisión Europea (2014a).

Los productos que no pertenecen a una OCM concreta son:

Cuadro 24. Productos que no pertenecen a una OCM concreta.

- Alcohol etílico de origen agrícola. Sujeto a protección arancelaria, contingentes arancelarios y medidas de salvaguardia.
- Algodón. El 35% de las ayudas se mantiene con el sistema de ayuda por hectárea. El 65% restante recibe ayudas de pago único.
- Gusanos de seda. Sujetos a ayudas directas consistentes en 133,26 euros por caja de semillas de seda.
- Ovoalbúmina y lactoalbúmina. Sujetas a protección arancelaria, contingentes arancelarios y medidas de salvaguardia.
- Otros productos.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de www.europa.eu.int y Comisión Europea (2014a).

A partir del 1 de enero de 2008, las 21 organizaciones comunes de mercado fueron sustituidas por una organización común de los mercados agrícolas.³⁴⁵ Esta nueva organización creada para simplificar los procedimientos y mecanismos de la PAC, establecía también intervenciones públicas en los mercados agrícolas, así como el pago para el almacenamiento de cereales, arroz, azúcar, aceite de oliva y aceitunas de mesa, carne de vacuno, porcino, ovino y caprino y productos lácteos en general. Además, fijaba un régimen de cuotas nacionales sobre la producción del azúcar y la leche.

La PAC originaria se concibió con el objetivo de maximizar la productividad del sector agrario, de manera que la oferta de productos básicos fuese suficiente para el abastecimiento de la ciudadanía europea. Al mismo tiempo, se pretendió que ese aumento de la producción redundase en precios más bajos y, por tanto, en bienes más asequibles para los consumidores. En este sentido, la PAC es un ejemplo clásico de política que muere por su propio éxito. En poco tiempo, el aumento de la producción agrícola fue tan grande que no sólo se cubrió el cien por cien de la demanda, sino que

³⁴⁵ La información aquí contenida sobre la organización común de mercados agrícolas puede consultarse en el enlace http://europa.eu/legislation_summaries/agriculture/agricultural_products_markets/167001_es.htm

comenzó a ocasionar serios problemas como consecuencia de la ingente cantidad de excedentes que generaba. Así, las funciones que ha desempeñado la PAC como instrumento –esencial- del mercado interior han ido variando a lo largo del tiempo -muy especialmente debido al hecho de la pérdida de peso que ha experimentado el sector agrario en el conjunto de la economía europea- y, por este motivo, ha sido objeto de diversas reformas que examinaremos a continuación.³⁴⁶

En total, la PAC contabiliza hasta cuatro reformas. La primera de ellas tuvo lugar en 1983. Sin embargo, no se trató de una reforma que variara la orientación de la PAC, ya que tan sólo modificó algunos mecanismos para continuar controlando la oferta de productos agrarios. Un ejemplo de ello fue el establecimiento de la conocida cuota láctea.

La reforma de 1992 fue la denominada Reforma MacSharry -en honor al comisario de Agricultura de aquel entonces, Allan MacSharry-, muy condicionada por las negociaciones que se habían iniciado en 1986 en la Ronda Uruguay de la OMC, en la que se pretendía liberalizar el comercio de productos agrícolas -ya que éste tipo de productos habían quedado generalmente al margen en las anteriores rondas-. En cierto modo, se podría afirmar que ha sido la reforma más profunda de la PAC. Su objetivo dejó de ser la maximización de la producción de bienes agrícolas para convertirse en una política con una orientación más agroambiental. Además, se optó por las ayudas directas como medio de sostener la renta de los agricultores en lugar de la intervención en los precios, ya que ese método de protección manipulaba y distorsionaba los mercados internacionales -en el caso de las plantaciones y cultivos, se llevaba a cabo un pago fijo por hectárea, mientras que en el caso del ganado el desembolso fijo se realizaba por cabeza-. Este nuevo carácter de la PAC, consistente en el fomento de un desarrollo sostenible y en la protección del medio ambiente es el que aún perdura hasta nuestros días. La Reforma MacSharry fue catalogada de éxito en su momento -se lograron los objetivos de reducir tanto la producción agraria³⁴⁷ como el peso financiero

³⁴⁶ Vid. Álvarez-Coque, José María - Andrés González-Moralejo, Silvia - Compés López, Raúl (2002), págs. 377-384 sobre el análisis acerca de las sucesivas reformas de la PAC hasta la del año 2003.

³⁴⁷ Para algunos ejemplos de este éxito, vid. Álvarez-Coque, José María - Andrés González-Moralejo, Silvia - Compés López, Raúl, pág. 382. Los autores señalan que las “*existencias públicas*” de cereales cayeron desde los 32 millones de toneladas a los 14 millones entre 1992-1993 y 1997-1998. A su vez, el consumo de cereales para la producción de piensos aumentó de 83 millones de toneladas a 107 millones entre 1992 y 1998. Por su parte, el

que esta política representaba en el total del presupuesto comunitario gracias a la disminución de los costes-, si bien es cierto que comportó una serie de inconvenientes. Por un lado, la sustitución de un sistema basado en precios de intervención por un sistema de ayudas directas no contribuyó en demasía a corregir los desequilibrios de los mercados mundiales, ya que las ayudas directas básicamente se convirtieron en una compensación de la renta que los agricultores habían dejado de percibir por el descenso que los precios experimentaron al dejar de estar intervenidos. Por otro lado, el fraude estaba muy extendido debido a la complejidad de los mecanismos de control y también al hecho de que no se exigiera ser agricultor a tiempo completo para gozar de los beneficios de la PAC. Además, se seguía beneficiando a los agricultores de las zonas más ricas y no se dotaba de suficientes recursos a la nueva orientación de la política agroambiental. El agricultor debía dejar de ser alguien cuya única preocupación fuese maximizar su producción y adoptar un papel de “protector” del medio ambiente y del desarrollo sostenible en las zonas rurales, puesto que uno de los objetivos históricos de la PAC había sido el de evitar efectos demográficos perjudiciales para aquellas zonas rurales cuyo modo de subsistencia principal fuese la agricultura a través de la creación de puestos de trabajo en la industria agrícola.³⁴⁸ En definitiva, con esta reforma el coste de la PAC se redujo para los consumidores, pero no fue así para contribuyentes.³⁴⁹

Una de las grandes críticas internas que ha recibido la PAC ha sido la cuestión referida al reparto de los fondos ya que, con frecuencia, el objetivo de ayudar al pequeño campesino complementando sus rentas mediante subvenciones ha quedado desvirtuado por ser las grandes explotaciones e industrias agroalimentarias las

descenso de las cantidades intervenidas de carne de bovino también fue muy significativo, pasando de 1 millón de toneladas antes de la Reforma MacSharry a tan sólo 20.000 toneladas en 1995.

³⁴⁸ Esta nueva orientación de la PAC consiste en proveerla de un enfoque que persiga como objetivo una mayor preocupación por la calidad en lugar de por la cantidad de la producción agrícola europea. Según afirma Francisco Fonseca, director de la Comisión Europea en España, en el portal web www.pac2020.com, los nuevos objetivos comunes son la “seguridad alimentaria, mejor gestión de los recursos naturales (y) mantener el tejido rural”. Además, para potenciar la calidad de los productos, “se animará a los agricultores a organizarse y a registrar sus productos de calidad” mediante un sistema basado en las denominaciones de origen y haciendo un “esfuerzo especial en el sector del aceite de oliva, la carne de vacuno y los cereales”. Vid. Arnalte Alegre, Eladio (2002) sobre la contribución de la PAC al desarrollo rural y en donde el autor señala la necesidad de adoptar medidas que promuevan el empleo en las zonas rurales, tanto a nivel regional como local, en lugar de establecer un sistema proteccionista para toda la industria agrícola.

³⁴⁹ Para algunos autores, la PAC no se ha reformado de una manera más racional como consecuencia de la capacidad de presión del lobby de los agricultores que, en palabras de Gabriel Tortella, es capaz de “...presionar, sobornar, amenazar, y manifestarse con violencia. La sociedad en su conjunto, como en otros tantos casos, prefiere pagar un chantaje a hacer frente a un problema social que le molesta y no entiende”. Vid. Tortella, Gabriel (1994), pág. 254.

principales beneficiarias de esos fondos. El papel de los *lobbies*, por tanto, es duramente criticado por ejercer tal presión sobre las autoridades europeas que, reforma tras reforma, siga sin terminar de quedar solucionado el problema del reparto de las subvenciones agrarias. Estos grupos *lobistas*, buscadores de rentas, destinan una enorme cantidad de recursos a perseguir su propio beneficio a través de la presión política, persiguiendo la aprobación de normas que favorezcan sus intereses. Así, esos mismos recursos son desperdiciados para la economía productiva.³⁵⁰ A su vez, hay que tener en cuenta la llamada “teoría de Olson” que nos proporciona una explicación económica a la existencia de estos *lobbies*. Según esta teoría, cuando existen un grupo grande y un grupo pequeño con intereses opuestos, suele resultar vencedor el grupo pequeño ya que éste acumula una renta per cápita superior al grande y, por tanto, su capacidad de influencia política será superior. Conocer las características y los mecanismos a través de los cuales los *lobbies* obtienen sus pretensiones es trascendental para poder minimizar el impacto de éstos en la economía productiva.³⁵¹

En 1999, tuvo lugar una nueva reforma para adaptar la PAC a la incorporación de los PECO al mercado único en 2004, que se materializó en la llamada Agenda 2000. En cierto modo, se trataba de una reforma que venía a completar la anterior, ya que establecía el régimen de ayudas directas en algunos productos a los que no alcanzó la Reforma MacSharry y que, por tanto, aún gozaban de precios de intervención. Algunos de esos productos fueron los lácteos o la carne de vacuno -la Reforma MacSharry se había centrado especialmente en cereales y productos oleaginosos, aunque también afectó a la carne de bovino y a otros cultivos herbáceos-. De esta forma, se pretendía que, ante la tendencia liberalizadora de los mercados internacionales en general, y del mercado agrícola en particular, el sector primario europeo ganara en competitividad. Además, se trata también con esta reforma de dar un salto de calidad al pilar medioambiental incorporado ya en la reforma anterior, tratando de establecer un modelo de agricultura europea que estuviese orientado hacia el mercado y que también se ocupara del desarrollo sostenible, la calidad de los productos o la despoblación de las

³⁵⁰ Actualmente, además, la labor de los *lobbies* se ve favorecida por las nuevas formas de proteccionismo enmascarado que tienen lugar hoy en día, en las que se trata de buscar resquicios legales para entorpecer la libre circulación de mercancías amparándose en todo tipo de normas. Vid. García López, Julio A. (2008) sobre la búsqueda de esos resquicios legales con los que legitimar el proteccionismo.

³⁵¹ Vid. Sinn, Hans – Werner (2014).

zonas rurales entre otros aspectos. No supuso una reforma real de la PAC excesivamente profunda, pero sí desarrolló todo un catálogo de intenciones que sirvió de orientación de lo que habría de ser la PAC en el futuro.

Por lo que respecta a la reforma de 2003,³⁵² ésta fue impulsada por el entonces comisario de Agricultura de la UE, el alemán Joschka Fischer. En esta ocasión, los cambios se produjeron de manera global sobre todo el campo de acción de la PAC, haciendo especial hincapié en una mayor definición de cuáles debían ser las competencias exclusivas de la UE y cuáles continuarían perteneciendo a los Estados, además de la simplificación de los, en ocasiones, excesivamente complejos mecanismos de ejecución. También se pretendía reducir nuevamente el sempiterno polémico peso relativo de la PAC sobre el total del presupuesto europeo a pesar de que, para el año 2003, representaba ya menos de la mitad del presupuesto comunitario y se perseguía el objetivo de que, en los años venideros, disminuyera a tan sólo una tercera parte. Sin embargo, a día de hoy, esto último aún no se ha logrado.

La reforma de 2003 está basada en dos pilares bien diferenciados: por un lado la política de mercados y, por el otro, la política de desarrollo rural. Por lo que respecta a la primera, el objetivo continúa siendo el establecimiento de una renta mínima de subsistencia agraria que comporte las menores distorsiones posibles en los mercados, para lo cual se ha optado por un sistema de pago único al agricultor completamente desligado de la producción que éste obtenga, siempre y cuando se comprometa a mantener su explotación agraria o ganadera en buen estado.³⁵³ Esta nueva modalidad de pago se denomina “régimen de pago único desacoplado” y reúne en un solo pago todas aquellas ayudas que antes se hallaban segmentadas en función del sector al cual eran aplicadas. A este régimen pueden acogerse la mayoría de sectores agrícolas. Tan sólo existen algunas excepciones como las hortalizas, frutas o patatas cuya producción no tenga como objetivo la fabricación de fécula. Además, a este respecto, también se han conseguido facilitar tanto los procedimientos de solicitud de ayudas como los

³⁵² Vid. Díez Peralta, Eva (2006) sobre la reforma de la PAC de 2003.

³⁵³ Esta condicionalidad del pago único, además de hacer referencia al buen estado de las explotaciones, también tiene en cuenta la elaboración de productos mediante procesos respetuosos con el medio ambiente, así como el mantenimiento de instalaciones en condiciones óptimas de salud e higiene y la obtención de productos de buena calidad, entre otras cuestiones. De no existir esta condicionalidad, el agricultor podría ser sancionado con una reducción –o, incluso, la retirada total- de las ayudas de manera proporcional al incumplimiento de los requisitos anteriormente mencionados.

mecanismos de control, gracias a la simplificación general de la normativa referente a la PAC. Por último, la política de mercados se complementa con un sistema de asesoramiento al que los agricultores pueden adscribirse de manera voluntaria -dando prioridad a aquellos que reciban ayudas por un valor mínimo de 15.000 euros al año- sobre cómo aplicar los requisitos de condicionalidad y con el denominado sistema de modulación dinámica, compleja manera de llamar a lo que en la práctica no es más que una reducción paulatina de las ayudas directas impuesta por aquellos países -como Alemania o Gran Bretaña- que consideran que su aportación a la financiación del sector agrario de otros países miembro es excesiva. Las reducciones estipuladas fueron de un 3 por ciento para 2005, un 4 por ciento para 2006 y un 5 por ciento para 2007 y esos recortes, en principio, serían destinados a fortalecer la política de desarrollo rural.

En lo concerniente a la política de desarrollo rural, la reforma de 2003 intentó darle un fuerte impulso cualitativo a esta nueva orientación de la PAC. Sin embargo, este fortalecimiento no fue acompañado de una asignación equivalente de recursos, ya que su dotación financiera fue de unos 69 millones de euros, aproximadamente un 10 por ciento de todo el presupuesto agrícola -a pesar del sistema de modulación dinámica comentado anteriormente, a su cofinanciación entre los presupuestos europeos y los nacionales de cada país miembro y a que esta política, además de financiarse con el FEOGA-Garantía, lo hacía también con el FEOGA-Orientación-. Con este fin, en 2005 se aprobó la creación de un fondo específico para esta política, el denominado FEADER -Fondo Europeo Agrícola de Desarrollo Rural-. De hecho, el FEADER y el FEAGA -Fondo Europeo Agrícola de Garantía-, reemplazarían las dos secciones del FEOGA -la sección Garantía y la sección Orientación-, lo que supuso una simplificación instrumental considerable, puesto que la política de desarrollo rural, en lugar de repartirse entre los dos FEOGA, quedaría sufragada íntegramente por el FEADER -en régimen de cofinanciación entre la UE y los Estados miembro-.

La agricultura, tradicionalmente, había constituido una excepción a las reglas del comercio multilateral preconizadas por el GATT. Sin embargo, esta situación empezó a cambiar a partir de la Ronda Uruguay de 1986.³⁵⁴ La UE, como primer importador y

³⁵⁴ Vid. Díez Peralta, Eva (2005) y Álvarez-Coque, José María - Andrés González-Moralejo, Silvia - Compés López, Raúl (2002), págs. 385-388 sobre cómo afectaron las rondas del GATT y la OMC a la PAC.

segundo exportador mundial de bienes agrícolas, lideró aquellas negociaciones. También lo hizo, posteriormente, en la Ronda Doha de la OMC -en la que, de hecho, durante la Conferencia Ministerial de Cancún en septiembre de 2003 fue la primera en ceder y desencallar unas negociaciones que se hallaban en punto muerto, lo cual contrastaba con el unilateralismo del que por aquel entonces hacía gala Estados Unidos en los asuntos internacionales-.³⁵⁵ La UE desbloqueó las negociaciones de la Ronda Uruguay gracias a las presiones internacionales que sobre ella se ejercieron para que reformara los mecanismos proteccionistas de la PAC. Sin embargo, en la Ronda Doha, la iniciativa de la UE se produjo sin ese tipo de presiones. La Reforma MacSharry de 1992 tuvo lugar, precisamente, como consecuencia de los compromisos adquiridos por la UE en la Ronda Uruguay, en donde se produjo una importante modificación de los aranceles de los productos agrarios, la base del sistema de preferencias comunitarias que era uno de los pilares principales de la PAC. La UE debía establecer unos aranceles fijos y, además, someterlos a una reducción media del 36 por ciento de manera gradual. A pesar de ello, el techo arancelario que la UE logró mantener continuó siendo considerable. También se produjo una reducción de los gastos destinados a la subvención de exportaciones -gastos denominados “restituciones a la exportación”-, pasando del 25 por ciento del presupuesto de la PAC destinado a este concepto en 1992 a tan sólo el 12 por ciento en 2001. El efecto a nivel mundial fue considerable, teniendo en cuenta que en 1986 la UE representaba el 83,5 por ciento del monto total de la OMC en subvenciones a la exportación. Por su parte, en la Ronda Doha, la UE no se mostró tan reticente a reducir las restituciones a la exportación y, de hecho, consintió en llevarlo a cabo siempre y cuando Estados Unidos también cediese en sus ayudas a las exportaciones.

Sin embargo, a pesar de todos sus defectos, la PAC se creó como un elemento esencial para la conformación del mercado común, ya que la agricultura es un sector con una serie de características especiales que lo diferencian de otros sectores económicos y le confieren un tratamiento especial. Por un lado, tal y como vimos, se

³⁵⁵ Las reticencias de la UE y Estados Unidos a la apertura de sus mercados agrícolas no se han producido históricamente tan sólo con PVD, sino también entre ellos. Aun así, en los últimos años se han alcanzado acuerdos importantes. Vid. Callan, Eoin – Beattie, Allan (2007), en donde se informaba del acuerdo alcanzado entre los dos bloques en virtud del cual Bruselas se comprometía a reducir en un 54 por ciento las barreras a los productos agrícolas extranjeros, mientras que Washington aceptaba reducir sus subsidios internos en unos 17.000 millones de dólares.

trata de un sector con una alta volatilidad de los precios: la producción agraria depende de factores tan aleatorios como los climatológicos y esto puede comportar grandes fluctuaciones en los ingresos de los pequeños agricultores -precisamente, el hecho de que los campesinos europeos mantuvieran una renta mínima y estable fue uno de los motivos que originó la PAC-. Por otro lado, la agricultura es un sector altamente estratégico, ya que la capacidad de tener acceso continuo a bienes de primera necesidad y a precios asequibles por parte de la población debe ser una prioridad absoluta y esencial para el Gobierno de cualquier país. Y, además, nos encontramos con la especificidad del factor productivo determinante de este sector: el factor tierra. Al tratarse la tierra de un factor de producción inmóvil, -y al contrario de lo que ocurre con el capital o la mano de obra-, ésta no se puede desplazar allá donde su productividad sea mayor. De esta manera, como consecuencia de esta restricción insalvable en la movilidad, el factor tierra no podrá ser asignado de la manera más eficiente posible y, por tanto, se producirá una pérdida de eficiencia que, a su vez, se traducirá en una menor productividad. Esta menor productividad también originará, al mismo tiempo, una retribución del factor tierra menor. Así, siguiendo este razonamiento, observamos con claridad cómo, en un mercado común en el que los factores productivos circulen con total libertad, el factor tierra se hallará en clara desventaja respecto al resto³⁵⁶. La gran contribución de la PAC al mercado común es que trata de paliar esa desventaja, siendo éste el motivo más importante para que la PAC sea una política comunitaria y no una política descentralizada, muy a pesar del deseo de los británicos de volver a renacionalizarla.

Acabamos de ver cómo, al ser un factor inmóvil, el factor tierra no podrá ser asignado de la manera más eficiente posible y que esa pérdida de eficiencia redundará en una menor productividad y, por tanto, en una menor retribución del factor tierra al ir ésta directamente ligada a la productividad. Por tanto, a la antes mencionada volatilidad de los precios de los productos agrícolas, habrá que añadir los bajos sueldos que percibirán los agricultores por su escasa productividad. Esta escasa productividad se verá aún más perjudicada, a su vez, por otro condicionante: las explotaciones agrícolas

³⁵⁶ Algo parecido ocurría, como vimos en el primer capítulo, con el efecto Balassa-Samuelson. Al no poder producirse libertad de movimientos de los factores productivos en el sector servicios -puesto que éstos han de consumirse allí donde se producen- se originarán tensiones inflacionistas como consecuencia de los mayores costes asociados a esos mismos factores productivos, ya que operarán de manera más ineficiente debido a su inmovilidad.

suelen ser de pequeño tamaño, -ya que el sector agrícola es un sector atomizado-, con lo que no se podrán aprovechar las economías de escala que hagan crecer la producción al aumentar la cantidad de factor tierra empleado. Este pequeño tamaño de las explotaciones justifica la escasa inversión en capital que se realiza en ellas por la ley de rendimientos decrecientes. Pero, además de estos dos hechos, hay que añadir uno más: el de la inelasticidad, tanto de la oferta del factor tierra como de la demanda de los productos agrícolas. Este tema de la inelasticidad del mercado agrario ha sido ya estudiado desde los autores clásicos. Así, Jean-Baptiste Say (1767 – 1832), en su obra *Tratado de economía política*, explica que:³⁵⁷

“... la cantidad de tierras cultivables, en cualquier país, tiene límites, mientras que la masa de los capitales y el número de cultivadores no tiene ninguno que se pueda asignar. Los terratenientes (...) ejercen entonces una especie de monopolio hacia los granjeros. La demanda de su producto, que es el terreno, puede ampliarse sin cesar, pero la cantidad de su producto no se extiende más que hasta cierto punto”.

Y añade:

“... el trato que se concluye entre el dueño y el granjero siempre es tan ventajoso como pueda serlo para el primero”.

Ante una demanda creciente y una oferta perfectamente rígida, el precio de los bienes agrícolas subirá inevitablemente. Así pues, podríamos concluir afirmando que el factor tierra no es tan sólo un factor menos productivo que el resto sino que, además, es un factor caro.

Por lo que respecta a la demanda de productos básicos, si bien no podemos aseverar que ésta sea perfectamente inelástica como ocurre en el caso de la oferta del factor tierra, sí se puede afirmar que presenta un nivel de inelasticidad muy alto. Como consecuencia, una disminución del precio de estos productos, por muy acusada que sea,

³⁵⁷ Vid. Say, Jean-Baptiste (1841), pág. 366.

no comportará un aumento significativo en la demanda de los mismos, por lo que los ingresos de los productores podrían llegar a caer bruscamente.³⁵⁸

Todos estos factores combinados hacen que el sector primario ocupe un lugar tan especial dentro del mercado interior que se necesite de una política agraria de ámbito comunitario para evitar desajustes importantes en la industria agrícola europea. En la actualidad, la partida presupuestaria destinada a la PAC asciende a 53.000 millones de euros, lo que supone el 40 por ciento del presupuesto comunitario. Francia es el principal receptor de estos fondos, con el 17 por ciento -es decir, unos 10.000 millones de euros-, representando el 20 por ciento de la producción agrícola total de la UE. Le siguen España con el 13 por ciento, Alemania con el 12 por ciento, Italia con el 10,6 por ciento y Reino Unido con el 7 por ciento.³⁵⁹

En definitiva, podemos concluir que la agricultura es un sector de gran relevancia estratégica para Europa, ya que no es sólo socialmente muy sensible sino que, además, desempeña un importante papel en el mantenimiento de un desarrollo económico dual, para el cual se necesita un sector agrícola desarrollado y productivo capaz de abastecer con sus productos la demanda de bienes de primera necesidad -y de calidad- procedente de la mano de obra destinada al sector industrial y al sector servicios. De esta forma, la PAC deberá ir encaminada en ese sentido, a fomentar el progreso y el desarrollo económico -aunque no a expensas de terceros- de las zonas rurales y a tratar de evitar, en la medida de lo posible, el abandono de las mismas, fenómeno que ya está ocurriendo actualmente de manera generalizada en la UE y, por supuesto, también en España.³⁶⁰

³⁵⁸ A este efecto, también habría que sumarle la denominada ley de Engel, según la cual al aumentar los ingresos y, por tanto, el gasto en una sociedad, puede ocurrir que la cantidad de gasto en términos absolutos destinada al consumo de bienes alimenticios crezca y que, sin embargo, disminuya en términos relativos -es decir, en porcentaje respecto del total del consumo de otros bienes-.

³⁵⁹ Vid. Luna, Joaquín (2012).

³⁶⁰ José Luis Sampedro, en su libro *Economía humanista*, cita algunas de las razones por las cuales resulta conveniente mantener el modelo de desarrollo dual basado en la potenciación de la agricultura. Entre ellas, se encontrarían la puesta en práctica de sistemas de distribución de mercancías más económicos -al reducirse el coste del transporte de los productos- o la corrección de las denominadas “deseconomías” de las ciudades excesivamente grandes y de los problemas socioeconómicos que éstas generan. Además, Sampedro también afirma que este tipo de desarrollo dual “es el único modo de explotar los recursos inamovibles”, que favorece “el equilibrio económico, mediante, por ejemplo, una reducción de las importaciones agrícolas” y que para combatir el paro “la actividad agrícola ofrece más posibilidades por unidad de inversión que la acumulación de maquinaria e instalaciones industriales”. Vid. Sampedro, José Luis (2009), págs. 315-316.

3.2 La evolución del *antidumping*

Los períodos de crisis económicas profundas se han caracterizado por un auge más que considerable de las medidas proteccionistas, tradicionalmente materializadas en un aumento de los niveles arancelarios tal y como ocurrió, por ejemplo, durante la época de la Gran Depresión. Sin embargo, a raíz de la crisis del petróleo de los años 70, las políticas proteccionistas adquirieron una nueva forma que aún perdura hasta nuestros días. Históricamente, el arancel había sido el instrumento más utilizado por los Gobiernos para protegerse de las importaciones de terceros países. Sin embargo, a partir de los 70, las barreras al comercio se tornaron mucho más sutiles. En la actualidad, el nivel arancelario es anormalmente bajo comparado con el de otras épocas. Aun así, con el argumento de velar, muy especialmente, por los intereses de los consumidores, los países suelen exigir a sus importaciones una serie de requisitos de muy diversa índole - técnicos, administrativos o normas de origen- que en la práctica funcionan como medidas proteccionistas de facto.³⁶¹ El catálogo de este nuevo tipo de proteccionismo latente es muy amplio aunque, disfrazadas de políticas legítimas en aras de promover el comercio justo y la protección del consumidor nacional, las medidas *antidumping* destacan por encima del resto, siendo éstas las preferidas de los países desarrollados para obstaculizar el libre comercio de aquellos productos más competitivos procedentes de PVD. Curiosamente, son ahora los PVD los que más acuden a este tipo de medidas contraproducentes.³⁶²

El profesor Bhagwati, por ejemplo, basándose a su vez en datos aportados por J. Finger y J.M. Nogues, muestra cómo durante el período 1980-1985 Estados Unidos presentó 280 demandas por *antidumping*, Australia 393, Canadá 219 y la UE -entonces CEE- 254. Por el contrario, las medidas compensatorias adoptadas por esos mismos

³⁶¹ La manipulación de los tipos de cambio, depreciando artificialmente la moneda nacional para fomentar las exportaciones y reducir las importaciones, se podría considerar también como un tipo de política proteccionista. De hecho, en los últimos tiempos Estados Unidos ha acusado a China de llevar a cabo esta práctica, lo que ha desembocado en la amenaza de aplicar diversos tipos de sanciones al Gobierno de Pekín si éste no aprecia su moneda. Estados Unidos acusa a China de ser la responsable de la pérdida de empleos en el sector manufacturero norteamericano aunque, como señalan algunos estudios, la destrucción de esos empleos más bien tiene que ver con otros motivos -como el descenso en la productividad- que con una supuesta manipulación monetaria. Vid. Griswold, Daniel (2006) sobre la controversia aquí descrita.

³⁶² Muy especialmente la India, aunque también Argentina, Brasil, Corea del Sur, Sudáfrica y México. Vid. Economist, The (2002).

bloques comerciales y para el mismo período fueron de 252, 18, 12 y 7, respectivamente.³⁶³ Stiglitz aporta datos más recientes que confirman que la vorágine del *antidumping* no ha hecho más que incrementar -hasta el punto que ya también los PVD han comenzado a utilizar el *antidumping* como arma de protección-. Según el premio Nobel norteamericano entre los años 1995 y 2002 tuvieron lugar 2.063 acusaciones de *dumping* de las cuales 279 fueron iniciativa de Estados Unidos y 255 a cargo de la UE, siendo ambos bloques los que más demandas de ese tipo adujeron.³⁶⁴

El propio Stiglitz nos cuenta algunos ejemplos en los que las dos grandes potencias comerciales han incurrido en absurdas acusaciones de *dumping*, como por ejemplo las denuncias de Estados Unidos a las importaciones de tomates de México, a las de flores procedentes de Colombia, a las de salmón chileno y noruego, a las de siluro de Vietnam o a las de miel y de zumo de manzana procedentes de China.³⁶⁵ Además Ikenson, basándose a su vez en un estudio de Douglas Irwin, afirma que existe una relación clara y directa entre los procesos *antidumping* iniciados por Estados Unidos y determinadas variables que nada tienen que ver con la definición de *dumping* dada por los economistas -una definición que, a su vez, es mucho menos laxa que la aplicada por los políticos-. Entre estas variables estarían la tasa de crecimiento del PIB, la tasa de desempleo o diferentes cambios legales y administrativos a favor de una mayor liberalización comercial, así como el descenso de los aranceles. Por supuesto, estos procedimientos *antidumping* llegaban a iniciarse sin necesidad de que las importaciones contra las que iban dirigidas supusieran un daño directo y objetivo para la economía estadounidense.³⁶⁶

Según el artículo VI del GATT, podemos definir el *dumping* como la “*introducción de los productos de un país en el mercado de otro país a un precio inferior a su valor normal, condenable cuando causa o amenaza causar un daño importante a una rama de producción existente de una parte contratante o si retrasa de manera importante la creación de una rama de producción nacional*”.³⁶⁷ Posteriormente, también en el artículo VI, el GATT especifica qué se establece por “precio inferior al normal” y

³⁶³ Vid. Bhagwati, Jagdish (1988), pág. 63.

³⁶⁴ Vid. Stiglitz, Joseph E. – Charlton, Andrew (2005), pág. 175.

³⁶⁵ Vid. Stiglitz, Joseph E. (2006), pág. 130.

³⁶⁶ Vid. Ikenson, Daniel (2010).

³⁶⁷ Vid. Varios (1947).

define dos supuestos. Por un lado, cuando el precio sea “*menor que el precio comparable, en las operaciones comerciales normales de un producto similar destinado al consumo en el país exportador*” y, por otro lado, “*a falta de dicho precio en el mercado interior de este último país, si el precio del producto exportado es menor que el precio comparable más alto para la exportación de un producto similar a un tercer país en el curso de operaciones comerciales normales o menor que el costo de producción de este producto en el país de origen, más un suplemento razonable para cubrir los gastos de venta y en concepto de beneficio*”. En definitiva, se puede considerar el *dumping* como una discriminación de precios que, a pesar de que en un principio pudiera beneficiar a los consumidores, genera un grave perjuicio a los productores, ya que al no poder soportar éstos los precios tan bajos que impone la competencia, corren un grave riesgo de ser expulsados del mercado. Además, resultan también perjudicados los consumidores del país exportador, al tener éstos que pagar precios más elevados que los consumidores del país importador.

Por otro lado, Krugman establece dos condiciones que deben darse para que exista efectivamente *dumping*:³⁶⁸

- Debe darse una situación de competencia imperfecta en la que las empresas establezcan los precios y no tomen como dado el precio de mercado.
- Debe producirse una segmentación entre los bienes destinados al mercado interno y los bienes destinados a la exportación, de manera que los consumidores nacionales no tengan acceso a éstos últimos.

En resumen, podemos afirmar que el *dumping* consiste en vender productos en un mercado determinado por debajo del precio al que se venden esos productos en el mercado de origen con el objetivo de eliminar a la competencia mediante precios predatorios y, una vez eliminada ésta, subir precios y establecer un monopolio el tiempo suficiente como para poder recuperar las pérdidas derivadas de los bajos precios y conseguir beneficios a medio y largo plazo. De esta forma, resulta patente el poco sentido que cobran las acusaciones de *dumping* vertidas por la Administración

³⁶⁸ Vid. Krugman, P. R. – Obstfeld, M. (1988).

norteamericana ya que, difícilmente, México podría establecer un monopolio mundial de tomates ni tampoco Colombia uno de flores.

Precisamente en la gratuidad de las acusaciones por *antidumping* radica uno de los principales motivos por los cuales se abusa de esta medida en la práctica proteccionista, puesto que no existen unos estándares internacionales sobre los que basar esta acusación.³⁶⁹ Las denuncias por *dumping* pueden ser formuladas sin apenas fundamento y sin ningún tipo de consecuencia para el país acusador en caso de que su alegato se demuestre falso, siendo incluso el acusado quien tiene la obligación de demostrar su “inocencia”. El despropósito es aún mucho mayor en los casos de economías planificadas. Un caso antiguo y conocido en ese sentido fue el de los carritos de golf de Polonia: al no existir precios de mercado interiores para el bien de referencia, hubo que buscar un país con una estructura de costes “similar” en esa misma industria. El país seleccionado como “comparable” a Polonia fue Canadá, cuyos costes en la fabricación de carritos de golf eran tan altos que, sencillamente, Canadá ni siquiera producía carritos de golf.³⁷⁰

La práctica del *dumping*, por otro lado, tampoco tiene verdaderos fundamentos para mostrarse tan efectiva como a priori parece. En primer lugar, porque cuando una empresa baja precios por debajo de costes para eliminar a la competencia, puede provocar que ésta, a su vez, también los baje. Se entraría así en una guerra de precios predatorios, denominada *dumping* recíproco, que podría llegar incluso a beneficiar a los consumidores -los mismos a los que supuestamente se pretende defender con las políticas *antidumping*-, quedando de esta manera la excusa de la protección al consumidor anulada. Por otro lado, tampoco está claro que, una vez eliminada la competencia, la situación de monopolio pueda ser duradera, ya que en esa situación se generan unas rentas adicionales que podrían provocar la entrada de competidores en esa industria.

Existe, además, otro argumento de peso para considerar que las prácticas *antidumping* pueden llegar a perjudicar incluso a aquellas industrias a las que en teoría

³⁶⁹ Vid. Lindsey, Brink – Ikenson, Daniel J. (2003) sobre los mecanismos por los que los países establecen cuándo deben protegerse del *dumping*.

³⁷⁰ Vid. Stiglitz, Joseph E. (2006), págs. 131-132.

pretenden defender. Con el creciente proceso de globalización, las interdependencias económicas entre países son cada vez mayores, de manera que cada vez tiene menos sentido el hecho de tener que “protegerse” de los productos considerados como “extranjeros”. Esto es así debido a que, en un ingente número de casos, un porcentaje - en ocasiones muy elevado- del proceso de fabricación de determinados productos puede tener origen en industrias nacionales. Esta paradoja ha sido detectada por varios expertos en comercio internacional y criticada por responsables del mundo empresarial y comercial. Este es el caso de Henrik Isakson,³⁷¹ asesor principal de la Cámara Nacional de Comercio de Suecia, quien asegura que, según un estudio realizado por esta misma institución, el 80 por ciento del proceso de producción de los zapatos chinos y vietnamitas sobre los que la UE aplicó sanciones *antidumping* en 2006 se llevaba a cabo en Europa, y que este porcentaje podía llegar a ser aún mayor en determinados productos intensivos en capital humano, como por ejemplo los bienes electrónicos.

*Los obstáculos a las exportaciones de calzado chino a la UE; un ejemplo de política antidumping proteccionista*³⁷²

En octubre de 2006, el entonces comisario de Comercio de la UE Peter Mandelson cargó sobre China un impuesto del 16,5 por ciento a sus exportaciones de calzado por un período de 2 años, en lugar de los 5 habituales en este tipo de decisiones. La misma medida se tomó para Vietnam, con un arancel del 10 por ciento. Según datos de la Comisión, estas sanciones implicaban un coste medio adicional de 1,5 euros por cada par de zapatos cuyo precio en el mercado fuese de unos 50 euros. Sin embargo, cuando el plazo estaba a punto de concluir, la UE amplió dicho por plazo por un período de 15 meses más, es decir, hasta diciembre de 2009. China solicitó entonces a la OMC que evaluara si los impuestos *antidumping* de la UE violaban las regulaciones comerciales internacionales, ya que éstos afectaban a un número muy considerable de trabajadores del sector.

³⁷¹ Vid. Isakson, Henrik (2008)

³⁷² Vid. Financial Times (2009) y Chaffin, Joshua (2009).

Curiosamente, ni siquiera todos los países de la UE vieron con buenos ojos esta medida. No era casualidad que países como España, Francia, Portugal e Italia, los principales productores de calzado en Europa, fuesen los más acérrimos defensores de impulsar estas sanciones a las industrias china y vietnamita, mientras que otros países como Reino Unido o Países Bajos se manifestaran públicamente en contra, alertando precisamente del grave perjuicio que ese -en la práctica- arancel causaba a los consumidores europeos. Cabe destacar, que la industria del calzado en la UE emplea a más de 260.000 personas.

El propio Mandelson, paradójicamente, durante el tiempo que ocupó el cargo de comisario de Comercio, intentó modificar la política *antidumping* de la UE, pero se vio superado por los intereses proteccionistas que en aquel momento, como consecuencia de la crisis económica, volvían a aflorar –como vimos, a pesar de no manifestarse con tanta crudeza, la tentación de recurrir nuevamente al proteccionismo como válvula de escape ha sido notorio en la actual recesión-. En noviembre de 2009, con Catherine Ashton como comisaria de Comercio, el Consejo Europeo se manifestó en contra de una segunda prórroga a las medidas *antidumping* a China y a Vietnam, considerando que la industria europea ya había tenido tiempo suficiente de ajustarse a la competencia de éstos países. Ashton se mostraba partidaria de ampliar el plazo del impuesto *antidumping* e intentó convencer al Consejo para que votara a favor de la propuesta. En cambio, el anterior comisario Mandelson era contrario a ella. Finalmente, en el Consejo se acabó imponiendo la tesis de Mandelson y la propuesta fue rechazada por 15 votos en contra, 10 votos a favor y 2 abstenciones.

La UE, en los últimos tiempos, también ha acusado a China de practicar *dumping* en el sector de las telecomunicaciones, a instancias de la empresa sueca Ericsson. Además, el 4 de junio de 2013, el comisario de Comercio Karel De Gucht anunció una sanción consistente en un recargo de hasta el 68 por ciento en los aranceles a los paneles solares chinos, una cuantía considerable teniendo en cuenta que el 80 por ciento de los paneles solares que exporta China tiene como destino Europa. Uno de los países más afectados por esta medida sería Alemania, que está basando últimamente su crecimiento económico en el fomento de las denominadas “industrias verdes” y beneficiándose de la obtención de paneles solares baratos procedentes de China. En contraposición, el 5 de

junio de 2013, el ministro de Comercio chino anunció una investigación sobre las subvenciones europeas a la industria vinícola, decisión pensada en principio para perjudicar a los países del sur de Europa y no, por ejemplo, a los alemanes, quienes se oponen al aumento arancelario de los paneles solares.

Con este tipo de medidas, la UE está logrando corregir los desequilibrios en su balanza de pagos no por un aumento de la productividad que a su vez estimule la producción y sus exportaciones, sino a costa de retraer sus importaciones. El 3 de junio de 2013, el ministro francés de Cultura también acusó a Amazon de practicar *dumping*, responsabilizando a la empresa norteamericana de destruir las librerías tradicionales. Si Europa recurre al proteccionismo contra Estados Unidos, será difícil llegar a un acuerdo en el TTIP.³⁷³

Hasta la fecha, los siguientes países han presentado denuncia ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC por casos relacionados con las medidas *antidumping* aplicadas por la UE -entre paréntesis aparece la fecha en la que el Órgano de Solución de Diferencias recibe la solicitud de celebración de consultas para ese caso concreto-:³⁷⁴

Cuadro 25. Países que han presentado denuncia ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC por casos relacionados con medias *antidumping* aplicadas por la UE.

<ul style="list-style-type: none">• Argentina:<ul style="list-style-type: none">- Medidas <i>antidumping</i> sobre el biodiesel procedente de Argentina (19 de diciembre de 2013).• Brasil:<ul style="list-style-type: none">- Derechos <i>antidumping</i> sobre los accesorios de tuberías de fundición maleable procedentes de Brasil (21 de diciembre de 2000).

³⁷³ Vid. Economist, The (2013), en donde se señala que también Estados Unidos aumentó los aranceles de los paneles solares chinos en 2012.

³⁷⁴ La siguiente lista de casos ante el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC puede consultarse en https://www.wto.org/spanish/tratop/s/dispu/s/dispu_by_country_s.htm

- China:
 - Medidas *antidumping* definitivas sobre determinados elementos de fijación de hierro o acero procedentes de China (31 de julio de 2009).
 - Medidas *antidumping* sobre determinado calzado procedente de China (4 de febrero de 2010).
- India:
 - Investigaciones *antidumping* relativas a los tejidos de algodón crudo originarias de la India (3 de agosto de 1998).
 - Derechos *antidumping* sobre las importaciones de ropa de cama de algodón originarias de la India (3 de agosto de 1998).
 - Derechos *antidumping* sobre determinados productos laminados planos de hierro o de acero sin alear procedentes de la India (5 de julio de 2004).
 - Exámenes por extinción de los derechos *antidumping* y compensatorios impuestos a las importaciones de politereftalato de etileno (PET) procedentes de la India (4 de diciembre de 2008).
- Indonesia:
 - Medidas *antidumping* sobre las importaciones de determinados alcoholes grasos procedentes de Indonesia (30 de julio de 2012).
 - Medidas *antidumping* sobre el biodiesel procedente de Indonesia (10 de junio de 2014).
- Noruega
 - Medida *antidumping* sobre el salmón de piscifactoría procedente de Noruega (17 de marzo de 2006).
- Rusia:
 - Métodos de ajuste de costos y determinadas medidas *antidumping* sobre importaciones procedentes de Rusia (23 de diciembre de 2013).

Fuente: Elaboración propia a partir de la información de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_by_country_s.htm

Según datos más recientes de la OMC, sólo en el año 2013 Australia inició 20 investigaciones por *antidumping* -en ese mismo año aplicó 9 y retiró 3-, Canadá 17 - aplicó 7 y retiró 4-, Estados Unidos 39 -aplicó 7 y retiró 3- y la UE 4 -aplicó 21 y retiró 14-. A 31 de diciembre de ese mismo año, las medidas *antidumping* definitivas aplicadas por ese mismo grupo de bloques comerciales fueron 38, 48, 245 y 111 respectivamente. En cuanto a los PVD, y también para 2013, es importante resaltar que Argentina inició 19 investigaciones por *antidumping* -aplicó 9 y retiró 4-, Brasil 54 - aplicó 30 y retiró 8-, China 11 -aplicó 8 y retiró 1-, Corea del Sur 8 -aplicó 5-, Colombia 11 -aplicó 6-, India 29 -aplicó 8 y retiró 26-, Indonesia 14 -aplicó 5-, Malasia 8 -aplicó 11-, México 6 -aplicó 1-, Pakistán 6 -aplicó 7 y retiró 6-, Sudáfrica 10 -aplicó 2 y retiró 3- y Turquía 6 -aplicó 13 y retiró 3-. A 31 de diciembre de 2013, el número total de medidas *antidumping* aplicadas por estos mismos países fue de 88, 111, 113, 31, 14, 210, 20, 17, 40, 37, 31 y 128 respectivamente.

Desde 2008, las investigaciones o medidas *antidumping* impuestas por la UE han sido las siguientes:³⁷⁵

³⁷⁵ Esta lista de medidas *antidumping* puede consultarse en <http://tmdb.wto.org/>

Cuadro 26. Investigaciones y medidas *antidumping* impuestas por la UE.

- 10 de octubre de 2008. Finalización de los derechos *antidumping* (de manera automática tras cinco años de imposición) sobre las importaciones de lámparas electrónicas fluorescentes compactas integradas procedentes de China (impuestas el 10 de octubre de 2004).
- 15 de octubre de 2008. Finalización de los derechos *antidumping* (de manera automática tras cinco años de imposición) sobre las importaciones de paracresol procedentes de China (impuestas el 15 de octubre de 2004).
- 13 de noviembre de 2008. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinados tubos soldados, tubos y perfiles huecos, de sección cuadrada o rectangular, de hierro (salvo acero de fundición) procedentes de Bielorrusia, Turquía y Ucrania. Finaliza el 9 de septiembre de 2009 al retirarse la demanda por *dumping*.
- 17 de diciembre de 2008. Inicio de la investigación *antidumping* sobre los mecanismos para encuadernación procedentes de Tailandia. Finalizada el 25 de febrero de 2010 sin la adopción de medidas.
- 19 de diciembre de 2008. Finalización, de los derechos *antidumping* (impuestos el 23 de septiembre de 2002) sobre las importaciones de determinados tubos soldados de hierro o acero sin alear, de sección circular y de un diámetro exterior no superior a 168,3 mm, excluyendo los tubos usados para oleoductos o gasoductos, carcasas y tubos utilizados para la extracción de petróleo o gas, tubos de precisión y tubos y tuberías con accesorios para la conducción de gases o líquidos, destinados a aeronaves civiles procedentes de Turquía.
- 19 de diciembre de 2008. Finalización, sin la adopción de medidas, de la investigación *antidumping* (iniciada el 26 de septiembre de 2007) sobre las importaciones de determinados tubos soldados de hierro o acero sin alear, de sección circular y de un diámetro exterior no superior a 168,3 mm, excluyendo los tubos usados para oleoductos o gasoductos, carcasas y tubos utilizados para la extracción de petróleo o gas, tubos de precisión y tubos y tuberías con accesorios para la conducción de gases o líquidos, destinados a aeronaves civiles procedentes de Bosnia-Herzegovina.
- 6 de febrero de 2009. Finalización, sin la adopción de medidas, de la investigación *antidumping* (iniciada el 14 de diciembre de 2007) sobre las importaciones de determinados productos de hierro con recubrimiento metálico por inmersión caliente o productos laminados planos de acero procedentes de China.

- 18 de marzo de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de sistemas de escaneado de cargas, basado en el uso de rayos X con una fuente de rayos X de 250 KeV o superior basado en el uso de radiaciones gamma procedentes de China. Medidas provisionales y definitivas impuestas el 17 de diciembre de 2009 y el 16 de junio de 2010, respectivamente.
- 8 de abril de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de alambre de molibdeno, con un contenido de al menos el 99,95% de molibdeno, de los cuales la mayor dimensión del corte transversal sea superior a 1,35 mm e inferior a 4 mm procedentes de China. Medidas provisionales y definitivas impuestas el 18 de diciembre de 2009 y el 16 de junio de 2010, respectivamente.
- 16 de abril de 2009. Finalización, sin la adopción de medidas, de la investigación *antidumping* (iniciada el 1 de febrero de 2008) sobre las importaciones de productos laminados planos de acero inoxidable, sin otra elaboración que el laminado en frío (reducción en frío) procedentes de China, República de Corea y Taiwán.
- 11 de junio de 2009. Finalización, sin la adopción de medidas, de la investigación *antidumping* (iniciada el 23 de julio de 2008) sobre las importaciones de sodio metálico procedentes de los Estados Unidos.
- 27 de julio de 2009. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de barras y varillas, laminadas en caliente, enrolladas irregularmente, de hierro y de acero aleado o sin alear (aunque no de acero inoxidable) procedentes de Moldavia y Turquía. Investigación iniciada el 8 de mayo de 2008 y medidas impuestas el 6 de febrero de 2009.
- 11 de agosto de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de gluconato de sodio seco procedentes de China. Medidas provisionales y definitivas impuestas el 4 de mayo de 2010 y el 28 de octubre de 2010, respectivamente.
- 11 de agosto de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de cables de acero, incluidos los cables cerrados, a excepción de los cables de acero inoxidable, con una dimensión máxima del corte transversal superior de 3 mm procedentes de la República de Corea y Malasia por posible elusión de las medidas impuestas en 2005. Medidas definitivas impuestas el 11 de mayo de 2010 sobre las importaciones procedentes de la República de Corea y sin adopción de medidas para las importaciones procedentes de Malasia.

- 13 de agosto de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinadas ruedas de aluminio de vehículos a motor, incluso con sus accesorios y provistas o no de llantas procedentes de China. Medidas provisionales y definitivas impuestas el 11 de mayo de 2010 y el 28 de octubre de 2010, respectivamente.
- 3 de septiembre de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinado politereftalato de etileno (PET) procedentes de Irán, Pakistán y Emiratos Árabes Unidos. Finalizada el 29 de septiembre de 2010 sin la adopción de medidas.
- 8 de septiembre de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de hilados de alta tenacidad de poliésteres (excepto el hilo de coser), sin acondicionar para la venta al por menor, incluidos los monofilamentos de menos de 67 decitex procedentes de China, República Democrática de Corea y Taiwán. Finalizada el 1 de diciembre de 2010 sin la adopción de medidas.
- 2 de octubre de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tablas de planchar, sean o no de pie libre, con o sin absorción de vapor, y/o calefactor y/o soplado, incluidas las tablas para mangas y partes esenciales de la misma procedentes de China. Derechos definitivos impuestos el 13 de septiembre de 2010.
- 13 de noviembre de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinadas sujeciones de acero inoxidable y sus partes procedentes de la India y de Malasia. Finalizada el 15 de julio de 2010 sin la adopción de medidas.
- 17 de diciembre de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinados productos de fibra de vidrio de filamentos continuos procedentes de China. Medidas provisionales y definitivas impuestas el 16 de septiembre de 2010 y el 15 de marzo de 2011, respectivamente.
- 18 de diciembre de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tablas de planchar, sean o no de pie libre, con o sin absorción de vapor, y/o calefactor y/o soplado, incluidas las tablas para mangas y partes esenciales de la misma procedentes de China.
- 22 de diciembre de 2009. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de ácido tereftálico purificado y sus sales, con una pureza en peso de 99,5% o superior procedentes de Tailandia. Finalizada el 20 de enero de 2011 sin la adopción de medidas.

- 17 de febrero de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de zeolita A en polvo procedentes de Bosnia-Herzegovina. Derechos provisionales y definitivos impuestos el 16 de noviembre de 2010 y el 14 de mayo de 2011, respectivamente.
- 18 de febrero de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de melamina procedentes de China. Derechos provisionales y definitivos impuestos el 16 de noviembre de 2010 y el 13 de mayo de 2011, respectivamente.
- 18 de febrero de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de papel fino estucado, bien sea de papel o cartón estucado por una o ambas caras (excluidos tanto el papel como el cartón Kraft) en hojas o rollos y con un peso de 70 g/m² o superior, sin superar los 400 g/m² procedentes de China. Derechos provisionales y definitivos impuestos el 17 de noviembre de 2010 y el 14 de mayo de 2011, respectivamente.
- 5 de marzo de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de fibras discontinuas de poliéster procedentes de la República de Corea (impuestos el 28 de diciembre de 2000).
- 17 de marzo de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de fibras discontinuas de poliéster procedentes de Arabia Saudí (impuestos el 17 de marzo de 2005).
- 21 de marzo de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de compresores de émbolo (excluyendo bombas alternativas de compresores), cuyo caudal no supere 2 m³ por minuto procedentes de China (impuestos el 18 de marzo de 2008).
- 1 de abril de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de barras de acero inoxidable y varillas, sin más elaboración que la formación en frío o acabadas en frío, salvo las barras y varillas de sección transversal circular de un diámetro de 80 mm o superior procedentes de la India. Finalizada el 10 de marzo de 2011 sin la adopción de medidas.
- 20 de mayo de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de mecanismos para encuadernación con anillas que consistan, al menos, en dos hojas de acero o alambres con al menos cuatro medias anillas de acero sujetas a ellos y que se mantengan unidas por una cubierta de acero procedentes de Tailandia. Derechos provisionales y definitivos impuestos el 11 de febrero de 2011 y el 9 de agosto de 2011, respectivamente.

- 20 de mayo de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tejidos de malla abierta de fibra de vidrio con un tamaño de celda superior a 1,8 mm (tanto de largo como de ancho) y con un peso superior a 35 g/m² procedentes de China. Medidas provisionales y definitivas impuestas el 17 de febrero de 2011 y el 9 de agosto de 2011, respectivamente.
- 26 de mayo de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de óxido de magnesio y magnesita calcinada cáustica natural procedentes de China (impuestos el 25 de mayo de 2005).
- 19 de junio de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de pavimentos cerámicos esmaltados, azulejos para chimeneas o muros, mosaicos de cerámica vidriados y no vidriados, estén o no sobre un soporte procedentes de China. Derechos provisionales y definitivos impuestos el 17 de marzo de 2011 y el 15 de septiembre de 2011, respectivamente.
- 30 de junio de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de redes inalámbricas de área extensa (WWAN) con antena de radio y proporcionando el protocolo de internet (IP) a los aparatos informáticos, incluyendo *routers* wifi con un módem WWAN (WWAN/*routers* wifi) procedentes de China. Finalizada el 3 de marzo de 2011 sin la adopción de medidas.
- 13 de julio de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de bicicletas y demás velocípedos (incluidos los triciclos de reparto y excluidos los monociclos) sin motor procedentes de Vietnam (impuestos el 12 de julio de 2005).
- 23 de julio de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tris (2-cloro-1-metiletil) fosfato procedentes de China. Finalizada el 10 de agosto de 2011 sin la adopción de medidas.
- 13 de agosto de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de biodiésel (ésteres monoalquílicos de ácidos grasos y/o gasóleos parafínicos sometidos a un proceso de síntesis y/o de hidrotreatmento, de origen no fósil, en forma pura o en una mezcla que contenga en peso más del 20% de ésteres monoalquílicos de ácidos grasos y/o gasóleos parafínicos sometidos a un proceso de síntesis y/o de hidrotreatmento, de origen no fósil) procedentes de Canadá y de Singapur por posible elusión sobre las medidas impuestas sobre las importaciones de Estados Unidos en 2009. Derechos definitivos ampliados para las importaciones procedentes de Canadá el 11 de mayo de 2011 y finalizada ese mismo día para las importaciones procedentes de Singapur.

- 13 de agosto de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de alcoholes grasos saturados con una longitud de cadena de carbono de C8, C10, C12, C16 o C18 (excluidos los isómeros ramificados), incluidos los alcoholes grasos saturados puros y mezclas que contengan predominantemente una combinación de longitud de cadenas de carbono de C6-C8, C6-C10, C8-C10, C10-C12 (comúnmente clasificados como C8-C10), mezclas que contienen predominantemente una combinación de longitudes de carbono C12-C14, C12-C16, C12-C18, C14-C16 (comúnmente clasificados como C12-C14) y mezclas que predominante contengan una combinación de longitudes de C16-C18 procedentes de la India, Indonesia y Malasia. Derechos provisionales y definitivos impuestos el 11 de mayo de 2011 y el 11 de noviembre de 2011, respectivamente.

- 19 de agosto de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de sacos y bolsas de plástico que contengan, al menos, un 20% en peso de polietileno y de hojas de menos de 100 micras procedentes de China por posible elusión de las medidas impuestas en 2006.

- 26 de agosto de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de productos laminados planos de acero magnético al silicio orientado de todo ancho procedentes de Estados Unidos (impuestos el 27 de agosto de 2005).

- 15 de septiembre de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de tejidos de hilados de filamento sintético con un contenido del 85% o superior en peso de textura y/o filamentos de poliéster sin darles textura, teñidos (incluso teñidos de blanco) o estampados procedentes de China (impuestos el 12 de septiembre de 2005).

- 30 de septiembre de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura de acero inoxidable, que no tengan accesorios para la conducción de gases o líquidos, destinados a aeronaves civiles procedentes de China. Derechos provisionales y definitivos impuestos el 29 de junio de 2011 y el 20 de diciembre de 2011, respectivamente.

- 7 de octubre de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de tricloroisocianúrico y sus preparaciones, simcloseno, procedentes de los Estados Unidos (impuestos el 3 de octubre de 2005).

- 27 de octubre de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinados elementos de fijación de hierro o acero (sin incluir el acero inoxidable), es decir, tornillos para madera (a excepción de tirafondos), tornillos taladradores, otros tornillos y pernos con cabeza (incluso con tuercas y arandelas), aunque se excluyen los tornillos fabricados por torneado, por torneado a la barra, perfiles o alambres de sección maciza, con un grueso de espiga inferior o igual a 6 mm y excluyendo los tornillos y pernos para la fijación de elementos de vías de ferrocarril y arandelas procedentes de Malasia por posible elusión de las medidas impuestas sobre China en 2009. Derechos definitivos extendidos el 26 de julio de 2011.
- 16 de noviembre de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de cables de acero, incluidos los cables cerrados, a excepción de los cables de acero inoxidable, cuya sección transversal sea de una dimensión superior a 3 mm procedentes de la India (impuestos el 12 de agosto de 1999).
- 18 de noviembre de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de determinadas sujeciones de acero inoxidable y sus partes procedentes de Indonesia, Tailandia y Vietnam (impuestos el 19 de noviembre de 2005).
- 4 de diciembre de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de acetato de vinilo procedentes de Estados Unidos (con un derecho provisional impuesto el 17 de agosto de 2011). Finalizada el 12 de enero de 2012.
- 8 de diciembre de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de politetrafluoroetileno (PTFE) granular, que no contenga más de un 3% de una unidad monomérica distinta del tetrafluoroetileno, sin cargas, en forma de polvo de gránulos, con exclusión de material micronizado, y su polímero bruto, este último en húmedo o en seco, procedentes de Rusia y de China (impuestos el 8 de diciembre de 2005).
- 16 de diciembre de 2010. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de glifosato procedentes de China (impuestas en febrero de 1998). Medidas suspendidas el 14 de mayo de 2009 y extendidas hasta el 14 de febrero de 2011.
- 17 de diciembre de 2010. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de electrodos de grafito del tipo utilizado en hornos eléctricos, con una densidad aparente de 1,5 g/cm³ y una resistencia eléctrica de 7 micro ohmios o inferior procedentes de China. Finalizada el 30 de septiembre de 2011 sin la adopción de medidas.

- 26 de enero de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de ácido oxálico, ya sea en forma de dihidrato o de anhídrido e incluso en disolución acuosa procedentes de China e India. Medidas provisionales y definitivas impuestas el 20 de octubre de 2011 y el 18 de abril de 2012, respectivamente.
- 16 de febrero de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tereftalato de polietileno con un índice de viscosidad de 78 ml/g o superior, según la normativa ISO 1628-5 procedentes de Omán y de Arabia Saudí. Finalizada el 14 de diciembre de 2011 sin la adopción de medidas.
- 17 de febrero de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de ciclamato sódico procedentes de China (limitado a dos productores). Finalizada el 5 de abril de 2012 al retirar la UE la denuncia por *dumping*.
- 16 de marzo de 2011. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de calzado con parte superior de cuero natural o regenerado y calzado deportivo, excluyendo zapatos de tecnología especial, pantuflas y demás calzado casero y calzado con puntera de protección procedentes de China y Vietnam (impuestos el 5 de octubre de 2006).
- 19 de abril de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de productos de proteína concentrada de soja con un contenido en peso de un 65% o superior en proteínas, calculado sobre materia seca mediante la exclusión de vitaminas, minerales, aminoácido y aditivos alimentarios añadidos procedentes de China.
- 13 de mayo de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de sujeciones de acero inoxidable y sus componentes procedentes de la India. Finalizada el 23 de marzo de 2012 sin la adopción de medidas.
- 17 de mayo de 2011. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de magnesita calcinada a muerte (sinterizada) procedentes de China (impuestos el 11 de diciembre de 1993).
- 19 de mayo de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de alambre de molibdeno con un contenido de al menos el 99,95% de molibdeno, cuya mayor dimensión del corte transversal sea superior a 1,35 mm pero sin exceder los 4 mm procedentes de Malasia y Suiza por posible elusión de las medidas impuestas sobre las importaciones chinas en 2010. Medidas definitivas extendidas el 12 de enero de 2012 para las importaciones procedentes de Malasia. Para las importaciones procedentes de Suiza, la investigación finalizó el 12 de enero de 2012 sin la adopción de medidas.

- 9 de junio de 2011. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de fibras discontinuas de poliéster sintético procedentes de China (impuestos el 17 de marzo de 2005).
- 25 de junio de 2011. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de ladrillos de magnesia procedentes de China (impuestos el 12 de octubre de 2005).
- 28 de junio de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura de hierro o acero, excluidos los tubos sin soldadura de acero inoxidable, de sección circular, de diámetro exterior no superior a 406,4 mm, con un valor equivalente de carbono inferior a 0,86 procedentes de Bielorrusia (finalizada el 8 de mayo de 2012 sin la adopción de medidas).
- 8 de julio de 2011. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de cumarina procedentes de China (impuestos el 4 de abril de 1999), India (impuestos el 9 de mayo de 2002), Tailandia (impuestos el 13 de diciembre de 2004) y Malasia (impuestos el 10 de noviembre de 2006).
- 12 de julio de 2011. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de cloruro de potasio procedentes de Bielorrusia y Rusia (impuestos el 24 de octubre de 1992).
- 28 de julio de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de telas de refuerzo de fibra de vidrio de filamentos continuos, tejidas o cosidas, excluyendo los productos impregnados o preimpregnados y los tejidos de malla abierta con celdas de un tamaño superior a 1,8 mm tanto de alto como de ancho y un peso de más de 35 g/m² procedentes de China (finalizada el 22 de mayo de 2012 sin la adopción de medidas).
- 29 de julio de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de ácido tartárico procedentes de China (finalizada el 5 de junio de 2012 sin la adopción de medidas).
- 12 de agosto de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de radiadores de aluminio y elementos o secciones de las que se componga el radiador si tales elementos o secciones se montan en bloques, excluyendo los radiadores de tipo eléctrico, así como sus elementos o secciones procedentes de China (derechos provisionales impuestos el 11 de mayo de 2012 y definitivos el 9 de noviembre de 2012).
- 25 de agosto de 2011. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de carburo de silicio procedentes de China (impuestos el 25 de agosto de 2006).

- 31 de agosto de 2011. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de determinados refrigeradores en los que refrigerador y congelador combinados presenten una capacidad superior a 400 litros, estando los compartimentos del refrigerador y del congelador situados uno al lado del otro, procedentes de Corea del Sur (impuestos el 25 de agosto de 2006).
- 2 de septiembre de 2011. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de piezas moldeadas de fundición no maleable y de fundición de grafito esferoidal (hierro dúctil) del tipo utilizado para cubrir o dar acceso a sistemas por encima o debajo de la superficie, y partes de los mismos, estén o no trabajados a máquina, recubiertas, pintadas o combinadas con otras materias (excepto de las bocas de incendio) procedentes de China.
- 1 de noviembre de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de accesorios de tubería (distintos de los accesorios moldeados, las bridas y los roscados) de hierro o de acero (excluido el acero inoxidable), con un diámetro superior que no exceda los 609,6 mm del tipo utilizado para la soldadura a tope u otros fines procedentes de Rusia y Turquía (derechos provisionales impuestos el 31 de julio de 2012 y definitivos el 29 de enero de 2013).
- 10 de noviembre de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tejidos de malla abierta de fibra de vidrio, con un tamaño de celda superior a 1,8 mm tanto de ancho como de largo y un peso de más de 35 g/m², excluyendo discos de fibra de vidrio, procedentes de Malasia (derechos definitivos extendidos el 24 de julio de 2012).
- 25 de noviembre de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de bioetanol (alcohol etílico fabricado a partir de productos agrícolas desnaturalizados o sin desnaturalizar, excluyendo los productos con un contenido de agua superior al 0,3%, medido según la norma EN 15376, así como alcohol etílico fabricado a partir de productos agrícolas contenido en mezclas de gasolina y alcohol etílico con un contenido superior al 10% procedentes de Estados Unidos (derechos definitivos impuestos el 22 de febrero de 2013).
- 17 de diciembre de 2011. Inicio de la investigación por *antidumping* sobre las importaciones de fósforo blanco (elemental/fósforo amarillo) procedentes de Kazajistán (finalizada el 14 de febrero de 2013 sin la adopción de medidas).
- 20 de diciembre de 2011. Inicio de la investigación sobre las importaciones de láminas de aluminio con un grosor de entre 0,007 mm y 0,021 mm sin soporte, laminado (esté o no en relieve) en rollos de bajo peso que no excedan los 10 kg procedentes de China (se impusieron derechos provisionales el 18 de septiembre de 2012 y definitivos el 13 de marzo de 2013).

- 21 de diciembre de 2011. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinados productos de acero con revestimiento orgánico (productos laminados planos no aleados y de acero de aleación y excluyendo el acero inoxidable) que estén pintados, barnizados o revestidos de plástico en, al menos, un lado, a excepción de los llamados “paneles sándwich” que consta de dos láminas metálicas exteriores con un núcleo estabilizador de material aislante intercalada entre ellos y excluyendo los productos con un recubrimiento final de zinc en polvo (con pintura rica en zinc, conteniendo por peso el 70% o más de este metal). Los derechos provisionales y definitivos se impusieron el 19 de septiembre de 2012 y el 15 de marzo de 2013, respectivamente.
- 21 de diciembre de 2011. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de mezclas de urea y nitrato de amonio en disolución acuosa o amoniaca, procedentes de Argelia, Bielorrusia, Rusia y Ucrania (impuestos el 23 de septiembre de 2000).
- 24 de enero de 2012. Finalización de los derechos sobre las importaciones de alcohol furfúrico procedentes de China (impuestos el 31 de octubre de 2003).
- 9 de febrero de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de cables de acero, incluidos los cables cerrados helicoidales, a excepción de los cables de acero inoxidable, con una sección transversal de dimensión superior a 3 mm procedentes de Sudáfrica (impuestos el 17 de agosto de 1999).
- 16 de febrero de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de vajilla y utensilios de cerámica procedentes de China (derechos provisionales impuestos el 15 de noviembre de 2012 y definitivos el 15 de mayo de 2013).
- 16 de febrero de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tubos y accesorios de tubería de fundición roscado y de fundición maleable procedentes de China, Indonesia y Tailandia (derechos provisionales impuestos el 15 de noviembre de 2012 y definitivos el 14 de mayo de 2013 para las importaciones de China y Tailandia).
- 28 de febrero de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de tereftalato de polietileno (PET), con una viscosidad superior a 78 ml/g según la norma ISO 1628-5 procedentes de Corea del Sur.

- 31 de marzo de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de secciones huecas, tubos soldados y perfiles huecos, de sección cuadrada o rectangular, de hierro, salvo el hierro de fundición, o de acero inoxidable, a excepción del tipo de tubos utilizados en oleoductos o gasoductos y tuberías de revestimiento o para el tipo de los utilizados para la extracción de petróleo y gas procedentes de Macedonia, Turquía y Ucrania (finalizada el 14 de febrero de 2013 sin la adopción de medidas).
- 17 de abril de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de fresas, cocidas o sin cocer al vapor o en agua hirviendo, congelados o con adición de azúcar u otros edulcorantes añadidos procedentes de China (impuestos el 17 de abril de 2007).
- 24 de mayo de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tejidos de malla abierta de fibra de vidrio, con un tamaño de celda superior a 1,8 mm tanto de largo como de ancho y un peso superior a 35 g/m², excluyendo los discos de fibra de vidrio procedentes de Taiwán y Tailandia por posible elusión de los derechos *antidumping* sobre las importaciones chinas de esos productos impuestos en 2011. Derechos definitivos extendidos el 16 de enero de 2013.
- 14 de junio de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinadas sujeciones de acero inoxidable y sus componentes procedentes de Malasia, Filipinas y Tailandia por posible elusión de las medidas *antidumping* impuestas sobre las importaciones chinas de esos productos en 2012 (derechos extendidos el 12 de marzo de 2013 para el caso de Filipinas y finalizadas en esa misma fecha para el caso de Malasia y Tailandia).
- 17 de junio de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de fertilizantes sólidos con un contenido en peso de nitrato de amonio superior al 80% procedentes de Ucrania (impuestos el 25 de enero de 2001).
- 21 de junio de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de sillines y partes esenciales de los mismos (como soportes, almohadillado o tapas) para bicicletas y otros velocípedos (incluidos los triciclos de reparto), no motorizados, de velocípedos equipados con motor auxiliar (con o sin sidecar) y para máquinas de gimnasio o de uso doméstico (impuestos el 21 de junio de 2007).
- 26 de junio de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de encendedores de bolsillo no recargables (tanto de gas como de piedra) procedentes de Vietnam por posible elusión de las medidas *antidumping* sobre las importaciones chinas de esos productos impuestas en 2007 (derechos extendidos el 22 de marzo de 2013).

- 26 de junio de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de 2-furaldehído (furfuraldehído o furfural) procedentes de China (impuestos el 21 de enero de 1995). Derechos extendidos el 22 de marzo de 2013.
- 28 de junio de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de tereftalato de polietileno (PET) con una viscosidad de 78 ml/g según la norma ISO 1628-5 procedentes de India. (derechos impuestos el 30 de noviembre de 2000).
- 4 de julio de 2012. Finalización de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinados tubos sin soldadura de hierro o acero, de sección circular, con un diámetro exterior no superior a 406,4 mm, con un valor de carbono equivalente de 0,86 según las formulas y los análisis químicos del Instituto Internacional de Welding procedentes de Croacia.
- 6 de julio de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de silicio (con un contenido de silicio inferior al 99,99% en peso) procedentes de Taiwán por posible elusión de los derechos *antidumping* impuestos sobre las importaciones chinas de esos productos en 2007 (derechos extendidos el 5 de abril de 2013).
- 13 de julio de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de bolsas y sacos de plástico que contengan al menos un 20% en peso de polietileno y hojas con un grosor no superior a 100 micrómetros procedentes de China y Tailandia (impuestos el 29 de septiembre de 2006).
- 10 de agosto de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de alambres de acero inoxidable procedentes de la India (derechos provisionales impuestos el 8 de mayo de 2013 y definitivos el 8 de noviembre de 2013).
- 29 de agosto de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de biodiésel (ésteres de alquilo monoácidos grasos y/o gasóleos parafínicos obtenidos a partir de síntesis y/o hidrotratamiento, de origen no fósil, en forma pura o incluidos como mezcla) procedentes de Argentina e Indonesia (derechos provisionales impuestos el 28 de mayo de 2013 y definitivos el 26 de noviembre de 2013).

- 6 de septiembre de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de módulos fotovoltaicos de silicio cristalino o paneles y células y obleas del tipo utilizado en forma cristalina en módulos o paneles fotovoltaicos de silicio cristalino cuyas células y obleas tengan un espesor inferior o igual a 400 micras procedentes de China (se impusieron derechos provisionales el 5 de junio de 2013 y derechos definitivos el 5 de diciembre de 2013, siendo los provisionales modificados el 3 de agosto).
- 26 de septiembre de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de bicicletas y otros velocípedos (incluyendo triciclos de reparto y excluyendo monociclos) procedentes de Indonesia, Malasia, Sri Lanka y Túnez (derechos extendidos el 6 de junio de 2013 con la excepción de 7 empresas).
- 12 de octubre de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de persulfato, incluyendo peroximonosulfato de potasio, procedentes de Taiwán y Estados Unidos (impuestos el 11 de octubre de 2007).
- 23 de octubre de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de papel de aluminio de un espesor de entre 0,008 mm y 0,018 mm, sin soporte, simplemente laminado, en rollos que no estén recocidos, cuya anchura supere los 650 mm y cuyo peso supere los 10 kg procedentes de China por posible elusión de las medidas impuestas sobre las importaciones chinas de esos productos en 2009 (finalizada el 3 de julio de 2013 sin la adopción de medidas).
- 7 de noviembre de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de tereftalato de polietileno (PET) procedentes de Brasil e Israel (impuestos el 18 de noviembre de 2004) y de la India (impuestos el 21 de agosto de 2001).
- 10 de noviembre de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tubos de acero inoxidable y accesorios de tuberías de soldadura de extremo procedentes de China y Taiwán (finalizada el 21 de agosto de 2013 sin la adopción de medidas).
- 5 de diciembre de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de silicomanganeso (incluido el ferrosilicomanganeso “SiMn”) procedentes de China, Kazajistán y Ucrania (impuestos el 5 de diciembre de 2007).
- 12 de diciembre de 2012. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de encendedores de bolsillo no recargables (de gas y de piedra) y determinados encendedores de bolsillo procedentes de China y de Taiwán (impuestos el 4 de mayo de 1995 y el 29 de enero de 1999, respectivamente).

- 20 de diciembre de 2012. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de alambre de molibdeno (con un contenido de entre el 97% y el 99,5%) en las que la dimensión mayor de la sección transversal superior sea de entre 1,35 mm y 4 mm por posible elusión de las medidas impuestas a las importaciones chinas de estos productos en 2010.
- 25 de enero de 2012. Finalización de los derechos sobre las importaciones de dihidromircenol procedentes de la India (impuestos el 26 de enero de 2008).
- 16 de febrero de 2013. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tubos sin soldadura de hierro o acero (aunque no de acero inoxidable), de sección circular y con un diámetro exterior superior a 406,4 mm procedentes de China.
- 28 de febrero de 2013. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de ferrosilicio procedentes de Egipto, Kazajistán y Macedonia (impuestos el 28 de febrero de 2008). Los derechos impuestos a Macedonia finalizaron el 30 de diciembre de 2009.
- 28 de febrero de 2013. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de vidrio fotovoltaico procedentes de China. Se impusieron derechos *antidumping* provisionales el 27 de noviembre de 2013 y definitivos el 14 de mayo de 2014.
- 12 de marzo de 2013. Finalización (sin la adopción de medidas) de la investigación sobre las importaciones de determinadas sujeciones de acero inoxidable y sus componentes procedentes de Malasia y Tailandia por posible elusión de las medidas *antidumping* impuestas a China en 2012 (la investigación se inició el 14 de junio de 2012).
- 15 de marzo de 2013. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de carbón de coque en trozos con un diámetro superior a 80 mm procedentes de China (impuestas el 18 de marzo de 2008).
- 26 de marzo de 2013. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de etanolaminas procedentes de Estados Unidos (impuestos el 1 de febrero de 1994).
- 10 de abril de 2013. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinados tejidos de malla abierta de fibras de vidrio con un tamaño de celda superior a 1,8 mm tanto de largo como de ancho y de un peso superior a los 35 g/m², procedentes de la India y de Indonesia por una posible elusión de las medidas impuestas sobre las importaciones chinas de esos productos impuestas en 2011). Se extendieron derechos definitivos el 20 de diciembre de 2013.

- 14 de mayo de 2013. Finalización (sin la adopción de medidas) de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tubos y accesorios de tubería de fundición maleable roscado, procedentes de Indonesia (impuestos el 16 de febrero de 2012).
- 23 de mayo de 2013. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de tereftalato de polietileno (PET) con un índice de viscosidad de 78 ml/g o superior, según la norma ISO 1628-5 procedentes de la India, Indonesia, Malasia, Taiwán y Tailandia (impuestos el 30 de noviembre de 2000).
- 28 de junio de 2013. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de piedra aglomerada procedentes de China (finalizada el 14 de mayo de 2014 sin la adopción de medidas).
- 23 de julio de 2013. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de tablas de planchar (sean o no de sujeción independiente, con o sin absorción de vapor y/o calefactor y/o soplado, incluidas las tablas para mangas y partes esenciales de la misma) procedentes de Ucrania.
- 25 de octubre de 2013. Finalización de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinados elementos de fijación de hierro o acero procedentes de China y Malasia.
- 29 de noviembre de 2013. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de glutamato monosódico procedentes de Indonesia. Se impusieron derechos provisionales *antidumping* el 22 de agosto de 2014 y definitivos el 22 de enero de 2015.
- 17 de diciembre de 2013. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de cables de acero, incluidos los cables cerrados y excluyendo los cables de acero inoxidable, con una dimensión transversal máxima superior a 3 mm (tanto con accesorios como sin ellos), procedentes de Rusia (impuestos el 4 de agosto de 2001).
- 18 de diciembre de 2013. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinados tejidos de malla abierta de fibras de vidrio ligeramente modificados con un tamaño de celda superior a 1,8 mm tanto de largo como de ancho y de un peso superior a los 35 g/m², procedentes de China, (exceptuando los discos de fibra de vidrio) por posible elusión de las medidas impuestas sobre las importaciones chinas de esos productos en 2011. Se extendieron derechos definitivos el 16 de septiembre de 2014.
- 20 de diciembre de 2013. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de tubos soldados de hierro o acero sin alcar procedentes de Tailandia (impuestos el 19 de diciembre de 2008).

- 23 de diciembre de 2013. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de cuerdas de fibra sintética procedentes de la India (impuestos el 26 de junio de 1998).
- 13 de febrero de 2014. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de diciandiamida (DCD) procedentes de China (impuestos el 15 de noviembre de 2011).
- 15 de febrero de 2014. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de trucha arco iris, procedentes de Turquía. Finalizó el 27 de febrero de 2015 sin la adopción de ninguna medida.
- 13 de mayo de 2014. Finalización (sin la adopción de medidas) de la investigación por *antidumping* sobre las importaciones de piedra aglomerada procedentes de China (investigación iniciada el 28 de junio de 2013).
- 26 de junio de 2014. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de productos laminados en frío de acero inoxidable procedentes de China y de Taiwán.
- 14 de agosto de 2014. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de productos laminados planos, grano orientado y acero magnético al silicio de grosor superior a 0,16 mm procedentes de China, Japón, Corea del Sur, Rusia y Estados Unidos.
- 19 de agosto de 2014. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de carbón activado en polvo (PAC) procedentes de China (impuestos el 5 de junio de 1996).
- 3 de septiembre de 2014. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de bicicletas y otros velocípedos (incluidos triciclos de reparto y excluidos monociclos) procedentes de Camboya, Pakistán y Filipinas por posible elusión de las medidas *antidumping* impuestas en 2011 sobre las importaciones chinas de esos productos.
- 4 de septiembre de 2014. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de acesulfamo de potasio y acesulfamo de potasio contenido en determinados preparados y ciertas mezclas procedentes de China.
- 5 de septiembre de 2014. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de accesorios de tubería, de hierro o acero procedentes de Tailandia.
- 7 de octubre de 2014. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de láminas de aluminio procedentes de Armenia.
- 8 de octubre de 2014. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de láminas de aluminio procedentes de Rusia.

- 4 de diciembre de 2014. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de ácido tartárico procedentes de China (limitado a sólo un productor, la empresa Hangzhou Bioking Biochemical Engineering).
- 12 de diciembre de 2014. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de papel de aluminio procedentes de China.
- 18 de diciembre de 2014. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de ácido sulfanílico procedentes de la India (impuestos el 25 de julio de 2002).
- 19 de diciembre de 2014. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de vidrio fotovoltaico procedentes de China.
- 20 de diciembre de 2014. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de silicomanganeso procedentes de la India.
- 20 de diciembre de 2014. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de tubos y tuberías de fundición dúctil (fundición de grafito esferoidal) procedentes de la India.
- 27 de enero de 2015. Finalización de los derechos *antidumping* sobre las importaciones de tubos soldados, de hierro o de acero sin alear, procedentes de Ucrania (impuestos el 27 de septiembre de 2002).
- 11 de marzo de 2015. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de alambre de molibdeno ligeramente modificado procedentes de China por posible elusión de las medidas *antidumping* impuestas en 2010.
- 1 de mayo de 2015. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de ácido cítrico y citrato trisódico dihidratado procedentes de Malasia por posible elusión de las medidas *antidumping* impuestas en diciembre de 2008.
- 14 de mayo de 2015. Inicio de la investigación *antidumping* sobre las importaciones de determinados productos planos de acero laminados en frío procedentes de China y de Rusia.

Fuente: Elaboración y recopilación propia a partir de la información de <http://tmdb.wto.org/>

3.3 La proliferación de tratados bilaterales

Una vez analizada la política comercial de la UE y su papel en las diferentes rondas del GATT y de la OMC, pasamos a examinar los principales acuerdos bilaterales que ésta ha celebrado con terceros países, en aras de una mejor comprensión de la relevancia de Europa en el contexto comercial internacional. Como se verá, no todos los países de la siguiente lista pertenecen a la OMC, requisito indispensable para celebrar tratados de libre comercio con las naciones firmantes. Ya hemos analizado y justificado anteriormente la crítica a los tratados bilaterales, por lo que no nos detendremos nuevamente en ello. Tan sólo recordar que, a pesar de ser **un óptimo de un orden inferior al de Pareto e incluso inferior al segundo óptimo**, el regionalismo bilateral se ha convertido, con especial relevancia en los últimos años, en el instrumento más importante de política comercial, haciendo inevitable el *spaghetti bowl* acuñado por Bhagwati.

Los países con los que la UE mantiene los principales acuerdos bilaterales son los siguientes.³⁷⁶

³⁷⁶ Toda la información aquí contenida sobre los tratados bilaterales de la UE pueden consultarse en los enlaces <http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/> <http://www.comercio.mineco.gob.es/es-es/comercio-exterior/politica-comercial/relaciones-bilaterales-union-europea/paginas/pa%C3%ADses-y-regiones.aspx> y en Comisión Europea (2014b).

Cuadro 27. Principales relaciones comerciales bilaterales de la UE.

- Afganistán. País observador de la OMC. Sus relaciones comerciales con la UE se rigen por el sistema de preferencias generalizadas de la propia UE y por el programa “todo menos armas”.
- Albania. Desde el año 2000, se benefició del sistema de preferencias comerciales autónomas, mediante las cuales se eliminaron los obstáculos comerciales de sus exportaciones a la UE. A partir de 2005, se iniciaron las negociaciones para el Acuerdo de Estabilización y Asociación, firmado en junio de 2006 y entrando en vigor en abril de 2009. La UE comenzó, en noviembre de 2000, las negociaciones de estos Acuerdos de Estabilización y Asociación con países de los Balcanes, a los que también se les ofreció un sistema de preferencias comerciales y autónomas con el objetivo de crear una zona de libre comercio para bienes y servicios de manera gradual con esos países. En 2013, el comercio de la UE con Albania representaba tan sólo un 0,10% del flujo comercial comunitario global. Miembro de la OMC desde el 8 de septiembre de 2000 y potencial candidato (estatus inferior al de país candidato) a formar parte de la UE.
- Andorra. En 1991 entra en vigor el Acuerdo de Unión Aduanera para Productos Industriales. País observador de la OMC.
- Arabia Saudí. Pertenece al Consejo de Cooperación del Golfo (junto con Baréin, Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Omán y Catar) y, como todos sus miembros, se beneficia del sistema generalizado de preferencias de la UE. En 1991 se iniciaron negociaciones para alcanzar un Acuerdo de Libre Comercio entre la UE y los miembros del Consejo de Cooperación del Golfo, que desde 2008 han establecido entre ellos un mercado común. Miembro de la OMC desde el 11 de diciembre de 2005.
- Argelia. En septiembre de 2005 entra en vigor el Acuerdo de Asociación que reemplaza al Acuerdo de Cooperación entre la Comunidad Económica Europea y la República Democrática Argelina y Popular de 1976. Este acuerdo se enmarca en el Proceso de Barcelona, cuyo objetivo es la creación de una zona de libre comercio euromediterránea en un período de doce años. La UE es su mayor socio comercial (representando un 54,1% del comercio total). El flujo comercial total entre ambos fue, en 2013, de 54.180 millones de euros, incrementándose en un 5% entre 2008 y 2012 debido al incremento de las exportaciones de petróleo argelinas. El 98,2% de sus exportaciones a la UE son petróleo y minerales, lo que representa un valor total de 31.200 millones de euros. Sus importaciones procedentes de la UE son maquinaria y equipos de transporte (35,8%), bienes agrícolas (16,3%) y hierro y acero (10,5%). Es país observador de la OMC.

- Argentina. Sus relaciones comerciales con la UE se encuentran enmarcadas dentro de las relaciones de la UE con Mercosur. Actualmente, se está negociando un Acuerdo de Asociación UE-Mercosur para profundizar en sus relaciones tras el Acuerdo Marco Interregional de Cooperación, en vigor desde julio de 1999. Mientras no se alcance un acuerdo entre ambos bloques comerciales, las relaciones bilaterales con Argentina seguirán estando regidas por el Acuerdo Marco de Cooperación CEE-Argentina de 1990. También se ha beneficiado del sistema generalizado de preferencias de la UE. La UE es su segundo socio comercial (después de Brasil), representando el 16% de su volumen de comercio total en 2013. En 2012, el flujo total del volumen comercial entre ambos fue de 18.300 millones de euros. Exporta a la UE productos agrícolas (73%) y materias primas (11%). Importa de la UE productos manufacturados, sobre todo maquinaria y equipos de transporte (46%) y productos químicos (18%). Las exportaciones de servicios de la UE a Argentina se han incrementado desde los 3.000 millones en 2010 hasta los 3.700 millones en 2012.
- Armenia. Su comercio con la UE está regulado por el Acuerdo de Colaboración y Cooperación UE-Armenia de 1999 que incluye, además del propio acuerdo, un Protocolo para la asistencia mutua en materia de aduanas y un Acta Final. Armenia se beneficia, además, del sistema de preferencias generalizadas de la UE, cuyo porcentaje de utilización es del 90%, principalmente para la exportación a la UE de metales básicos (78%) y textiles (18%), pasando de los 61 millones de euros en 2009 a los 90 millones de euros en 2012 el valor de las mercancías comercializadas bajo este sistema de preferencias generalizadas. En 2013 finalizaron las negociaciones para crear una zona de libre comercio amplia y profunda entre la UE y Armenia. En septiembre de 2013 decide adherirse a Rusia en una unión aduanera e interrumpir su proyecto con la UE. La UE es su principal socio comercial con un 29,7% de su flujo comercial total (un 39,4% de sus exportaciones y un 26,5% de sus importaciones). Exporta a la UE productos manufacturados, bebidas y tabaco. Importa de la UE maquinaria y equipos de transporte y productos manufacturados y químicos. Es miembro de la OMC desde el 5 de febrero de 2003.
- Australia. Sus relaciones comerciales con la UE están reguladas por la Declaración Conjunta de 1997 y la Agenda de Cooperación de 2003. Ambos tratados dieron lugar, en 2008, al Marco de Asociación UE-Australia, del que se llevó a cabo una primera actualización en octubre de 2009. En septiembre de 2010, se firmó un Acuerdo de Vinos. En noviembre de 2011, se iniciaron negociaciones para el establecimiento de un Acuerdo Marco que incluyera un apartado sobre Comercio, Inversiones y Cooperación Económica. El comercio de bienes de la UE con Australia ascendió en 2013 a los 42.300 millones de euros. Exporta a la UE

minerales y productos agrícolas. Importa de la UE bienes manufacturados. En 2012 el sector servicios representó un tercio del comercio total entre ambos bloques por un valor de 27.100 millones de euros, especialmente transportes y viajes, aunque también destacaron servicios financieros e informáticos. La UE es su tercer socio comercial (por detrás de China y Japón).³⁷⁷

- Azerbaiyán. Como miembro de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), sus relaciones comerciales con la UE se han llevado a cabo según Acuerdos de Colaboración y Cooperación, en los que se incluye la posibilidad de una eventual zona de libre comercio. Como todos los miembros de la CEI, se beneficia del sistema de preferencias generalizadas de la UE. El Acuerdo de Colaboración y Cooperación con Azerbaiyán entró en vigor en 1999. Tenía una vigencia de diez años y, además del propio acuerdo, incluía también un Protocolo para la asistencia mutua en materia de aduanas y un Acta Final. En enero de 2010, comenzaron las negociaciones para otro Acuerdo de Asociación, en donde la UE expuso las condiciones necesarias para formar una zona de libre comercio, entre ellas que el país fuese miembro de la OMC, ya que en la actualidad tan sólo es miembro observador de este organismo. La UE es su principal socio comercial, con un 42,4% de su volumen comercial total. La UE es tanto su principal socio exportador como importador, siendo las exportaciones de Azerbaiyán a la UE el 48,3% de sus exportaciones totales y sus importaciones procedentes de la UE el 27,7% de sus importaciones totales. Exporta a la UE maquinaria y equipos de transporte, productos químicos, combustibles minerales, comida y animales vivos. Importa de la UE maquinaria y equipos de transporte, bienes manufacturados y productos químicos.
- Bangladés. Se beneficia del sistema de preferencias generalizadas de la UE y del programa “todo menos armas”. La UE es su principal socio comercial, con un 12% del total de su flujo comercial. Exporta a la UE ropa (90%). Sus exportaciones a la UE se incrementaron considerablemente en los últimos años, desde los 5.464 millones de 2008 hasta los 9.212 millones de 2012 (un crecimiento de casi el 68% en tan sólo cuatro años), lo que representa más de la mitad de las importaciones totales de Bangladés. Importa de la UE maquinaria y equipos de transporte.
- Baréin. Miembro del Consejo de Cooperación del Golfo y, como tal, sus relaciones comerciales con la UE están reguladas por el Acuerdo de Cooperación que en 1989 la UE estableció con los miembros de ese grupo. Se dan las mismas circunstancias, por tanto, que en el caso de Arabia Saudí.

³⁷⁷ En la actualidad Australia forma parte de ASEM -*Asia-Europe Meeting*- junto con China, Corea del Sur, Japón, Bangladés India, Kazajistán, Mongolia, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Rusia, Suiza y todos los miembros de ASEAN y de la UE -estos dos organismos también tienen representación propia en las reuniones de ASEM-. En los encuentros de ASEM también se trata de avanzar hacia la liberalización comercial entre sus miembros.

- Bielorrusia. No es miembro de la OMC y, por tanto, la UE no se plantea la posibilidad de un Acuerdo de Libre Comercio bilateral con este país. Sin embargo, como miembro de la CEI, las relaciones de la UE con Bielorrusia se establecen a partir de los Acuerdos de Colaboración y Cooperación y de la Asociación Oriental que contempla la posibilidad de adoptar Acuerdos Amplios y Profundos de Libre Comercio con sus miembros si se cumplen una serie de condiciones (una de ellas, precisamente, es ser miembro de la OMC, con lo que no puede darse el caso con Bielorrusia). Aun así, algunos productos textiles se comercian entre la UE y Bielorrusia según un acuerdo que entró en vigor en 1993 y que se ha extendido en el tiempo diversas ocasiones al ir expirando su vigencia. De manera más general, sus relaciones comerciales con la UE están reguladas según el Acuerdo de Comercio y Relaciones Comerciales y Económicas firmado en 1989 con la extinta URSS, ya que específicamente con Bielorrusia existe un Acuerdo de Colaboración y Cooperación que no ha entrado en vigor al no haber sido aún ratificado. La UE es su segundo socio comercial (después de Rusia) con prácticamente un tercio de su volumen comercial total (siendo el de Rusia de más del 50%). Exporta a la UE, sobre todo, minerales combustibles, seguidos a mucha distancia de otros productos como bienes agrícolas, maquinaria y textiles. Importa de la UE maquinaria, equipos de transporte y productos químicos. Es país observador de la OMC.
- Birmania. Es miembro de ASEAN, con quien la UE estableció el Acuerdo de Cooperación UE-ASEAN que entró en vigor en 1980. Desde diciembre de 2009, la UE comenzó a negociar tratados bilaterales con los miembros de ASEAN a nivel individual, pero siempre teniendo en cuenta la posibilidad de alcanzar un Acuerdo de Libre Comercio con todos los miembros de dicho organismo. También se beneficia del sistema de preferencias generalizadas de la UE y de la iniciativa “todo menos armas”. Importa de la UE maquinaria y equipos de transporte. Exporta a la UE ropa y productos agrarios.
- Bolivia. Es beneficiario del sistema de preferencias generalizadas de la UE en la modalidad PSG plus, que concede mayores ventajas arancelarias para los bienes industriales y una importante cantidad de bienes agrícolas y pesqueros a aquellos países que apliquen los tratados internacionales relativos a derechos humanos y laborales, así como de protección del medio ambiente y de prácticas de buen gobierno.
- Bosnia-Herzegovina. En 2005 se iniciaron las negociaciones del Acuerdo de Estabilización y Asociación de la UE con Bosnia-Herzegovina, firmado en diciembre de 2007, que contempla la libertad de circulación de mercancías. En julio de 2008, entró en vigor el Acuerdo Interino para iniciar la zona de libre comercio establecida en el Acuerdo de Asociación y Estabilización. En 2013, Bosnia-Herzegovina representó un 0,25% del volumen comercial total de la UE. Es país observador de la OMC y potencial candidato a formar parte de la UE.

- Brasil. Sus relaciones bilaterales con la UE se enmarcan dentro de las relaciones bilaterales de la UE con Mercosur (como ocurre con Argentina) También se ha beneficiado del sistema generalizado de preferencias. La UE es su principal socio comercial, con un 21,4% de su volumen comercial total (para la UE, el comercio con Brasil representa un 2,1% de su volumen comercial total). Exporta a la UE productos agrícolas (40,4%, siendo el principal proveedor de productos agrarios de la UE), minerales y combustibles (28,8%) y productos manufacturados como maquinaria y equipos de transporte (25%). Importa de la UE productos manufacturados como maquinaria, equipos de transporte y productos químicos. Tradicionalmente, el balance comercial de bienes de la UE con Brasil siempre había sido deficitario, pero en 2012 experimentó un superávit comercial en bienes, llegando a más que duplicar ese mismo superávit en 2013. También presenta superávit en el comercio de servicios.
- Brunéi. Miembro de ASEAN y, por tanto, sus relaciones comerciales con la UE se enmarcan en las negociaciones que la UE celebra con este organismo. También se beneficia del sistema generalizado de preferencias. En 2009, la UE propuso el inicio de negociaciones para un Acuerdo de Asociación y Cooperación bilateral con Brunéi como punto de partida de un hipotético Acuerdo de Libre Comercio, aunque dicha iniciativa ha tenido escaso éxito hasta el momento.
- Camboya. Como miembro de ASEAN sus relaciones comerciales con la UE se enmarcan en el ámbito de las relaciones de la UE con este organismo. Además, se beneficia del sistema generalizado de preferencias de la UE. En abril de 1997, se firmó un Acuerdo de Cooperación, en vigor desde noviembre de 1999. Es miembro de la OMC desde el 13 de octubre de 2004.
- Canadá. Sus relaciones bilaterales con la UE se rigen por el Acuerdo Marco de Cooperación Comercial y Económica de 1976, a partir de cual se han ido firmando nuevos tratados, como el Acuerdo de Cooperación Aduanera de 1997 o el Acuerdo de Vinos de 2003. En mayo de 2009, comenzaron las negociaciones para un Acuerdo Económico y Comercial Integral que estableciera la liberalización de bienes y servicios, concluyendo en septiembre de 2014. Con este acuerdo se han eliminado el 99% de los aranceles, entre otras barreras comerciales. Las estimaciones de su entrada en vigor son de unos beneficios para la UE de unos 12.000 millones de euros. En 2013 representó el 1,7% del comercio total de la UE, siendo ésta su segundo socio comercial (por detrás de EE. UU.) con un 9,8% del total del comercio canadiense también en 2013. El volumen total de comercio de bienes entre ambos bloques alcanzó ese año los 58.800 millones de euros. Importa de la UE maquinaria, equipos de transporte y productos químicos y exporta a la UE esos mismos productos, con lo que tiene lugar un caso muy evidente de comercio intraindustrial entre ambos.

- Catar. Hasta enero de 2014, junto con el resto de países del Consejo de Cooperación del Golfo, se beneficiaba del sistema generalizado de preferencias de la UE y sus relaciones comerciales con la UE están enmarcadas dentro de las relaciones comerciales que la UE mantiene con ese organismo.
- Chile. El Acuerdo de Asociación Chile-UE se firmó en noviembre de 2002 y entró en vigor en marzo de 2005, contribuyendo a ello la expectativa de la firma de un acuerdo entre este país y Estados Unidos. El tratado establece un área de libre comercio de mercancías por un período de 10 años, al final del cual el acuerdo cubrirá el 97,1% de los flujos comerciales entre ambos: el 100% del comercio industrial, el 80,9% del comercio agrícola y el 90,8% del comercio pesquero.³⁷⁸ La UE es su segundo socio importador (por detrás de Estados Unidos) y su tercer socio exportador (por detrás de Estados Unidos y China). En 2002, se firmó el acuerdo de libre comercio que entró en vigor en 2003. Como consecuencia de dicho acuerdo, el flujo comercial entre Chile y la UE se ha más que duplicado, cifrándose en 18.000 millones en el año 2013. Exporta a la UE minerales y metales no ferrosos, muy especialmente cobre, que ha llegado a representar el 55% de las exportaciones totales de Chile a la UE. También exporta productos agrícolas (25%), sobre todo vino, frutas y vegetales, pescado y madera y productos derivados como la celulosa. Importa de la UE maquinaria y equipos eléctricos (37,1%), equipamiento de transporte (16,8%), productos químicos y combustibles.
- China. En 1985, se firmó el Acuerdo de Cooperación, Comercial y Económica y, en 2007, se iniciaron las negociaciones para un nuevo tratado aún más amplio. Es beneficiaria del sistema generalizado de preferencias para determinados productos y el principal socio importador de la UE. A su vez, las exportaciones comunitarias se han incrementado en China muy significativamente en los últimos años. El volumen comercial entre ambos bloques llega a alcanzar los 1.000 millones de euros diarios –con un claro déficit comercial por parte de la UE-. Exporta a la UE productos industriales y de consumo como maquinaria, ropa, zapatos, mobiliario y lámparas o juguetes. Importa de la UE maquinaria, vehículos a motor y productos químicos. En cambio, el comercio de servicios representa tan sólo una décima parte del de los bienes, siendo las exportaciones de servicios de la UE a China tan sólo el 20% de las exportaciones de mercancías. Es miembro de la OMC desde el 11 de diciembre de 2001.

³⁷⁸ Vid. Bouzas, Roberto (2004) sobre el tratado bilateral UE-Chile.

- Colombia. Es beneficiaria del sistema de preferencias generalizadas de la UE en su modalidad SGP plus. En marzo de 2010 alcanzó, junto a Perú, un Acuerdo Multipartito (abierto a los otros miembros de la Comunidad Andina), que supone la liberalización automática del 65% de las exportaciones de la UE a Colombia en bienes industriales y pesqueros, estableciéndose un período de diez años para el resto de productos. También contempla el libre acceso de las exportaciones de la UE para algunos bienes agrícolas como lácteos, carne de porcino, vino o aceite de oliva. Se firmó en junio de 2012 y, en materia comercial, entró en vigor para Colombia el 1 de agosto de 2013. En el primer año de su aplicación, el volumen comercial entre la UE y Colombia fue de 13.500 millones de euros.
- Corea del Sur. En marzo de 2004, se adoptó el Acuerdo Marco de Cooperación y Comercio y, en mayo de 2010 el Acuerdo de Libre Comercio, entrando éste último en vigor en julio de 2011. Se trata (a expensas de lo que pueda ocurrir con el TTIP), del tratado comercial bilateral más ambicioso firmado por la UE hasta la fecha. En 2014, las exportaciones de la UE a Corea del Sur aumentaron en un 35% respecto a las de 2011 (año en el que entró el tratado en vigor), con un flujo comercial de 41.500 millones de euros frente a los 30.600 millones de euros del año 2010, (año anterior a la entrada en vigor del tratado). El crecimiento de las exportaciones de los bienes completamente liberalizados ha sido de un 46% frente al 37% del crecimiento experimentado por los bienes tan sólo liberalizados parcialmente. La UE es su cuarto socio importador (por detrás de China, Japón y Estados Unidos), con un volumen total de 40.000 millones de euros, mientras que las importaciones coreanas en la UE contabilizaron 35.800 millones de euros. Importa de la UE maquinaria, equipos de transporte y productos químicos. Exporta a la UE maquinaria, equipos de transporte y plásticos. En cuanto a servicios, las exportaciones de la UE a Corea ascendieron a 9.600 millones de euros, mientras que las importaciones fueron de 4.600 millones.
- Costa Rica. En mayo de 2010, alcanzó un acuerdo con la UE junto a otros países de la región (El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), el llamado Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica. Fue firmado en marzo de 2011 y entró en vigor en sus apartados comerciales en octubre de 2013 para Costa Rica y El Salvador. En virtud del mismo, se le concede a la UE la liberalización automática del 69% de las exportaciones a esa región, sometiéndose el resto de bienes al mismo régimen de libertad comercial en un período de quince años –a excepción de la leche en polvo y el queso, cuya protección se ha establecido a través de contingentes-. Con anterioridad a la entrada en vigor de este acuerdo, sus relaciones comerciales con la UE quedaban enmarcadas en el Acuerdo Marco de Cooperación UE-Centroamérica, de 1993. También se beneficia del sistema generalizado de preferencias SPG plus para los productos industriales y una importante gama de bienes agrícolas y pesqueros.

- Ecuador. Es beneficiario del sistema generalizado de preferencias de la UE. Miembro de la OMC desde el 21 de enero de 1996. En julio de 2014, finalizaron las negociaciones para que se integre en el Acuerdo Multipartito de la UE con Perú y Colombia. Es el tercer mayor proveedor de pescado de la UE, por detrás de Noruega y China y por delante de Islandia, que es el cuarto.
- Egipto. En la actualidad, sus relaciones comerciales con la UE están enmarcadas en el Proceso de Barcelona antes citado. Con anterioridad, en junio de 2001, se había firmado el Acuerdo de Asociación UE-Egipto (entrando en vigor en junio de 2004). Como consecuencia de la entrada en vigor de este Acuerdo de Asociación, el comercio entre la UE y Egipto ha llegado a más que duplicarse, representando un volumen de 11.800 millones en 2004, hasta alcanzar la cifra de 23.900 millones en 2012. También se adoptó, en 2008, el Acuerdo Agrícola, que entró en vigor en junio de 2010. Además, es firmante, junto con Marruecos y Jordania, del llamado Acuerdo de Agadir, adoptado en febrero de 2004 y en vigor desde marzo de 2007, cuyo objetivo es la creación de una zona de libre comercio entre esos países. La UE es su principal socio comercial (tanto importador como exportador), representando el comercio con la UE en 2013 un 22,9% de su volumen de comercio total. En ese mismo año, exportó a la UE minerales y combustibles (45,6%), productos químicos (14,6%) y ropa y otros bienes textiles (9,8%) e importó de la UE maquinaria y equipos de transporte (30,7%) y productos químicos (14,3%). Respecto al sector servicios, la UE exporta a Egipto básicamente servicios empresariales, mientras que Egipto exporta a la UE servicios turísticos y de transporte.
- El Salvador. Para el caso de El Salvador, se aplica todo lo dicho en el caso de Costa Rica.
- Emiratos Árabes Unidos. Como miembro del Consejo de Cooperación del Golfo, se aplica lo comentado anteriormente en los casos de Arabia Saudí y Baréin.
- Estados Unidos. Las relaciones comerciales EE. UU.-UE están marcadas por el avance en las negociaciones del TTIP, tal y como vimos en el primer capítulo de esta investigación. Además, se firmaron en 1999 el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo y en 2005 el Acuerdo del Vino Español. La UE es su segundo socio comercial (por detrás de China) con un flujo comercial que, en 2014, representó 20.953 millones de euros. Juntos, la UE y EE. UU. representan el 50% de la economía mundial. Los detalles de las relaciones comerciales entre ambos bloques han sido ampliamente analizados en el primer capítulo de esta tesis.

- Filipinas. Como miembro de ASEAN, las relaciones comerciales con Filipinas se enmarcan dentro de las relaciones comerciales con dicho organismo. Además, en el caso de Filipinas, se firmó un Acuerdo de Asociación y Cooperación en junio de 2010. También se beneficia del sistema generalizado de preferencias de la UE.
- Fiyi. Aparte de ser país beneficiario de los Acuerdos de Cotonú -ampliamente analizados en el primer capítulo de esta investigación-, en diciembre de 2009 también se firmó el Acuerdo Interino de Asociación Económica UE-Fiyi, en virtud del cual la UE puede acceder libremente al mercado de Fiyi (sin aranceles y sin contingentes) de manera progresiva, comenzando por un 14% de los productos hasta llegar al 88% en un período de quince años, a excepción de carne, pescado, frutas, vegetales, tubos, hierro y alcohol. Como contrapartida, la UE se compromete a una cooperación aduanera y a una mejoría en la aplicación de las normas de origen para los productos pesqueros procedentes de Fiyi.
- Georgia. En 1999, entró en vigor el Acuerdo de Colaboración y Cooperación, además de un Protocolo para la asistencia mutua en materia de aduanas y un Acta Final. En 2008, se publicó un documento titulado *Impacto de un eventual acuerdo comercial UE-Georgia*, donde se contemplaban las reformas que el país caucásico habría de realizar para hacer posible dicho acuerdo. En 2010, se acordó la posibilidad de iniciar negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio Amplio y Profundo en el caso de que Georgia cumpliera dichas condiciones. Las negociaciones finalizaron en 2013 y el acuerdo se aplica de manera provisional desde septiembre de 2014. La UE es su principal socio comercial con un 27,2% del total de su volumen comercial y a cierta distancia de los siguientes, que son Turquía (con un 15%) y Azerbaiyán (con un 12,3%). Por el contrario, para la UE, Georgia representa tan sólo el 0,1% de su volumen comercial total, contabilizando, en 2013, un flujo de 2.030 millones de euros y siendo los principales bienes exportados minerales, maquinaria, productos químicos y equipos de transporte. Las principales importaciones europeas procedentes de Georgia fueron, también en 2013, vegetales, minerales, metales y productos químicos. Las importaciones de bienes totales de la UE procedentes de Georgia contabilizaron 669 millones de euros. Es miembro de la OMC desde el 14 de junio de 2000.
- Guatemala. La UE comenzó las negociaciones con los países de Centroamérica en junio de 2007 para un Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica que finalizaron en 2010. El acuerdo se firmó el 29 de junio de 2012 y contempla el establecimiento de una zona de libre comercio progresiva con los países de la región. Los aspectos comerciales del acuerdo se aplican para Guatemala desde el 1 de diciembre de 2013.

- Honduras. El caso de Honduras es exactamente igual al de Guatemala con la excepción de que el Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica entró en vigor para Honduras el 1 de agosto de 2013.
- India. Es beneficiaria del sistema generalizado de preferencias de la UE. Durante la Cumbre UE-India de 2004, ambas partes acordaron profundizar en sus relaciones, alcanzando el grado de asociación estratégica. En la Cumbre de 2005, se creó el Grupo Comercial de Alto Nivel. Ya en 2007, se iniciaron las negociaciones para alcanzar un Acuerdo de Libre Comercio UE-India. El comercio de la UE con la India está creciendo de manera más que significativa en los últimos años: en 2003, el volumen comercial entre ambos bloques fue de 28.600 millones de euros, mientras que en 2012 ya había alcanzado los 41.800 millones. También el comercio de servicios está experimentando un acusado crecimiento, ya que entre 2002 y 2012 llegó a multiplicarse por cuatro, al pasar de 5.200 millones de euros a 22.700 millones.
- Indonesia. Como miembro de ASEAN, sus relaciones comerciales con la UE se enmarcan dentro de las relaciones con este organismo. En noviembre de 2009, se firmó el Acuerdo de Asociación y Cooperación entre la UE e Indonesia, que podría ser la base de un futuro acuerdo de libre comercio entre ambos bloques. En 2011, el comercio entre la UE e Indonesia alcanzó los 23.500 millones, siendo el comercio de servicios más de un 15% del total del volumen comercial (3.700 millones de euros).
- Irak. Sus relaciones bilaterales con la UE están reguladas por el Acuerdo de Asociación y Cooperación UE-Irak. Es beneficiario del sistema generalizado de preferencias. La UE es su principal socio comercial, aunque seguido de cerca por Estados Unidos, India y China. En 2013, el volumen comercial total entre la UE e Irak fue de 16.000 millones de euros. El petróleo supone el 99,6% de las exportaciones iraquíes a la UE. Importa de la UE maquinaria, equipos de transporte, productos químicos, comida y animales vivos. Es miembro observador de la OMC.
- Irán. En 2002 se iniciaron las negociaciones para un Acuerdo de Comercio y Cooperación con la UE pero fueron interrumpidas en 2005 debido al conflicto con la comunidad internacional por el uso de su energía nuclear. Por ello, la UE impuso sanciones al comercio de determinados productos, como consecuencia de lo cual pasó de ser su principal socio comercial a ser el cuarto (por detrás de China, Emiratos Árabes Unidos y Turquía). El 90% de sus exportaciones a la UE procedían del sector energético, mientras que sus principales importaciones procedentes de la UE son maquinaria, equipos de transporte y productos químicos. En 2012 y 2013, sus exportaciones a la UE descendieron un 86% y sus importaciones procedentes de la UE un 26%. Es miembro observador de la OMC.

- Islandia. En 1973, entra en vigor el Acuerdo de Libre Comercio CEE-Islandia. Posteriormente, en 1994, Islandia pasa a formar parte del mercado único europeo a través del Acuerdo del Espacio Único Europeo (junto a Noruega y Liechtenstein) excepto para bienes agrícolas y pesqueros. En enero de 2007, la UE e Islandia establecieron un Acuerdo sobre Preferencias para Productos Agrícolas Básicos. Exporta a la UE productos pesqueros. Un 5,4% de todas las importaciones de pescado de la UE proceden de Islandia, aunque en los últimos años también están teniendo cierta importancia las importaciones de determinados productos manufacturados como aluminio o productos médicos y farmacéuticos. También tenían cierta importancia las exportaciones de servicios hasta el estallido de la actual crisis. Desde noviembre de 2011, es país candidato a formar parte de la UE.
- Israel. En noviembre de 1995, se firmó el Acuerdo Euromediterráneo de Asociación entre la UE e Israel, entrando en vigor de manera íntegra en junio de 2000. En lo relativo a materia comercial, el acuerdo establece la supresión arancelaria total entre Israel y la UE para bienes industriales y gradual para bienes agrícolas. Entre 2000 y 2003, continuaron las negociaciones sobre el comercio de bienes agrícolas y los acuerdos adoptados entraron en vigor en enero de 2004. Finalmente, se alcanzó un Acuerdo Agrario, en vigor desde 2010. Además, las negociaciones con Israel están enmarcadas en el Proceso de Barcelona de 1995. En 2013, el comercio total entre Israel y la UE fue de 29.000 millones de euros. Exporta a la UE productos químicos (17%), maquinaria y equipos de transporte y otros productos semimanufacturados. Importa de la UE maquinaria y equipos eléctricos (17%) productos químicos, combustibles y minerales.
- Japón. Entre la UE y Japón existen diversos acuerdos en materia de cooperación aduanera y, además, a partir de la XX Cumbre de mayo de 2011, se están llevando a cabo negociaciones preliminares para la adopción de un Acuerdo de Libre Comercio y un Acuerdo de Cooperación Económica. En marzo de 2013, comenzaron las negociaciones para establecer un Acuerdo de Libre Comercio entre ambos bloques. Importa de la UE maquinaria y equipos de transporte (41,5%) y productos químicos y exporta a la UE esos mismos productos, representando un 67,9% de las exportaciones totales al país nipón. También son de considerable relevancia las exportaciones de productos agrícolas.
- Jordania. Sus relaciones bilaterales con la UE están enmarcadas en el Proceso de Barcelona de 1995. Además, en octubre de 1997, se adoptó el Acuerdo Euromediterráneo de Asociación UE-Jordania, que entró en vigor en mayo de 2002 y que preveía la creación progresiva de una zona de libre comercio para productos industriales y determinadas ventajas para productos agrícolas (Jordania es el país donde la UE más ha avanzado en la liberalización de productos agrícolas) Finalmente, el tratado se aplicó de forma que las importaciones jordanas para

bienes industriales estuvieran exentas de aranceles desde el mismo momento de su entrada en vigor, mientras que las importaciones jordanas procedentes de la UE continuaron siendo objeto de protección arancelaria, reduciéndose ésta de manera gradual. Respecto a los bienes agrícolas, éstos son susceptibles de una mayor liberalización en posteriores negociaciones. En 2013, la UE fue su segundo socio importador (con un 17,6% del total de sus importaciones), tan sólo por detrás de Arabia Saudí (con un 23,6% del total). Las exportaciones jordanas a la UE representaron un 4,5% de su volumen total de exportaciones. Importa de la UE maquinaria (31,5%) y equipos de transporte (21,3%). Exporta a la UE productos químicos (34,9%), maquinaria y equipos de transporte. Jordania es una potencia mundial en la exportación de productos farmacéuticos, así como de potasio y de fósforo. En total, el volumen comercial entre ambos bloques se elevó hasta los 3.300 millones de euros también en 2013. Es miembro de la OMC desde el 11 de abril de 2000.

- Kazajistán. Sus relaciones comerciales con la UE están reguladas por el Acuerdo de Colaboración y Cooperación UE-Kazajistán, un Protocolo para la asistencia mutua en materia de aduanas y un Acta Final, en vigor desde el mes de julio de 1999. Se beneficia del sistema generalizado de preferencias de la UE. La UE se ha convertido ya en el principal socio comercial de Kazajistán, donde el 80% de las exportaciones de este país a la UE son petróleo y gas. Por el contrario, las principales exportaciones de la UE a Kazajistán son maquinaria, equipos de transporte y productos manufacturados y químicos. El déficit comercial de Kazajistán con la UE es muy considerable. Es miembro observador de la OMC.
- Kirguistán. Miembro de la CEI y beneficiario del sistema generalizado de preferencias de la UE. La UE establece Acuerdos de Colaboración y Cooperación con los países miembro de la CEI, contemplando la posibilidad de crear una zona de libre comercio con ellos. En julio de 1999, entró en vigor el Acuerdo de Colaboración y Cooperación UE-Kirguistán, que incorpora un Protocolo para la asistencia mutua en materia de aduanas y un Acta Final. Es miembro de la OMC desde el 20 de diciembre de 1998.
- Kuwait. Miembro del Consejo de Cooperación del Golfo. Sus relaciones comerciales con la UE son las mismas que las del resto de miembros de este organismo.
- Laos. Miembro de ASEAN. Sus relaciones comerciales con la UE están enmarcadas en las relaciones comerciales de la UE con este organismo. Además, entre la UE y Laos se celebró el Acuerdo de Cooperación UE-Laos de diciembre de 1997. Es miembro de la OMC desde el 2 de febrero de 2013.

- Líbano. En materia comercial, el llamado Acuerdo de Asociación entre la UE y Líbano entró en vigor en 2006, en el que se prevé la gradual liberalización de bienes hasta conformar una zona de libre comercio -si bien, en la actualidad, ya se han eliminado los obstáculos comerciales para la entrada en la UE de bienes industriales y de un elevado porcentaje de bienes agrícolas procedentes de Líbano-. También ha tomado parte en las negociaciones enmarcadas en el Proceso de Barcelona. En 2013, el volumen comercial total de la UE con Líbano fue de 7.000 millones de euros, con un crecimiento medio desde 2008 del 12,7%. En 2012, la UE llegó a ser su principal socio comercial, llegando a representar más del 35% del comercio total libanés. Exporta a la UE combustibles y minerales (22,8%), productos agrícolas (22,6%) y productos químicos (13,4%). Importa de la UE combustibles y minerales (33,2%), maquinaria y equipos de transporte (19,6%) y productos químicos (12,6%). Es miembro observador de la OMC.
- Liechtenstein. Liechtenstein forma parte del Acuerdo del Espacio Económico Europeo.
- Macedonia. En abril de 2001, se firmó el Acuerdo de Estabilización y Asociación, cuyos apartados comerciales están en vigor desde mayo de 2001, gracias al Acuerdo Interino. El comercio entre la UE y Macedonia es de tan sólo un 0,15% del volumen comercial total de la UE. Es miembro de la OMC desde el 4 de abril de 2004 y, desde noviembre de 2011, es país candidato a formar parte de la UE.
- Malasia. Como miembro de ASEAN, sus relaciones comerciales con la UE se enmarcan dentro de las relaciones comerciales de la UE con ese organismo. En mayo de 2010, comienzan las negociaciones para alcanzar un Acuerdo de Libre Comercio entre ambos bloques. El 90% del comercio de la UE con Malasia, tanto importaciones como exportaciones, son productos industriales como maquinaria y equipamiento eléctrico. También se comercian otros productos como plásticos y gomas, piezas mecánicas, animales o grasas y aceites vegetales.
- Marruecos. En febrero de 2006 comenzaron una serie de negociaciones en materia agrícola entre la UE y Marruecos que concluyeron en diciembre de 2009. Según el acuerdo alcanzado, la UE se comprometía a liberalizar casi por completo este tipo de bienes (a excepción de aquellos especialmente sensibles para los intereses comunitarios) a cambio de una liberalización del 45% del valor de las importaciones europeas en Marruecos, hasta alcanzar el 70% en diez años. Durante ese período de diez años, Marruecos también se comprometía a liberalizar por completo el sector pesquero, tal y como ya ha hecho la UE. También toma parte en el Proceso de Barcelona y, además, es firmante del Acuerdo de Agadir. En marzo de

2013 comenzaron las negociaciones para establecer una zona de libre comercio amplia y profunda entre la UE y Marruecos. La UE es su principal socio comercial, con un 60% de su volumen comercial total. En 2013, el flujo comercial entre ambos bloques alcanzó los 27.000 millones de euros. Importa de la UE maquinaria, equipos de transporte, combustibles y productos químicos. Exporta a la UE maquinaria y equipos de transporte, productos agrícolas y ropa.

- México. El denominado Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación se firmó en marzo de 2000, entrando en vigor en octubre de ese mismo año -fue el primero firmado por la UE con un país que no formaba parte de su zona de influencia geoeconómica- y establecía un calendario para la liberalización de mercancías. Como consecuencia de la firma del NAFTA, la UE había perdido terreno en el mercado mexicano (en 1990, las exportaciones europeas a México representaban el 17,5% mientras que, en 1999, disminuyeron hasta el 9%) y ese fue el principal motivo de la firma del tratado. Abarca el 95% de las mercancías existentes y suponía la eliminación total de aranceles para el año 2010 por parte de la UE (el período de eliminación de aranceles por parte de México es mayor).³⁷⁹ También contemplaba futuras negociaciones para la liberalización de productos agrícolas y de servicios. Desde su firma en el 2000 hasta el año 2013, el comercio de la UE con México ha aumentado desde los 21.700 millones de euros hasta los 45.000 millones. Después de EE. UU., la UE es su segundo socio exportador y su tercer socio importador (por detrás de EE. UU. y China). Exporta a la UE productos minerales (24%) y maquinaria y equipamiento eléctrico (21,7%), equipos de transporte e instrumentos fotográficos de precisión óptica. Importa de la UE maquinaria y equipamiento eléctrico (28,7%) y equipos de transporte (14,5%), productos químicos y minerales.
- Moldavia. Como miembro de la Comunidad de Estados Independientes (CEI), sus relaciones bilaterales con la UE están reguladas por los Acuerdos de Colaboración y Cooperación, que establecen también la posibilidad de crear una zona de libre comercio. También como miembro de la Asociación Oriental, creada por la Comisión en diciembre de 2008, para la que existen Acuerdos Amplios y Profundos de Libre Comercio entre los países que la componen. En 2013, finalizaron las negociaciones para crear una zona de libre comercio amplia y profunda entre la UE y Moldavia y el acuerdo alcanzado se aplica provisionalmente desde septiembre de 2014. La UE es su principal socio comercial, con un 45,4% de su volumen comercial total (seguidos de Rusia con un 25,5% y de Ucrania con un 11,8%). En cambio,

³⁷⁹ Vid. Bouzas, Roberto (2004) sobre el tratado bilateral UE-México.

para la UE, Moldavia representa tan sólo el 0,1% de su volumen comercial total. La UE contabilizó en 2.280 millones de euros el valor de las exportaciones a Moldavia en 2013, especialmente maquinaria, minerales, equipos de transporte y productos químicos. Por el contrario, las importaciones comunitarias procedentes de Moldavia tan sólo llegaron a los 962 millones de euros, consistiendo éstas básicamente en productos textiles, maquinaria y vegetales, además de bebidas y productos alimenticios. Es miembro de la OMC desde el 26 de julio de 2001.

- Mónaco. Mónaco participa de algunas políticas internas de la UE. Por ejemplo, debido a que se encuentra íntegramente enclavado en territorio francés, Mónaco forma parte del llamado Territorio Aduanero Comunitario, aunque aplica las políticas de la UE con terceros países.
- Mongolia. En junio de 1992, se firmó el Acuerdo de Cooperación Comercial y Económica, en vigor desde marzo de 1993. Es beneficiario del sistema generalizado de preferencias de la UE y miembro de la OMC desde el 29 de enero de 1997.
- Montenegro. En septiembre de 2006, se iniciaron las negociaciones del Acuerdo de Estabilización y Asociación, firmado en mayo de 2007 y cuya entrada en vigor se produjo en mayo de 2010. En enero de 2008, se alcanzó el Acuerdo Interino para poder avanzar hacia la zona de libre comercio que contemplaba el propio Acuerdo de Estabilización y Asociación. El volumen comercial total de la UE con Montenegro ni siquiera alcanza el 0,1% del volumen comercial comunitario total. Desde noviembre de 2011 es país candidato a formar parte de la UE y miembro de la OMC desde el 29 de abril de 2012.
- Nepal. Nepal se beneficia del sistema generalizado de preferencias de la UE y del programa “todo menos armas”. Es miembro de la OMC desde el 23 de abril de 2012.
- Nicaragua. Sus relaciones comerciales con la UE están regidas por el Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica que, para el caso de Nicaragua, entró en vigor el 1 de agosto de 2013.
- Noruega. En 1973, adoptó un Acuerdo de Libre Cambio hasta que, en 1994, quedó sustituido por el Acuerdo del Espacio Económico mediante el cual Noruega, Liechtenstein e Islandia pasaron a formar parte del mercado interior -con la excepción de bienes agrícolas, para los que se previó una liberalización gradual-. En 2004, se adoptó el Acuerdo para el Comercio de Productos Agrícolas Transformados, cuyo fin es liberalizar gradualmente este mercado. Además, en 1980, se adoptó también un acuerdo sobre productos pesqueros. Importa de la UE productos manufacturados (81,3%) y exporta a la UE materias primas (un 71%, del

que un 61,1% es energía). Además, después de China, Rusia, Estados Unidos y Suiza, Noruega es el quinto lugar de procedencia de las importaciones comunitarias de bienes (básicamente, materias primas como aluminio, del que Noruega es el principal proveedor de la UE) mientras que, para la UE, Noruega es el séptimo destino de sus importaciones, después Estados Unidos, China, Suiza, Rusia, Turquía y Japón (básicamente, exporta productos manufacturados) Para Noruega, el comercio con la UE representa el 74,3% de su comercio total, siendo su principal socio tanto importador como exportador.

- Nueva Zelanda. En 1998, se adoptó el Acuerdo de Reconocimiento Mutuo en la Evaluación de la Conformidad, en vigor desde 1999, y que ha favorecido en gran medida al comercio de bienes industriales entre la UE y Nueva Zelanda. Además, en 2004, se adoptó un Acuerdo sobre Comercio Pecuario, de similares características al anterior, que también ha contribuido a incrementar el comercio de este tipo de productos entre ambos bloques. Después de Australia y China, la UE es su tercer socio comercial, con un flujo comercial de bienes total de 7.200 millones de euros. Exporta a la UE productos agrícolas (70%) e importa de la UE productos manufacturados. El comercio de servicios representó un tercio del comercio total entre ambos bloques en 2012, alcanzando los 3.800 millones de euros.
- Omán. Como miembro del Consejo de Cooperación del Golfo, sus relaciones comerciales con la UE quedan enmarcadas dentro de las relaciones comerciales de la UE con este organismo. Es miembro de la OMC desde el 9 de noviembre de 2000.
- Pakistán. En 1976, se firmó el Acuerdo de Cooperación Comercial UE-Pakistán, reemplazado en 1985 por la firma del Acuerdo de Cooperación Comercial, Económica y de Desarrollo. Es beneficiario del sistema generalizado de preferencias de la UE. Mediante este sistema, el 76% de las exportaciones de Pakistán a la UE entran libres de aranceles, lo que supone un 20% de sus exportaciones totales. La UE es su principal socio comercial, habiéndose incrementado el comercio entre ambos bloques en un 4,7% anual entre 2007 y 2011. El 21,2% de las exportaciones totales de Pakistán tienen como destino la UE y consisten, básicamente, en ropa y productos textiles (75%) además de marroquinería. Importa de la UE maquinaria eléctrica y mecánica, así como también productos farmacéuticos y químicos.
- Palestina. En julio de 1997, entró en vigor el Acuerdo Interino de Asociación con la Organización para la Liberación de Palestina (OLP), en virtud del cual los productos industriales procedentes de estos territorios disfrutarían de libre acceso al mercado comunitario a cambio de una reducción arancelaria gradual de las importaciones palestinas procedentes de la UE. En 2004, se alcanzó un Acuerdo de Revisión de los Protocolos 1 y 2

para la liberalización, por ambas partes, de los bienes agrícolas y, en 2011, la UE decidió liberalizar las importaciones de productos agrícolas palestinos a excepción de frutas y hortalizas. Sus exportaciones a la UE son muy escasas y consisten, sobre todo, en productos agrícolas y vegetales (44,8%) y materias primas. De hecho, el 75% de ellas consisten en productos agrícolas, sobre todo fresas y flores. Por su parte, las exportaciones de la UE a Palestina consisten en maquinaria, productos químicos y equipos de transporte.

- Panamá. Sus relaciones comerciales con la UE están reguladas por el ya citado Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica que, para el caso de Panamá, entró en vigor el 1 de agosto de 2013. Es miembro de la OMC desde el 6 de septiembre de 1997.
- Papúa Nueva Guinea. Hasta 2007, sus relaciones comerciales con la UE estaban reguladas por los Acuerdos de Cotonú, ampliamente analizados con anterioridad en esta tesis. En diciembre de 2009, se firmó el Acuerdo Interino de Asociación Económica UE-Papúa Nueva Guinea, con las mismas características que el acuerdo ya citado para el caso de Fiyi.
- Paraguay. Es beneficiario del sistema generalizado de preferencias de la UE. Como miembro de Mercosur, sus relaciones comerciales con la UE se enmarcan dentro de las relaciones comerciales de la UE con este organismo. Entre 2009 y 2013, el comercio entre la UE y Paraguay se incrementó en un 34%, mientras que las exportaciones comunitarias a Paraguay hicieron lo propio en un 23%. La UE es su cuarto socio comercial, por detrás de Brasil, China y Argentina, representando un 9,5% del comercio paraguayo total y con un volumen comercial de 1.400 millones de euros en 2012. Las importaciones europeas procedentes de Paraguay consistieron, en 2013, en productos agrícolas en un 93%. Por su parte, las exportaciones comunitarias a Paraguay fueron productos manufacturados, especialmente maquinaria y equipos de transporte (44%) y productos químicos (22%). El sector servicios también está experimentando un cierto auge entre ambos bloques, aumentando su volumen de 96 millones de euros en 2010 a 166 millones en 2012.
- Perú. Se ha beneficiado del sistema generalizado de preferencias de la UE. En marzo de 2012 alcanzaron, junto a Colombia, el Acuerdo Multipartito que, para Perú, significa el completo acceso a ambos mercados para productos industriales y pesqueros: el 80% de las exportaciones de la UE quedan liberalizadas automáticamente y el resto de productos se irán liberalizando a lo largo de un período de diez años. Además, el acuerdo también prevé la liberalización de las exportaciones comunitarias a Perú para determinados bienes agrícolas como productos lácteos, carne de porcino, vino o aceite de oliva. El Acuerdo Multipartito se firmó en junio de 2012 y, para el caso de Perú, se aplica desde marzo de 2013. Durante el primer año de aplicación del acuerdo, el comercio entre la UE y Perú se ha cifrado en 8.700 millones de euros.

- Rusia. En materia comercial, la UE y Rusia reforzaron su cooperación en 2003 a través de la adopción del Espacio Económico Común, en el que se han tratado temas como los aranceles a la madera o los aranceles que Rusia impone sobre las máquinas cosechadoras. En julio de 2011, se inició el Diálogo sobre Comercio e Inversión que sustituyó al llamado Diálogo de Inversión y Mecanismo de Alerta Rápida. Exporta a la UE energía y combustibles (77,3%), sobre todo petróleo (tanto crudo como refinado) y gas, además de otras materias primas. Importa de la UE maquinaria y equipos de transporte (42,9%) y también productos químicos, medicinas y productos agrarios. La UE es su principal socio comercial (para la UE, Rusia es el tercero). Es miembro de la OMC desde el 22 de agosto de 2012.
- San Marino. En 1991, se firma el Acuerdo de Cooperación y Unión Aduanera, que no entró en vigor hasta el año 2002.
- Serbia. Como país perteneciente a los Balcanes Orientales, se beneficia de las preferencias comerciales autónomas concedidas por la UE a esos países. Para Serbia, se adoptó, en abril de 2008, un Acuerdo de Estabilización y Asociación que aún se encuentra pendiente de ratificación, motivo por el cual las relaciones comerciales entre la UE y Serbia son reguladas por el Acuerdo Interino. Para la UE, el comercio con Serbia representa el 0,50% del volumen total. Es miembro observador de la OMC y potencial candidato a formar parte de la UE.
- Singapur. Es miembro de ASEAN y, por tanto, sus relaciones comerciales con la UE están enmarcadas en las relaciones comerciales que la UE mantiene con este organismo. En marzo de 2010, se iniciaron las negociaciones para un Acuerdo de Libre Comercio entre Singapur y la UE, firmándose éste en septiembre de 2013. Entre 2008 y 2013, el comercio de bienes entre la UE y Singapur experimentó un crecimiento del 21%, mientras que el comercio de servicios creció un 36% entre 2008 y 2012.
- Sri Lanka. Es beneficiario del sistema generalizado de preferencias de la UE. La UE es el principal destino de las exportaciones de Sri Lanka, representando un 36% del total de sus exportaciones. Éstas consisten, esencialmente, en maquinaria, joyas y productos agrarios.
- Sudáfrica. En octubre de 1999, se firmó el Acuerdo de Comercio, Desarrollo y Cooperación con la UE, que entró en vigor en mayo de 2004 y estableció una zona de libre comercio asimétrica entre ambas partes. También se beneficia del sistema generalizado de preferencias de la UE. En 2002, se estableció el Acuerdo sobre el Comercio de Vinos. Exporta a la UE combustibles y minerales, maquinaria y equipos de transporte y otros productos semimanufacturados. Importa de la UE maquinaria y equipos de transporte y productos químicos.

- Suiza. En 1972, la UE y Suiza firman el Acuerdo de Libre Comercio. Además, Suiza es miembro de la EFTA, a pesar de lo cual no forma parte del Espacio Económico Europeo. Así, Suiza ha establecido toda una serie de acuerdos sectoriales con la UE, como la Libre Circulación de Personas o el Reconocimiento Mutuo en Materia de Evaluación de la Conformidad y Comercio de Productos Agrícolas, entrando en vigor en junio de 2002. Precisamente, sobre productos agrícolas, en noviembre de 2008, la UE y Suiza comenzaron negociaciones para la liberalización total de ese tipo de bienes. La UE es su principal socio comercial, mientras que para la UE, Suiza es el cuarto. Exporta a la UE productos químicos y medicinales, maquinaria y relojes. También adquiere cierta relevancia entre ellos el comercio de servicios. Representa el 5,2% del total de las importaciones de la UE.
- Tailandia. Como miembro de ASEAN, sus relaciones comerciales con la UE se enmarcan dentro de las relaciones comerciales de la UE con este organismo. Es beneficiaria del sistema generalizado de preferencias de la UE. En marzo de 2013, comenzaron las negociaciones para liberalizar el comercio entre ambas partes.
- Tayikistán. Como miembro de la CEI, se beneficia del sistema generalizado de preferencias de la UE. En octubre de 2004, se firmó el Acuerdo de Colaboración y Cooperación UE-Tayikistán y, en mayo de 2005, entró en vigor el Acuerdo Interino para la aplicación de las cuestiones comerciales del acuerdo. Es miembro de la OMC desde el 2 marzo de 2013.
- Túnez. Forma parte del Proceso de Barcelona de 1995. En ese mismo año, se firmó el Acuerdo de Asociación, que entró en vigor en marzo de 1998, con objeto de crear una zona de libre comercio. En el 2000, se llevó a cabo una revisión del Protocolo Agrícola, entrando en vigor en enero de 2001. Desde 2008, fue el primer país mediterráneo en disfrutar de una zona de libre comercio para productos industriales con la UE. Por lo que respecta a la liberalización de los productos agrícolas, ésta comenzó a tener lugar en 2010, aunque se interrumpió como consecuencia de los sucesos de la Primavera Árabe. También es firmante del Acuerdo de Agadir. En 2012, la UE fue su principal socio comercial, representando un 62,9% del comercio total de este país. En 2013, el volumen comercial entre ambas partes fue de 20.500 millones de euros. Exporta a la UE maquinaria y equipos de transporte (36%), ropa y productos textiles (25,1%) y minerales (15,7%). Importa equipos de transporte (35%), combustibles y minerales (15,9%), ropa y productos textiles (11,7%) y productos químicos (10,8%).

- Turkmenistán. Como miembro de la CEI, es beneficiario del sistema generalizado de preferencias de la UE. En 1988, se firmó el Acuerdo de Colaboración y Cooperación que aún no ha sido ratificado, por lo que las cuestiones comerciales se regulan según el Acuerdo Interino firmado en noviembre de 1999, aunque éste tampoco está operativo.
- Turquía. En 1963 (después de que en 1959 presentara su candidatura a formar parte de la CEE), firmó con la UE un Acuerdo de Asociación, cuyo objetivo último es el establecimiento de una unión aduanera. Este Acuerdo de Unión Aduanera UE-Turquía entró en vigor en diciembre de 1995 para todos los productos industriales a excepción de los siderúrgicos. En 1996, se acordó una zona de libre comercio para los productos que quedaban afectados por la antigua CECA (si bien aún se encuentra en fase de finalización). Existen determinadas concesiones recíprocas en materia de productos agrícolas. La UE es el principal destino de sus exportaciones, con un 56,4% sobre el total. Por su parte, el origen mayoritario de sus importaciones también es la UE, representando un 40,8% del volumen global de las mismas. La UE es su principal socio comercial, tanto importador como exportador. Exporta a la UE maquinaria y equipos de transporte y productos manufacturados. Importa de la UE maquinaria, y material de transporte, productos químicos y bienes manufacturados. Desde noviembre de 2011 es país candidato a formar parte de la UE.
- Ucrania. Es beneficiario del sistema generalizado de preferencias de la UE. En febrero de 2008, se iniciaron las negociaciones para establecer un Acuerdo de Libre Comercio Amplio y Profundo. Dichas negociaciones finalizaron en diciembre de 2011 y, de manera provisional, el Acuerdo de Libre Comercio Amplio y Profundo comenzará a aplicarse a partir del 1 de enero de 2016. La UE es su socio comercial más importante, contabilizando más del 33% del total de sus flujos comerciales. Exporta a la UE materias primas como hierro, acero, productos agrícolas o minerales diversos, productos químicos y maquinaria. Importa de la UE maquinaria, equipos de transporte, productos químicos y productos manufacturados. Es miembro de la OMC desde el 16 de mayo de 2008.
- Uruguay. Como miembro de Mercosur, se beneficia del sistema generalizado de preferencias de la UE y sus relaciones comerciales están enmarcadas dentro de las que la propia UE establece con ese organismo. La UE es su tercer principal socio comercial (por detrás de China y Brasil) con un 15% de su volumen comercial total, lo que representó 2.900 millones de euros en 2012. Importó de la UE bienes manufacturados como maquinaria y equipos de transporte (44%) y productos químicos (25%) en 2013. En ese mismo año, exportó a la UE productos agrícolas y materias primas, siendo estos bienes un 86% de sus exportaciones a la UE. El auge del comercio de servicios ha sido considerable, al pasar de 800 millones de euros en 2010 a 1.200 millones de euros en 2012 sus importaciones comunitarias en este sector.

- Uzbekistán. Como miembro de la CEI, se beneficia del sistema generalizado de preferencias de la UE. En julio de 1999, entró en vigor el Acuerdo de Colaboración y Cooperación UE-Uzbekistán, además de un Protocolo para la asistencia mutua en materia de aduanas y un Acta Final. Es miembro observador de la OMC.
- Vietnam. Es miembro de ASEAN y, por tanto, sus relaciones comerciales con la UE están enmarcadas en las relaciones comerciales de la UE con este organismo. También se beneficia del sistema generalizado de preferencias de la UE. En junio de 2012, comenzaron las negociaciones para liberalizar el comercio entre ambas partes. Importa de la UE productos de alta tecnología como maquinaria y equipos eléctricos, vehículos o productos farmacéuticos. Exporta a la UE productos electrónicos, zapatos, ropa y productos textiles, café, arroz, marisco y mobiliario. En 2013, el volumen comercial total entre la UE y Vietnam fue de 27.600 millones de euros, si bien las exportaciones vietnamitas a la UE alcanzaron los 21.300 millones de euros y sus importaciones procedentes de la UE tan sólo los 5.800 millones restantes. Es miembro de la OMC desde el 11 de enero de 2007.

Fuente: Elaboración y recopilación propia a partir de diversas fuentes especificadas en las notas a pies de página.

Actualmente, el papel que desempeña la UE en las negociaciones comerciales internacionales es determinante para alcanzar acuerdos multilaterales: la UE es la mayor potencia comercial del mundo, representando el 20 por ciento de las importaciones y las exportaciones a nivel global.

4. EL FRACASO DE LA RONDA DE DOHA. EL ACUERDO DE BALI

En noviembre de 2001 tuvo lugar en la capital catari la que hasta ahora es la última ronda de negociaciones de la OMC, la denominada Ronda Doha o “Ronda del Desarrollo”. Este apelativo vino a explicitar los esfuerzos que los distintos países y bloques comerciales estaban dispuestos a hacer para contribuir al progreso de las naciones más atrasadas a través del comercio. Sin embargo, las expectativas generadas por tan pomposo calificativo provocaron una gran frustración al no materializarse en resultados concretos.

Hasta ahora, la Ronda Doha ha comprendido diversos debates ministeriales con escaso éxito, entre ellos los de Cancún en 2003, Ginebra en 2004, Hong Kong en 2005 y nuevamente Ginebra en 2006 y 2008.³⁸⁰ El lento, cuando no nulo, avance en las negociaciones se ha debido principalmente a la fuerte disparidad de objetivos entre países o bloques comerciales. Por un lado, los PVD han tratado de presionar con los escasísimos recursos a su disposición a las naciones más poderosas del mundo para que éstas abrieran sus mercados a productos procedentes de países más desfavorecidos. Además, los PVD también han presentado en ocasiones profundas divergencias entre los objetivos que perseguían cada uno de ellos: al no poder negociar todos como un solo bloque y con una única voz, su poder de negociación se ha diluido y debilitado profundamente. A este hecho, se le ha añadido la poca predisposición por parte de las naciones más prósperas a ceder a las pretensiones aperturistas de los PVD. Es evidente que toda negociación conlleva la necesidad de que ambas partes cedan en mayor o menor medida ante las exigencias del otro y la Ronda Doha no iba a ser una excepción. Sin embargo, el nombre de Ronda del Desarrollo le fue concedido, precisamente, por la -al menos teórica- intención de que las naciones más pobres minimizaran el coste de un posible acuerdo con tal de favorecer su integración en el sistema comercial global y, de esta manera, contribuir a su progreso y crecimiento.³⁸¹

La agricultura es el sector que, con diferencia, más polémica ha planteado en las negociaciones comerciales debido a la PAC europea y a las políticas fuertemente proteccionistas de Estados Unidos³⁸² y de China, cuya postura poco tiene que ver con los compromisos adquiridos tras su adhesión a la OMC en 2001.³⁸³ Como consecuencia de esto, en la cumbre ministerial de Cancún se vivieron algunos momentos bastante tensos: uno de los principales problemas de la ronda, saldado hasta la fecha con escaso éxito, ha sido la poca o ninguna avenencia entre Brasil, Estados Unidos, la UE y la India

³⁸⁰ Puede obtenerse un mayor detalle de dichas conferencias en <http://www.wto.org/indexsp.htm>

³⁸¹ Durante el período 1980-1999, las 12 economías más abiertas del mundo gozaban de una renta per cápita de 23.387 dólares, siete veces más que las 12 economías más cerradas del mundo, con una renta per cápita de 3.250 dólares, lo que nos da una idea del potencial crecimiento de los países pobres si éstos consiguieran participar en el sistema económico internacional Vid. Ikenson, Daniel (2006).

³⁸² A este problema hay que añadir que los países pobres han de hacer frente a las fluctuaciones en los precios de los productos agrarios, lo que les dificulta la especialización por países. Vid. Lal, Deepak (1997).

³⁸³ El peso de China en la economía mundial está creciendo de manera extraordinaria, con una población de más de 1.300 millones de habitantes y tasas de crecimiento anual de hasta el 9 por ciento. Vid. Noguera, Marta (2006).

para alcanzar un acuerdo en agricultura.³⁸⁴ En aras de poder superar las dificultades, Brasil, Argentina e India lideraron un grupo al que pronto se unieron países como Sudáfrica, Nigeria, Egipto, China y México, así como otras naciones asiáticas y la mayoría de países sudamericanos. Este grupo batalló para defender la posición de los PVD y sus demandas, tales como la eliminación de aquellas políticas que distorsionasen el mercado mundial de productos agrícolas y una mayor apertura y garantía de acceso a los bienes de primera necesidad.³⁸⁵ Y es que, de hecho, en mayo de 2002 Estados Unidos aprobó la adjudicación de 180.000 millones de dólares a su agricultura por un período de 10 años, mientras que, a su vez, la UE se había negado a anular -y ni siquiera a replantearse- su intención de otorgar 400.000 millones de dólares anuales a ese mismo sector hasta, por lo menos, el año 2006. En esa misma cumbre de Cancún, Robert Zoellick, Representante Comercial de los Estados Unidos, replicó a los PVD que:

“la tarifa agrícola promedio de la India es del 112%, la de Egipto del 62%, y la de Brasil del 37%, en comparación con el promedio norteamericano del 12%. Sus tarifas promedio respecto de los productos manufacturados son por lo menos 10 veces superiores a las de los Estados Unidos, cuyo promedio es del 3%”.

Por su parte, Brasil se quejó de que, por culpa de los subsidios agrícolas, perdía el equivalente a 10.000 millones de dólares anuales.³⁸⁶ Aun así, Brasil ha conseguido ganar un caso contra Estados Unidos por las subvenciones a su algodón y otro contra la UE por las subvenciones al azúcar, y se cree que un acuerdo final en Doha significaría el fin de otras muchas subvenciones.³⁸⁷ Sin embargo, las expectativas sobre este escenario son poco halagüeñas y queda un larguísimo camino por recorrer. Como ejemplo, se puede citar la decisión tomada para suprimir totalmente los subsidios a las exportaciones como máximo en 2013, sin que en 2015 se haya convertido aún en realidad.³⁸⁸

³⁸⁴ Vid. CEPAL (2008).

³⁸⁵ Vid. Hirst, Mónica (2004a).

³⁸⁶ Vid. Escudé, Carlos (2004) sobre la Conferencia Ministerial de Cancún.

³⁸⁷ Vid. Blustein, Paul (2006).

³⁸⁸ En 2005, el arancel medio aplicado a los PVD era del 12,7 por ciento, mientras que a los países industrializados se les aplicaba un arancel medio del 14,8 por ciento. Vid. Tupy, Marian L (2005).

El tema de los derechos de propiedad intelectual también ha sido abordado en la Ronda Doha. Stiglitz ha sido uno de los expertos en economía internacional más críticos con la manera en cómo se ha negociado este aspecto. En su célebre libro *El malestar en la globalización* (2002), se muestra a favor de la existencia de estos derechos como incentivo para fomentar la innovación, la investigación y el desarrollo, pero advierte de que el establecimiento de unos derechos de propiedad excesivamente altos puede perjudicar a los consumidores, algo que, en el caso de la industria farmacéutica, podría llegar a costar vidas por el impedimento de los países pobres a acceder a determinadas medicinas. Asimismo, también denuncia la llamada biopiratería, es decir, la obtención de la patente por parte de grandes empresas sobre remedios tradicionales, lo que, en palabras del propio Stiglitz, “no se trata sólo de que aspiren a ganar dinero de `recursos` y conocimiento que en justicia pertenecen a los países en desarrollo, sino que al hacerlo tratan de ahogar a las empresas locales que suministran esas medicinas tradicionales”.³⁸⁹

Es evidente que si la Ronda Doha fracasa definitivamente, las consecuencias negativas para la estructura comercial mundial serían elevadas. Jeffrey J. Schott, investigador del Instituto de Economía Internacional, estima en cinco los principales costos que supondría el final de unas negociaciones sin éxito.³⁹⁰

- Pérdida de potenciales beneficios sociales derivados de las reformas de la OMC -los resultados estimados por el Banco Mundial y diferentes universidades hablan de un coste de oportunidad de cientos de miles de millones de dólares-.
- Erosión progresiva de la OMC y pérdida de credibilidad.
- Aumento del regionalismo, con las consecuencias ya analizadas -si bien este tipo de acuerdos continuaría llevándose a cabo aun en el hipotético caso de que la ronda finalizase con éxito-.³⁹¹
- Aumento del proteccionismo.

³⁸⁹ Vid. Stiglitz, Joseph E. (2002), pág. 306.

³⁹⁰ Vid. Rosas, María Cristina (2001).

³⁹¹ De hecho, los acuerdos de integración regionales notificados a la OMC en 1994, año de su creación, se habían multiplicado exponencialmente respecto a los 50 años anteriores. Vid. Banco Mundial (2000).

- Desequilibrio de los flujos y, en consecuencia, de los mercados financieros internacionales debido a las políticas proteccionistas aplicadas.

Resulta imperativo, tal y como se desprende del informe *World Trade and The Doha Round* (2011) realizado por un grupo de expertos liderado por Peter Sutherland y Jagdish Bhagwati,³⁹² tomar conciencia de que el comercio no es un juego de suma cero y que, para el desarrollo de una nación, tan necesario resulta exportar como importar.

Por este mismo motivo, debido al excesivo coste que supondría el fracaso de la Ronda de Doha, es de celebrar el acuerdo que se alcanzó el 7 de diciembre de 2013 en la Novena Conferencia Ministerial de Bali.³⁹³ El acuerdo era tan sumamente necesario que el propio director general de la OMC llegó a declarar que “*por primera vez en su historia, la OMC ha cumplido con su compromiso*”. Es conveniente señalar que la satisfacción mostrada por los participantes en la negociación no radica tanto en la magnitud del acuerdo en sí, sino más bien por el hecho de haber alcanzado dicho acuerdo aunque éste fuese “*de mínimos*”, ya que el fracaso rotundo de Doha supondría un duro golpe para la credibilidad e incluso para la propia funcionalidad de la OMC. Así, el comisario europeo de Comercio Karel De Gucht llegó a afirmar ese día que “*hemos salvado a la OMC*”. Básicamente, el acuerdo de Bali consiste en la simplificación de los trámites aduaneros, medidas para favorecer la integración comercial de los PVD, y la reducción de subvenciones a los productos agrícolas; en este último aspecto, el acuerdo fue posible al excluir a India de esta obligación siempre y cuando el Gobierno de Nueva Delhi se comprometiera a tomar medidas que no distorsionaran el precio internacional de los productos agrícolas. La OMC calcula que el impacto de dicho acuerdo podría ser de unos 730.000 millones de euros a nivel mundial, mientras que un estudio del Instituto Paterson estima que, gracias al acuerdo de Bali, pueden llegar a crearse hasta 21 millones de puestos de trabajo, de los cuales 18 millones serían en PVD. Karel De Gucht también afirmó que los PVD ahorrarán unos 325.000 millones de euros anualmente gracias al acuerdo de Bali.

³⁹² Vid. Bhagwati, Jagdish – Sutherland, Peter (2011).

³⁹³ Toda la información aquí contenida sobre el acuerdo de Bali fue publicada en el País el 8 de diciembre de 2013 y por Isidre Ambrós en La Vanguardia, también el 8 de diciembre de 2013: *La OMC alcanza el primer acuerdo global para liberalizar el comercio*.

CAPÍTULO III.
LA CONTRIBUCIÓN DE LA POLÍTICA
COMERCIAL EUROPEA AL
BIENESTAR EN LA UNIÓN EUROPEA
Y EN EL MUNDO. LO POSITIVO

1. EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO MUNDIAL (1954-2010) Y LA CONTRIBUCIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

En palabras de Krugman, a partir de la SGM tiene lugar un auge sin precedentes del comercio internacional “*incluso cuando los países estaban comenzando a parecerse cada vez más en cuanto a su nivel de tecnología, de educación y de capital*”. De hecho, según el propio Krugman, en 1953 tan sólo el 38 por ciento de las exportaciones que realizaban los países desarrollados tenían como destino otros países desarrollados. Sin embargo, en 1990 este tipo de comercio ya representaba el 76 por ciento de las exportaciones totales de ese grupo de países.³⁹⁴

Los datos aportados nos permiten realizar dos reflexiones generales sobre el papel que el comercio comenzó a desempeñar desde la segunda mitad del siglo XX hasta nuestros días. Por un lado, los flujos comerciales entre países experimentaron un crecimiento exponencial durante esas décadas como consecuencia de la liberalización emprendida en los años de posguerra. Por otro lado, ese auge comercial sin precedentes se produjo como consecuencia del aumento de las relaciones comerciales entre países desarrollados, y no tanto por la incorporación de nuevas naciones al proceso de globalización -aunque existen evidentes excepciones como China y otros países asiáticos, tal y como veremos posteriormente-.

Para conocer el verdadero alcance de la expansión comercial a tratar, en la siguiente tabla podemos observar algunas cifras poderosamente llamativas.

Tabla 3. Evolución de las exportaciones mundiales.

	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2011
Valor Absoluto	84	157	579	1.838	3.676	7.377	17.816
Variación porcentual (Año base 1993)	-	86,90	268,78	217,44	100	100,68	141,50

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la OMC.

³⁹⁴ Vid. Krugman, Paul (1994), pág. 236.

Durante el período 1950-1973, la tasa de crecimiento comercial anual se situó en torno al 8 por ciento, mientras que el PIB mundial lo hacía tan sólo al 5 por ciento. Posteriormente a la desaceleración provocada por la famosa crisis del petróleo de los años 70, en 1983 se volvió a producir de nuevo un impulso comercial que se plasmó en una tasa anual media de crecimiento del 5,7 por ciento entre mediados de los 80 y mediados de los 90, mientras que el PIB aumentaba en un 3,4 por ciento durante ese mismo período de tiempo.³⁹⁵

Se podría considerar que este *boom* comercial se produjo no sólo como consecuencia de la aplicación de la cláusula de nación más favorecida y del sistema multilateral que fomentaba el Tratado del GATT, sino también gracias a que éste permitió los tratados bilaterales y las zonas de libre comercio y uniones aduaneras.³⁹⁶ De esta manera, y a pesar de lo ya dicho sobre estos tipos de asociación al hablar de la teoría del segundo óptimo, se confirmaría la opinión -también comentada anteriormente- sobre la influencia cualitativa que ejerce el regionalismo en el sistema comercial mundial.

De hecho, fue a principios de la década de los 90 cuando se empezaron a generalizar ese tipo de acuerdos regionales. Quizá el más importante de todos los firmados en aquella época fue el denominado NAFTA -*North American Free Trade Agreement*- que entró en vigor en 1994 y que, aunque generalmente se suele presentar como un gran éxito del mandato de Clinton, ya habían comenzado a negociar largamente Administraciones anteriores.³⁹⁷

Es evidente que, en todo este proceso en el que no sólo el multilateralismo, sino también el regionalismo, han resultado clave en el abrumador incremento de las relaciones comerciales internacionales, la UE ha desempeñado un papel fundamental. No en vano, se trata del mayor bloque comercial del mundo: en 1996, por ejemplo, las exportaciones procedentes de la UE representaban casi el 15 por ciento del total

³⁹⁵ Datos procedentes de la Organización Internacional del Trabajo.

³⁹⁶ Vid. Turmo Garuz, Joaquín (2006).

³⁹⁷ Aunque Clinton dio una importancia similar a los temas comerciales que otros presidentes, este se convirtió en un tema mucho más mediático durante su mandato. Sin embargo, su contribución al NAFTA fue sobre todo la de lograr la “*ingeniería*” parlamentaria suficiente como para conseguir su aprobación. Vid. Ripley, Randall B. – Lindsay, James M. (1997).

mundial, mientras que las de Estados Unidos -el segundo mayor bloque comercial- superaban ligeramente el 13 por ciento. En 2006, la UE y Estados Unidos seguían siendo las principales potencias exportadoras del mundo, aunque experimentando un cierto descenso: mientras que la cuota de exportaciones mundiales de la UE apenas llegaba al 14 por ciento, la de Estados Unidos se situaba por debajo del 10 por ciento.³⁹⁸ La OMC aporta datos aun más reveladores en lo que se refiere al conjunto de mercancías ya que, en 1980, las exportaciones de bienes de la UE representaron un 37 por ciento del volumen total -Estados Unidos representaba un 11 por ciento-, mientras que, en 2011, ese porcentaje fue del 30 por ciento -por un 8 por ciento de Estados Unidos-.³⁹⁹

Sin embargo, como consecuencia de los atentados del 11 de septiembre de 2001, el comercio internacional se retrae de manera considerable y afecta muy especialmente a los propios Estados Unidos. En septiembre de ese mismo año, las importaciones norteamericanas se redujeron en un 14 por ciento mientras que las exportaciones hicieron lo propio en un 8 por ciento.⁴⁰⁰ Este hecho, combinado con el inicio en noviembre también de 2001 de la Ronda Doha y el fuerte impulso que los acuerdos regionales ya habían adquirido en la década anterior, provocó que las firmas de estos tipos de asociación se continuasen sucediendo con el objetivo de no paralizar por completo el auge liberalizador. EE. UU. se convirtió, además, en gran impulsor de estos de acuerdos. Un ejemplo de ellos es el denominado CAFTA – RD, el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y la República Dominicana,⁴⁰¹ de suma importancia teniendo en cuenta que México, América Central y el Caribe representan un 70 por ciento del comercio interamericano; las naciones pertenecientes a Mercosur, por el contrario, representan menos de un 15 por ciento del comercio entre Estados Unidos e Iberoamérica, mientras que los países andinos, en su conjunto, también representan menos del 15 por ciento del comercio total entre Estados Unidos y América Latina.⁴⁰² El mercado latinoamericano para Estados Unidos es casi tan importante como el de la

³⁹⁸ Vid. Dadush, Uli – Ali, Shimelse (2010).

³⁹⁹ Vid. Organización Mundial del Comercio (2013b).

⁴⁰⁰ Vid. Taibo, Carlos (2004a), pág. 113.

⁴⁰¹ Vid. Insulza, José Miguel (2006).

⁴⁰² Vid. Lowenthal, Abraham F. (2006).

UE, ya que las exportaciones a ambos bloques representan unos 150.000 millones de dólares anuales a cada región.⁴⁰³

En la actualidad, la gran asignatura pendiente es lograr la incorporación al sistema comercial mundial de aquellas economías en desarrollo aún marginadas del proceso de globalización, ya que las que han logrado integrarse han obtenido tasas de crecimiento económico muy elevadas.⁴⁰⁴ En la siguiente tabla, podemos observar la evolución del peso relativo de las exportaciones a nivel mundial de cada zona geográfica y algunos países relevantes en las últimas décadas.

Tabla 4. Peso relativo de las exportaciones mundiales de mercancías (en %).

	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2011
América del Norte	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	12,8
Estados Unidos	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,3
América del Sur y Central	9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0	4,2
Europa	39,4	47,8	50,9	43,5	45,4	45,9	37,1
Alemania	5,3	9,3	11,7	9,2	10,3	10,2	8,3
Italia	1,8	3,2	3,8	4,0	4,6	4,1	2,9
Francia	4,8	5,2	6,3	5,2	6,0	5,3	3,3
Reino Unido	9,0	7,8	5,1	5,0	4,9	4,1	2,7
África	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,3
Oriente Medio	2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1	7,0
Asia	13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,2	31,1
China	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	10,7
Japón	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	4,6
India	1,3	1,0	0,5	0,5	0,6	0,6	1,7

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OMC.

Como se puede observar, la emergencia de las economías asiáticas en la cuota de comercio global ha sido extraordinaria. Que esta tendencia se mantenga o no, junto con la de mantener unas tasas de crecimiento comercial vertiginosas, dependerá de diversos factores que analizaremos a continuación.

⁴⁰³ Vid. Hakim, Peter (2006).

⁴⁰⁴ Entre 1990 y 2003, China creció a un ritmo anual del 9,6 por ciento, y la India a un ritmo de casi el 6 por ciento. Vid. Sousa, Karin de (2006).

2. PERSPECTIVAS DEL COMERCIO Y CRECIMIENTOS MUNDIALES

Para Naciones Unidas, la tendencia comercial en los próximos años no será la del multilateralismo, sino la de una mayor integración regional. De hecho, según este organismo, existen ya 379 acuerdos regionales y actualmente están en negociación dos más que abarcarían la práctica totalidad del comercio mundial: el TTIP entre EE. UU. y la UE y el Acuerdo Transpacífico de Asociación Económica, que incluye a 12 países, entre ellos EE. UU. y Japón. Aun así, lejos de representar estos acuerdos un freno para la actividad comercial, la ONU estima que las exportaciones de bienes crecerán un 4,6 por ciento en 2014 y un 5,1 por ciento en 2015.⁴⁰⁵ Los datos de la OMC a largo plazo sugieren también un crecimiento comercial importante, al considerar que los PVD comerciarán mucho más entre ellos y se beneficiarán de esa actividad más que los países desarrollados. Por su parte, la UE tiene previsto abrir más sus mercados a este tipo de países, especialmente a los denominados E-7 -China, India, Rusia, Brasil, México, Indonesia y Turquía- ya que, para 2025, su PIB combinado pasará a representar el 91 por ciento del PIB del G-7 -formado por Estados Unidos, Japón, Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Canadá-.⁴⁰⁶

Sin embargo, además de la tendencia al regionalismo, la liberalización comercial habrá de lidiar con algunos difíciles retos que deberán superarse para mantener un orden económico mundial que contribuya al bienestar y el desarrollo de las naciones. Uno de estos problemas es, sin duda, la inestabilidad política, de la que constantemente se pueden citar ejemplos, algunos muy recientes. Uno de ellos podemos encontrarlo en el ya enquistado conflicto palestino-israelí, donde el propio ministro de Finanzas del Gobierno de Netanyahu, Yair Lapid, advirtió a comienzos de 2014 de las graves consecuencias económicas que comporta la no consecución de la paz debido al boicót comercial que le imponen algunos países occidentales. Entre ellos, se encuentra la propia UE, que aprobó en verano de 2013 una serie de medidas, aplicables a partir de

⁴⁰⁵ Vid. Naciones Unidas (2014).

⁴⁰⁶ Vid. De Gucht, Karel (2010).

2014, que “*prohíben otorgar becas, créditos o premios a entidades que operan en los territorios ocupados desde 1967*”. Además, “*también impiden a las empresas europeas hacer negocios con las colonias, ilegales según la ley internacional*”⁴⁰⁷

Otro ejemplo y que, en este caso, afecta muy directamente a la UE, es el conflicto ucraniano, cuyo estallido se produjo, precisamente, por las protestas de los grupos pro-europeos de ese país ante la negativa del expresidente Yanukóvich a firmar un tratado comercial con la UE y que está conllevando una escalada de sanciones comerciales entre Bruselas y Moscú con perniciosos efectos negativos para las relaciones comerciales entre ambos bloques.⁴⁰⁸ Estos problemas comerciales de Rusia vendrían a sumarse a sus ya crónicos problemas estructurales de la balanza de pagos, puesto que después de su crisis financiera de 1998, el FMI aplicó en Rusia políticas antiinflacionistas -la prioridad era el pago de la deuda-, fomentando las exportaciones pero restringiendo las importaciones, lo que resultó sumamente perjudicial para la estructura económica del país.⁴⁰⁹ Se trata de un nuevo caso de cómo las consideraciones políticas afectan a las comerciales, ya que el acuerdo de libre comercio entre Ucrania y la UE debería haber entrado en vigor el 1 de noviembre de 2014. Sin embargo, para consolidar el diálogo de paz con Rusia, su aplicación se retrasará hasta 2016. Hasta entonces, tanto Rusia como los países miembro de la UE continuarán aplicando las ventajas comerciales a los productos ucranianos, habiéndose comprometido Rusia a no usar “*medidas proteccionistas*”, en palabras de su ministro de Desarrollo Económico Alexei Ulyukayev.⁴¹⁰ Por su parte, Moscú ha declarado que recurrirá a la OMC las sanciones comerciales impuestas tanto por Estados Unidos como por la UE al tiempo que anunció, en una muestra de sentido común, que no tomaría nuevas represalias si éstas perjudicaban a su economía -de hecho, ya se estaba preparando desde Moscú el

⁴⁰⁷ Artículo de El Periódico del 4 de febrero de 2014: *La amenaza creciente del boicot comercial intranquiliza a Israel*, publicado meses antes de que estallara la nueva crisis por la Operación Margen Protector. Vid. Alba, Ana (2014).

⁴⁰⁸ Por ejemplo, alegando motivos de índole fitosanitaria, Rusia ha prohibido las importaciones de frutas y verduras procedentes de Ucrania y de Polonia. Especialmente preocupante es el problema de las manzanas rusas, ya que éstas son estacionales y el 45 por ciento del mercado es de importación. En 2013, Rusia importó 1,24 millones de toneladas de manzanas y el 54 por ciento provenían de Polonia. Vid. Bonet, Pilar (2014).

⁴⁰⁹ En el 2000, las exportaciones llegaron a superar los 105.000 millones de dólares, aportando el gas natural y el petróleo la mitad de sus ingresos por exportación cuando, en los años anteriores, su contribución había sido algo inferior al 45 por ciento. En ese mismo año, las importaciones estuvieron por debajo de los 50.000 millones y, básicamente, consistían en productos de consumo tales como coches o prendas de vestir, descuidando así los bienes de equipo requeridos para la necesaria inversión que urgía en el país. En 1999, el superávit comercial fue del 14 por ciento y en el 2000 alcanzó ya el 19 por ciento. Vid. Palazuelos, E. – Vara, M. J. (2002).

⁴¹⁰ Vid. Andreu, J. - Fariza, I. (2014).

veto a las importaciones de coches-.⁴¹¹ Algunos expertos, sin embargo, señalan que las consecuencias del conflicto ucraniano pueden ir más allá de sanciones coyunturales y llegar a afectar toda la estructura del comercio internacional. Este es el caso de Ruth Ferrero-Turrión, investigadora sénior del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI-UCM), en cuya opinión:

“estamos presenciando (...) el surgimiento de un nuevo régimen comercial que está alterando las tradicionales vías comerciales. Probablemente, (...) veamos como Europa se vuelca todavía más, y gracias al Acuerdo Transatlántico de Comercio e Inversión (TTIP), hacia Estados Unidos y China, y Rusia importe cada vez más productos procedentes de América Latina”.⁴¹²

Íntimamente ligado al problema de la inestabilidad internacional, nos encontramos con el desafío del terrorismo, uno de los mayores retos al que la liberalización comercial deberá hacer frente. Así, para el profesor de Harvard Stanley Hoffman:

“las medidas establecidas contra el terrorismo restringen la movilidad y los flujos financieros, y nuevos ataques terroristas podrían abrir el camino a una reacción antiglobalista sólo comparable al frenesí nacionalista de la década de 1930”.⁴¹³

Por su parte, el experto en el islam Gustavo de Arístegui, señala que:

“Si por desgracia el terrorismo lograra colar un artefacto químico o bacteriológico en un puerto importante, a través de un contenedor, de los que se transportan a millones por el mundo entero cada día, el comercio, la movilidad y los viajes, la industria del turismo y las relaciones entre los pueblos, tal y como las conocemos hoy, desaparecerían, quizás para siempre, y con ellas la economía se hundiría, produciendo en nuestro planeta una crisis de proporciones hasta ahora desconocidas”.⁴¹⁴

⁴¹¹ Vid. Fernández, Rodrigo (2014).

⁴¹² Vid. Ferrero-Turrión, Ruth (2014).

⁴¹³ Vid. Hoffman, Stanley (2002).

⁴¹⁴ Vid. Arístegui, Gustavo de (2004), págs. 336-337.

Las relaciones comerciales pueden llegar a ser un instrumento muy poderoso para conseguir la paz entre países y una fuerza tendente a la estabilidad global. Por ello, ya que el comercio contribuye muy activamente a establecer unas buenas relaciones entre los socios, la UE debe permitir el acceso a sus mercados a todo aquel que esté interesado en hacerlo, teniendo en cuenta que, además, ello puede contribuir a crear lazos y relaciones estratégicas que vayan más allá de lo puramente económico y alcancen ámbitos como el de la seguridad. En este sentido, las relaciones que la UE mantenga con sus vecinos mediterráneos y del Este, con Estados Unidos y con las potencias asiáticas, pueden marcar la configuración del sistema comercial europeo.⁴¹⁵ Tampoco hay que descuidar las relaciones comerciales de la UE con los denominados BRICS, ya que algunos de ellos -sobre todo China e India- están llamados a ser grandes potencias comerciales.⁴¹⁶

Por último, hay que atribuirle cierta importancia a la cuestión del medio ambiente, debido a las externalidades negativas que en ocasiones el comercio genera sobre éste. Expertos en comercio y en economía internacional han abordado este tema y han concluido que la contaminación puede reducirse a través del establecimiento de los denominados “impuestos pigouvianos” -en honor a Arthur Pigou- en lugar de optar por un exceso de prohibiciones y regulaciones. Según Gregory Mankiw:

“los impuestos pigouvianos corrigen los incentivos para que tengan en cuenta la presencia de externalidades y, por lo tanto, acercan más la asignación de los recursos al óptimo social. Así pues, los impuestos pigouvianos, además de recaudar ingresos para el Estado, mejoran la eficiencia económica”.⁴¹⁷

⁴¹⁵ Vid. Keohane, Daniel – Lehne, Stefan – Speck, Ulrich – Techau, Jan (2015).

⁴¹⁶ Expertos como T. N. Srinivassan consideran que Indonesia puede llegar a ser próximamente un nuevo país BRICS. Vid. Srinivassan, T. N. (2014).

⁴¹⁷ Vid. Mankiw, N. Gregory (1998), pág. 202.

De hecho, algunos expertos señalan la preferencia de estos impuestos antes que los permisos transferibles de contaminación, dada la dificultad añadida que éstos entrañan al necesitar establecer un consenso de las cuotas que corresponden a cada país.⁴¹⁸

Bhagwati, por su parte, en el libro *En defensa de la globalización*, aporta ejemplos en los que la liberalización del comercio favorece el medio ambiente: los productos agrícolas de PVD, cultivados sin los caros pesticidas utilizados en la UE o la restricción voluntaria a las exportaciones de automóviles japoneses a Estados Unidos, que supuso una disminución de las compras de coches pequeños con un bajo consumo de gasolina en favor de los coches estadounidenses, grandes y con consumos de combustible enormes.⁴¹⁹ Bhagwati también se muestra a favor de la utilización de impuestos pigouvianos para tratar de reducir y compensar las externalidades negativas derivadas del comercio sobre el medio ambiente y, en cualquier caso, aboga por un equilibrio entre ambas cuestiones.

3. LA CONTRIBUCIÓN DEL COMERCIO INTRAEUROPEO A LA UNIÓN DE EUROPA

Como ya hemos visto, el modelo seguido por la UE en su proceso de integración es el modelo funcionalista. Las características implícitas de éste, como hemos analizado, suponen que las relaciones económicas y comerciales sean el catalizador del proceso de integración, al producirse una situación en la que todas las partes en él participen y obtienen beneficios. Ese mismo peso específico de las relaciones comerciales no ha sido una excepción en el proceso de integración europea.

En el origen, la propuesta de la CECA nació como una reacción estratégica a la beligerancia alemana tras la SGM. El carbón y el acero, elementos absolutamente imprescindibles en la industria militar, quedaban integrados en un único mercado y

⁴¹⁸ Vid. Cooper, Richard N. (2001) sobre los verdaderos riesgos del cambio climático y de la disyuntiva entre cuotas de emisión o el gravamen de impuestos pigouvianos (en donde el autor se muestra más partidario de los segundos).

⁴¹⁹ Vid. Bhagwati, Jagdish (2004), págs. 213-214.

provocaban la interdependencia en la fabricación y distribución de esos productos entre los países firmantes del Tratado de París. Esa interdependencia, era el primer paso hacia una integración plena de un mercado que, en la actualidad, engloba ya a 28 países y a casi 507 millones de personas en 2014, según datos de Eurostat.

Hemos visto también que todavía permanecen obstáculos relevantes a solventar para la consecución de un mercado interior pleno. Sin embargo, en la actualidad, junto con la adopción del euro, el mercado interior es el elemento comunitario que más ha contribuido a la identificación europea, siendo con la moneda única el hito comunitario más significativo conseguido hasta la fecha. Además de los más de 500 millones de habitantes ya citados -lo que representa un 7 por ciento de la población mundial-, el mercado interior comprende más de 20 millones de pymes, que crean el 85 por ciento de los puestos de trabajo de la UE, y representa un 20 por ciento de las importaciones y exportaciones mundiales.⁴²⁰

El hecho de que el mercado interior esté basado en los principios del libre mercado, conlleva una serie de consecuencias. Así lo explican Calvo Caravaca y Carrascosa González, quienes establecen básicamente tres:⁴²¹

- El tamaño del mercado interior implica que las empresas que participen en él hayan de tener también una dimensión tal que les permita prestar sus servicios en distintos países y a un gran número de consumidores. Así, estos autores afirman que *“el motor del mercado único son las empresas (...) y los profesionales, no los Estados”*.
- Al aumentar las empresas el tamaño de sus mercados contribuirán al crecimiento económico, ya que los beneficios obtenidos por éstas podrán ser destinados a nuevas inversiones y a la creación de nuevos puestos de trabajo.
- El acervo comunitario debe contribuir a la liberalización del mercado *“acabando con las intervenciones excesivas del Estado (...), reduciendo al mínimo los monopolios en manos públicas y controlando la actividad de las empresas para garantizar una verdadera competencia en todos los*

⁴²⁰ Vid. Comisión Europea (2014c).

⁴²¹ Vid. Calvo Caravaca, Alfonso Luis – Carrascosa González, Javier (2003).

sectores”. Además, Calvo Caravaca y Carrascosa González dejan claro que “*sólo la liberalización del mercado garantiza una afluencia suficiente de competidores en el mercado comunitario*”.

También hemos visto en esta investigación cómo ante las dificultades económicas los países tienden, muy erróneamente, a recurrir al proteccionismo y a incentivar artificialmente la demanda interna con el propósito de fomentar al mismo tiempo la producción nacional como un intento desesperado de evitar la pérdida de puestos de trabajo en el interior de sus fronteras. Sin embargo, ya hemos visto cómo la experiencia histórica nos muestra lo equivocado de estas medidas: cerrar las fronteras al exterior deprime aún más la actividad económica, con lo que este tipo de políticas no sólo no contribuyen a solventar las dificultades, sino que las agravan profundamente. De esta forma, la apertura comercial, y no el nacionalismo económico, debe contemplarse como una medida impulsora de la actividad. Es importante tener esto en cuenta al analizar el papel del mercado interior en épocas de turbulencias económicas como las actuales, puesto que las tentaciones nacionalistas y de protección comercial que algunos Estados miembro puedan tener para mejorar la situación quedan imposibilitadas por la legislación europea. Aun así, tal y como vimos cuando analizamos el proteccionismo, algunos países han tratado de buscar resquicios en la legislación comunitaria para aplicar medidas proteccionistas no arancelarias motivados, muy especialmente, por la presión de *lobbies* o grupos de interés que buscan proteger sus intereses.

Conviene señalar que, como consecuencia de la crisis económica actual, se han exacerbado los sentimientos nacionalistas en determinados países -en ocasiones, incluso en el interior de los mismos países como es el caso de España- y ha provocado un verdadero auge del euroescepticismo con una tendencia al “sálvese quien pueda” que está haciendo mella en la identificación ciudadana con el proceso de integración europeo. Es preciso no olvidar que en estas circunstancias es cuando más se debería apostar por el proceso de integración económica y comercial. De hecho, la propia UE tuvo su origen en el intento de reconstruir un continente absolutamente devastado por la SGM. En aquella ocasión, los países europeos decidieron integrar sus mercados y sus economías para combatir tan traumática situación en lugar de que cada uno actuase en solitario. En 1973, en plena crisis del petróleo, es precisamente cuando se produjo la

primera ampliación de la entonces CEE a nueve miembros con las incorporaciones de Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981, con las consecuencias de la segunda crisis del petróleo aún patentes, se incorporó el décimo miembro -Grecia-. A principios de los 90, en plena “tormenta europea” como consecuencia de la crisis del sistema cambiario, se firmó el Tratado de Maastricht que dio lugar a los fundamentos y estructura de la UE tal y como hoy la conocemos: la historia ha demostrado que en épocas de crisis, la respuesta no ha sido un mayor nacionalismo económico, sino una mayor integración de los mercados y, en definitiva, más Europa.

El proyecto europeo fue desde sus inicios un proyecto de naturaleza política, aunque sin perder nunca de vista que ese objetivo debía alcanzarse de manera progresiva y a través de la unión económica. Esta misma unión económica también se acabaría llevando a cabo de manera gradual; desde la liberalización comercial a través de la integración de los diferentes mercados nacionales en el mercado interior hasta la actual Unión Monetaria. Así, se puede llegar a la conclusión de que la liberalización comercial ha sido un instrumento al servicio de un fin mayor como es el objetivo de integración política. Ese ha sido el principal cometido del comercio intraeuropeo en el proceso de integración comunitario y, a juzgar por los resultados de estas seis décadas y media desde la firma en París del Tratado de la CECA, se podría decir que ha cumplido con creces su función. Y es que, a pesar de que ha habido épocas de avances y épocas de retrocesos, el éxito económico derivado de la apertura comercial entre sus miembros es lo que ha permitido alcanzar el grado de integración del que actualmente goza la UE. No hay que olvidar, que fue el éxito de la CECA lo que llevó a plantearse a los Seis el establecimiento de un mercado común para todos los productos, materializándose con la CEE. Y, precisamente, el éxito de la CEE fue lo que hizo que se cumplieran los plazos para la abolición de las barreras comerciales antes de los términos marcados por el calendario establecido y que algunos miembros de la EFTA, entre ellos Reino Unido - que había sido su principal impulsor-, decidieran abandonar dicha institución para adherirse al proyecto europeo -mucho más ambicioso- y del que esperaban obtener muchos más beneficios que con la pertenencia a una simple zona de libre comercio.

De hecho, la reducción y posterior eliminación de aranceles estuvo muy favorecida por la inclusión en el Tratado de la CEE de la denominada “cláusula de aceleración”,

según la cual los Estados miembro se comprometían a reducir sus aranceles a un ritmo superior al establecido siempre que las circunstancias fueran favorables a ello. Por su parte, con el arancel exterior común -denominado TARIC por las siglas de Tarifa Integrada de la Comunidad- se estableció la norma de calcular el nivel medio de los aranceles aplicados por los Seis firmantes del Tratado de París, con tan sólo determinadas excepciones que afectaban, sobre todo, a los productos agrícolas.⁴²²

Como se ha visto al inicio de esta tesis, el Tratado de Roma contempló un calendario para llevar a cabo la susodicha rebaja arancelaria entre los países firmantes consistente en tres etapas:

- 1ª etapa. Entre el 1 de enero de 1958 y el 31 de diciembre de 1961, con una rebaja arancelaria del 30 por ciento y dividida, a su vez, en tres subetapas con una reducción del 10 por ciento cada una.
- 2ª etapa. Del 1 de enero de 1962 al 31 de junio de 1966, con una rebaja arancelaria del 30 por ciento y dividida, a su vez, en tres subetapas con una reducción del 10 por ciento cada una.
- 3ª etapa. Del 1 de julio de 1966 al 31 de diciembre de 1969, con una rebaja del 40 por ciento restante.

Determinados productos considerados de cierto interés nacional o sensibles para determinados grupos sociales experimentaron una reducción menor en la primera y en la segunda etapas -del 25 por ciento- a cambio de una reducción del 50 por ciento restante en la última de ellas. Por su parte, la “cláusula de aceleración” -que también se aplicó a las restricciones cuantitativas, estando previsto que éstas se suprimieran completamente en 1970 y habiéndose conseguido ya para los bienes industriales en 1961- fue aplicada hasta tres veces: la primera de ellas, el 1 de enero de 1961, para una rebaja adicional del 10 por ciento en productos industriales y un 5 por ciento en bienes agrícolas no liberalizados. La segunda, el 1 de julio de 1962, para una nueva reducción

⁴²² Vid. Tamames, Ramón – Huerta, Begoña G. (1970).

del 10 por ciento en los productos industriales y de un 5 por ciento en los bienes agrícolas liberalizados. Finalmente, la tercera se aplicó el 1 de julio de 1963.⁴²³

Los datos corroboran el éxito del calendario aplicado, ya que el comercio intraeuropeo llegó a más que duplicarse entre la década de los 60 y mediados de los 90 en relación al PNB. Según datos de la Comisión Europea, en 1960 las exportaciones intraeuropeas representaban un 6 por ciento de su producto nacional bruto. En 1970, el porcentaje fue del 9,9, en 1980 fue del 13,4 y en 1990, del 14,7.⁴²⁴

Además, a medida que se producía la integración comercial en la UE, las tasas de crecimiento económico de los diferentes miembros también se volvían más interdependientes entre ellas. Y es que, de hecho, las estructuras productivas y los patrones comerciales de sus países miembro se han ido adaptando, a lo largo del tiempo, -motivo también quizás por el cual el impacto de la pertenencia al mercado interior es mayor al principio que al final- a las ventajas derivadas del propio mercado interior, aprovechando no sólo los efectos estáticos a corto plazo, sino también las derivadas de los efectos dinámicos a largo plazo y de las economías de escala. Además, a mayor nivel de integración, mayores serán los flujos comerciales entre los países integrados y mayor será, por tanto, su interdependencia económica. También es importante destacar que, según algunos estudios, los países miembro han tendido siempre a aumentar su comercio con los nuevos miembros geográficamente más cercanos a ellos.⁴²⁵

Además, la propia pertenencia a la UE y, por tanto, al mercado interior, produce un ajuste de la estructura productiva de cada país, ajustándose éste a las nuevas circunstancias y a la elaboración de aquellos productos en los que posee una ventaja relativa.⁴²⁶

En definitiva, las ventajas económicas asociadas a un proceso de integración regional han sido desgranadas en diversos epígrafes de esta investigación. Estas ventajas, para el

⁴²³ Vid. Brunet, Ferrán (1999).

⁴²⁴ Vid. Martínez González-Tablas, Ángel (2000), a partir de datos de la Comisión Europea de 1996 citados en Kleinknecht y Weingel, 1998: *The myth of economic globalization*. *Cambridge Journal of Economics* 22, págs. 637-647.

⁴²⁵ Vid. García-Vega, María – Herce, José A. (2002) sobre estas conclusiones.

⁴²⁶ España es un buen ejemplo de ello en donde, a raíz de su entrada en el mercado interior, las manufacturas pasaron a tener un menor peso relativo, al mismo tiempo que aumentaba el de los servicios. El saldo exterior por turismo, por ejemplo, se fue incrementando progresivamente a lo largo de la década de los 90. Vid. Bravo, Soledad – Gordo, Esther (2003), págs. 73-86 sobre la competitividad de los diferentes sectores en la economía española.

caso de la UE, habida cuenta del nivel de integración alcanzado hasta el momento, han sido particularmente beneficiosas.⁴²⁷ Por ello, continuar avanzando en la integración de los mercados y en una aún más profunda liberalización comercial se antoja totalmente imprescindible para superar el lastre que el euroescepticismo supone, muy especialmente en épocas de crisis como la actual, para un firme avance en la unión política.

4. LA UNIÓN EUROPEA Y EL COMERCIO MUNDIAL

La política comercial de la UE es considerada como una ramificación de su política exterior -de hecho, se trataría de su ramificación más importante-. La UE, que es la principal potencia comercial del mundo y cuyo mercado único ha tenido una gran influencia en el resto del planeta, ha preferido históricamente preocuparse más por sus asuntos internos que involucrarse más activamente en cuestiones de alcance global. Así, la naturaleza de la política exterior europea tiene su reflejo en la política comercial, ya que la UE es mucho más reticente a emplear con terceros el liberalismo que practica dentro de sus fronteras. Algunos analistas han hecho referencia a ello afirmando que la UE *“siempre ha preferido discutir sobre sus instituciones antes que hacerlo sobre su papel en el mundo.”*⁴²⁸

A pesar de lo comentado anteriormente, la UE ha procurado tender puentes hacia otros bloques comerciales. Por ejemplo, en 1990 decidió eliminar los aranceles de algunos países latinoamericanos que no estaban incluidos en los acuerdos con los países ACP -como Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador-, dando así un trato especial que hasta ese momento no tenía para la UE la región iberoamericana.⁴²⁹ Posteriormente, en 1995, firmó el Acuerdo Marco Interregional (AMI) con Mercosur, entablando también otras

⁴²⁷ Aun así, queda mucho por hacer ya que, si comparamos el nivel de integración de los mercados interiores de la UE con los de Estados Unidos, comprobaremos que el nivel de cohesión interno es mayor en el caso americano que en el caso europeo. Por ejemplo, según datos aportados por el profesor Miguel Moltó, el ratio de comercio intraeuropeo en relación al PIB se mantiene estable desde el año 2000 en el 66 por ciento mientras que en el caso de Estados Unidos ese mismo ratio es del 70 por ciento.

⁴²⁸ Vid. Leonard, Mark (2004).

⁴²⁹ Vid. Klaveren, Alberto van (2004).

negociaciones para ampliar el alcance de los acuerdos establecidos con dicho organismo. La UE es el principal socio comercial de Mercosur, con un 25 por ciento del total de sus exportaciones. Sin embargo, la UE ha firmado diversos acuerdos bilaterales con países latinoamericanos y, en comparación con ellos, las negociaciones con Mercosur se encuentran bastante atrasadas.⁴³⁰ Las relaciones económicas entre la UE y Mercosur son las clásicas del comercio Norte-Sur. Es decir, las exportaciones de Mercosur a la UE son básicamente materias primas -más de un 50 por ciento, aunque con Brasil sí que se produce un mayor porcentaje de comercio intraindustrial-, mientras que las exportaciones de la UE a Mercosur son bienes elaborados con un alto valor añadido e intensivos en tecnología -el porcentaje de exportación de servicios es también prácticamente residual-. La estructura proteccionista entre los dos bloques se encuentra obviamente determinada por los grupos de productos en los que cada uno de ellos posee ventaja comparativa, es decir, productos químicos, plásticos, maquinaria y equipos de transporte en el caso de la UE, y agricultura, pesca, industria alimenticia en general, minerales y marroquinería en el caso de Mercosur -además de gomas, hierro y acero en el caso de Brasil-. Precisamente a Brasil es a quien más le interesa mantener un ritmo lento en la liberalización de sus mercados con la UE, ya que es la primera potencia de Mercosur y considera que su comercio de productos industriales se vería seriamente afectado si la liberalización se produjese de manera demasiado repentina. Aun así, a pesar de que se han producido ya sustanciales rebajas arancelarias, siguen persistiendo importantes medidas proteccionistas, como controles técnicos y fitosanitarios.⁴³¹

Para el año 2010, se había previsto la creación de una zona euro-latinoamericana de libre comercio a través de un Acuerdo de Asociación Global Interregional integrada por todos los países de la UE y todos los países de Iberoamérica, cuyo propósito sería “*la liberalización bilateral y preferencial progresiva y recíproca del comercio de toda clase de bienes y servicios entre ambas regiones, de conformidad con las normas de la OMC*” como forma de hacer frente a la “*estrategia hegemónica de los Estados Unidos en la región*”.⁴³²

⁴³⁰ Vid. Bouzas, Roberto (2004).

⁴³¹ Vid. Faust, Jörg (2002).

⁴³² Vid. Salafraña Sánchez-Neyra, José Ignacio (ponente) (2000).

Sin embargo, las relaciones con América Latina se han visto recientemente algo empañadas como consecuencia de la denuncia por parte de la UE a Argentina ante la OMC en mayo de 2012, alegando restricciones a la importación de productos, especialmente mediante licencias a la importación. De hecho, la expropiación de la filial de Repsol YPF se produjo, en parte, como represalia a esa denuncia. Como consecuencia, tanto España como el Parlamento Europeo propusieron suspender las ventajas arancelarias de la UE a Argentina o paralizar las negociaciones para la creación del área de libre comercio con Mercosur. En caso de que la OMC diera la razón a la UE, ésta podría imponer recargos en los aranceles de Argentina.⁴³³

De cara al futuro, además del ya analizado TTIP, existe la posibilidad de establecer un acuerdo comercial con Canadá. El país norteamericano ya trató, en 1949, de convertir la OTAN no sólo en una alianza militar como es actualmente, sino también en una alianza económica. Sin embargo, tal propuesta fue rechazada por parte de los países europeos y Canadá retomó su interés en los Estados Unidos como socio comercial. Aun así, Canadá está tratando de reducir su extremadamente excesiva dependencia de su vecino del sur, a donde se dirigen el 75,5 por ciento de sus las exportaciones y de donde proceden el 63,4 por ciento de sus importaciones -según datos de 2008-. Por el contrario, la UE comercia con Canadá únicamente por valor de unos 70.000 millones de euros. Por tanto, a pesar de las dificultades, es factible que en los próximos años se llegue a un acuerdo comercial entre ambos bloques. Aun así, deberán tenerse en cuenta las dificultades ya existentes como, por ejemplo, que la mayoría de productos comercializables entre Canadá y la UE ya se encuentran exentos de aranceles, así como determinadas prohibiciones para ciertos productos que puedan dificultar acuerdos más globales entre ambos. Un ejemplo de ello, es la prohibición que adoptó el Parlamento Europeo el 5 de mayo de 2009 para importar productos derivados de la foca. Sin embargo, teniendo en cuenta que ya se está negociando el área de libre comercio con los Estados Unidos y que en el 2000 se firmó también un acuerdo con México, Canadá no desaprovechará la ocasión y, con toda probabilidad, no querrá convertirse en el único país norteamericano sin un acuerdo de semejantes características con la UE.⁴³⁴

⁴³³ Vid. Diari de Tarragona (2012).

⁴³⁴ Vid. Economist, The (2009) sobre el posible acuerdo de libre comercio entre la UE y Canadá.

En los siguientes cuadros, podemos apreciar los datos de la balanza comercial - deficitaria- de la UE con el resto del mundo y su contraste en relación al comercio de bienes con los países de la OCDE -países desarrollados-, ya que el peso comercial de la UE dentro de ese organismo es realmente abrumador -especialmente en comparación con la segunda potencia comercial, Estados Unidos-.

Tabla 5. Saldo de la balanza comercial de la UE con el resto del mundo (en millones de dólares).

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Saldo comercial de la UE con el resto del mundo	-157,8	-230,1	-263,5	-358,4	-143,5	-204,7	-

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE.

Tabla 6. Peso relativo del comercio de bienes en la OCDE (en porcentaje).

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Unión Europea	43,5	45,1	45,0	43,2	43,0	44,1	38,9	43,5
Estados Unidos	14,2	12,9	12,1	11,8	11,4	10,6	10,1	10,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE.

Para completar nuestro análisis debemos también examinar las relaciones comerciales de otros bloques con la UE –también resumiremos las de otros bloques ya examinados para facilitar su comparación-:⁴³⁵

⁴³⁵ La información sobre los bloques comerciales citados a continuación puede consultarse en <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/>

Cuadro 28. Relaciones comerciales de la UE con diversas regiones.

- ASEAN. Exporta a la UE maquinaria y equipos de transporte, productos agrícolas, ropa y otros productos textiles. Importa de la UE productos químicos, maquinaria y equipos de transporte. Es el tercer socio comercial más importante de la UE, tras China y Estados Unidos. En 2012, el flujo comercial entre ambos bloques fue de 235.000 millones de euros.
- Asia Central (Kazajistán, Kirguistán, Tayikistán, Turkmenistán y Uzbekistán). Sus exportaciones se encuentran muy concentradas en materias primas, sobre todo gas, petróleo, fibras de algodón y distintos metales. Importa de la UE maquinaria, equipos de transporte y otros bienes manufacturados.
- Balcanes (Albania, Bosnia-Herzegovina, Macedonia, Montenegro, Serbia y Kosovo). La UE representa el 75% del comercio total de los países de los Balcanes, siendo ésta su primer socio comercial. En 2014, exportó a la UE maquinaria y equipos de transporte (26,5%) y distintos bienes manufacturados (21,3%). Importó de la UE maquinaria y equipos de transporte (27,0%), productos químicos (14,2%) y combustibles minerales (12,3%).
- Centroamérica (Panamá, Guatemala, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua y Honduras). En 2012 exportó a la UE material de oficina, equipamiento de transportes y maquinaria (59,6%) y bienes agrarios (30,1%). Importó de la UE maquinaria y equipos de transporte (47,2%) y productos químicos (21,5%) en ese mismo año.
- Comunidad Andina. Exporta a la UE bienes agrícolas (29%), combustibles y minería (56%). Importa de la UE bienes manufacturados, especialmente equipos de transporte (48%) y productos químicos (20%). En 2013, el comercio entre la UE y los integrantes de la Comunidad Andina ascendió a los 28.000 millones de euros.
- Mediterráneo (Argelia, Egipto, Israel, Jordania, Líbano, Libia, Marruecos, Palestina, Siria, Túnez y Turquía). El comercio de la UE con la región representa el 8,6% del total del flujo comercial comunitario.
- Mercosur. La UE es su principal socio comercial, representado el 20% del total de su volumen de comercio en 2013. Para la UE, es el sexto destino más importante de sus exportaciones, habiendo aumentado de manera considerable al pasar de 28.000 millones de euros en 2007 a 57.000 millones de euros en 2013 (lo que representa un aumento de más del 100% en tan sólo seis años). Exporta a la UE bienes agrícolas (43%) y materias primas (28%). Importa de la UE maquinaria y equipos de transporte (46%) y productos químicos (22%) en ese mismo año.

- Países ACP. En 2007, las importaciones de la UE procedentes de los países ACP fueron de 40.200 millones de euros. Por su parte, las exportaciones se contabilizaron por 39.700 millones de euros.
- Región del Golfo. Los países miembro del Consejo de Cooperación de Golfo (Baréin, Kuwait, Omán, Catar, Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos) representan el 4,2% del comercio de la UE, siendo ésta su primer socio comercial. El comercio entre ambos experimentó un importante auge, pasando de los 100.000 millones de euros en 2010 a los 145.000 millones en 2012. Importan de la UE bienes manufacturados (78%), de los que el 44,6% fueron equipos de transporte y maquinaria y el 11% productos químicos en 2013. Exportaron a la UE, también en 2013, materias primas como combustibles y minerales (78,2%) y productos químicos (10,1%).

Fuente: Elaboración y recopilación propia a partir de la información de <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/>

No debemos obviar el comercio de servicios, ya que la UE es el principal exportador en este sector a nivel mundial. Según datos de la OMC, en 2013 la UE exportó servicios por un volumen total de 890.777 millones de dólares, el 25,19 por ciento de las exportaciones mundiales de ese sector; por su parte, las importaciones representaron 668.467 millones de dólares, el 19,74 por ciento de las importaciones mundiales de servicios. En comparación, Estados Unidos exporta servicios por valor de 662.041 millones de dólares, el 14,25 por ciento sobre las exportaciones mundiales e importa por valor de 431.524 millones de dólares, un 9,85 por ciento de las importaciones de servicios a nivel global.

En definitiva, la estructura comercial de la UE ha ido cambiando. En palabras de Carlo Secchi, catedrático de Política Económica Europea y rector de la Universidad Bocconi de Milán:⁴³⁶

“durante los años 80, y durante una buena parte de los noventa, Europa ha visto erosionarse, hasta casi desaparecer, sus ventajas comparativas a nivel mundial en sectores tradicionales caracterizados por una alta intensidad de mano de obra (como por ejemplo, el sector textil o la electrónica y mecánica no especializadas) a favor de las economías

⁴³⁶ Vid. Secchi, Carlo (2002).

emergentes, especialmente del sudeste asiático, que participan de un modo cada vez más activo en el proceso de globalización de las actividades económicas, abriéndose a los flujos de comercio y de inversión internacionales”.

Y, además, añade que:

“A pesar de que las políticas tradicionales fuertemente proteccionistas (sobre todo en el sector textil) han impedido el hundimiento de estos sectores, resulta evidente, desde finales de los años ochenta, que tales soluciones entran en conflicto con la actual tendencia liberalizadora mundial (...). Las ventajas competitivas de Europa se han ido trasladando progresivamente hacia una producción especializada en alta intensidad tecnológica y de capital (como son las tecnologías de la información y de la comunicación, la industria químico-farmacéutica, la mecánica especializada), o con un alto valor añadido en términos de capital humano (la moda, el diseño, etc...)”.

**CAPÍTULO IV.
CONCLUSIONES**

1. EL MERCADO ÚNICO Y LA APERTURA DE LOS INTERCAMBIOS CON EL EXTERIOR

Durante el siglo XVII, intelectuales como Montesquieu (1689 – 1755) consideraron que el comercio era beneficioso no sólo desde un punto de vista económico, sino también desde un punto de vista político debido a su tendencia a la renuncia de la guerra como medio para solucionar disputas y a la apuesta por la paz que efectuarían los hipotéticos contendientes en su propio interés.⁴³⁷ A pesar de que no se ha llegado al extremo, tal y como algunos pensadores de la época creían que sucedería, de que el comercio llegara a sustituir a los conflictos bélicos -afirmación que ya se encargó de desmentir a mediados del siglo XX Hayek-,⁴³⁸ es evidente que el comercio ha contribuido desde sus orígenes al desarrollo y a la prosperidad de las sociedades. Sin ir más lejos, podemos observar los ejemplos de China e India, dos naciones que han experimentado un notable descenso de la tensión que llevan arrastrando desde sus enfrentamientos territoriales en la época de la Guerra Fría. En la actualidad, ambos se hallan inmersos en una economía global y se han convertido en dos países interdependientes.⁴³⁹ Se trata, sin duda, de un buen ejemplo de la idea que subyace en el trasfondo de toda esta investigación acerca de que *el comercio sustituye a la nación*.

Es importante resaltar y poner en valor este postulado, muy especialmente en un contexto político y social como el actual. La crisis económica y financiera ha provocado el resurgimiento de viejos y rancios nacionalismos -algo bastante recurrente, por cierto, a lo largo de toda la historia- que abogan por la instauración de medidas de carácter económico, justificadas por un supuesto interés en el bienestar y progreso de determinados países y regiones, aunque que en realidad únicamente estén sustentadas por un sentimiento identitario irracional.

⁴³⁷ Vid. Schwartz, Pedro (2006b), págs. 120-123.

⁴³⁸ Hayek, en su célebre obra *Camino de servidumbre* (1944), llega a afirmar que “Una de las más fatales ilusiones es la de creer que con sustituir la lucha por los mercados o la adquisición de materias primas por negociaciones entre Estados o grupos organizados se reduciría la fricción internacional”. Vid. Hayek, Friedrich A. (1944), pág. 265.

⁴³⁹ Vid. Wright, Robert (2006).

La UE, desde sus orígenes, ha intentado trascender sus propias fronteras internas, y comenzó haciéndolo en una época en la que pueblos vecinos, que compartían historia y cultura -y, aunque entonces no lo sospecharan, destinados a compartir también un futuro común- se enzarzaban en la mayor y más sangrienta confrontación bélica de la que jamás fuera testigo la humanidad. Desde entonces, las naciones pertenecientes a la UE no han vuelto a experimentar el horror de la guerra: jamás Europa, en toda su larga y ancestral historia, había gozado de un período tan prolongado de paz. Como consecuencia de ello, la UE fue galardonada, el 12 de octubre de 2012 en Oslo, con el Premio Nobel de la Paz.

Huelga decir que estas ya seis décadas y media de paz y prosperidad, aunque con altibajos económicos importantes, han sido posibles gracias a la obra de históricas figuras políticas, europeístas y grandes estadistas, que han dedicado su labor profesional y su vida a la construcción de una Europa unificada y en la que los diversos países que conforman el continente fueran capaces de dirimir sus diferencias de manera pacífica. Sin embargo, también es innegable que, en ese proceso, las relaciones económicas mutuamente beneficiosas para las distintas naciones que han integrado la UE desde su creación han sido un componente igualmente importante en el origen y consolidación de este proyecto europeo común.⁴⁴⁰

La UE ha desarrollado un modelo de integración funcionalista, es decir, un modelo en el que la piedra angular en torno a la cual ha pivotado dicho proceso ha sido el eje económico y comercial, motivo por el cual la UE comenzó siendo una Comunidad Económica Europea. Sin esta integración comercial y económica hubiese sido imposible avanzar en la homogeneización de políticas tan sensibles para el interés nacional de un Estado como justicia, política exterior o agricultura y pesca, muy especialmente cuando resulta necesario ceder cierto grado de soberanía nacional por parte de los miembros implicados –o, en ocasiones, recurrir incluso a la cesión completa-. Este aspecto ha resultado crucial a lo largo de toda esta investigación, ya que se ha tratado de recorrer el camino inverso al realizado por otras investigaciones; en lugar de llevar a cabo un análisis de la UE hacia el exterior, examinando su papel como bloque en el sistema

⁴⁴⁰ Según el catedrático de Economía Aplicada Miguel Moltó, en el período 1950–2002 en torno al 30 por ciento de la mejora en la calidad de vida de la UE-15 se debió a la apertura comercial. Vid. Varios (2009), pág. 499.

comercial global, dicho análisis se ha efectuado hacia el interior, identificando el papel desempeñado por el comercio en la formación de la propia UE. Para ello, ha resultado esencial examinar no sólo el impacto de la UE en el comercio mundial, sino también la incidencia que en él tienen las uniones aduaneras –ya que esa es la naturaleza propia de la UE desde sus orígenes-. En este sentido, y acompañando la investigación con el análisis de documentación perteneciente a disciplinas como el derecho, la historia, la ciencia política o incluso la sociología y la filosofía -disciplinas todas ellas que, junto con la ciencia económica, pertenecen al ámbito de las relaciones internacionales y permiten obtener un punto de vista más amplio sobre la cuestión a tratar- hemos obtenido unos resultados concluyentes.

En primer lugar, resulta completamente ineludible resaltar la gran contradicción existente en el propio seno de la UE que trata, por un lado, de profundizar en la liberalización interna de su mercado único mientras en las negociaciones multilaterales en el ámbito de la OMC no defiende con el mismo ímpetu la liberalización hacia el exterior. Los motivos de este hecho, así como las consecuencias que de ello se derivan, podemos encontrarlos en la propia teoría económica aquí examinada y, más concretamente, en la teoría del segundo óptimo. Como ya hemos visto, ante la imposibilidad de alcanzar el primer óptimo comercial, la búsqueda del segundo óptimo puede implicar que, a través de la adopción de medidas proteccionistas, un país aumente el bienestar propio aun a costa de empeorar la eficiencia y el bienestar globales, en cuyo caso ese país no encontraría incentivos suficientes para liberalizar sus mercados de manera unilateral. De hecho, algunos autores expertos en comercio europeo inciden en este punto, si bien es cierto que también suelen reivindicar los beneficios para el propio país de la liberalización exterior. Este es el caso de la profesora Mingorance, quien ya en su tesis doctoral titulada *La Unión Europea como bloque en el comercio internacional* destacaba en sus conclusiones que:

“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”.⁴⁴¹

En este punto conviene hacer dos matizaciones: la primera de ellas es que, a pesar de que, tal y como hemos visto en las teorías económicas analizadas, la apertura comercial es gratamente beneficiosa para aquellos países que la practican, hay algunos autores, entre ellos Stiglitz, que consideran que tan importante es la propia liberalización comercial como los tiempos y el ritmo en la que ésta se realiza, incidiendo además en la necesidad de complementarla con otro tipo de políticas como I+D o educación. De esta forma, su tesis se basaría en que la liberalización comercial no trae por sí sola el progreso, sino que su contribución al desarrollo de las naciones es fruto del aumento de oportunidades que ésta comporta. Sin embargo, para que las empresas de un país aprovechen esas oportunidades derivadas de la liberalización comercial es necesario acompañar esta apertura con otro tipo de políticas como las mencionadas anteriormente.⁴⁴²

Incluso dentro de los propios países desarrollados, la liberalización repentina de sectores tradicionalmente protegidos supondría un perjuicio para determinados grupos, colectivos o clases sociales. El profesor Schwartz, explica el ejemplo de que:

“la reforma o abandono de la política agraria comunitaria europea y la liberación de los mercados de alimentos de la UE, al reducir drásticamente el valor de las tierras dedicadas a la producción de azúcar, de remolacha, aceite de oliva o leche, obliga a sus dueños a usarlas para fines menos gananciosos”.⁴⁴³

En segundo lugar, conviene también examinar hasta qué punto la UE contribuye al bienestar comercial global gracias a sus políticas de liberalización. En el caso de la PAC, por ejemplo, es necesario considerar esta política como un importante lastre para la eficiencia comercial mundial. La PAC siempre constituye motivo de polémica en las

⁴⁴¹ Vid. Mingorance Arnaiz, Cristina (2000).

⁴⁴² Esta idea es compartida por algunos analistas que, examinando la forma en que el comercio puede contribuir a superar la actual crisis económica, afirman que la apertura comercial debe ir acompañada de medidas y reformas estructurales importantes. Vid. Thornill, John (2005), en donde el autor ya señalaba que “*los Gobiernos pueden generar crecimiento estimulando la investigación y el desarrollo e invirtiendo en las universidades*”.

⁴⁴³ Vid. Schwartz, Pedro (2006b), pág. 107.

rondas de la OMC y encarna el símbolo por excelencia de la incoherencia entre la mencionada política comercial de la UE a nivel interno y esa misma política a nivel externo. Consistente en todo un entramado proteccionista de productos agrícolas comunitarios -cuotas y aranceles básicamente- la PAC dificulta -cuando no imposibilita- la entrada de bienes del sector primario procedentes de PVD mucho más competitivos que los propios de la UE, generando unos excedentes a lo largo y ancho del territorio europeo que, o bien se consumen, o bien han de ser eliminados. Se impide así que PVD de África, Asia o Iberoamérica puedan obtener rentas derivadas de sus exportaciones, imprescindibles para su progreso económico y social. Aun así, no es menos cierto que otros países industrializados -sobre todo Estados Unidos- llevan a cabo políticas similares. Sin embargo, ello no exime a la UE de su responsabilidad en la falta de coherencia existente entre sus políticas comerciales y, por ejemplo, sus políticas de cooperación al desarrollo de las que tanto presume en los foros internacionales. Conscientes de los defectos de la PAC, los Estados miembro han puesto en marcha una reforma profunda de la misma, que no obstante debe ir en paralelo en la lucha contra la alta corrupción existente en los PVD y la adopción de medidas económicas que les introduzcan en la senda de un desarrollo sostenible.

Según el miembro académico del Cato Institute Johan Norberg, en su artículo publicado en 2003 *Hipocresía comercial de Occidente*,⁴⁴⁴ la Conferencia para el Comercio y el Desarrollo de las Naciones Unidas calculó que la PAC privaba a los PVD de generar unos ingresos equivalentes a 700.000 millones de dólares -unos 600.000 millones de euros actuales-, es decir, casi 14 veces más de lo que éstos mismos países recibían en concepto de ayuda al desarrollo. Además, los europeos también sufrimos las consecuencias de esta política, ya que el coste de mantenimiento de la PAC era, hasta que se puso en marcha la reforma, de unos 1.000 millones de dólares -más de 800 millones de euros- diarios. Esperamos, por tanto, que la reforma sea acertada y que, además, mantenga el equilibrio medioambiental y la cohesión social.

Sin embargo, políticas como la PAC no son los únicos mecanismos de protección con los que la UE cuenta frente al exterior. Las medidas *antidumping* ejercidas también por la mayoría de los países desarrollados y, muy especialmente, por Estados Unidos y

⁴⁴⁴ Vid. Norberg, Johan (2003).

la UE, ejercen en la práctica como otra forma de proteccionismo encubierto. Los *lobbies* y determinados grupos de presión seguirán utilizando recursos con la intención de proteger sus propios intereses, recursos que, por otro lado, no serán destinados a la economía productiva del país y que, por consiguiente, tendrán un impacto negativo sobre el crecimiento y el bienestar, tal y como nos explica la famosa teoría de la búsqueda de rentas o *rent-seeking* de Anne Krueger.

A su vez, el papel que ha de desempeñar la UE en los foros de negociación comercial internacionales como la OMC ha de dar un giro bastante sustancial. Si a la Ronda Doha se la llamó “Ronda para el Desarrollo”, con firme insistencia por parte de la UE en esa denominación,⁴⁴⁵ fue precisamente para establecer el marco a través del cual se deberían priorizar los acuerdos de liberalización en pos del crecimiento económico de los países pobres. Esto significa que los países industrializados deben ayudar a los Gobiernos de los PVD a diseñar las políticas comerciales y económicas adecuadas, a la vez que se utilizan los beneficios generados por el comercio en su propio progreso. Sin embargo, la OMC aún debe plegarse a la conveniencia de los grupos de interés de turno -que, además, casi siempre son los mismos- en lugar de guiarse por criterios de eficiencia económica y justicia conmutativa. La UE debe fomentar en el seno de la OMC la integración de los PVD en el sistema comercial mundial. De hecho, oficialmente, la UE declara que su “*objetivo debe ser ampliar el número de miembros de estos organismos (la OMC) manteniendo, al mismo tiempo, el alto nivel de sus normas*”.⁴⁴⁶ Por su parte, estos países también deben mostrarse inflexibles en su lucha contra la corrupción y dotarse de unas instituciones que velen por la transparencia y el buen hacer económico si quieren ser una verdadera alternativa como fuente de producción agraria para la UE y otros países desarrollados.

Aun en un escenario algo más optimista después de que en la Conferencia Ministerial de Bali se atisbase ligeramente una tenue luz al final del túnel para desatascar las negociaciones de la Ronda Doha -veremos si se producen avances significativos en ese sentido en la Conferencia Ministerial de Nairobi en diciembre de 2015-, la tendencia al regionalismo comercial y a seguir suscribiendo tratados

⁴⁴⁵ Vid. Zimmermann, Hubert (2008).

⁴⁴⁶ Vid. Consejo de la Unión Europea (2003).

bilaterales continuará en el futuro. Debemos insistir en que **el regionalismo no debe ser un sustituto del multilateralismo** pero que, como hemos visto, en ocasiones puede llegar a contemplarse como una alternativa viable en el caso extremo de unas negociaciones enquistadas en el seno de la OMC con pocas o escasas expectativas de ser desbloqueadas. En el caso de la UE, además, merece mención aparte el proyecto de tratado bilateral con Estados Unidos, ya que el TTIP puede convertir a ambos bloques comerciales en la mayor zona de libre comercio del mundo. Además, la UE ha tendido a utilizar siempre la política comercial -ante la extrema debilidad de la PESC, a pesar del intento de impulsarla dotándola de la figura del alto representante de la Unión para Asuntos Exteriores y Política de Seguridad, o ministro de Exteriores de la UE según la terminología que empleaba la non nata Constitución Europea- como su principal instrumento de política exterior⁴⁴⁷ -ante la incapacidad de la UE para acudir a los organismos internacionales con una sola voz en esta materia-. Así, la UE ha hecho uso de su política comercial en las relaciones con aquellos países a los que pretende ayudar contribuyendo a su desarrollo -como hemos visto con los Acuerdos de Lomé y de Cotonú-, con naciones cuyas relaciones son estratégicas por motivos geopolíticos o por proximidad -como con los de la cuenca mediterránea en el marco de la política de vecindad- o bien cuando le ha interesado atraer a determinados países a su órbita, tal y como ha ocurrido con las antiguas repúblicas soviéticas que ya son miembros de pleno derecho de la UE -al disolverse la URSS, la UE trató de establecer relaciones formales con los países que se acababan de independizar-, con Ucrania -aun habiéndose complicado el asunto de tal manera que ha desembocado en el conflicto actual- o con Bielorrusia.⁴⁴⁸

Por lo que respecta a la creación del mercado interior, y en cuanto a unión aduanera, podemos preguntarnos acerca del tamaño óptimo de ésta. En ese sentido, hemos visto

⁴⁴⁷ Vid. Carderera Soler, Luis (2005) sobre la utilización de la política comercial como instrumento de política exterior de la UE, en donde el autor señala que: “*la política bilateral de la Comunidad puede adoptar un carácter preferencial o convencional*” y que “*el carácter preferencial sigue un esquema claro de prioridades: en el marco de la proximidad geográfica, dentro de sus preferencias históricas de ayuda al desarrollo y con la consideración de otras prioridades geográficas*”.

⁴⁴⁸ Es significativo el caso de Bielorrusia, con quien ya se firmó un Acuerdo de Asociación y Cooperación (AAC) en 1995 junto con un acuerdo provisional de comercio. Además, entre 1991 y 1995 Bielorrusia recibió ayuda financiera por parte de la UE, aunque tanto el acuerdo provisional de comercio como el AAC fueron suspendidos en 1997 por una serie de problemas políticos, situación que cambió ligeramente al entrar los PECO en la UE en mayo de 2004. Además, la Comisión mantiene una sede de representación permanente en Minsk. Vid. Jarabik, Balazs – Rabagliati, Alastair (2007).

cómo la cuestión clave es si el efecto de creación de comercio de dicha unión aduanera supera al efecto de desviación de comercio. Resumiendo, podemos enunciar que los beneficios para la UE en tanto que unión aduanera serán mayores:⁴⁴⁹

- Cuanto mayores sean el número y el tamaño de los países que la conforman.
- Cuanto mayor sea el nivel de los aranceles previos a la creación de la unión aduanera.
- Cuanto más reducido sea el arancel exterior común.
- Cuanto mayor sea el grado de sustituibilidad de los bienes producidos entre los diferentes miembros de la unión aduanera.
- Cuanto mayores sean las elasticidades de la demanda y de la oferta.
- Cuanto mayor sea el volumen de comercio previo a la creación de la unión aduanera entre los diferentes miembros.

Una unión aduanera que cumpliera estos requisitos alcanzaría una situación de segundo óptimo comercial, algo que la UE todavía no ha logrado, por lo que aún puede aprender mucho de la teoría económica para el futuro. En primer lugar, sería conveniente culminar la creación del mercado interior, ya que en sectores como los de transportes, energía o telecomunicaciones persisten trabas y regulaciones nacionales que imposibilitan la existencia de un verdadero y efectivo mercado europeo en estos ámbitos. Nos encontramos con un proceso de integración que ha ido evolucionando desde una zona de libre comercio a una unión aduanera, para sedimentar en una unión económica y monetaria supranacional pasando por el mercado único común. Los socios miembro de pleno derecho de la UE quieren gozar de todos los beneficios que se derivan de la apertura de fronteras entre sus integrantes y, sin embargo, más allá de las fronteras de la propia UE, se erige todo un entramado de regulaciones proteccionistas - uno de los más sofisticados del mundo- que convierte prácticamente a la UE en una fortaleza inexpugnable para algunos productos. Y, en segundo lugar, es necesario tener en cuenta que la teoría del segundo óptimo es más difícil de alcanzar cuanto mayores

⁴⁴⁹ Vid. Maesso Corral, María (2011).

sean las divergencias reales entre sus miembros. Por tanto, hay que considerar en este aspecto que la UE se ha ido convirtiendo cada vez en un bloque más heterogéneo con las incorporaciones, primero, de los países del sur y de la cuenca mediterránea como Grecia, Portugal y España -posteriormente harían lo propio Chipre y Malta- y, después, por la incorporación de los países del Centro y del Este de Europa que en el pasado formaron parte del otro lado del Telón de Acero.⁴⁵⁰

El potencial del mercado interior para impulsar el bienestar de los europeos es enorme y así lo demuestran los datos del impacto que éste ha tenido en el desarrollo de los diferentes países miembro. La UE es ya un mercado de más de 500 millones de personas y más de 20 millones de pymes y, según datos de la Comisión Europea, los flujos comerciales internos se han multiplicado por tres entre 1992 y 2010 -en términos monetarios- y ha contribuido a que el PIB europeo crezca más de lo que lo habría hecho en ausencia de mercado interior -en concreto, se estimó que ese incremento complementario del PIB fue del 1,4 por ciento hasta 2002 y será del 0,5 por ciento de media anual hasta 2022-.⁴⁵¹

La nueva Estrategia 2020, en la que se definen las prioridades y los objetivos de crecimiento económico y sostenible, así como las pautas a seguir para la creación de empleo en la UE, ha puesto gran énfasis, precisamente, en el mercado interior. Aun así, resulta imperativo realizar reformas estructurales en diferentes ámbitos para garantizar una mayor eficiencia, como avanzar hacia un modelo europeo de estado de bienestar, modernizar los sistemas educativo, universitario y de investigación europeos dotándolos de mayores recursos y mejorando su calidad o reformar el modelo energético.⁴⁵² Y, por último, tampoco podemos olvidar el trascendental papel que han de desempeñar los Estados miembro a la hora de supervisar y hacer cumplir la, por otro lado, inevitable regulación necesaria para el buen funcionamiento del mercado único ya que, según

⁴⁵⁰ El catedrático de la Universidad de Sevilla, Miguel Andreu, considera que con esta ampliación hacia el Este el único actor beneficiado fue Estados Unidos, ya que se debilitó a Rusia y la UE se perjudicó a sí misma, llegando a calificar esa ampliación de “*inoportuna y desequilibrada*”. Vid. Andreu, José Miguel (2012).

⁴⁵¹ Vid. Ortiz Aguilar, María (2013).

⁴⁵² Vid. Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales (FAES) (2010) sobre algunas propuestas para las reformas aquí expuestas.

palabras del que fuera comisario de Mercado Interior y de Competencia y primer ministro de Italia, Mario Monti:⁴⁵³

“Un mercado es un instrumento, no un fin en sí mismo. Cuando el mercado se considera una entidad superior, como si siempre pudiera funcionar eficazmente y no necesitara una regulación adecuada y una supervisión rigurosa, es probable que aceche el peligro, tal como ha puesto de manifiesto la crisis financiera. Muchos olvidaron que el mercado ‘es buen criado, pero mal amo’”.

Y añade:

“Sin embargo, el mercado único es un criado esencial para la Unión Europea. En primer lugar es condición necesaria, aunque no suficiente, para el buen funcionamiento de la *economía* europea, al igual que unos mercados nacionales fiables lo son para las economías nacionales. En segundo lugar, y aún más importante, un mercado único sólido es clave para la salud global de la *Unión* Europea, dado que representa la base del proyecto de integración”.

2. EL FUTURO DEL LIBRE COMERCIO

Como vimos en el segundo capítulo de esta investigación dedicado a las teorías comerciales, ya en el siglo XVI Francisco de Vitoria calificó el comercio entre los pueblos como un derecho natural de los mismos, situando por tanto la libertad comercial en la misma esfera que la libertad individual: al hacer esa afirmación, en cierto sentido estaba negando la posibilidad de que existiera una sin la otra.

Ya en épocas más modernas, numerosos expertos en diferentes ámbitos de las ciencias humanas han tratado de identificar los efectos, consecuencias y causas de la restricción de esa libertad por parte del poder político. El filósofo político de Harvard John Rawls (1921 – 2002), sentenciaba sobre la libertad:

⁴⁵³ Vid. Monti, Mario (2010).

“la libertad de pensamiento y de conciencia, las libertades personales y las civiles no deben ser sacrificadas en aras de la libertad política, de la libertad a participar igualmente en los asuntos políticos”.⁴⁵⁴

Por su parte, Renouvin y Duroselle, expertos en relaciones internacionales, en su clásica obra *Introducción a la política internacional*, afirmaban:

“Suele ocurrir, en efecto, que los Gobiernos no dejen libre curso a los contactos entre los pueblos –ya se trate de movimientos de mercancías o capitales, de movimientos migratorios o, incluso, de intercomunicación de ideas- y les impongan regulaciones y limitaciones. (...) Con mucha frecuencia, el resultado de estas intervenciones no se reduce a restringir o debilitar las relaciones creadas por las iniciativas individuales, sino que modifica su propio carácter. Las relaciones entre los individuos, dejadas a su libre juego, podrían constituir a veces un factor de solidaridad; al menos, y en la mayor parte de los casos, los antagonismos de intereses privados no entrañarían consecuencias políticas directas. Pero, reguladas por los Estados, se convierten en un elemento de negociación o de polémica entre los Gobiernos”.⁴⁵⁵

A lo largo de esta tesis, la idea de fondo sobre los beneficios de la liberalización comercial ha estado siempre muy presente: de hecho, al tratar la cuestión del papel desempeñado por el comercio en la creación de la UE en tanto que unión aduanera, ha sido inevitable eludir el análisis del papel desempeñado por las uniones aduaneras -y demás bloques comerciales- en el sistema comercial global y su contribución al libre comercio. Y es que, desde el punto de vista teórico, el comercio es una fuente de progreso y desarrollo económico –y que, por lo tanto, puede conducir al desarrollo social- que ningún país debe permitirse obviar. Así lo revelan todas las teorías comerciales que se han analizado en esta tesis. A pesar de ello, cabe insistir en que, si bien el comercio trae consigo ganancias globales para las economías, ello no significa que todos los sectores o industrias vayan a resultar beneficiados. Sin embargo, como normalmente las ganancias son superiores a las pérdidas, se pueden llevar a cabo políticas que redistribuyan los efectos generados por el comercio de manera más

⁴⁵⁴ Vid. Rawls, John (1971), pág. 193.

⁴⁵⁵ Vid. Renouvin, Pierre – Duroselle, Jean-Baptiste (1968), págs. 1-2.

equitativa. Asimismo, pese a que la situación ideal para obtener el máximo beneficio comercial es un mercado totalmente liberalizado a nivel mundial, no todas las acciones en la dirección del librecambio -como puede ser la integración por bloques de algunos países, conformándose así en uniones aduaneras- tiene que dar lugar necesariamente a mejoras en el bienestar: el segundo óptimo, cuando el primer óptimo no es alcanzable, no suele consistir en un avance lineal hacia la liberalización total.

En el anterior epígrafe de estas conclusiones comentamos que existe un consenso bastante generalizado entre los mayores expertos en comercio internacional en que una liberalización repentina y descontrolada puede conllevar unos costes importantes, especialmente para economías débiles. Stiglitz, en su obra *Comercio justo para todos* (2005), trata de manera exhaustiva cada uno de estos costes, que básicamente podrían resumirse en dos: la pérdida de trabajos sufrida en una industria que se abre a la competencia internacional y la reducción de ingresos en las arcas públicas al eliminar o reducir los aranceles sobre las importaciones.

El primero de ellos parece bastante evidente: si se reducen los aranceles, las importaciones que recibirá un país serán mayores y, ante el aumento de la competencia, la producción de la industria nacional disminuirá, lo que se traducirá en pérdidas de puestos de trabajo momentáneas que se deberían cubrir en nuevos sectores a medida que las oportunidades comerciales vayan asentándose en la economía. En cualquier caso, es imprescindible que en el futuro todos los procesos de liberalización comercial vayan acompañados de una serie de medidas destinadas a paliar el impacto inicial sobre aquellos sectores o industrias que puedan verse más comprometidos. El propio Stiglitz señala que muchas de estas medidas ya son corrientes y usuales en los países desarrollados pero que, sin embargo, son todo un lujo en los PVD. Este sería el caso de las prestaciones temporales por desempleo para aquellos trabajadores que hayan perdido sus puestos de trabajo en industrias desaparecidas como consecuencia de la competencia internacional mientras encuentran trabajo en sectores más competitivos, mejoras en los

mercados de crédito para que las empresas productivas puedan acceder a financiación⁴⁵⁶ o mejoras institucionales que protejan al trabajador y a la propiedad privada.

En este tema también inciden otros expertos como Guillermo E. Perry y J. Humberto López, ambos economistas para América Latina en el Banco Mundial, quienes señalan que:⁴⁵⁷

“la liberalización comercial parece resultar más beneficiosa cuando se hace en paralelo a progresos en el acceso a la educación, la provisión de infraestructuras y el crédito, que pongan a más trabajadores y empresas en una mejor posición para competir en un mercado ampliado”.

Y añaden, además, que existen argumentos para justificar que el comercio internacional conlleva una disminución de la desigualdad en:

“los países menos desarrollados con ventaja comparativa en la producción de bienes intensivos en mano de obra no cualificada”.

Otros autores, como Conde y Hurtado también inciden en que:

“La liberalización comercial debe ir acompañada de un conjunto normativo adecuado que garantice los derechos de todos los agentes económicos, no sólo en sus intercambios

⁴⁵⁶ Una de las formas en que los países pobres pueden tener una red de apoyo en la liberalización comercial, tanto para aquellos con capacidad para exportar y aprovechar las oportunidades derivadas de la mayor apertura internacional como para aquellos que no pueden hacer frente a la competencia extranjera y deben buscar otras alternativas, son los microcréditos. El ejemplo más claro de ello es la labor que ha hecho el premio nobel de la paz Muhammad Yunus con su Banco Grameen en Bangladés, donde cada año el 5 por ciento de sus clientes sale de la pobreza. De hecho, un estudio realizado sobre 1.800 familias de zonas rurales de Bangladés llegó a la conclusión de que en las familias clientes del Banco Grameen, el 62 por ciento de los niños en edad escolar iban a la escuela, mientras que el porcentaje descendía hasta el 32 por ciento en aquellas familias que no eran clientes del banco. Este tipo de estudios han demostrado que los diferentes factores socioeconómicos de la pobreza están íntimamente relacionados. Esther Duflo, investigadora del MIT, junto con Michael Kremer y Abhinit Banerjee, demostraron que en el estado indio de Rajastán las madres tenían tres veces más probabilidades de vacunar a sus hijos si éstas recibían un kilo de lentejas, es decir, un incentivo de apenas 50 céntimos de dólar podía influir en una decisión fundamental para la vida de su hijos. Vid. Economist, The (2009b) sobre los microcréditos y Economist, The (2009d) sobre la investigación de campo de Esther Duflo, Michael Kremer y Abhinit Banerjee.

⁴⁵⁷ Vid. Perry, Guillermo E. - Humberto López, J. (2006).

comerciales, sino también en otras áreas como las inversiones, las normas de competencia o la protección de los derechos de la propiedad intelectual”.⁴⁵⁸

Precisamente para el caso de Latinoamérica, quien fuera director ejecutivo del Banco Mundial Moisés Naím, señala que el exceso de rapidez en la apertura de los mercados iberoamericanos no sólo no comportó los beneficios que de ello se esperaba, sino que resultó incluso contraproducente y denuncia que:

“los beneficios que se le prometieron a América Latina si iniciaba un proceso de privatización, austeridad fiscal y libre comercio durante los 90 aún han de llegar a gran parte de la población de la región. En su lugar, la corrupción, el alto precio de suministros básicos, las quiebras bancarias y el desempleo se han convertido en algo habitual”.⁴⁵⁹

Según estos autores, es conveniente llevar a cabo una liberalización ordenada y acompañada y a un ritmo tal que no provoque *shocks* excesivos e innecesarios allá donde se aplique, cuestión especialmente relevante en el caso de los PVD. Sin embargo, no es menos importante resaltar que, además de que estos PVD deberían dotarse de instituciones adecuadas que promovieran un crecimiento económico estable a largo plazo y contribuyeran a reducir de manera más que sensible los altos niveles de corrupción existentes, sería conveniente que los países desarrollados predicaran con el ejemplo y desmantelaran sus complejos y costosos entramados proteccionistas en aras de alcanzar una mayor eficiencia comercial y, por tanto, un mayor bienestar y prosperidad globales. Según Mike Moore, ex director general de la OMC:

“El proteccionismo es una mala política” porque “en el mejor de los casos actúa como un impuesto para toda la economía, aumentando los costes tanto para consumidores como para productores. Y en el peor de los casos puede comportar repercusiones que vayan más allá de la economía -ya que fácilmente se pueden combinar con otras restricciones a libertades más personales”.

⁴⁵⁸ Vid. Conde López, Francisco – Hurtado Ocaña, Inmaculada (2000).

⁴⁵⁹ Vid. Naím, Moisés (2004).

El propio Moore afirma que los costes de la protección de la UE, Estados Unidos y Japón cuestan anualmente entre 70.000 y 110.000 millones de dólares, siendo las pérdidas netas para Estados Unidos derivadas de las restricciones a las importaciones de textiles y prendas de vestir de 10.000 millones de dólares anuales.⁴⁶⁰ De hecho, se estima que sólo las subvenciones a la agricultura y los aranceles a la industria textil por parte de los países desarrollados, cuestan del orden de 376.000 millones de dólares cada año.⁴⁶¹

El proteccionismo velado en forma de medidas *antidumping* o de “normas de origen” también es un síntoma preocupante. Un ejemplo de esto último son los pantalones fabricados en Centroamérica, que no tienen libre acceso al mercado americano si están hechos con materiales procedentes de China.⁴⁶²

En ocasiones, las consecuencias de este proteccionismo pueden llegar a ser sangrantes. Nuevamente Stiglitz, en su libro *Los felices 90, la semilla de la destrucción* (2003) pone en evidencia la contradicción estadounidense al promover la libertad de acceso a los mercados mientras subvenciona sus productos agrarios y, más concretamente, el algodón, incentivando así la producción de ese bien en el mercado y provocando un descenso en el precio mundial del producto. Así, los países africanos productores de algodón experimentaron una pérdida de entre el 1 y el 2 por ciento de sus ingresos, lo cual supone una cuantía mayor que la recibida por parte del propio Gobierno norteamericano en concepto de ayuda al desarrollo.⁴⁶³ En su libro, Stiglitz ilustra con datos el caso de Mali, país que recibió 37 millones de dólares procedentes de

⁴⁶⁰ Vid. Moore, Mike (2002).

⁴⁶¹ Vid. Talal, El Hassan bin (2002).

⁴⁶² Vid. Economist, The (2008).

⁴⁶³ En ocasiones, la ayuda al desarrollo puede llegar incluso a ser contraproducente. Un ejemplo claro de ello fue lo ocurrido durante la denominada “crisis del café” de 2001. Buena parte de las ayudas que reciben los agricultores de los PVD son invertidos en sus cultivos. En 2001, esto ocurrió de tal manera que la oferta de café a nivel mundial superó ampliamente la demanda. Según datos de Oxfam, en 2001 la oferta mundial de café fue de 115 millones de sacos al año -de 60 kg cada uno- mientras que la demanda se situó en los 105 millones de sacos. Como consecuencia de esta producción excedentaria, el precio internacional del café disminuyó y comportó la consecuente reducción de ingresos por parte de los agricultores de los países pobres. La conclusión que podemos extraer de este hecho es que el mundo desarrollado paga para que los países en desarrollo produzcan bienes que no se necesitan, de manera que tanto unos como otros resultan perjudicados -si bien éstos últimos lo acusan en mucha mayor medida-. Vid. Intermón Oxfam (2002).

Estados Unidos en concepto de ayuda al desarrollo y que perdió 43 millones de dólares como consecuencia de la reducción del precio mundial del algodón.⁴⁶⁴

El multilateralismo debería ser el camino a seguir en la próxima Conferencia Ministerial de Nairobi, continuando así la senda trazada tímidamente en Bali en diciembre de 2013.⁴⁶⁵ Aun así, todo hace prever que, ante los enormes retos a los que la liberalización comercial habrá de hacer frente y que ya han sido analizados - inestabilidad geopolítica global, medio ambiente,⁴⁶⁶ o terrorismo-, el regionalismo y los tratados bilaterales basados en la reciprocidad van a continuar produciéndose de manera muy frecuente, continuando la estela de los últimos años -según datos de la OMC, entre 2001 y 2008 entraron en vigor más de 100 acuerdos comerciales bilaterales-. En América, por ejemplo, Estados Unidos comenzó a establecer relaciones comerciales con países de la región en 1994 a raíz de la entrada en vigor del NAFTA. Además, en 2006 también entró en vigor el CAFTA y está llevando a cabo negociaciones con otros países de la zona como Panamá, Colombia, Ecuador y Perú -además de con Bolivia, como país observador-.⁴⁶⁷ Por su parte, en el continente asiático también se han producido movimientos importantes en ese sentido. Por ejemplo, el tratado firmado por la India con ASEAN -en los que el Gobierno de Nueva Delhi abre mercados mientras protege a sus agricultores- o los que firma la propia ASEAN, con Australia y Nueva Zelanda.⁴⁶⁸

Sin duda, Asia será uno de los grandes focos económicos y comerciales de los próximos años gracias al desarrollo y auge de China e India, principalmente. De hecho,

⁴⁶⁴ Vid. Stiglitz, Joseph E. (2003), pág. 254.

⁴⁶⁵ Incluso pasando por alto las medidas que restringen la libre competencia y las normas de origen, una vez liberalizado el comercio de mercancías debería procederse con el libre comercio de servicios, para lo cual aún restan importantes y complicados obstáculos a solventar.

⁴⁶⁶ Por lo que respecta al impacto que el comercio ejerce sobre el medio ambiente, se ha demostrado que éste es mucho menor y menos perjudicial de lo que habitualmente se cree, tesis que hace tiempo llevan argumentando ya varios economistas, entre ellos Krugman y Bhagwati. El primero de ellos desvincula el comercio con el deterioro del medio ambiente argumentando que, por ejemplo, los países del Este de Europa, sin ser capitalistas, han malogrado buena parte de su entorno natural. Lo mismo ocurriría con otros PVD como Brasil, del que afirma que:

“la destrucción subvencionada de las selvas tropicales del Amazonas empezó como parte de la estrategia brasileña de obtener un desarrollo orientado hacia el interior del país”

Mientras que sobre los países del sudeste asiático, afirma que:

“los incendios forestales que envuelven (...) en una nube de humo todos los años son ocasionados por los nativos, con el fin de obtener más tierra”.

Vid. Krugman, Paul (2004), pág. 323.

⁴⁶⁷ Vid. Cardoso, Fernando Henrique – Hills, Carla A. (Co-Chairs) (2005).

⁴⁶⁸ Vid. Economist, The (2008).

el comercio bilateral entre ambos países, según diferentes expertos -como la banca de inversión Goldman Sachs-, experimentará un importante ascenso; a principios de este siglo, las relaciones comerciales bilaterales entre China e India representaban unos 7.600 millones de dólares.⁴⁶⁹ Los analistas creen que, como consecuencia de los rápidos crecimientos económico y demográfico -se estima que para 2020 China alcanzará los 1.400 millones de habitantes, ya que su tasa de natalidad se está frenando, mientras que la de la India seguirá creciendo hasta alcanzar los 1.300 millones de habitantes para ese mismo año-⁴⁷⁰ favorecerá la exportación de materias primas -incluyendo productos agrarios- de los países latinoamericanos a estos dos gigantes asiáticos, si bien el éxito iberoamericano en la competitividad de sus exportaciones dependerá mucho del grado de integración comercial que puedan alcanzar sus economías.⁴⁷¹ De hecho, se calcula que para el año 2040, de las cuatro primeras economías del mundo, tres serán asiáticas, China la primera, Estados Unidos la segunda, Japón la tercera e India la cuarta.⁴⁷² Además, en la actualidad China ya es el principal importador de algunos de sus socios comerciales.⁴⁷³

Por último, debemos tener presente que uno de los mayores retos a los que debe enfrentarse la globalización en el terreno comercial es que ésta abarque al mayor número posible de habitantes del planeta.⁴⁷⁴ En ese cometido, es donde la UE debe desempeñar su principal labor hacia el exterior. Hemos dedicado esta investigación a desentrañar los beneficios que un mercado interior, único e integrado, aporta a todos los miembros en él partícipes. Si, como hemos dicho, la principal baza en política exterior de la UE es su política comercial, ésta debería dedicar sus futuros esfuerzos a hacer extensibles esos beneficios a terceros países: las ganancias de una liberalización interior equivalen a los beneficios de una liberalización en el exterior. Resulta imperativo poner fin a esta paradoja.

⁴⁶⁹ Vid. National Intelligence Council (NIC) (2004b).

⁴⁷⁰ Vid. National Intelligence Council (NIC) (2004b).

⁴⁷¹ Vid. National Intelligence Council (NIC) (2004a).

⁴⁷² Vid. Fraga, Rosendo (2006).

⁴⁷³ China es el destino del 19,7 por ciento de las exportaciones de Japón, del 17 por ciento de las de Brasil, del 29,4 por ciento de las de Australia, del 24,4 por ciento de las de Corea del Sur, del 21,4 por ciento de las de Irán, del 28,1 por ciento de las de Taiwán, del 12,7 por ciento de las de Sudáfrica, del 12,0 por ciento de las de Tailandia y del 13,1 por ciento de las de Malasia. Vid. Time (2013).

⁴⁷⁴ Por ejemplo, la producción total de los 48 países de África subsahariana es equivalente a la de Bélgica, su PIB representa el 1 por ciento mundial y su participación en el comercio internacional es de tan sólo el 2 por ciento. Vid. Estefanía, Joaquín (2003), pág. 116.

Cierto es que la historia de Europa es una historia de avances y retrocesos. Como dijo el propio Monnet, primer presidente de la CECA, Europa se creará dando dos pasos hacia adelante y uno hacia atrás. Sin embargo, los avances logrados en apenas seis décadas y media de existencia muy probablemente hayan superado las expectativas de los europeos más optimistas de la época. El proceso de integración ha demostrado a lo largo de decenios que aquellos hitos más provechosos para el bienestar común de los europeos han ido acompañados siempre de la voluntad política adecuada. Es por ello por lo que, si convenimos que el proceso de integración comercial ha desempeñado un papel político determinante en la creación de la actual UE, siendo éste el eje que ha vertebrado el desarrollo actual y futuro de todos y cada uno de los ámbitos que hoy la propia UE abarca, tanto los dirigentes europeos presentes como los venideros no deberían permitir que Europa continúe construyéndose en torno a una contradicción. Y es que, tal y como dijo en 1921 José Ortega y Gasset en *España invertebrada*:

“... Siempre ha acontecido lo mismo. Lo que va a ser la verdadera y definitiva solución de una crisis profunda es lo que más se elude y a lo que mayor resistencia se opone. Se comienza por ensayar todos los demás procedimientos y con predilección los más opuestos a aquella única solución. Pero el fracaso inevitable de éstos deja exenta, luminosa y evidente la efectiva verdad, que entonces se impone de manera automática, con una sencillez mágica”.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- ABADÍA, LEOPOLDO (2009): *La Crisis Ninja y otros misterios de la economía actual*. Espasa Calpe. Madrid.
- ABELLÁN, LUCÍA (2013a): *El espionaje ensombrece el acuerdo comercial entre Europa y EE. UU.* Publicado en El País el 12-11-2013.
- ABELLÁN, LUCÍA (2013b): *La UE enfría el plan para acabar con el sobrecoste del móvil en el exterior*. Publicado en El País el 5-10-2013.
- ABELLÁN, LUCÍA (2015): *La UE busca cerrar los agujeros de la libre circulación*. Publicado en El País el 11-1-2015.
- ACEMOGLU, DARON – JOHNSON, SIMON – ROBINSON, JAMES (2005): *The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth*. The American Economic Review. Vol.95, No 3. Junio de 2005.
- ACEMOGLU, DARON (2010): *Theory, General Equilibrium, and Political Economy in Development Economics*. Journal of Economics Perspectives-Volume 24, Number 3-Summer 2010-Pages 17-32.
- ACTUALIDAD ECONÓMICA (2013): “La unión hace la fuerza para crear la novena economía del mundo”, en *La alianza del Pacífico: el nuevo motor económico de América Latina*. Dossier Actualidad Económica. Nº 2734. Agosto de 2013.
- ALBA, ANA (2014): *La amenaza creciente del boicot comercial intranquiliza a Israel*. Publicado en El País el 4-2-2014.
- ÁLVAREZ-COQUE, JOSÉ MARÍA – ANDRÉS GONZÁLEZ-MORALEJO, SILVIA – COMPÉS LÓPEZ, RAÚL (2002): “La economía de la Unión Europea (I). Principales políticas comunes: la Política Agrícola Común”, en MARTÍNEZ

CHACÓN, ELVIRA (dir.) – GARCÍA ALONSO, JOSÉ MARÍA: *Economía Española*. Ariel Economía. Barcelona. Octubre de 2002. Pág.389.

- AMBRÓS, ISIDRE (2013): *La OMC alcanza el primer acuerdo global para liberalizar el comercio*. Publicado en www.lavanguardia.com. 8-12-2013.
- ANDERTON, BOB – BRENTON, PAUL – OSCARSSON, EVA (2002): *Outsourcing and Inequality*. CEPS Working Documents N° 187. Octubre de 2002.
- ANDREU, J. – FARIZA, I. (2014): *La UE atrasa el acuerdo de asociación con Kiev*. Publicado en El País el 13-9-2014.
- ANDREU, JOSÉ MIGUEL (2012): *La Unión Europea: Ingovernabilidad, divergencia económica creciente y necesaria reorganización política*. Boletín Económico de ICE N° 3022. Del 1 al 31 de enero de 2012.
- ANTUÑANO MARURI, ISIDRO – FUENTES PRÓSPER, VÍCTOR (2002): “Efectos sobre la Economía Española de las Principales Políticas de la Unión Europea” en MARTÍNEZ CHACÓN, ELVIRA (dir.) – GARCÍA ALONSO, JOSÉ MARÍA: *Economía Española*. Ariel Economía. Barcelona. Octubre de 2002. Pág. 168.
- ARÍSTEGUI, GUSTAVO DE (2004): *El islamismo contra el islam. Las claves para entender el terrorismo yihadista*. Ediciones B. Barcelona. Octubre de 2004.
- ARNALTE ALEGRE, ELADIO (2002): *PAC y desarrollo rural: una relación de amor-odio*. Globalización y mundo rural. ICE N° 803. Noviembre – diciembre de 2002.
- ARTAL TUR, ANDRÉS (2002): *El proceso de integración económica regional del cono sudamericano*. Departamento de Economía. Universidad Politécnica de Cartagena. 1 de enero.
- ARTOPOULOS, ALEJANDRO – FRIEL, DANIEL – HALLAK, JUAN CARLOS (2014): *Levantando el velo doméstico: el desafío de exportar bienes diferenciados a*

países desarrollados. Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Instituto de Desarrollo Económico y Social IDES. Vol.53, N° 211. Enero – abril.

- AYLÓN PINO, BRUNO. (2002): “Las consecuencias de la PAC para los países en desarrollo”, en ROMERO, JOSÉ J. (coord.): *Los efectos de la Política Agraria Europea: un análisis crítico*. Colección ETEA/Intermón Oxfam DDB. Bilbao.
- BADOSA PAGÉS, JUAN (2005): “La adhesión de España a la CEE”, en *75 años de política económica española*. ICE N° 826. Noviembre de 2005.
- BALCELLS VENTURA, LAIA (2004): *Trade Openness and Preferences for Redistribution. Can We Support The Compensation Hypothesis?* Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones. Estudio/Working Paper 2004/209. Diciembre de 2004.
- BALDWIN, RICHARD (1989): *On the growth effects of 1992*. NBER Working Paper Series. Working Paper No 3119. Septiembre de 1989.
- BALDWIN, RICHARD E. – VENABLES, ANTHONY J. (2004): *Regional Economic Integration*. Agosto 2004.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (BCE) (2004): *Evolución de la productividad del trabajo en la zona del euro: tendencias agregadas y comportamientos sectoriales*. Boletín Mensual. Julio de 2004.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (BCE) (2005): *La política monetaria y los diferenciales de inflación en un área monetaria heterogénea*. Boletín Mensual. Mayo de 2005.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (BCE) (2013): *Is there a risk of a creeping rise in trade protectionism?* Boletín Mensual. Julio de 2013.
- BANCO MUNDIAL (2000): *Trade Blocs*. Oxford University Press, Agosto de 2000.

- BANÚS IRUSTA, ENRIQUE (2002): “La integración económica en Europa”, en MARTÍNEZ CHACÓN, ELVIRA (dir.) – GARCÍA ALONSO, JOSÉ MARÍA: *Economía Mundial*. Ariel Economía. Barcelona. Octubre de 2002.
- BARBÉ, ESTHER (1999): *La política europea de España*. Editorial Ariel, Barcelona.
- BARRERA FUENTEALBA, ADOLFO (2007): *El funcionalismo y los procesos de integración*.
- BASSOLS, RAIMUNDO (1995): *España en Europa*. Política Exterior. Madrid.
- BATALLER MARTÍN, FRANCISCO – JORDÁN GALDUF, JOSEP M.^a (2013): “¿Adónde va la política comercial exterior de la Unión Europea?”, en *La agenda comercial bilateral de la UE*. Revista de Economía ICE, Información Comercial Española. Ministerio de Economía y Competitividad. Núm. 875. Noviembre – diciembre 2013.
- BEKERMAN, MARTA – DULCICH, FEDERICO (2014): *Dependencia comercial y patrones de especialización en un proceso de integración regional. El caso de Argentina y Brasil*. Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales. Instituto de Desarrollo Económico y Social IDES. Revista Desarrollo Económico N° 209. Buenos Aires.
- BEN-DAVID, DAN (1993): *Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence*. The Quarterly Journal of Economics. Vol. 108, N° 3. Agosto de 1993. Págs. 653-679.
- BERGER, PETER L. - HUNTINGTON, SAMUEL P. (2002): *Globalizaciones múltiples. La diversidad cultural en el mundo contemporáneo*. Paidós. Barcelona.
- BHAGWATI, JAGDISH (1965): *La economía de los países subdesarrollados*. Biblioteca para el Hombre Actual. Ediciones Guadarrama. Madrid.
- BHAGWATI, JAGDISH (editor) (1969): *International Trade*. Penguin Education. Middlesex, Inglaterra.

- BHAGWATI, JAGDISH (1988): *El proteccionismo*. Alianza Universidad. Madrid. Edición en castellano de 1991.
- BHAGWATI, JAGDISH – PANAGARIYA, ARVIND (1996): *The Economics of Preferential Trade Agreements*. AEI Press. Washington, Estados Unidos.
- BHAGWATI, JAGDISH – KRISHNA, PRAVIN – PANAGARIYA, ARVIND (1999): *Trading blocs. Alternative approaches to analyzing preferential trade agreements*. The MIT Press. Massachussets, Estados Unidos.
- BHAGWATI, JAGDISH (2004): *En defensa de la globalización. El rostro humano de un mundo global*. Debate. Arena Abierta. Edición en castellano de 2005. Barcelona.
- BHAGWATI, JAGDISH – SUTHERLAND, PETER (2011): *World trade and the Doha Round*. Final Report of the High-Level Trade Experts Group. Final Report. Mayo de 2011.
- BHAGWATI, JAGDISH (2013): *Amanece un nuevo sistema*. Finanzas & Desarrollo. Diciembre de 2013.
- BIELSCHOWSKY, RICARDO (2009): *Sesenta años de la CEPAL: estructuralismo y neoestructuralismo*. Revista Cepal 97. Abril de 2009.
- BLANCHARD, OLIVIER (1997): *Macroeconomía*. Prentice Hall. Madrid. Edición en español de 2000.
- BLUSTEIN, PAUL (2006): *Failed Trade talks Usher in Uncertainty*. Publicado en The Washington Post el 26-7-2006.
- BÖHM-BAWERK, EUGEN VON (1889): *Teoría positiva del capital*. Ediciones Aosta. Madrid. Edición en español de 1998.
- BONET, PILAR (2014): *Adiós a las manzanas polacas*. Publicado en El País el 4-8-2014.

- BORRELL, JOSÉ RAMÓN (2006): “La centralidad perdida de la política comercial”, en *Las políticas comunitarias: una visión interna*. ICE. Nº 831. Julio – agosto de 2006.
- BOUZAS, ROBERTO (2004): *Las negociaciones Unión Europea-MERCOSUR. Entre la lentitud y la indefinición*. Nueva Sociedad 190. Marzo – abril.
- BRAFMAN, NATHALIE (2009): *Renault va créer 400 emploi à Flins en repatriant l’assemblage de la Clio II*. Publicado en www.lemonde.fr. 20-3-2009.
- BRAVO, SOLEDAD – GORDO, ESTHER (2003): *Los factores determinantes de la competitividad y sus indicadores para la economía española*. Boletín Económico del Banco de España. Septiembre de 2003. Págs. 73-86.
- BRUNET, FERRÁN (1999): *Curso de integración europea*. Alianza Editorial. Ciencias Sociales. Madrid.
- BRZEZINSKI, ZBIGNIEW (1997): *El gran tablero mundial. La supremacía estadounidense y sus imperativos geoestratégicos*. Paidós. Barcelona. 6ª impresión de mayo de 2013.
- BUSSIÈRE, MATTHIEU – PÉREZ – BARREIRO, EMILIA – STRAUB, ROLAND – TAGLIONI, DARIA (2010): *Protectionist responses to the crisis. Global trends and implications*. Banco Central Europeo. Occasional Papers Series, Nº 110. Mayo de 2010.
- BUSTELO, PABLO (1999): *Globalización económica, crisis financieras e integración regional: enseñanzas de Asia oriental para América Latina*. Revista de Economía Mundial (Sociedad de Economía Mundial - Servicio de Publicaciones de la Universidad de Huelva), nº 1, pp. 55-68.
- BUTINA, ZANE (2007): *El modelo de desarrollo finlandés y su posible adaptación a los países del Este*. CEU Ediciones. Instituto Universitario de Estudios Europeos. Universidad San Pablo. Documento de Trabajo. Serie Economía Europea. Número 10 / 2007.

- CABAÑES, MARÍA LUCÍA – LORCA, ALEJANDRO (2000): *Microeconomía*. Civitas. Madrid.
- CABELLO, MONTSERRAT (2002): “Organización de la Economía Internacional (II). Aspectos Comerciales”, en MARTÍNEZ CHACÓN, ELVIRA (dir.) – GARCÍA ALONSO, JOSÉ MARÍA: *Economía Mundial*. Ariel Economía. Barcelona. Octubre de 2002.
- CABRILLO, FRANCISCO – GARCÍA-LEGAZ, JAIME – SCHWARTZ, PEDRO (2006): *A case for an open Atlantic Prosperity Area*. FAES. Madrid.
- CALLAN, EOIN – BEATTIE, ALAN (2007): *US and EU near farm*. Publicado en Financial Times el 22-1-2007.
- CALOMIRIS, CHARLES (2002): *A Globalist Manifesto for Public Policy*. The Institute of Economic Affairs. Londres, Inglaterra.
- CALVIÑO SANTAMARÍA, NADIA (2013): “Reforma de la regulación financiera europea: retos futuros”, en *Crisis y Reforma regulatoria del sistema financiero en la UE*. ICE N° 874. Septiembre – octubre 2013.
- CALVO CARAVACA, ALFONSO LUIS – CARRASCOSA GONZÁLEZ, JAVIER (2003): *Mercado Único y libre competencia en la Unión Europea*. Editorial Colex. Madrid.
- CAMERON, RONDO (1989): *Historia económica mundial. Desde el Paleolítico hasta el presente*. Alianza Editorial. Madrid. 3ª edición en español de 2000 (reimpresión de 2001).
- CARDERERA SOLER, LUIS (2005): “La política comercial, componente básico de la política exterior de la Unión Europea”, en *75 años de política económica española*. ICE N° 826. Noviembre de 2005.
- CARDOSO, FERNANDO HENRIQUE – HILLS, CARLA A. (Co-Chairs) (2005): *Agenda for the Americas 2005*. Report of the U.S. policy Task Force of the Inter-American Dialogue. Marzo.

- CASTLE, STEPHEN (2009): *EU's butter mountain is back*. Publicado en www.nytimes.com. (New York Times). 2-2-2009.
- CEBADA ROMERO, ALICIA (2002): *La Organización Mundial del Comercio y la Unión Europea*. La Ley. Biblioteca de Derecho de los Negocios. Madrid.
- CEMBREBRO, IGNACIO (1988a): *La presión de la CE sobre Japón “empieza a dar sus frutos”*. Publicado en www.elpais.com. 10-3-1988.
- CEMBRERO, IGNACIO (1988b): *La CE concluye su primer acuerdo con Budapest*. Publicado en www.elpais.com. 2-7-1988.
- CEPAL (2008): *El peligroso año de Doha*. Publicado en www.cepal.org. Enero de 2008.
- CEPILLO GALVÍN, MIGUEL ÁNGEL (2010): *El sistema de preferencias arancelarias generalizadas de la Unión Europea*. Instituto de Estudios Europeos. Universidad de Valladolid. Revista de Estudios Europeos Nº 55. Julio – diciembre de 2010.
- CHAFFIN, JOSHUA (2009): *Plan to extend anti-dumping duties rejected by EU members*. Publicado en Financial Times el 20-22-2009.
- CINCO DÍAS (2009): *Bruselas acepta que las ayudas al automóvil no son proteccionistas*. Publicado en www.cincodias.com. 28-2-2009.
- CINCO DÍAS (2014): *La UE cifra en 140.000 millones el beneficio de reformar la banca*. Publicado por la Agencia Efe en www.cincodias.com. 16-5-2014.
- CLUB DE EXPORTADORES E INVERSORES (2004): *Fondos europeos*. Octubre de 2004.
- COATS, A.W. (1968): *Political economy and the tariff reform campaign of 1903*. The Journal of Law and Economics. Political Economy and Tariff Reform. Vol. 11, Nº 1, págs. 181–229. Abril.

- COLOMBANI, JEAN-MARIE (2014): *La tentación del proteccionismo*. Publicada en www.elpais.com. 16-2-2014.
- COMISIÓN EUROPEA (2002): *La globalización en beneficio de todos. La Unión Europea y el comercio mundial*. Dirección General de Prensa y Comunicación. Diciembre de 2002.
- COMISIÓN EUROPEA (2004): *Inforegio. La cohesión a partir del viraje decisivo de 2007*. Dirección General de Política Regional.
- COMISIÓN EUROPEA (2006): *Ha llegado la hora de acelerar. La nueva asociación para el crecimiento y el empleo*. Comunicación de la Comisión al Consejo Europeo de Primavera.
- COMISIÓN EUROPEA (2013): *Los padres fundadores de la Unión Europea*. Dirección General de Comunicación. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Luxemburgo.
- COMISIÓN EUROPEA (2014a): *Comprender las políticas de la Unión Europea. Agricultura. Una asociación entre Europa y los agricultores*. Dirección General de Comunicación. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Luxemburgo.
- COMISIÓN EUROPEA (2014b): *Comprender las políticas de la Unión Europea. Comercio. El libre comercio es una fuente de crecimiento económico*. Dirección General de Comunicación. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. Luxemburgo.
- COMISIÓN EUROPEA (2014c): *Comprender las políticas de la Unión Europea. Mercado interior. De la crisis a la oportunidad: situar a los ciudadanos y las empresas en la senda de la prosperidad*. Dirección General de Comunicación. Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, Luxemburgo.
- COMISIÓN EUROPEA (2014d): *Internal Market and Financial Services. Five years of laying the foundations of new growth in Europe*. European Commission 2010 – 2014. Internal Market and Services. Internal Market and Services Directorate General. Bruselas, Bélgica.

- COMUNIDADES EUROPEAS (2004): *Tratado por el que se establece una Constitución para Europa*. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo. Impreso en Bruselas, Bélgica.
- CONDE LÓPEZ, FRANCISCO – HURTADO OCAÑA, INMACULADA (2000): *Política Comercial de la Comunidad Europea*. Ediciones Pirámide. Madrid.
- CONDE LÓPEZ, FRANCISCO (2001): *La Comunidad Europea tras el Tratado de Niza*. Universidad San Pablo-CEU. Documentos de Trabajo 01 – 04. 1Vol.
- CONDE LÓPEZ, FRANCISCO (2004): *Constitución Europea y gobernanza económica*. Universidad San Pablo-CEU. Madrid. Septiembre de 2004.
- CONDE LÓPEZ, FRANCISCO: *La Comunidad Europea desde una perspectiva española: el proceso de adhesión y su evolución*. Universidad San Pablo-CEU.
- CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA (2003): *Una Europa segura en un mundo mejor*. Estrategia Europea de Seguridad, Bruselas. 12 de diciembre.
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE ESPAÑA (2009): *Los retos del Mercado Interior Europeo*. Informe de febrero de 2009.
- COOPER, RICHARD N. (2001): *The Kyoto Protocol: A Flawed Concept*. Dialogues. Environmental Law Reporter (ELR). News & Analysis, 31 ELR 11484, 12-2001. Environmental Law Institute.
- DADUSH, ULI – ALI, SHIMELSE (2010): *The Transformation of World Trade*. Carnegie Endowment for International Peace. Policy Outlook. Febrero de 2010.
- DE GUCHT, KAREL (2010): *The International Trade and Investment Policy of the European Union in the Next Decade*. Discurso pronunciado por el comisario Europeo de Comercio Karel De Gucht en un acto celebrado en el Peterson Institute for International Economics. Washington. 16 de diciembre de 2010.
- DEHESA, GUILLERMO DE LA (2000): *Comprender la globalización*. Alianza Editorial. Madrid.

- DEICHMANN, UWE – GILL, INDERMIT (2008): *Geografía económica de la integración regional*. Finanzas & Desarrollo. Diciembre de 2008.
- DÉTRIE, JEAN-PIERRE (director) (1995): *Strategor. Estrategia, estructura, decisión, identidad. Política general de empresa*. Biblio empresa. Masson. Barcelona.
- DIARI DE TARRAGONA: *La Unión Europea denuncia ante la OMC las trabas comerciales argentinas*. Publicado en Diari de Tarragona el 26 de mayo de 2012.
- DÍEZ PERALTA, EVA (2006): *La Política Agrícola Común a la luz de su reforma*. Estudio enmarcado en el proyecto de investigación del MEC “Consecuencias jurídicas de la globalización en el proceso de integración europea” (SEJ2005-09091/JURI). Revista General de Derecho Europeo. Nº 11.
- DINAN, DESMOND (2004): *Europe Recast. A History of European Union*. Palgrave-MacMillan. Hampshire, Inglaterra.
- DODO, MOHAMAT K. (2008): *La Reforma de la OCM del Plátano en la Unión Europea: estudio comparado de sus efectos sobre las exportaciones de Canarias y las Islas Barlovento*. Tesis doctoral, dirigida por Dr. Donato Fernández Navarrete, de la Universidad Autónoma de Madrid, y por Dr. Josep Maria Jordán Galduf, de la Universidad de Valencia. Departamento de Estructura Económica y Economía del Desarrollo. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Autónoma de Madrid. Madrid. Diciembre de 2008.
- DOERING, DETMAR – KOCH-MEHRIN, SILVANA (2009): *For a Europe of Freedom. Contributions to a European Constitutional Order*. Liberal Verlag GmbH, Berlín. Marzo de 2009.
- DONCEL, LUIS (2014): *Berlín también ultima su norma para expulsar a los comunitarios sin empleo*. Publicado en El País el 29-11-2014.
- DONGES, JUERGEN B. (2006): *¿Una zona transatlántica de libre comercio?* Publicado en Expansión el 1-11-2006.

- DUROSELLE, JEAN-BAPTISTE (1981): *Todo imperio perecerá. Teoría sobre las relaciones internacionales*. Fondo de Cultura Económica. México. Edición en español de 1998 (reimpresión de 2000).
- EATWELL, JOHN – MILGATE, MURRAY – NEWMAN, PETER (editores) (1987): *The New Palgrave. A Dictionary of Economics*. Palgrave MacMillan. Hampshire, Inglaterra.
- ECONOMIST, THE (2002): *The poor's best hope*. Publicado en The Economist el 22-6-2002.
- ECONOMIST, THE (2008): *A second-best choice*. Publicado en The Economist el 6-9-2008.
- ECONOMIST, THE (2009a): *A 60-year old dream*. Publicado en The Economist el 9-5-2009.
- ECONOMIST, THE (2009b): *A partial marvel*. Publicado en The Economist el 18-7-2009.
- ECONOMIST, THE (2009c): *Afta Doha*. Publicado en The Economist el 28-3-2009.
- ECONOMIST, THE (2009d): *International bright you things*. Publicado en The Economist el 3-1-2009.
- ECONOMIST, THE (2009e): *Opening the floodgates*. Publicado en The Economist el 9-3-2009.
- ECONOMIST, THE (2013): *Outlook: cloudy*. Publicado en The Economist el 8-6-2013.
- ECONOMISTA, EL (2007): *Grupo de expertos ASEAN+3 propone crear moneda única para el sureste asiático*. Publicado en www.economista.es. 10-4-2007.
- EMMOT, BILL – MCLAREN, ROY (2006): *Why a transatlantic trade pact can work*. Publicado en Financial Times el 20-12-2006.

- ERIKSON, FREDRIK – SALLY, RAZEEN (2010): *Trade, globalization, and emerging protectionism since the crisis*. Ecipe Working Paper. No 02/2010.
- ESCAMILLA CASTILLO, MANUEL (ed.) (2004): *John Stuart Mill y las fronteras del liberalismo*. Universidad de Granada. Granada.
- ESCUDÉ, CARLOS (2004): *A río revuelto: Autonomía periférica en un contexto de desorden global. América Latina frente a la crisis sistémica*. Artículo publicado en *Agenda Internacional*, Año 1 Número 1. Junio – julio - agosto de 2004.
- ESTEFANÍA, JOAQUÍN (2003): *La cara oculta de la prosperidad. Economía para todos*. Taurus. Madrid.
- ESTEFANÍA, JOAQUÍN (2014): *‘Efecto Drácula’ transatlántico*. Publicado en *El País* el 16-6-2014.
- ETHIER, WILFRED J. (2004): *Political Externalities, Nondiscrimination, and a Multilateral World*. *Review of International Economics*, 12(3). Págs. 303-320.
- EUROPEAN CENTER OF AUSTRIAN ECONOMICS (2005): *1st Gottfried von Haberler Conference*. 23 de septiembre de 2005.
- EUROPEAN COMMUNITY INFORMATION SERVICE (1966): *Partnership in Africa: the Yaoundé Association*. *Community Topics* 26. Diciembre de 1966.
- EVENETT, SIMON J. (coordinador) (2009): *Broken Promises: a G-20 Summit Report by Global Trade Alert*. Centre for Economic Policy Research (CEPR).
- EXECUTIVE EXCELLENCE (2012): *Paul Krugman: una visión apolítica, objetiva... y necesaria*. Publicado en el número 94 correspondiente a julio – agosto de 2012.
- EXPANSIÓN (2009): *El Congreso de los Diputados aprueba la “Ley Ómnibus”*. Publicado en *Expansión* el 18-12-2009.
- FAUST, JÖRG (2002): *The European Union’s Trade Policy towards MERCOSUR*. Working Paper PEIF-7. 2 de noviembre de 2002.

- FELBERMAYR, GABRIEL – HEID, BENEDIKT – LARCH, MARIO (2014): *TTIP small gains, high risks?* CESifo Forum. Documentation of the Munich Economic Summit. Jointly organised with BMW Foundation Herbert Quandt 15 – 16 May 2014. Volumen 15, Nº 4. Invierno 2014.
- FERGUSON, NIALL (2001): *Dinero y poder en el mundo moderno. 1700-2000*. Taurus. Madrid.
- FERNÁNDEZ DÍAZ, ANDRÉS – PAREJO GÁMIR, JOSÉ ALBERTO – RODRÍGUEZ SÁIZ, LUIS (1995): *Política Económica*. McGraw-Hill. Madrid. 3ª edición de 2002.
- FERNÁNDEZ, RODRIGO (2014): *Moscú recurrirá las sanciones ante la Organización Mundial del Comercio*. Publicado en El País el 13-9-2014.
- FERRERO-TURRIÓN, RUTH (2014): *Absoluto pragmatismo económico*. Publicado en El Mundo el 16-8-2014.
- FIGUEROLA SANTOS, BELÉN (2013): “Acuerdos de asociación económica con los países de África, Caribe y Pacífico”, en *La agenda comercial bilateral de la UE*. Revista de Economía ICE, Información Comercial Española. Ministerio de Economía y Competitividad. Nº 875. Noviembre – diciembre 2013.
- FINANCIAL TIMES (2008): *Afta Doha*. Publicado en Financial Times el 6-9-2008.
- FINANCIAL TIMES (2009): *Anti-antidumping. Murky and capricious EU trade laws need reform*. Publicado en Financial Times el 19-11-2009.
- FISHER, IRVING (1930): *La teoría del interés*. Ediciones Aosta. Madrid. Edición en español de 1999.
- FRAGA, ROSENDO (2006): *Balance político estratégico de América del Sur, situación y proyecciones*. Friedrich Ebert Stiftung (FES) Seguridad.
- FRANCOIS, JOSEPH (jefe de proyecto) (2013): *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment. An Economic Assesment*. Final Project Report. Centre for Economic Policy Research. Londres. Marzo de 2013.

- FRANCOIS, JOSEPH (2014): *After Bali: Multilateralism and Mega-Regionals*. CESifo Forum. Documentation of the Munich Economic Summit. Jointly organised with BMW Foundation Herbert Quandt 15 – 16 May 2014. Volumen 15, Nº 4. Invierno 2014.
- FUKUKAWA, SHINJI (2002): *Globalism and Regionalism in the Post-Doha Trading System*. 7 de abril de 2002.
- FUNDACIÓN PARA EL ANÁLISIS Y LOS ESTUDIOS SOCIALES (FAES) (2010): *Estrategia 2020. Una nueva agenda de Lisboa. Contribución de la Fundación FAES a la consulta de la Comisión Europea*. Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales (FAES).
- GAMBERONI, ELISA – NEWFARMER, RICHARD (2009): *Trade Protection: Incipient but Worrisome Trends*. Trade Notes. International Trade Department. PREM. The World Bank. Número 37. 2 de marzo de 2009.
- GARCÍA DE QUEVEDO RUIZ, JOSÉ CARLOS (2009): “Implicaciones del Tratado de Lisboa sobre la Política Comercial Comunitaria”, en *El comercio internacional como motor de la recuperación*. ICE Nº 851. Noviembre – diciembre 2009.
- GARCÍA LÓPEZ, JULIO A. (2008): “Las nuevas caras del proteccionismo: la utilización de las leyes como obstáculos al comercio”, en *60 años del sistema GATT-OMC*. ICE Nº 843. Julio – agosto 2008.
- GARCÍA MARTÍNEZ, JOSÉ RAMÓN (2006): *Panorama Económico Global 2005. Riesgos globales, oportunidades regionales*. Publicado en Business Magazine en el número de enero – febrero de 2006.
- GARCÍA MENÉNDEZ, JOSÉ RAMÓN (2003): *Globalización de la Economía Internacional*. Revista de Estudos Sociais, Nº 9. Año 5, págs. 155-183.
- GARCÍA-LEGAZ, JAIME – QUINLAN, JOSEPH (2013): *TAFTA. Argumentos para un Área Abierta de Libre Comercio Transatlántico*. Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales (FAES). Madrid.

- GARCÍA-VEGA, MARÍA – HERCE, JOSÉ A. (2002): *Interdependent Growth in the EU: The Role of Trade*. CEPS Working Documents N° 184. Agosto de 2002.
- GARZÓN ESPINOSA, ALBERTO (2013): *La gran estafa. ¿Quién es el ladrón y quién el robado en esta película?* Destino. Barcelona. Febrero de 2013.
- GEORGIADIS, GEORGIOS – GRÄB, JOHANNES (2013): *Growth, real exchange rates and trade protectionism since the financial crisis*. Banco Central Europeo, Working Paper Series N° 1618. Noviembre de 2013.
- GHEMAWAT, PANKAJ (2011): *The ties that bind Catalonia*. Publicado en Financial Times el 17-6-2011.
- GILBERT, MARK F. (2003): *Surpassing Realism. The politics of European Integration since 1945*. Rowman Littlefield. Lanham (Maryland), Estados Unidos.
- GODED, MÓNICA (2005): *Organización Económica Internacional*. Fundación Universitaria San Pablo-CEU.
- GONZÁLEZ BLANCO, RAQUEL (2011): “Diferentes teorías del comercio internacional”, en *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*. ICE. N° 858. Enero - febrero 2011.
- GONZÁLEZ-PÁRAMO, JOSÉ MANUEL (2005): *La situación actual de la economía europea*. Discurso como miembro del Comité Ejecutivo y del Consejo de Gobierno del Banco Central Europeo. Banco de España, Madrid. 21 de febrero de 2005.
- GRACIANO REGALADO, JUAN CARLOS (2005): *La política de ampliaciones y las finanzas de la Unión Europea (I)*. Noticias de la Unión Europea. N° 249, págs. 65-81.
- GRIFFITHS, PETER (2004): *Historia de un economista. Un consultor se enfrenta al hambre y al Banco Mundial*. Intermón Oxfam. Barcelona. Diciembre de 2004.

- GRISWOLD, DANIEL (2006): *Who's Manipulating Whom? China's Currency and the U.S. Economy*. Center for Trade Policy Studies. CATO Institute, Trade Briefing Paper No. 23. 11 de julio de 2006.
- GROSSMAN, GENE M. – ROGOFF, KENNETH (1995): *Handbook of International Economics. Volume 3*. Elsevier Science B. V. Ámsterdam.
- GRYNBERG, ROMAN (1998): *The WTO incompatibility of the Lomé Convention trade provisions*. Asia Pacific School of Economics and Management 98/3. The Australian National University. Asia Pacific Press.
- GUARDIAN, THE (2010): *EU financial services chief tries to heal*. Publicado en www.theguardian.com. 13-1-2010.
- GUIMÓN, PABLO (2014): *Cameron ataca la inmigración europea*. Publicado en El País el 29-11-2014.
- HAKIM, PETER (2006): *¿Pierde Washington a América Latina?* Foreign Affairs En Español. Enero - marzo 2006.
- HAMILTON, DANIEL S. – QUINLAN, JOSEPH P. (2004): *Partners in Prosperity: The Changing Geography of the Transatlantic Economy*. Centre for European Policy Studies. Bruselas.
- HAMILTON, DANIEL S. – QUINLAN, JOSEPH P. (2005): *Deep Integration. How Transatlantic Markets are Leading Globalization*. Centre for European Policy Studies. Bruselas.
- HARROD, R. F. (1958): *La vida de John Maynard Keynes*. Fondo de Cultura Económica. México.
- HAYEK, FRIEDRICH A. (1931): *Precios y producción. Una explicación de las crisis de las economías capitalistas*. Ediciones Aosta. Madrid. Edición de 1996.
- HAYEK, FRIEDRICH A. (1937): *El nacionalismo monetario y la estabilidad internacional*. Ediciones Aosta. Madrid. Edición de 1996.

- HAYEK, FRIEDRICH A. (1944): *Camino de servidumbre*. Alianza Editorial. Madrid. Edición en español de 1978 (segunda reimpresión 2003).
- HEATH, JOSEPH (2009): *Lucro sucio. Economía para los que odian el capitalismo*. Taurus. Madrid.
- HERITAGE FOUNDATION, THE (2006): *Is the European Union in the Interests of the United States? A Conference Held June 28th, 2005*. The Heritage Special Report. 12 de septiembre de 2006.
- HERNÁNDEZ BIELMA, LETICIA (2006): *Análisis contemporáneo del proceso de integración económica regional en América Latina*. Análisis económico, primer cuatrimestre, año/volumen XXI, número 046 Universidad Autónoma Metropolitana-Azcapotzalco. Págs. 291-305.
- HIRST, MÓNICA (2004a): *Intermediate States, Multilateralism & International Security*. Paper presentado al Congreso del Instituto Universitário de Pesquisas do Rio de Janeiro (IUPERJ). Río de Janeiro. Marzo.
- HIRST, MÓNICA (2004b): “La fragmentada agenda de (in)seguridad regional”, en HIRST, MÓNICA – PÉREZ LLANA, CARLOS – RUSSELL, ROBERTO – TOKATLIÁN, JUAN GABRIEL: *Imperio, Estados e Instituciones. La política internacional en los comienzos del siglo XXI*. Friedrich Ebert Stiftung (FES) Seguridad. Págs. 99-146.
- HOFFMAN, STANLEY (2002): *Choque de globalizaciones*. Foreign Affairs en Español. Otoño - invierno 2002.
- HULSMAN, JOHN C. (2001): *The World Turned Rightside Up: A New Trading Agenda for the Age of Globalisation*. The Institute of Economics Affaires. Londres, Reino Unido.
- IBARRA PARDO, GABRIEL (2008): “El auge del bilateralismo en las relaciones comerciales internacionales”, en *Obra en homenaje a Rodolfo Cruz Miramontes. Tomo I*. Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. México.

- IKENSON, DANIEL (2006): *Leading the Way. How U.S. Trade Policy Can Overcome Doha's Failings*. Center for Trade Policy Studies. CATO Institute, Trade Policy Analysis No. 33. 19 de junio de 2006.
- IKENSON, DANIEL (2010): *Protection Made to Order: Domestic Industry's Capture and Reconfiguration of U.S. Antidumping Policy*. Center for Trade Policy Studies. CATO Institute, Trade Policy Analysis No. 44. 21 de diciembre de 2010.
- INSULZA, JOSÉ MIGUEL (2006): *El potencial de América Latina en los próximos cinco años*. Foreign Affairs En Español. Enero - marzo 2006.
- INTERMÓN OXFAM (2002): *Crisis del café. Pobreza para 25 millones de familias*. Septiembre de 2002.
- IRWIN, DOUGLAS A. (1996): *Against the Tide. An Intellectual History of Free Trade*. Princeton University Press. Princeton, Estados Unidos.
- ISAKSON, HENRIK (2008): *Europa debe deshacerse del "antidumping"*. Publicado en Expansión el 13-5-2008.
- JAMES, SALLIE (2010): *The U.S. Generalized System of Preferences. Helping the Poor, But at What Price?* Center for Trade Policy Studies. CATO Institute, Trade Policy Analysis No. 43. 16 de noviembre de 2010.
- JARABIK, BALAZS – RABAGLIATI, ALASTAIR (2007): *Bielorrusia: Entre Rusia y Occidente*. Documento de trabajo 34. Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior (FRIDE). Marzo de 2007.
- JIMÉNEZ PIERNAS, CARLOS (2002): *La comunitarización de las políticas de inmigración y extranjería: especial referencia a España*. Revista de Derecho Comunitario Europeo, número 13. Septiembre – diciembre.
- JORDÁN GALDUF, JOSEP M.^a (2003): *Balance de la integración de España en la Unión Europea*. ICE, Número 811. Diciembre de 2003.
- JUAN, JORGE (2011): *Nada es gratis. Cómo evitar la década perdida tras la década prodigiosa*. Destino. Barcelona. Octubre de 2011.

- JURCIC, LJUBO – JOSIC, HRVOJE – JOSIC, MISLAV (2013): *Testing Rybczynski Theorem: An Evidence from the Selected European Transition Countries*. Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome – Italy. Vol. 4. Nº 10. Octubre de 2013.
- KENNETH GALBRAITH, JOHN (2004): *La economía del fraude inocente. La verdad de nuestro tiempo*. Crítica. Barcelona.
- KEOHANE, DANIEL – LEHNE, STEFAN – SPECK, ULRICH – TECHAU, JAN (2015): *Por una nueva ambición europea*. Política Exterior Nº 163. Vol. XXIX. Enero – febrero, 2015.
- KEYNES, JOHN MAYNARD (1930): *Tratado del dinero. Teoría pura y aplicada del dinero*. Edición abreviada en español de 1996. Ediciones Aosta. Madrid.
- KEYNES, JOHN MAYNARD (1936): *La teoría general del empleo, el interés y el dinero*. Ediciones Aosta. Madrid. Edición de 1998.
- KLAVEREN, ALBERTO VAN (2004): *Las relaciones políticas europeo-latinoamericanas. La necesidad de una sintonía más fina*. Nueva Sociedad 189. Enero – febrero.
- KOKKO, ARI – MATHÄ, THOMAS – TINGVALL, PATRICK GUSTAVSSON (2007): “Integración regional y desviación de comercio en Europa”, en *Integración y comercio* Nº 26. Enero – junio. Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Integración y Programas Regionales, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Buenos Aires, Argentina.
- KRUGMAN, P. R. – OBSTFELD, M. (1988): *Economía Internacional. Teoría y Política*. Addison Wesley. Madrid. 5ª edición de 2001. Última reimpresión de 2004.
- KRUGMAN, PAUL (1991a): *La era de las expectativas limitadas*. Ariel. Madrid.
- KRUGMAN, PAUL (1991b): *Geografía y Comercio*. Antoni Bosch, editor. Barcelona. Edición en español de 1992.

- KRUGMAN, PAUL (1994): *Vendiendo Prosperidad*. Ariel Sociedad Económica. Barcelona. Noviembre de 1994 (reimpresión de enero de 2000).
- KRUGMAN, PAUL (1996): *El internacionalismo moderno. La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. RBA. Barcelona. Edición en español de octubre de 2012.
- KRUGMAN, PAUL (2004): *El gran engaño*. Crítica. Barcelona.
- KRUGMAN, PAUL: *The GATT system: rounds*.
- LAL, DEEPAK (1983): *The Poverty of "Development Economics"*. The Institute of Economics Affairs, 2ª edición de 1997. Londres, Reino Unido.
- LAMO DE ESPINOSA, EMILIO (2004): *¿A Difference that Makes a Difference? The US and Europe on Values and Culture*. Documento del Real Instituto Elcano, 22 de marzo de 2004.
- LEONARD, MARK (2004): *The Dream of Mighty Europe*. The Wall Street Journal. 5 de febrero de 2004.
- LINDSEY, BRINK – IKENSON, DANIEL J (2003): *Antidumping exposed*. Cato Institute. Washington, Estados Unidos.
- LISENKOVA, KATERINA – SÁNCHEZ-MARTÍNEZ, MIGUEL – MÉRETTE, MARCEL (2013): *The long-term economic impacts of reducing migration: the case of the UK migration policy*. Discussion Paper No. 420. 23 de diciembre de 2013.
- LLORCA RODRÍGUEZ, CARMEN Mª – CUENCA GARCÍA, EDUARDO (2005): "Las relaciones comerciales de la UE con el grupo ACP", en *Tribuna de Economía*. ICE. Nº 824. Julio – agosto 2005.
- LÓPEZ DEMIGUEL, ALEJANDRO (2015): *Eurodiputadas alertan del peligro del tratado con EE. UU. tras acceder a sus entrañas*. Publicado en www.publico.es. 12-3-2015.

- LOWENTHAL, ABRAHAM F. (2006): *Más allá de la idea del Hemisferio Occidental*. Foreign Affairs En Español. Enero – marzo 2006.
- LUCAS JR., ROBERT E. (2009): *Trade and the Diffusion of the Industrial Revolution*. American Economic Journal: Macroeconomics 1:1. Págs. 1-25.
- LUNA, JOAQUÍN (2012): *Agricultores ricos pero agricultores*. Publicado en La Vanguardia el 4-5-2012.
- MAESSO CORRAL, MARÍA (2011): “La integración económica”, en *Tendencias y nuevos desarrollos de la teoría económica*. ICE. Nº 858. Enero – febrero 2011.
- MALO DE MOLINA, JOSÉ LUIS (2007): *Los principales rasgos y experiencias de la integración de la economía española en la UEM*. Banco de España, Documentos Ocasionales Nº 0701.
- MANGAS MARTÍN, ARACELI – LIÑÁN NOGUERAS, DIEGO J. (1996): *Instituciones y Derecho de la Unión Europea*. Tecnos. Madrid. 3ª edición de 2002. (reimpresión de 2003).
- MANKIW, N. GREGORY (1998): *Principios de Economía*. McGraw-Hill. Madrid.
- MARTÍN Y PÉREZ DE NANCLARES, JOSÉ (2006): *Las perspectivas financieras 2007-2013: satisfactorias para España, insuficientes para la Unión Europea*. Revista General de Derecho Europeo. Nº 9. Febrero.
- MARTÍN, ÁLVARO – LÓPEZ, VERÓNICA (2013): *Libre comercio UE-EE. UU., con el espionaje de fondo*. Publicado en el suplemento Negocios de El País el 10-11-2013.
- MARTÍNEZ DE RITUERTO, RICARDO (2009): *La UE encara el desafío del proteccionismo*. Publicado en www.elpais.com. 28-2-2009.
- MARTÍNEZ DE RITUERTO, RICARDO (2011): *El “gentleman” sin miedo*. Publicado en www.elpais.com. 12-11-2011.

- MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, ÁNGEL (2000): *Economía política de la globalización*. Ariel Economía. 1ª edición. Barcelona. Marzo de 2000.
- MASSIÁ, JOSÉ V. – SOTELO, JUSTO (1996): *Macroeconomía Práctica*. Editorial Civitas. Madrid.
- MATÉ, VIDAL (2015): *La exportación de la industria alimentaria creció el 5,5% en 2014*. Publicado en El País el 26-1-2015.
- MCKAY, JULIE – ARMENGOL, MARÍA OLIVIA – PINEAU, GEORGES (2004): *Regional economic integration in a global framework*. European Central Bank. Septiembre 2004.
- MCMILLAN, JOHN (1993): *Does regional integration foster open trade?* K. Anderson and R. Blackhurst, eds., London, Harvester Wheatsheaf.
- MILLER, JOHN C. (2009): *European Farmers Protest over Milk Prices*. Publicado en www.wsj.com (Washington Post Journal). 6-10-2009.
- MILLET, MONTSERRAT (2001): *La regulación del comercio internacional: del GATT a la OMC*. Colección Estudios Económicos N° 24. Servicio de Estudios “La Caixa”. Barcelona.
- MINGORANCE ARNAIZ, CRISTINA (2000): *La Unión Europea como bloque en el comercio internacional*. Tesis doctoral, dirigida por Dr. Manuel Varela Parache. Departamento de Economía General. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad San Pablo-CEU.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO. GOBIERNO DE ESPAÑA (2010): *La política de energía de la Unión Europea. Elementos de base para El Plan de Acción Europeo de Energía 2010-2014*. Consejo Informal de la Energía. Presidencia Española de la Unión Europea. 15 de enero de 2010.
- MOLINA SÁNCHEZ, LUIS (2008): *¿Es justificable la protección comercial?: síntesis de los argumentos más destacables* <http://www.ucm.es/BUCM/cee/doc/0065/03010065>. 11-1-2008.

- MONTI, MARIO (2010): *Una nueva estrategia para el Mercado Único. Al servicio de la economía y la sociedad de Europa*. Informe al presidente de la Comisión Europea, José Manuel Durao Barroso. 9 de mayo de 2010.
- MOORE, MIKE (2002): *The Multilateral Trading System Post-Doha*. World Trade Organization Trilateral Commission, Washington. 7 de abril de 2002.
- MUNDO, EL (2009): *Francia aportará más de 5.000 millones al sector del automóvil*. Publicado por www.elmundo.es. 20-1-2009.
- MUNDO, EL (2013): *Entra en vigor la Ley de Unidad de Mercado para eliminar las barreras empresariales entre comunidades*. Publicado en www.elmundo.es. 11-12-2013.
- MUÑOZ, HERALDO (2006): *¿El fin de América Latina?* Foreign Affairs En Español. Enero - marzo 2006.
- MUÑOZ, RAMÓN (2014): *15-XII-15: fin del 'roaming' europeo*. Publicado en El País el 4-4-2014.
- MUÑOZ, RAMÓN (2015): *Llamar por el móvil desde la UE seguirá teniendo recargo*. Publicado en El País el 15-3-2015.
- NACIONES UNIDAS (2014): *Situación y perspectivas de la economía mundial 2014*. Nueva York.
- NAÍM, MOISÉS (2004): *From Normalcy to Lunacy*. Foreign Policy, marzo/abril de 2004.
- NAÍM, MOISÉS (2009): *Globalización*. Publicado en Foreign Policy N° 32, abril/mayo de 2009.
- NATIONAL INTELLIGENCE COUNCIL (NIC) (2004a): *Latin America 2020: Discussing Long-Term Scenarios. Summary of conclusions of the workshop on Latin American Trends*. Santiago de Chile, 7-8 June 2004 for the National Intelligence Council. Global Trends 2020 Project.

- NATIONAL INTELLIGENCE COUNCIL (NIC) (2004b): *Mapping the Global Future*. Report of the National Intelligence Council's 2020 Project. Based on Consultations With Nongovernmental Experts Around the World. Diciembre de 2004.
- NAVARRO, VICENÇ (2009): *El subdesarrollo social de España. Causas y consecuencias*. Diario Público. Barcelona.
- NAVARRO, VICENÇ – TORRES LÓPEZ, JUAN – GARZÓN ESPINOSA, ALBERTO (2011): *Hay alternativas. Propuestas para crear empleo y bienestar social en España*. Sequitur. Madrid.
- NEWMAN, PETER (editor) (2002): *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. Palgrave MacMillan. Hampshire, Inglaterra.
- NOGUER, MARTA (2006): *China: ¿Cuál es el potencial de comercio con España?* Documentos de Economía "La Caixa" N° 04. Diciembre de 2006.
- NORBERG, JOHAN (2003): *Hipocresía comercial de Occidente*. Publicado en www.elcato.org el 28-8-2003.
- NORWOOD, BERNARD (1969): *The Kennedy Round: A Try at Linear Trade Negotiations*. Journal of Law and Economics, Vol. 12, N° 2. Octubre de 1969. Págs. 297-319.
- NOUSCHI, MARC (1996): *Historia del siglo XX. Todos los mundos, el mundo*. Cátedra. Madrid. 2ª edición de 1999.
- O'SULLIVAN, DAVID (2009): "La política comercial de la UE en el contexto de la crisis financiera: logros recientes y prioridades para el futuro", en *El comercio internacional como motor de la recuperación*. ICE N° 851. Noviembre - diciembre 2009.
- OREJA, MARCELINO (2011): *Memoria y esperanza. Relatos de una vida*. La Esfera de los Libros. Madrid.

- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (2002): *The Road to Doha and Beyond- A Road Map for Successfully Concluding the Doha development Agenda*. Doha Development Agenda. Ginebra, Suiza. Enero.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC) – CENTRO DE COMERCIO INTERNACIONAL (ITC) – UNCTAD (2014): *Perfiles Arancelarios en el mundo 2014*. Ginebra, Suiza.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC) (2013a): *Examen de las políticas comerciales. Unión Europea*. Informe de la Secretaría. Órgano de Examen de las Políticas Comerciales. 28 de mayo de 2013.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO (OMC) (2013b): *Informe sobre el Comercio Mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio*.
- ORTEGA Y GASSET, JOSÉ (1921): *España Invertebrada*. Austral. Madrid. Edición de 2012.
- ORTEGA Y GASSET, JOSÉ (1929): *La Rebelión de las Masas*. Austral. Madrid. Edición de 2011.
- ORTIZ AGUILAR, MARÍA (2013): “El mercado interior doméstico dentro del mercado único de la Unión Europea en la estrategia para el crecimiento económico”, en *Unidad de mercado*. ICE. Nº 871. Marzo - abril 2013.
- OXFAM INTERNATIONAL (2002): *La necesidad de ser coherentes. Reforma de la PAC y países en desarrollo*. Documento de debate de Oxfam. Comercio con Justicia. Junio de 2002.
- PACK, H. (1988): “Industrialization and trade”, en CHENERY, HOLIS – SRINIVASSAN, T.N: *Handbook of development economics*. Vol. I 2ª parte. North Holland, Elsevier. Ámsterdam. Edición de 1998 (reimpresión de 2007).
- PAÍS, EL (1998): *La ASEAN estudia la creación de una moneda asiática*. Publicado por agencias en www.elpais.com. 16-12-1998.

- PALAZUELOS, E. - VARA, M. J. (2002): “Rusia: una economía en declive”, en *Grandes áreas de la economía mundial*. Ariel Economía. Barcelona. Págs. 337-339.
- PAÚL GUTIÉRREZ, JESÚS (2005): *El saldo en la balanza por cuenta corriente: ¿objetivo de política económica?* Boletín Económico ICE. Nº 2855. 19 - 25 septiembre.
- PEARSON, DANIEL (2014): *The Obama Administration’s Trade Agenda Is Crumbling*. Herbert A. Stiefel Center for Trade Policy Studies. Free Trade Bulletin No 58. 19 de marzo de 2014.
- PELKMANS, JACQUES (2011): *The Case for ‘more Single Market’*. Centre for European Policy Studies (CEPS). Policy Brief No. 234. Febrero de 2011.
- PELKMANS, JACQUES – LEJOUR, ARJAN – SCHREFLER, LORNA – MUSTILLI, FEDERICA – TIMINI, JACOPO (2014): *The Impact of TTIP. The underlying economic model and comparisons*. CEPS Special Report Nº 93 (TTIP Series No 1). Octubre de 2014.
- PERDICES DE BLAS, LUIS (editor) (2003): *Historia del Pensamiento Económico*. Editorial Síntesis. Madrid.
- PEREIRA, JUAN CARLOS (coordinador) (2001): *Historia de las relaciones internacionales contemporáneas*. Ariel Historia, Barcelona. 2ª edición de 2003.
- PÉREZ DE LAS HERAS, BEATRIZ (2008): *El Mercado Interior Europeo. Las libertades económicas comunitarias: mercancías, personas, servicios y capitales*. Deusto Publicaciones, Bilbao.
- PÉREZ, M^a JESÚS (2014): *Hoy arranca el Mecanismo Único de Supervisión Bancaria*. Publicado en www.abc.es. 4-11-2014.
- PERRY, GULLERMO E. - HUMBERTO, LÓPEZ, J. (2006): *Reducción de la pobreza, buen negocio para todos*. Política Exterior Nº 114. Vol. XX Noviembre/diciembre, 2006.

- PICAZO, ANDRÉS J. – REIG, ERNEST (2002): “La agricultura”, en MARTÍNEZ CHACÓN, ELVIRA (dir.) – GARCÍA ALONSO, JOSÉ MARÍA: *Economía Española*. Ariel Economía. Barcelona. Octubre de 2002. Pág. 224.
- PINKOVSKIY, MAXIM – SALA-I-MARTIN, XAVIER (2010): *Parametric Estimations of the World Distribution of Income*. NBER Working Paper 15433. 22 de enero de 2010.
- QUINLAN, JOSEPH (2013): “TTIP, un acuerdo para detener el declive de la asociación transatlántica”, en *La agenda comercial bilateral de la UE*. Revista de Economía ICE, Información Comercial Española. Ministerio de Economía y Competitividad. Nº 875. Noviembre - diciembre 2013.
- RAWLS, JOHN (1971): *Teoría de la Justicia*. Fondo de Cultura Económica. México. 2ª edición en español de 1995 (séptima reimpresión de 2010).
- RENOUVIN, PIERRE – DUROSELLE, JEAN-BAPTISTE (1968): *Introducción a la Política Internacional*. Ediciones Rialp. Madrid.
- RIPLEY, RANDALL B. – LINDSAY, JAMES M (1997): *U.S. foreign policy after the Cold War*. University of Pittsburgh Press. Pittsburgh, Estados Unidos.
- RIZZI, ANDREA (2014): “Tras la ola ultraliberal, hace falta regresar a la regulación”. Entrevista a Michel Barnier publicada en El País el 1-3-2014.
- RODRÍGUEZ BRAUN, CARLOS (1997): *Grandes Economistas*. Pirámide. Madrid.
- RODRÍGUEZ BRAUN, CARLOS – RALLO, JUAN RAMÓN (2009): *Una crisis y cinco errores*. LID. Madrid.
- ROJO, LUIS ÁNGEL (1984): *Keynes: su tiempo y el nuestro*. Alianza Universidad. Madrid.
- ROSAS, MARÍA CRISTINA (2001): “Los retos de la OMC en el siglo XXI”, en *OMC y ALCA: prioridades en la agenda comercial de ALC*. Capítulos SELA. Edición Nº 63 Septiembre – diciembre 2001.

- ROTHBERG, A. – FREDERICKS, P. G. – O’KEEFE, M. (1969): *Historia de la II Guerra Mundial. Testimonio completo en fotografías y relatos*. Ediciones Aura. Barcelona.
- RUSSEL, ROBERTO – TOKATLIÁN, JUAN GABRIEL (2004): *Argentina, Brasil y EE. UU: El desafío de una esfera de cooperación*. Revista Agenda Internacional Año 1. N° 2. Buenos Aires. Págs. 16-30. Septiembre – octubre – noviembre.
- RYBCZYNSKI, T.M. (1955): *Factor Endowment and Relative Commodity Prices*. Economica New Series. N° 22. Págs. 336-341.
- SALAFRANCA SÁNCHEZ-NEYRA, JOSÉ IGNACIO (ponente) (2001): *Informe sobre una Asociación Global y una Estrategia Común para las relaciones entre la Unión Europea y América Latina*. Comisión de Asuntos Exteriores, Derechos Humanos, Seguridad Común y Política de Defensa (2000/2249(INI)). 11 de octubre.
- SALA-I-MARTIN, XAVIER (2006): *Globalización y reducción de la pobreza*. Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales (FAES).
- SALVATORE, DOMINICK (1992): *International Economics. Trade and Finance*. International Student Version. Wiley. Singapur. 11ª edición de 2011.
- SAMPEDRO, JOSÉ LUIS (2009): *Economía humanista. Algo más que cifras*. Debate. Barcelona. Enero de 2009.
- SÁNCHEZ-GIJÓN, ANTONIO (1975): *Europa, una tarea inacabada*. Editorial Planeta. Barcelona.
- SANDIFORD, WAYNE (2014): *GATT and the Uruguay Round*. East Caribbean Central Bank.
- SAPIR, ANDRÉ (2011): *European Integration at the Crossroads: A Review Essay on the 50th Anniversary of Bela Balassa’s Theory of Economic Integration*. Journal of Economic Literature. 49:4. Págs. 1200-1229.
- SAY, JEAN-BAPTISTE (1841): *Tratado de Economía Política*. Fondo de Cultura Económica. México. Edición en español de 2001.

- SCHUMPETER, JOSPEH A. (1954): *Historia del Análisis económico*. Ariel Economía. Barcelona. Edición en español de septiembre de 2012.
- SCHWARTZ GIRÓN, PEDRO (1982): *Segundo óptimo y economía del bienestar. Algunas soluciones parciales*. Revista “Moneda y Crédito”. Septiembre de 1982.
- SCHWARTZ GIRÓN, PEDRO (2001a): *El comercio internacional en la historia del pensamiento económico*. Instituto Universitario de Economía de Mercado.
- SCHWARTZ GIRÓN, PEDRO (2001b): *Los bloques bloquean el comercio*. Publicado en www.elcato.org. el 26-2-2001.
- SCHWARTZ GIRÓN, PEDRO (2006a): *Tras la debacle de la “Constitución para Europa”: ¡Volvamos a los orígenes!* Separata de Anales de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Número 83. Curso académico 2005-2006. Madrid.
- SCHWARTZ GIRÓN, PEDRO (2006b): *En busca de Montesquieu*. Encuentro. Madrid.
- SCHWARTZ GIRÓN, PEDRO (2010): “¿Comercian las naciones o las personas? La idea de nación comerciante como base teórica del mercantilismo”, en *Las Claves del Desarrollo Económico y Social*. Homenaje a Gabriel Tortella. J. Morilla, J. Hdez. Andreu, J.L. G^a Ruiz, J. M. A. Ortiz-Villajos. LID Editorial Empresarial y Universidad de Alcalá de Henares, Madrid.
- SCHWARTZ GIRÓN, PEDRO (2011a): *¿Cómo se les ocurrió inventar el euro?* Publicado en Expansión el 9-12-2011.
- SCHWARTZ GIRÓN, PEDRO (2011b): *La economía explicada a Zapatero y a sus sucesores*. Espasa. Madrid.
- SCHWARTZ GIRÓN, PEDRO (2013a): “El deseado acuerdo transatlántico sobre comercio e inversión: un buen proyecto difícil de llevar a buen puerto”, en *La agenda comercial bilateral de la UE*. Revista de Economía ICE, Información Comercial Española. Ministerio de Economía y Competitividad. Nº 875. Noviembre – diciembre 2013.

- SCHWARTZ GIRÓN, PEDRO (2013b): *Open Atlantic. A Global Future for the US-EU Trade & Investment Partnership*. New Direction Foundation. Septiembre. Bruselas.
- SECCHI, CARLO (2002): *La constitución no se elabora por convenciones*. Publicado en Nuntium, edición en español. Número 7. Noviembre de 2002.
- SERRA, FERNANDO (coord.) (2002): *La Globalización. Papeles de la Fundación N° 71* Fundación para el Análisis y los Estudios Sociales. Madrid.
- SERRANO SANZ, JOSÉ MARÍA (1997): “Sector exterior y desarrollo en la economía española contemporánea”, en *Tribuna joven. Los nuevos historiadores ante el desarrollo contemporáneo de España*. Papeles de Economía Española, N° 73. Octubre de 1997.
- SEVERINO, RODOLFO C. (2006): *Integración económica regional en Asia-Pacífico: la experiencia de ASEAN*.
- SHONE, R (1972): *The Pure Theory of International Trade*. Macmillan studies in economics. Londres, Inglaterra.
- SIEGRIST RIDRUEJO, PABLO (2003): *El mercado del arte y los obstáculos fiscales. ¿Una asignatura pendiente en la integración europea?* Instituto de Estudios Europeos. Universidad San Pablo-CEU. Marzo de 2003.
- SINN, HANS – WERNER (2014): *Free Trade and Prosperity*. CESifo Forum. Documentation of the Munich Economic Summit. Jointly organised with BMW Foundation Herbert Quandt 15 – 16 May 2014. Volumen 15. N° 4. Invierno 2014.
- SIRKIN, GERALD (1962): *Introducción a la teoría macroeconómica*. 2ª reimpresión. Fondo de Cultura Económica. México. Edición en castellano.
- SMITH, CARLOS FEDERICO (2009): *La crisis actual y el libre comercio*. Publicado el 19-6-2009 por el Cato Institute en www.elcato.org.

- SOTA RAMOS, JAVIER – SUÁREZ LEOZ, DAVID (2001): *Cooperación al desarrollo en el sistema de la Unión Europea y de Naciones Unidas*. Actualización de octubre de 2001.
- SOUSA, KARIN DE (2006): *Las empresas ante los mercados emergentes: iniciativas estratégicas para crecer de forma rentable*. Publicado en Manager Business Magazine. Marzo – abril, 2006.
- SRINIVASSAN, T. N. (2014): *BRICS and the EU: An Oxymoron?* CESifo Forum. Documentation of the Munich Economic Summit. Jointly organised with BMW Foundation Herbert Quandt 15 – 16 May 2014. Volumen 15, Nº 4. Invierno 2014.
- STEINBERG, FEDERICO (2009): “Recesión global y tentación proteccionista”, en *El comercio internacional como motor de la recuperación*. ICE. Nº 851. Noviembre – diciembre 2009.
- STEINBERG, FEDERICO (2013): *Hacia el área de libre comercio del Atlántico Norte*. 14 de febrero de 2013. Puede consultarse *on-line* en http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/opinion-steinberg-area-libre-comercio-atlantico-norte.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (2002): *El malestar en la globalización*. Taurus. 10ª edición. Madrid. Edición en español de marzo de 2004.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (2003): *Los felices 90. La semilla de la destrucción*. Taurus. Madrid.
- STIGLITZ, JOSEPH E. – CHARLTON, ANDREW (2005): *Comercio justo para todos*. Santillana Ediciones Generales. Madrid. Edición en español de 2007.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (2006): *Cómo hacer que funcione la globalización*. Taurus. Madrid.
- STIGLITZ, JOSEPH E. (2010): *Caída libre. El libre mercado y el hundimiento de la economía mundial*. Taurus. Madrid.

- STIGLITZ, JOSEPH E. (2012): *El precio de la desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*. Taurus. Madrid.
- STRAATHOF, BAS – LINDERS, GERT-JAN – LEJOUR, ARJAN – MÖHLMANN, JAN (2008): *The Internal Market and the Dutch Economy. Implications for trade and economic growth*. Documento de CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis. Nº 168. Septiembre de 2008.
- TAIBO, CARLOS (2004a): *¿Hacia dónde nos lleva Estados Unidos? Arrebato imperial y rapiña global en la política exterior norteamericana*. Ediciones B. Barcelona. Mayo de 2004.
- TAIBO, CARLOS (2004b): *No es lo que nos cuentan. Una crítica de la Unión Europea realmente existente*. Ediciones B. Barcelona. Noviembre de 2004.
- TALAL, EL HASSAN BIN (2002): *The Islamic World and the Trilateral Countries in the Era of Globalization*. Annual Meeting. The Trilateral Commission. 7 de abril.
- TAMAMES, RAMÓN – HUERTA, BEGOÑA G. (1970): *Estructura Económica Internacional*. Alianza Editorial. Ciencias Sociales. Madrid. 20ª edición de 2003.
- THORNILL, JOHN (2005): *Europe's dirty secret: it is doing rather well*. Publicado en Financial Times el 1-9-2005.
- TIME (2013): *How China sees the world*. Publicado en Time el 17-6-2013.
- TORTELLA, GABRIEL (1994): *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de los siglos XIX y XX*. Alianza Editorial. Madrid. Edición de 1998 (reimpresión de 1999).
- TUPY, MARIAN L (2005): *Trade Liberalization and Poverty reduction in Sub-Saharan Africa*. CATO Institute, Policy Analysis. 6 de diciembre de 2005.
- TURMO GARUZ, JOAQUÍN (2006): *La política comercial y el comercio internacional. El bilateralismo, el multilateralismo y el sistema GATT-OMC en perspectiva histórica*. Boletín Económico ICE. Nº 2880. Del 5 al 18 de junio de 2006.

- VAN DEN EYNDE, JUAN (2000): *Napoleón Bonaparte*. Grandes biografías. Realización editorial por Idea Equipo editorial. Ediciones Rueda J. M. S. A. Madrid.
- VARIOS (1947): *Acuerdo General sobre los Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT de 1947)*.
- VARIOS (1994): *Historia visual del mundo*. Unidad Editorial S.A. Barcelona.
- VARIOS (1995): *Atlas Histórico Universal*. El País-Aguilar. Madrid.
- VARIOS (1997): *Reflections on regionalism. Report of the Study Group on International Trade*. Carnegie Endowment for International Peace. Washington. 1 de julio.
- VARIOS (2004a): *Historia Universal. Tomo 19. Las Guerras Mundiales*. Salvat. Madrid.
- VARIOS (2004b): *Historia Universal. Tomo 20. Fin de siglo. Las claves del siglo XXI*. Salvat. Madrid.
- VARIOS (2004c): *Historia Universal. Tomo 21. Atlas Histórico*. Salvat. Madrid.
- VARIOS (2009): *Liber Amicorum. Marcelino Oreja Aguirre*. CEU. Instituto Universitario de Estudios Europeos. Universidad San Pablo. Editorial Cinterco. Madrid.
- VELASCO, ROGELIO (2014): *La globalización y sus descontentos*. Publicado en Diario de Sevilla el 24-9-2014.
- VIDAL-FOLCH, XAVIER (2014): *Mercancías, sí; emigrantes, no*. Publicado en El País el 10-4-2014.
- VILARO, RAMÓN (1987): *La CE presiona a Japón para que abra sus mercados a algunos productos*. Publicado en www.elpais.com. 2-12-87.
- VILLAREJO GALENDE, HELENA (2009): *La Directiva de Servicios y su impacto sobre el comercio europeo*. Editorial Comares. Granada.

- WEIGALL, DAVID – STIRK, PETER (eds.) (1992): *The origins & development of the European Community*. Leicester University Press. Londres, Inglaterra.
- WISSMANN, MATTHIAS (2006): *Time for 'Tafta'*. Publicado en International Herald Tribune el 15-10-2006.
- WITKER VELÁZQUEZ, JORGE (1984): *El régimen jurídico de los productos básicos en el comercio internacional*. Universidad Nacional Autónoma de México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. Serie I. Estudios de derecho económico. N° 12. México.
- WOOD, GEOFFREY E. (2002): *Fifty Economic Fallacies Exposed*. The Institute of Economics Affairs. Londres, Inglaterra.
- WRIGHT, ROBERT (2006): *An American Foreign Policy That Both Realists and Idealists Should Fall in Love With*. The New York Times. 16 de Julio de 2006.
- ZAHRNT, VALENTIN (2009): *Top-Down Support for Bottom-Up Trade Liberalisation*. Journal Compilation. Institute of Economic Affairs. Blackwell Publishing, Oxford.
- ZIMMERMANN, HUBERT (2008): *How the EU Negotiates Trade and Democracy: The Cases of China's Accession to the WTO and the Doha Round*. European Foreign Affairs Review 13: 255-280.

