Economía de la Unión Europea

Análisis económico del proceso de integración europeo

Eva María Buitrago Esquinas
Luis Benjamín Romero Landa

PIRÁMIDE

Economía de la Unión Europea

Análisis económico del proceso de integración europeo

EVA MARÍA BUITRAGO ESQUINAS
PROFESORA TITULAR DE ESCUELA UNIVERSITARIA EN LA UNIVERSIDAD DE SEVILLA

LUIS BENJAMÍN ROMERO LANDA
PROFESOR COLABORADOR EN LA UNIVERSIDAD DE SEVILLA

Economía de la Unión Europea

Análisis económico del proceso de integración europeo

EDICIONES PIRÁMIDE

COLECCIÓN «ECONOMÍA Y EMPRESA»

Director:
Miguel Santesmases Mestre
Catedrático emérito de la Universidad de Alcalá

Edición en versión digital

Está prohibida la reproducción total o parcial de este libro electrónico, su transmisión, su descarga, su descompilación, su tratamiento informático, su almacenamiento o introducción en cualquier sistema de repositorio y recuperación, en cualquier forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, conocido o por inventar, sin el permiso expreso escrito de los titulares del copyright.

© Eva María Buitrago Esquinas y Luis Benjamín Romero Landa, 2013
© Primera edición electrónica publicada por Ediciones Pirámide (Grupo Anaya, S. A.), 2013
Para cualquier información pueden dirigirse a piramide_legal@anaya.es
Juan Ignacio Luca de Tena, 15. 28027 Madrid
Teléfono: 91 393 89 89
www.edicionespiramide.es
ISBN digital: 978-84-368-2840-5

Índice

Prólogo 13

PARTE PRIMERA
Introducción: Teoría de la integración económica y visión global de la integración europea

1. Fundamentos básicos de la teoría de la integración económica ... 19

1.1. Fórmulas de relación económica entre Estados. La integración económica 21
1.1.1. Cooperación, coordinación e integración económica entre Estados 21
1.1.2. La integración económica: rasgos esenciales 24
1.2. Modalidades de los procesos de integración económica 25
1.3. El diseño formal de los procesos de integración económica 33
1.4. Requisitos para la integración económica 36
1.5. Ventajas e inconvenientes de la integración económica 39
1.5.1. Efectos potenciales de la ampliación de mercados derivada de la integración económica (ventajas e inconvenientes) 40
1.5.2. Efectos potenciales de los nuevos planteamientos de política económica derivados de la integración económica (ventajas e inconvenientes) 44

2. Visión global del proceso de integración europeo 53

2.1. Evolución del proceso de integración europeo 55
2.1.1. Origen del proceso de integración europeo y los Tratados de Roma 55
2.1.2. De la Unión Aduanera al Mercado Único: el Acta Única Europea 59

© Ediciones Pirámide

2.1.3. La Unión Económica y Monetaria: el Tratado de Maastricht.... 62
2.1.4. El empleo como objetivo de la Unión y las estrategias transversales: Tratado de Ámsterdam, Estrategia de Lisboa y Estrategia de Gotemburgo 65
2.1.5. Reformas institucionales ante la ampliación de la Unión Europea a los países de Europa del Este..... 67
2.1.6. Estrategia Europa 2020 y actuaciones ante la crisis..... 68
2.2. Ampliación versus integración: de la Europa de los seis a la Europa de los veintisiete 72
2.2.1. Ampliación de la Unión Europea e implicaciones: de la Europa de los seis a la Europa de los veintisiete..... 72
2.2.2. Requisitos para la incorporación a la Unión Europea y futuras ampliaciones..... 74
2.2.3. Ampliación versus integración 76
2.3. El espíritu europeo: «Unidos en la diversidad»..... 78
2.4. Entramado institucional..... 84
2.4.1. Las instituciones comunitarias 84
2.4.2. Competencias y derecho..... 92
Anexo. La web de la Unión Europea como fuente de información para el estudio de la economía del proceso de integración europeo 101

PARTE SEGUNDA
La integración de mercados

3. Integración de mercados I: la Unión Aduanera y la Política Comercial Exterior de la Unión Europea..... 105

3.1. La consecución de la Unión Aduanera 107
3.1.1. Procedimiento de eliminación de los aranceles interiores..... 108
3.1.2. Establecimiento de la Tarifa Exterior Común (TEC)..... 109
3.1.3. Procedimiento de eliminación interior de las restricciones comerciales cuantitativas..... 111
3.2. La Política Comercial Exterior de la Unión Europea 113
3.2.1. Evolución de la Tarifa Exterior Común..... 114
3.2.2. El Sistema de Preferencias Generalizadas 117
3.2.3. Las barreras no arancelarias a la importación..... 118
3.2.4. Instrumentos comerciales con relación a la exportación..... 122

4. Integración de mercados II: la construcción del Mercado Único Europeo..... 131

4.1. La construcción del Mercado Único Europeo: planteamiento..... 133
4.1.1. Eliminación de barreras a la libre circulación: opciones..... 135
4.2. Eliminación de obstáculos para la consecución del Mercado Único Europeo 137
4.2.1. Eliminación de las barreras físicas 138
4.2.2. Eliminación de las barreras técnicas 142

© Ediciones Pirámide

4.2.3. Eliminación de las barreras fiscales 148
4.3. La Política de Defensa de la Competencia en el Mercado Único Europeo 158
4.3.1. Introducción a la política de la competencia 158
4.3.2. Las prácticas colusorias 160
4.3.3. Las prácticas de abuso de la posición dominante 161
4.3.4. Las fusiones y adquisiciones 162
4.3.5. Las ayudas estatales 164
4.3.6. La contratación pública y las empresas públicas 164
4.4. El Mercado Único Europeo: situación actual y retos pendientes 167
4.4.1. Libertad de circulación de bienes 169
4.4.2. Libre circulación de servicios y libre establecimiento 170
4.4.3. Libertad de circulación de trabajadores (asalariados) 173
4.4.4. Libertad de movimiento de capitales 175

PARTE TERCERA
La integración monetaria

5. Integración monetaria I 183

5.1. Los mecanismos cambiarios en el proceso de integración europeo 185
5.1.1. Planteamiento 185
5.1.2. Los problemas cambiarios hasta 1979 188
5.1.3. El Sistema Monetario Europeo: ECU, mecanismo de intervención y FECOM 192
5.1.4. El Sistema Monetario Europeo en la actualidad: MTC II 198
5.2. La construcción de la Unión Económica y Monetaria en el proceso de integración europeo 199
5.2.1. Significado de la UEM y etapas para su construcción 199
5.2.2. Criterios y Programas de Convergencia 205
5.3. La Unión Económica y Monetaria y la Gran Recesión 208
5.4. El Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC) 218
5.4.1. Sentido y definición del PEC 218
5.4.2. Evolución del PEC 221
5.4.3. Procedimiento: elementos fundamentales del PEC en la actualidad 223

6. Integración monetaria II 235

6.1. El Sistema Europeo de Bancos Centrales y el sistema financiero 237
6.1.1. Órganos de gestión de la Unión Económica y Monetaria: SEBC 237
6.1.2. El papel del sistema financiero: integración y estabilidad del sistema financiero 243
6.1.3. Los sistemas de pago en la Unión Europea 249
6.2. El diseño de la Política Monetaria Común y su instrumentación 253
6.2.1. Diseño de la Política Monetaria en la zona euro 257

© Ediciones Pirámide

6.2.2. La instrumentación de la Política Monetaria Común 261
6.2.3. Vinculación de la Política Monetaria Común con el tipo de cambio del euro 275
6.3. Evolución de la Política Monetaria Común y resultados 277

PARTE CUARTA
El presupuesto de la Unión Europea y políticas internas

7. El presupuesto de la Unión Europea y la organización de las políticas internas 291

7.1. La presupuestación en la Unión Europea: perpectivas financieras y presupuesto 293
7.1.1. Origen y evolución de la presupuestación en la Unión Europea. 293
7.1.2. Evolución de las perspectivas financieras 298
7.1.3. Principios rectores del presupuesto de la Unión Europea 303
7.1.4. Procedimiento de elaboración y ejecución del presupuesto de la Unión Europea 306
7.2. Estructura del presupuesto de la Unión Europea: ingresos, gastos, fondos y saldos 308
7.2.1. Estructura del presupuesto de la Unión Europea 308
7.2.2. Los recursos propios tradicionales 310
7.2.3. El recurso propio IVA 312
7.2.4. El recurso PNB 313
7.2.5. Los fondos en la Unión Europea 315
7.2.6. Los saldos netos de los Estados miembros 321
7.3. La organización de las políticas internas: estrategias transversales y mecanismos de gobernanza de la Unión Europea 323
7.3.1. Estrategias de Lisboa y Gotemburgo y procedimiento de aplicación 323
7.3.2. Estrategia Europa 2020 y nuevo mecanismo de gobernanza de la Unión Europea 325

8. La Política de Cohesión de la Unión Europea 333

8.1. El papel de la Unión Europea en materia de cohesión económica y social 335
8.1.1. El papel de la Unión Europea en materia de cohesión económica y social 335
8.1.2. La Política Social de la Unión Europea 338
8.2. La Política de Cohesión 2007-2013 342
8.2.1. Conceptos y antecedentes 342
8.2.2. Elementos básicos de la Política de Cohesión 2007-2013 355
8.2.3. Criterios para la distribución de los recursos de la Política de Cohesión 2007-2013: objetivos 359
8.2.4. Financiación de la Política de Cohesión 2007-2013 3645

© Ediciones Pirámide

8.2.5. Programación de Política de Cohesión 2007-2013 367
8.3. El Grupo Banco Europeo de Inversiones 377

9. La Política Agraria Común 387

9.1. El papel de la Unión Europea en la política agraria 389
9.1.1. El papel de la Unión Europea en política agraria: planteamiento de la Política Agraria Común 389
9.1.2. Principios, estructura y financiación de la Política Agraria Común 393
9.2. La Política Agraria Común hasta 1992 395
9.2.1. Objetivos e instrumentación de la Política Agraria Común hasta 1992 395
9.2.2. Resultados de la Política Agraria Común hasta 1992 401
9.3. La Política Agraria Común desde 1992 404
9.3.1. Objetivos e instrumentación de la Política Agraria Común de 1992 404
9.3.2. Objetivos e instrumentación de la Reforma Abierta (reforma de 1999, reforma de 2003, «chequeo médico» 2008-2009) 410
9.3.3. Resultados de la Política Agraria Común desde 1992 415
9.4. La Política de Desarrollo Rural 418
9.4.1. Origen, sentido y evolución 418
9.4.2. La Política de Desarrollo Rural 2007-2013: objetivos, programación, financiación y líneas de actuación 420

© Ediciones Pirámide

Prólogo

La integración europea es un proceso con más de 50 años de historia durante los cuales se han producido numerosos acontecimientos a los que se ha tenido que ir adaptando. En estos años se ha avanzado en la integración, alcanzándose en 1999 la Unión Económica y Monetaria y habiéndose introducido elementos relevantes para la construcción de la Unión Política. Asimismo, se han ido incorporando al proceso la mayor parte de los países europeos: la integración comienza con seis miembros y en verano de 2013, tras la incorporación de Croacia, seremos veintiocho.

La Unión Europea (UE) ha actuado con un gran pragmatismo al adaptar sus objetivos a la realidad del momento, lo que le ha permitido salir airosa de la mayor parte de los retos a los que se ha tenido que enfrentar: crisis económicas (como la de los setenta y principios de los noventa) o crisis políticas (como la caída del muro de Berlín y la consiguiente reunificación alemana y ampliación a los países del Este). Ha sido capaz de cumplir su razón última de ser: el mantenimiento de la paz en Europa (recientemente la UE ha recibido el Premio Nobel de la Paz).

No obstante, la realidad económica actual es muy distinta de la existente en los orígenes del proceso de integración: el mundo cada vez está más interrelacionado, los acontecimientos (positivos o negativos) que ocurren en cualquier lugar del mundo influyen notablemente en Europa y los cambios cada vez se producen con mayor rapidez. Estos hechos están poniendo de manifiesto la necesidad de introducir modificaciones significativas en el diseño de la integración europea: se hacen necesarios una estructura organizativa más ágil en la toma de decisiones y nuevos avances en la integración.

La actual crisis económica ha conducido a que estos cambios se conviertan en imprescindibles para garantizar el futuro de la UE. Hasta ahora, en momentos de crisis, los avances en la integración se han venido frenando: cada Estado miembro ha tratado de «defenderse» de la competencia exterior hasta que se han solucionado sus problemas internos. Sin embargo, alcanzadas las modalidades

© Ediciones Pirámide

de integración más avanzadas, es difícil frenar el proceso, y las situaciones de crisis obligan a acelerarlo. En este caso, la magnitud de la crisis en algunos países de la eurozona (Grecia, Irlanda, Portugal, España e Italia) ha puesto de manifiesto la necesidad de avanzar en la integración fiscal y en la *gobernanza* europea. Asimismo, también son necesarios un mayor sentimiento de pertenencia al proceso por parte de los ciudadanos y un mayor compromiso con él.

Actualmente, la integración europea condiciona la realidad económica de todos sus miembros y en todos los ámbitos. Por ello, en este libro nos planteamos el *objetivo* de ofrecer al lector un material que, a partir del análisis económico de la evolución del proceso de integración europeo, le permita identificar las claves necesarias para anticipar e interpretar los acontecimientos futuros. En este sentido, hemos intentado que esta edición esté lo más actualizada posible, incluyendo las actuaciones que está realizando la UE en respuesta a los retos planteados por la actual crisis económica y los debates abiertos.

En principio, el libro se ha diseñado como un manual destinado a orientar el aprendizaje de las asignaturas relacionadas con la economía de la Unión Europea que se incluyen en los estudios universitarios. No obstante, consideramos que puede ser de gran utilidad para cualquier lector que, por motivos profesionales o personales, esté interesado en comprender la cada vez más compleja realidad económica de la integración europea.

Para ello, hemos estructurado este documento en nueve temas organizados en cuatro bloques.

El *primer bloque* introductorio incluye dos capítulos. En el primero analizamos, a nivel teórico, los fundamentos de la integración económica: las modalidades de integración, las opciones para el diseño formal, los requisitos para iniciar un proceso y las ventajas y los inconvenientes que se pueden derivar de la integración. Por su parte, en el segundo capítulo ofrecemos una visión global de la integración europea. Antes de profundizar en el análisis detallado de cada uno de los elementos del proceso de integración europeo, consideramos fundamental ofrecer una imagen de conjunto que pueda servir de guía para la comprensión de todo lo demás. En este tema ofrecemos al lector la fotografía completa del puzle que iremos completando a lo largo de los distintos capítulos del libro. Asimismo, en este capítulo analizamos el «espíritu europeo»: los elementos que tenemos en común los Estados miembros y los que nos diferencian, y debatimos sobre la existencia o no de un sentimiento de pertenencia a la Unión. Finalmente, se estudia el entramado institucional que se ha creado para gestionar el proceso de integración. El capítulo 2 termina con un apéndice en el que se analiza la web de la UE como fuente de información para el estudio de la economía de la eurozona.

El *segundo bloque* está dedicado a la integración comercial y de mercados y se estructura en dos capítulos. En el capítulo 3 se analiza cómo la integración europea alcanzó la Unión Aduanera y la Política Comercial Exterior. En el capítulo 4 estudiamos la construcción del Mercado Único Europeo: los obstáculos que ha habido que superar para su logro y los retos que aún quedan pendientes

© Ediciones Pirámide

para la libre circulación de bienes, servicios, trabajadores y capitales; finalmente, se analiza la Política de Defensa de la Competencia.

El *tercer bloque* analiza la integración monetaria. En el capítulo 5 estudiamos, en primer lugar, los mecanismos cambiarios en el proceso de integración europeo (fundamentalmente, el Sistema Monetario Europeo). Seguidamente, se detalla el proceso de construcción de la Unión Económica y Monetaria (UEM) y cómo la Gran Recesión está afectando a esta etapa de la integración. Terminamos el quinto capítulo con el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. En el capítulo sexto analizamos, por un lado, los órganos creados para la gestión de la UEM (Sistema Europeo de Bancos Centrales), su funcionamiento y el papel del sistema financiero, y, por otro, la Política Monetaria Común (su objetivo, instrumentos y resultados).

Finalmente, en el *bloque cuatro,* compuesto por tres capítulos, recogemos el presupuesto de la UE y la organización de las políticas internas (capítulo 7) y profundizamos en las políticas a las que la Unión viene destinando la mayor parte de su presupuesto: Política de Cohesión (capítulo 8) y Política Agraria (capítulo 9).

Todos los capítulos siguen una estructura similar: comienzan reflejando los *objetivos* que se pretende alcanzar tras su estudio; seguidamente, en los distintos *epígrafes* se desarrollan los contenidos específicos de cada tema; finalmente, se incluyen una serie de *preguntas de revisión*, *preguntas para la reflexión* y *actividades prácticas* que pretenden servir de guía para el aprendizaje de los alumnos y demás lectores y de orientación al profesor para la organización de su docencia. Cada capítulo termina con unas *orientaciones bibliográficas* básicas para que el lector que así lo desee pueda profundizar en una materia concreta. Con este mismo objetivo, y siendo conscientes de que la integración europea es un proceso vivo y en continuo cambio, al inicio de cada epígrafe recogemos (a pie de página) los enlaces a las páginas web institucionales en las que se puede ir actualizando la materia analizada.

Para completar todo lo anterior, el libro incluye cuatro tipos de *recuadros* que obedecen a distintos objetivos:

— *Lecturas para recordar conceptos:* breves explicaciones sobre conceptos que los lectores deben tener claros para la comprensión de una determinada materia (estas lecturas posibilitan la comprensión del texto a cualquier lector interesado, con independencia de que tenga o no conocimientos previos de economía).
— *Lecciones de la historia:* breves referencias a hechos del pasado del proceso de integración europeo y las lecciones que pueden aprenderse de dichas experiencias. Dado que la integración europea tiene más de 50 años de historia y que es imposible abarcar todos los matices en un manual, hemos optado por recoger los aspectos más actuales en el texto e incluir estos recuadros que consideramos pueden contribuir a la mejor comprensión del presente y del futuro.

© Ediciones Pirámide

— *Lecturas complementarias:* selección de textos que complementan la materia, pensadas para aquellos lectores que desean ampliar aspectos específicos.
— *Quieres saber más:* detalles y ejemplos que, aunque consideramos que no son relevantes para el hecho analizado, pueden facilitar su comprensión.

Este libro es el fruto de más de una década de trabajo en la docencia e investigación sobre economía de la Unión Europea.

Sevilla, diciembre de 2012.

© Ediciones Pirámide

PARTE PRIMERA
Introducción: Teoría de la integración económica y visión global de la integración europea

1 Fundamentos básicos de la teoría de la integración económica

Objetivos del capítulo

- Conocer los rasgos básicos de las diferentes fórmulas existentes para la relación económica entre Estados y comprender las diferencias entre ellas.
- Comprender los rasgos que definen los procesos de integración económica.
- Conocer las modalidades o grados que puede implicar un proceso de integración económica y comprender la lógica acumulativa de las distintas modalidades.
- Conocer los mecanismos que pueden articularse en un proceso de integración para la toma de decisiones conjuntas. Comprender las implicaciones de cada uno de ellos y los criterios que se utilizan para realizar las elecciones.
- Comprender cada uno de los requisitos de la integración económica y las dificultades que pueden derivarse en el caso de que no se den.
- Valorar las ventajas e inconvenientes potenciales de un proceso de integración económica.

© Ediciones Pirámide

1.1. FÓRMULAS DE RELACIÓN ECONÓMICA ENTRE ESTADOS. LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

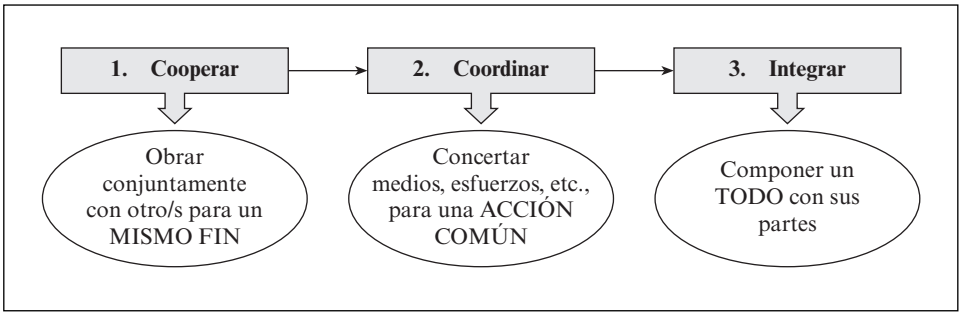
1.1.1. Cooperación, coordinación e integración económica entre Estados

En las últimas décadas, tras la rápida extensión del fenómeno de la globalización, la economía mundial está más interrelacionada y los distintos Estados que la componen articulan *diversas fórmulas* con el fin de reorganizar las relaciones que se producen entre ellos. La *cooperación,* la *coordinación* y la *integración económicas* son, en la actualidad, las principales fórmulas de relación entre Estados. Los tres conceptos hacen referencia al mismo hecho económico: *la creciente interrelación de las economías;* pero cada caso incluye aspectos que lo distinguen del anterior[1]. Para poder comprenderlos, en la figura 1.1 hemos incluido las definiciones que ofrece el Diccionario de la Real Academia.

Como se recoge en la figura 1.1, cooperar significa «obrar conjuntamente con otro/s para un mismo fin». Siguiendo esta definición, podemos conceptualizar la cooperación económica internacional como «las actuaciones económicas conjuntas de países (colaboración intergubernamental) en aquellos campos que puedan suponer un beneficio mutuo o cubrir un interés común». Normalmente esta actuación conjunta está dirigida hacia un objetivo concreto y suele estar vinculada a un tema específico.

[1] La rapidez con la que se están produciendo los cambios en estas materias explica que la teoría quede muy por detrás de la práctica; por ello, gran parte de las clasificaciones que aquí vamos a ofrecer no se adecuan de manera exacta a toda la casuística de la realidad existente. En este sentido, únicamente pretendemos ofrecer una guía para que el lector pueda comprender el proceso de integración europea en toda su amplitud.

© Ediciones Pirámide



FUENTE: Diccionario de la Real Academia Española y elaboración propia.

Figura 1.1. Cooperación, coordinación e integración.

La cooperación al desarrollo puede ser un ejemplo de cooperación económica internacional dado que varios países llevan a cabo distintas actuaciones, muchas de ellas de carácter económico, con un objetivo común: el desarrollo de otros territorios. Otro ejemplo más puntual pueden ser los acuerdos de la Unión Europea con Argelia para la construcción de un gaseoducto que permita el abastecimiento europeo de gas natural procedente de este país.

La coordinación económica supone un paso más, ya que *los Estados conciertan medios y esfuerzos para una acción común.* En una economía mundial interrelacionada las políticas económicas llevadas a cabo por un país pueden afectar al resto. Los diversos objetivos de un territorio pueden generar conflictos de intereses e incluso, cuando se tienen objetivos paralelos, se pueden producir importantes pérdidas si no coordinan sus actuaciones (en particular, las macroeconómicas). En este sentido, los Estados tratan de articular mecanismos que refuercen sus políticas económicas y eviten los conflictos internacionales entre ellos.

Al igual que en el caso anterior, la coordinación económica internacional suele estar dirigida hacia un objetivo concreto y estar vinculada a un tema específico. La principal diferencia radica en que esta fórmula implica una mayor cesión de competencias, dado que los Estados se comprometen a concertar medios y esfuerzos para alcanzar el objetivo.

Por ejemplo, dos países pueden comprometerse a coordinar sus políticas cambiarias para evitar que las fluctuaciones en los tipos de cambios perjudiquen la situación económica de alguno de ellos. Otro ejemplo pueden ser las acciones coordinadas que acordaron algunos de los bancos centrales más importantes del mundo ante la actual crisis financiera (bajadas conjuntas de tipos de interés, inyecciones de capital, compraventa de divisas).

La integración económica supone un tercer paso[2], ya que *los países inician un proceso acumulativo y gradual en el que deciden actuar de forma conjunta para la*

[2] Normalmente, en los procesos de integración se producen acuerdos de cooperación y coordinación entre los territorios integrados, pero no son ni condición necesaria ni suficiente.

© Ediciones Pirámide

formación de un «Espacio Económico Común». Integrar significa componer un todo con sus partes, por lo que la integración económica implica la construcción de un nuevo espacio económico común a partir de un conjunto de economías más o menos independientes. Siguiendo esta definición, la integración económica está condicionada por el sistema económico existente en los territorios a integrar. En la actualidad vivimos en economías mixtas, por lo que la integración económica implica la *integración* tanto de *mercados* como de *políticas económicas* (la integración de mercados es sólo una parte de la integración económica, aunque la más estudiada).

La gran diferencia con las fórmulas anteriores estriba en la creación de un *todo* (Espacio Económico Común) *nuevo* e *interdependiente* a partir de las economías integradas. Para la construcción de este nuevo espacio es preciso un *proceso,* requisito que no era necesario ni en la cooperación ni en la coordinación. Normalmente, la integración económica *afecta al conjunto de la economía,* no a temas más o menos puntuales, y son necesarias una cierta homogeneidad y una proximidad de los territorios y economías a integrar (analizaremos los requisitos para la integración económica en el epígrafe 1.4). Ni para la cooperación ni para la coordinación económica son necesarios estos requisitos.

Por todo ello, la integración supone una *mayor cesión de soberanía*[3]. Los países deciden voluntariamente la creación o adhesión a un proceso de integración; pero, una vez se pertenece a él, generalmente se pierde capacidad de decisión propia a favor de decisiones colectivas (se asumen determinadas acciones acordadas conjuntamente aunque no se esté a favor de ellas). La integración es más intensa que la cooperación y que la coordinación, ya que en estos últimos casos se presupone la independencia de las partes[4].

Ninguna de las tres fórmulas de relación económica entre Estados analizadas implica necesariamente la creación de instituciones para su gestión. Éstas se crean en cualquiera de las fórmulas cuando se la quiere dotar de mayor estabilidad. En este sentido, podemos encontrar ejemplos de cooperación, coordinación e integración con y sin instituciones de gestión.

Finalmente, la elección de una u otra fórmula para el establecimiento de relaciones económicas entre Estados depende de los objetivos planteados, los territorios participantes y la materia a tratar.

---

[3] A pesar de que la mayor parte de los teóricos de la economía consideran la cesión de soberanía como uno de los rasgos básicos de la integración económica, existen algunos que prefieren utilizar el término «pérdida de capacidad de actuación».

[4] Como hemos señalado, en la práctica la casuística es muy diversa, y podemos encontrar ejemplos de cooperación económica que pueden ser considerados más intensos (por su estabilidad y duración) que alguno de los procesos de integración que se han iniciado; no obstante, esto no es lo general.

© Ediciones Pirámide

1.1.2. La integración económica: rasgos esenciales

A partir de todo lo anterior, podemos resaltar cuatro rasgos esenciales para entender el funcionamiento de la integración económica (figura 1.2):

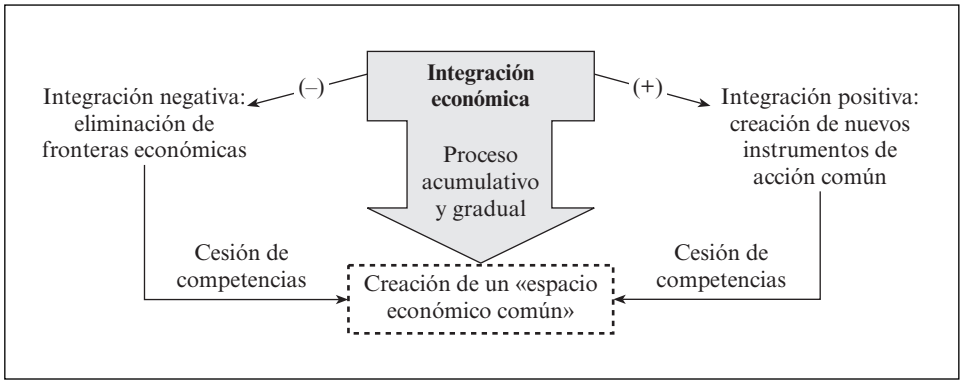
1. La integración económica *no es la suma de partes integradas,* sino que es inherente la idea de globalidad e interrelación del proceso; se construye un «todo» nuevo e interrelacionado: un *espacio económico común de mayores dimensiones*. Por ello, la integración económica se compone de las partes (las economías a integrar), unos elementos comunes a ellas y la entidad superior que se crea tras la integración. Se produce una redefinición de las distintas economías integradas porque surge un nuevo mapa de ventajas competitivas (especialización, división del trabajo...) que requiere el planteamiento de nuevos objetivos y la coordinación de actuaciones.
2. La integración económica es un *proceso*[5], lo que implica *gradualismo* y carácter *acumulativo* a lo largo de una serie de etapas que se suceden en el tiempo. Normalmente la integración de un aspecto suele llevar a otro. Como analizaremos en el siguiente epígrafe, el proceso suele iniciarse con la concesión por parte de varias economías de ciertas ventajas arancelarias entre ellas con la intención de liberalizar su comercio exterior. Tras un período de tiempo en el que se van realizando los ajustes necesarios, el proceso puede acabar en una unión económica y/o política en la que se hayan creado mercados únicos de bienes, servicios y factores de producción y se hayan armonizado gran parte de las políticas económicas que les afectan.
3. Siguiendo a Jan Tinbergen[6], hay dos aspectos básicos en un proceso de integración económica. Por una parte, hay una *integración negativa* que supone la *eliminación de obstáculos,* restricciones y discriminaciones al movimiento de bienes, servicios y/o factores de producción, y, por otra, una *integración positiva* relativa a la *modificación de instrumentos e instituciones* ya existentes y a la *creación* de otros de carácter supranacional, para que los nuevos mercados funcionen con suficiente armonía (se eviten y/o corrijan los «fallos» derivados de mercados de mayores dimensiones generados tras la integración) y se promuevan objetivos más amplios de política económica.
4. Los procesos de integración implican un cierto grado *de cesión de soberanía nacional* a favor de una entidad de mayores dimensiones. Esta cesión es mayor conforme se avanza en el proceso de integración. Los Estados retienen las competencias sobre las materias que no interfieren con

[5] Balassa (1964), uno de los pioneros en los estudios científicos sobre la integración económica, distingue entre la integración como proceso (acción) y como situación (resultado). Como situación designa la ausencia de toda forma de discriminación entre economías nacionales.

[6] Tinbergen (1968).

© Ediciones Pirámide

la integración (y/o sobre las materias en las que supranacionalizar las actuaciones no supone ventajas adicionales) y ceden al conjunto aquellas otras que están directamente relacionadas con cada una de las fases de la integración (y/o sobre las materias en las que supranacionalizar las actuaciones supone ventajas adicionales). En el epígrafe 1.3 se analizan los criterios que suelen utilizarse para concretar el reparto de competencias en un proceso de integración.



FUENTE: Elaboración propia.

Figura 1.2. Rasgos esenciales de los procesos de integración.

Tanto las dificultades como las potencialidades derivadas de un proceso de integración están directamente relacionadas con la cantidad y diversidad de las partes a integrar (en nuestro caso, las economías) y con la intensidad y duración de dicha integración: las dificultades son mayores para la consecución de las etapas más avanzadas, pero, en el caso de ser superadas, los beneficios potenciales también son mayores.

1.2. MODALIDADES DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

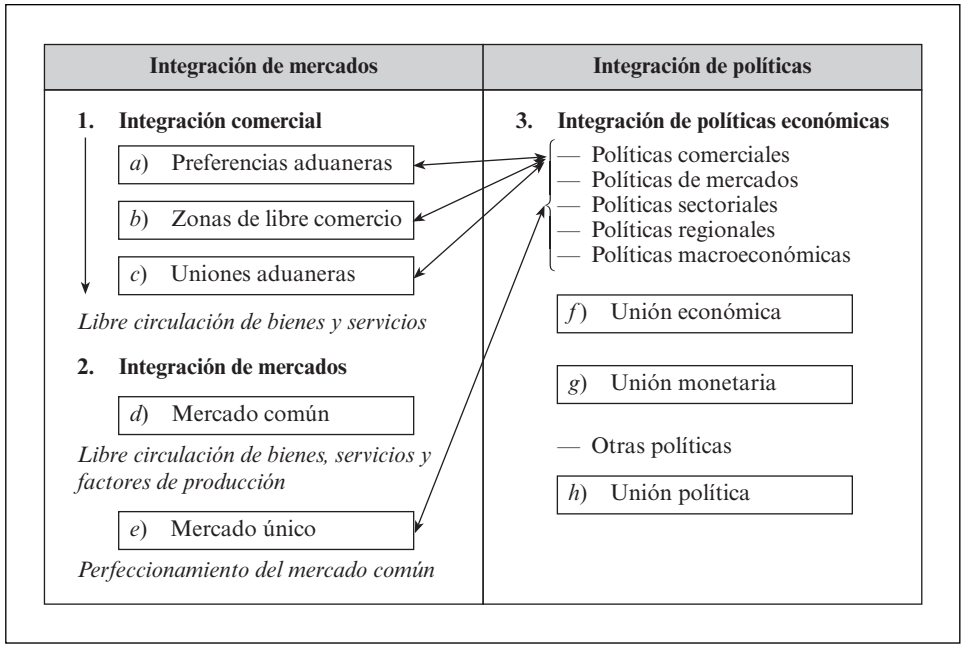
Dado que la primera forma de relación económica entre los Estados ha sido el comercio internacional, para establecer las modalidades o grados de los procesos de integración económica se fija como base inicial el nivel de *liberalización del comercio:* integración comercial.

Ahora bien, la integración comercial puede combinarse con la *integración de los factores de producción* y con la *armonización y/o supranacionalización de políticas económicas* tanto instrumentales como sectoriales (integración de mercados e integración de políticas), dando paso a un perfeccionamiento del proceso de integración.

© Ediciones Pirámide

La determinación del grado y forma en que se realice la integración de políticas es problemática: hay una serie de campos obligados por la integración comercial y de mercados (política comercial, política de competencia, etc.) y otros que están más vinculados con los fines últimos del proceso de integración y los juicios de valor de las economías a integrar (por ejemplo, las políticas de cohesión económica y social).

De esta forma, en las economías actuales, la integración económica implica la integración de los diversos mercados junto con la integración de políticas económicas (figura 1.3). Ambas formas de integración se producen de manera conjunta en cada una de las etapas o modalidades de los procesos de integración. No obstante, en las primeras fases se suele priorizar la eliminación de barreras para la integración de mercados (comenzando por los mercados de bienes —integración comercial—) y, en las últimas, es más intensa la integración de políticas.



FUENTE: Elaboración propia.

Figura 1.3. Modalidades de integración económica.

Así, a efectos didácticos y expositivos, podemos establecer tres niveles de integración: la *comercial* (mercados de bienes y de servicios), la *de mercado* (mercados de bienes, servicios y factores de producción) y la *política.* Estos niveles, a su vez, se pueden subdividir en distintas etapas o modalidades.

© Ediciones Pirámide

A pesar de que normalmente la integración de unos aspectos lleve a la integración de otros (carácter acumulativo), varias economías que decidan iniciar un proceso de integración económica no tienen por qué necesariamente llegar al final de dicho proceso. Igualmente, no tienen por qué pasar por todas las etapas ni producirse en el mismo orden. Con esta clasificación, únicamente pretendemos reflejar la lógica acumulativa y gradual de los procesos de integración. Como venimos señalando, la realidad es notablemente más compleja.

El nivel comercial del proceso hace referencia principalmente a las etapas que pretenden eliminar las barreras al comercio existentes entre las economías que se integran (se recomienda la «Lectura para recordar conceptos: Principales barreras al comercio»).

LECTURA PARA RECORDAR CONCEPTOS
Principales barreras al comercio

Aranceles. *Los aranceles son impuestos que se establecen sobre la importación/exportación con el objetivo principal de proteger los mercados nacionales.* Si los productores extranjeros deben pagar un impuesto para poder introducir en un país sus mercancías *(aranceles a la importación),* el precio final de éstas se verá incrementado. De este modo, se protege el mercado nacional de la competencia exterior. Igualmente, si los productores nacionales deben pagar un impuesto para poder vender sus mercancías en el exterior *(aranceles a la exportación),* el precio al que pueden comercializarlas en el extranjero se verá incrementado, por lo que pueden verse desincentivados a exportar. De este modo se consigue reservar la producción nacional para el mercado nacional.

Contingentes. Los contingentes son *cantidades máximas* de bienes, servicios, capitales y/o trabajadores que pueden entrar *(contingentes a la importación)* y/o salir de un territorio *(contingentes a la exportación).*

Prohibición. En determinados casos, es posible la *prohibición de comercio exterior* (importación y/o exportación) total o de algunas mercancías.

Subvenciones a la producción nacional. Se subvenciona la producción nacional (por lo que es posible reducir su precio en el mercado) con los objetivos de dificultar las importaciones (puesto que no resultarían competitivas) o favorecer las exportaciones.

Impuestos al consumo de bienes importados. Se establecen impuestos sobre el consumo de aquellos bienes que hayan sido importados, por lo que su precio final se eleva artificialmente, dificultando que resulten competitivos frente a la producción nacional.

Subvenciones a la exportación. Ayuda que se concede a la exportación con el objetivo de poder vender la mercancía en el exterior por debajo de su precio de coste.

Barreras monetarias. La existencia de *distintas monedas* dificulta el comercio exterior por las posibles variaciones de los *tipos de cambio.*

Control de cambios. Establecimiento de distintos tipos de cambio según la mercancía que se importa. Modificar los tipos de cambio para alterar el mapa de ventajas competitivas. La modificación más usual es la devaluación competitiva: al devaluar una moneda, las exportaciones de dicho país se abaratan y, con ello, su competitividad se ve incrementada.

Barreras fiscales. La existencia de *diferentes sistemas impositivos* en los distintos países puede alterar artificialmente los precios finales de los productos y, con ello, la competitividad (dos países producen el mismo bien con los mismos costes y, en principio, están en igualdad de condiciones para su venta. Si en uno de los países el IVA es del 10 % y en el otro del

© Ediciones Pirámide

LECTURA PARA RECORDAR CONCEPTOS
Principales barreras al comercio (cont.)

15 %, el bien procedente del primer país tendrá un precio final inferior y será más competitivo).

Trabas administrativas. Se pueden establecer trabas administrativas a la importación y/o exportación: petición de *licencias de importación/exportación*, *documentos de control*, *inspecciones de verificación,* etc. Todo ello dificulta el comercio exterior por los costes monetarios y de tiempo que implican.

Fronteras físicas. La existencia de *aduanas* dificulta la libre circulación por varios motivos. Por un lado, por los costes monetarios y de tiempo que pueden implicar las trabas administrativas que se establecen en frontera y por los costes psicológicos que supone la mera existencia de un control en frontera.

Requisitos técnicos. Cualquier bien o servicio debe cumplir una serie de *requisitos técnicos para poder comercializarse* en un territorio. Normalmente estos requisitos se establecen por motivos *sanitarios, sociales, medioambientales, de seguridad, de orden público, de protección del consumidor,* pero, en la práctica, son una importante barrera al comercio. El hecho de que estos requisitos sean distintos en un país que en otro puede ser un argumento para prohibir la entrada/salida de una mercancía. Por otro lado, los controles a los que son sometidos los productos a importar/exportar.

Preferencia por la producción nacional (denominaciones de origen). A través de diversos instrumentos se puede incentivar la preferencia del consumidor por la producción nacional: campañas de comunicación o denominaciones de origen, entre otros.

Infraestucturas/transportes/comunicaciones. La inexistencia de infraestructuras y de redes de transporte y comunicaciones que articulen unos determinados territorios puede dificultar el comercio entre ambos.

Barreras culturales/idiomáticas. La existencia de diferentes culturas e idiomas puede dificultar el comercio exterior entre dos países.

En este nivel además se suelen integrar las políticas comerciales y algunos aspectos de las políticas de competencia para evitar los fallos de mercado que se puedan originar por la liberalización del comercio. Las modalidades serían:

— *Preferencias aduaneras:* formadas por un conjunto de economías que se conceden entre sí una serie de ventajas aduaneras no extensibles a terceros países[7] (no sólo implican reducciones arancelarias, aunque suele empezarse por ellas). Las relaciones comerciales que se establecían entre las metrópolis y las colonias solían basarse en un sistema de preferencias aduaneras. En este sentido, como ejemplo podemos citar la Commonwealth británica (1932) o la Unión Francesa (1945).
— *Zonas de libre comercio:* formadas por un conjunto de economías que, de forma inmediata o paulatina, suprimen las trabas aduaneras y comerciales entre sí pero manteniendo cada una frente a terceros su propio arancel

[7] Si no hay vocación de continuidad, esta etapa podría considerarse únicamente un acuerdo de cooperación comercial. Por el contrario, si hay vocación de continuidad, las preferencias aduaneras pueden considerarse la primera modalidad de un proceso de integración. En este sentido, en la cooperación únicamente se pretende la reducción de barreras, no su eliminación, como es el caso de la integración.

© Ediciones Pirámide

de aduanas y su peculiar régimen de comercio. Ejemplos son: Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA, 1960), Tratado de Libre Comercio del Atlántico Norte (NAFTA, 1988), Zona Australia-Nueva Zelanda (ANZERTA, 1993).

Dado que cada miembro mantiene su independencia en las relaciones comerciales con terceros países, puede producirse una desviación de comercio entre países participantes: las importaciones del resto del mundo llegan a un país miembro a través de otro que tiene menores aranceles, ahorrando derechos arancelarios. Por ejemplo, en una zona de libre comercio formada por los países A y B no hay aranceles entre ellos; pero A tiene un arancel para los automóviles que proceden de un país tercero C del 10%, y B, un arancel del 7%. En este caso, el país C desviaría su comercio de automóviles de A a B: introduciría sus automóviles en la zona de libre comercio por B (pagando un 7%) y, posteriormente, los transportaría a A sin tener que pagar aranceles adicionales (ahorra un 3%).

Para evitar estas situaciones se suele imponer la *regla de origen,* que asegura que las importaciones libres de aranceles no sólo proceden de un país miembro del área, sino que han sido producidas en él en su totalidad o en un determinado porcentaje de su valor añadido. En el ejemplo anterior, la regla de origen impediría que los automóviles de C estuvieran libres de aranceles cuando son importados de B a A dado que no han sido producidos en B. En este caso, los vendedores de automóviles de C deberán pagar un 3% (10% / 7%) en la aduana para poder comercializarlos en A.

La dificultad de la verificación de esta regla de origen explica gran parte de los problemas que suelen tener las zonas de libre comercio. Por ello, normalmente, son una forma de integración inestable que tienden bien a desaparecer, bien a transformarse en otras modalidades de integración más avanzadas.

— *Uniones aduaneras:* supone la supresión inmediata o gradual de las barreras arancelarias y comerciales a la circulación de mercancías entre las economías que constituyen la unión aduanera (desarme arancelario y comercial) y además la implantación de un sistema arancelario común frente a terceros países (tarifa exterior común). Esto supone añadir a la fase anterior la adopción de aranceles exteriores comunes frente a terceros, es decir, una política arancelaria única (los países miembros pierden la capacidad de ejercer políticas arancelarias autónomas). Las uniones aduaneras alemana (Zollverein, 1867) e italiana (Unión Aduanera Italiana) pueden considerarse el inicio de procesos de integración en estos países que finalmente dieron lugar a la reunificación de cada uno de ellos. Otros ejemplos de uniones aduaneras que posteriormente han dado paso a modalidades de integración más avanzadas han sido: el Benelux (en 1948) y la Comunidad Económica Europea (en 1968).

© Ediciones Pirámide

¿QUIERES SABER MÁS?
La integración comercial y la OMC

Tras la Segunda Guerra Mundial nace el GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) con el objetivo de liberalizar el comercio internacional. Entre sus reglas, destaca la *cláusula de nación más favorecida,* que implica que cualquier rebaja arancelaria que se concedan dos o más países firmantes deberá hacerse extensiva inmediatamente a los demás.

Los procesos de integración suponen una limitación de esta cláusula, ya que las ventajas comerciales que se conceden los territorios integrados no son extensibles a terceros.

No obstante, el GATT, con el objetivo de fortalecer los acuerdos comerciales regionales, recogió la posibilidad de crear zonas de libre comercio o uniones aduaneras siempre que se contara con autorización expresa de la organización y se cumplieran una serie de requisitos (artículo 24): (1) la eliminación de las restricciones debe ser total (no parcial), (2) debe afectar de forma sustancial al comercio entre los firmantes, (3) no se pueden incrementar las barreras con respecto a países no firmantes y (4) el proceso de liberalización de las restricciones al comercio debe realizarse en un tiempo breve.

En 1995 la Organización Mundial de Comercio (OMC) sustituye al GATT y, desde entonces, es la que debe autorizar la creación de zonas de libre comercio o uniones aduaneras entre países miembros.

Hasta aquí el proceso de integración se ha centrado en los aspectos comerciales: se han eliminado gran parte de las barreras existentes para la circulación de bienes y servicios (fundamentalmente las barreras arancelarias al comercio de bienes) y se ha creado un sistema arancelario común (como mínimo, se han armonizado determinadas políticas comerciales y se han coordinado otras). Ahora se inicia un segundo nivel más centrado en la formación de mercados de mayores dimensiones.

— *Mercado común:* añade a las fases anteriores la posibilidad legal tanto para la libre circulación de bienes y servicios como para la libre circulación de los factores productivos (trabajo y capital). Para ello, en esta etapa es fundamental la creación de un marco jurídico que permita ejercer estas libertades y la eliminación de los obstáculos existentes para ello. Como ejemplo podemos citar el Pacto Andino (1969) o Mercosur (1991).

A partir de aquí se van a ir combinando los aspectos de mercado hasta ahora integrados con los de política económica, puesto que van a aparecer etapas que suponen una cierta coordinación, armonización o unificación de políticas económicas con el objetivo de perfeccionar estos mercados de mayores dimensiones. En los mercados de mayor dimensión que los nacionales también se producen fallos, haciéndose necesaria la integración de ciertas políticas económicas

© Ediciones Pirámide

para garantizar su buen funcionamiento. Asimismo, se pueden plantear nuevos objetivos de política económica que hagan necesaria la coordinación o supranacionalización de actuaciones[8]. Estos elementos se pueden introducir al terminar las fases anteriores o realizarse al mismo tiempo. Por otro lado, en estas etapas se eliminan obstáculos no arancelarios (los arancelarios se eliminaron en las modalidades de integración comercial) que dificultan el funcionamiento real del nuevo mercado común como un único mercado. En este sentido cabe destacar las siguientes modalidades de integración:

— *Mercado único*[9]: supone un perfeccionamiento del mercado común, al eliminar también las fronteras físicas (eliminación de los controles de aduanas y creación de redes de transporte), las fronteras técnicas (armonización de las certificaciones, acceso a los mercados públicos, eliminación del trato preferente, corrección de la preferencia del ciudadano por lo nacional, etc.) y las fronteras fiscales (establecer ciertos niveles de armonización impositiva). De este modo, se eliminan todas las fronteras económicas para la creación de un único mercado de bienes, servicios y factores en los territorios integrados.

  Asimismo, para garantizar el correcto funcionamiento de dicho mercado son necesarias la armonización, la coordinación y la supranacionalización de ciertas políticas económicas: creación de una política de defensa de la competencia común, políticas de transporte, armonización de políticas fiscales (principalmente de imposición indirecta), entre otras.

  La construcción de un mercado único implica no sólo brindar la posibilidad legal para la libre circulación de bienes, servicios, trabajadores y capitales, sino garantizar que estos flujos se puedan realizar en la práctica (eliminar también las fronteras económicas) y las condiciones de competencia necesarias para ello. Se trata de que el nuevo mercado supranacional funcione de manera similar a los mercados nacionales que lo componen.

  Por ejemplo, para que realmente haya libre circulación de trabajadores en las economías integradas no basta con eliminar las restricciones legales para ello. También es necesario reconocer como válidas las titulaciones obtenidas en cualquiera de los países miembros del proceso de integración, conocer los idiomas que se hablen en la zona, reconocer los

[8] Con relación a la teoría de los fallos de mercado en la que se justifica la intervención pública en la economía, hay diferentes visiones. Las más liberales explican que la mayor parte de los fallos de los mercados se deben a intervenciones anteriores del sector público que impiden los ajustes automáticos; por ello, bajo estas visiones la integración de políticas deberá ser mínima.

Por el contrario, las visiones keynesianas son partidarias de un mayor nivel de intervención pública, por lo que la integración política es fundamental para garantizar el buen funcionamiento de los mayores mercados creados en el proceso de integración.

[9] La teoría clásica de la integración no incluye esta modalidad. No obstante, como analizaremos en el siguiente capítulo, la realidad del proceso de integración europeo hizo necesario introducir este término para hacer referencia al perfeccionamiento del mercado común.

© Ediciones Pirámide

derechos sociales que puedan derivarse del trabajo ejercido (pensiones, subsidio de desempleo, etc.).

Por todos estos motivos, en la práctica, normalmente un verdadero mercado único no se consigue hasta que no se llega a una unión económica y monetaria[10]. Como ejemplo de mercado único podemos citar, aunque con numerosos matices: el Mercado Único Europeo (1993).

— *Unión económica:* supone coordinar y/o armonizar y/o supranacionalizar, al menos, las políticas macroeconómicas nacionales (se recomienda la «Lectura para recordar conceptos: Políticas macroeconómicas»). Por otro lado, también suelen establecerse políticas de ordenación comunes y algunas sectoriales y regionales (normalmente, las que adquieren ventajas de su supranacionalización: I+D, medio ambiente...). Como ejemplo pode-

LECTURA PARA RECORDAR CONCEPTOS
Políticas macroeconómicas

Básicamente, las políticas macroeconómicas son *políticas de estabilización*: su objetivo último es *suavizar las fluctuaciones cíclicas que experimenta una economía*.

Para el logro de este objetivo, las políticas macroeconómicas tratan de regular la *demanda agregada* (por ello, también se las conoce como *políticas de demanda*): en épocas de expansión económica (normalmente unidas a períodos de inflación) se plantean contraer la demanda agregada (políticas contractivas) y, por el contrario, en épocas de recesión (normalmente unidas a períodos de crecimiento del desempleo) se plantean incrementar la demanda agregada (políticas expansivas).

Los instrumentos más importantes de que dispone la política económica para el logro de dichos objetivos son los *instrumentos monetarios* y los *instrumentos fiscales*.

Los **instrumentos monetarios** son variables que puede manipular directamente la autoridad monetaria (normalmente los bancos centrales) vinculados con el dinero (en sus distintas formas) y con el mercado financiero. En concreto, los instrumentos monetarios y crediticios tratan de modificar la cantidad y/o el precio del dinero en circulación (tipos de interés).

Por su parte, los **instrumentos fiscales** son variables vinculadas con las haciendas públicas (en sus diferentes niveles administrativos). En concreto: gastos públicos (gasto corriente, inversiones, transferencias, etc.), ingresos públicos (impuestos, tasas, aranceles, ingresos de empresas públicas, etc.) y endeudamiento (déficit público y deuda pública). Estas variables se pueden modificar tanto en su cuantía (incrementando o reduciendo los gastos o ingresos públicos) como en su composición y forma (cambios en la estructura de los gastos, en la progresividad de los impuestos, creación de nuevas figuras, etc.).

Un ejemplo de cómo las políticas monetarias o fiscales pueden suavizar el ciclo económico podría ser: ante una coyuntura recesiva, se pueden reducir los tipos de interés (política monetaria expansiva) para incentivar el consumo y la inversión y, con ello, la producción y el empleo. Por otro lado, en esta situación, también se puede incrementar el gasto público (política fiscal expansiva) con el objetivo de aumentar la demanda agregada y, con ello, la producción y el empleo.

[10] En este sentido, los mercados de capital no estarán verdaderamente integrados hasta que no haya una moneda común, ya que la incertidumbre vinculada al tipo de cambio hace que, en la práctica, se produzca una preferencia por los activos financieros nacionales.

© Ediciones Pirámide

mos citar: el Benelux a partir de 1968 o la Unión Europea desde el Tratado de Maastricht (1993).

— *Unión monetaria:* a pesar de que es un caso particular dentro de la unión económica, la exponemos por separado dadas sus repercusiones para los procesos de integración. La unión monetaria implica la fijación irrevocable de los tipos de cambio o la creación de una moneda única (que puede sustituir a las demás o compartir mercado con todas ellas). Este tipo de integración requiere, en el caso del establecimiento de tipos de cambios fijos, una coordinación macroeconómica (en particular, de las políticas monetarias nacionales). En el caso de crear una moneda única, la unión monetaria requiere, al menos, una política monetaria común. No obstante, para garantizar el correcto funcionamiento de una unión monetaria en cualquiera de sus modalidades es necesario además un elevado grado de integración fiscal. Por todo ello, las uniones monetarias requieren previamente un grado de unión económica bastante avanzado. Un ejemplo de unión económica y monetaria lo tenemos entre los Estados de la Unión Europea que han accedido al euro.

A partir de aquí, a medida que se van unificando las políticas económicas y no económicas se va construyendo una unión política.

— *Unión política:* como hemos podido analizar, a lo largo de todo el proceso de integración se pierde soberanía nacional y capacidad de responder con instrumentos nacionales a los problemas económicos. No obstante, al mismo tiempo, se crean instrumentos supranacionales para actuar ante dichos problemas. Conforme se avanza en la integración de mercados, se hace más necesaria la integración de políticas económicas, y, una vez alcanzada la unión económica y monetaria, la propia dinámica del proceso de integración impulsa la integración de otras políticas (política exterior, seguridad, policía, justicia, etc.). Existen dos grandes fórmulas para ello: la *confederación* y la *federación de Estados*. En la confederación el nivel supranacional tiene un poder más débil y las decisiones se toman por acuerdo entre los Estados, que mantienen gran parte de su soberanía (mantienen el derecho a separarse unilateralmente). En la federación se cede al gobierno federal las competencias más relevantes. En la actualidad, Estados Unidos o Alemania funcionan como una federación de Estados, y Suiza, como una confederación.

1.3. EL DISEÑO FORMAL DE LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Como hemos podido analizar, a lo largo de todo el proceso de integración se va construyendo un espacio económico común a partir de distintas economías más o menos independientes. En este proceso se van eliminando fronteras eco-

© Ediciones Pirámide

nómicas entre los territorios y creando nuevos instrumentos para la acción común. Con estos fines, es necesario que los distintos Estados que forman parte de la integración económica articulen los *mecanismos* pertinentes para la *toma de decisiones:* diseño formal del proceso de integración. Estos mecanismos deben ser lo suficientemente *flexibles* para facilitar el proceso y lo suficientemente *estables* para garantizar su continuidad y la resolución de posibles conflictos.

Uno de los primeros aspectos que se plantea es la **redistribución de funciones entre los distintos niveles administrativos.** En este sentido, normalmente *los Estados retienen la soberanía sobre las materias que no interfieren con la integración y ceden al conjunto las competencias que están directamente relacionadas con cada fase del proceso o aquellas en las que se gana eficacia al supranacionalizarlas* (en función de la dimensión o de los efectos de las acciones).

Así, por ejemplo, en una unión aduanera el área integrada asume, al menos, las competencias de política comercial exterior: la eliminación de aranceles interiores y la armonización de los aranceles exteriores derivados de la unión aduanera implican la cesión de estas competencias al área integrada. No obstante, también es usual la cesión de otras competencias, por ejemplo, en las siguientes materias: aquellas en las que sean importantes las economías de escala (I+D+i), aquellas que respondan a problemas que sobrepasen el ámbito nacional (medio ambiente, redes de transporte y energía), las relacionadas con la estabilización macroeconómica y las que impliquen redistribución de recursos entre los territorios integrados para compensar posibles desequilibrios. Por su parte, los Estados miembros suelen conservar el resto de competencias: las que responden a problemas únicamente de ámbito nacional, las relacionadas con condicionantes socioculturales específicos o aquellas materias en las que el conocimiento de cada realidad particular es imprescindible: las de proximidad.

Lógicamente, la distribución de competencias es un tema controvertido en el que son determinantes los juicios de valor y los planteamientos ideológicos existentes en los territorios integrados. En este sentido, los CRITERIOS más habituales para la distribución de competencias son los *principios de subsidiariedad* y de *proporcionalidad.*

El de *subsidiariedad* supone que cuando las competencias no son exclusivas del nivel supranacional, éste sólo interviene en la medida en que los objetivos de integración previstos no pueden realizarse de forma satisfactoria por los Estados, y pueden, debido a su alcance o a los efectos de la acción, realizarse mejor a nivel supranacional.

Por su parte, el principio de *proporcionalidad* implica que la acción supranacional no debe exceder lo necesario para alcanzar los objetivos de la integración (para evitar una hipertrofia o un centralismo burocrático desmesurado).

De este modo, las competencias supranacionales pueden ser: *exclusivas, concurrentes* o *paralelas*.

— Son *exclusivas* cuando son asumidas únicamente a nivel supranacional y los Estados ceden totalmente su soberanía en esa materia.

© Ediciones Pirámide

— Las competencias son *concurrentes* cuando los Estados conservan cierta soberanía sobre una materia en la que comparten las competencias con el nivel supranacional. En estas materias las actuaciones de los Estados suelen estar sometidas a ciertos controles para evitar entrar en conflicto con los objetivos últimos del proceso de integración; lo normal es que se coordinen las actuaciones de las partes implicadas y que no puedan contradecir al nivel supranacional.
— Finalmente, las competencias son *paralelas* cuando el nivel supranacional únicamente completa al nivel nacional.

Otro aspecto importante en el diseño formal de los procesos de integración es si se crean o no organismos supranacionales para garantizar el cumplimiento de las nuevas competencias cedidas. En este sentido, se plantean dos opciones: **intergubernamentalidad** versus **supranacionalidad.**

En el primer caso, las decisiones que afectan al proceso se toman en reuniones intergubernamentales convocadas ad hoc para cada cuestión. No se crean organismos supranacionales.

En el segundo caso, se crea todo un entramado institucional al que se le ceden las competencias acordadas y que es el encargado de impulsar, ordenar y gestionar el proceso de integración.

La elección de una u otra fórmula está condicionada por el número y características de los países participantes: para que la intergubernamentalidad sea operativa, es necesario un número reducido de territorios y con características homogéneas.

Una vez decidida la creación o no de organismos supranacionales y acordada la distribución de las competencias, es necesario plantear las **reglas que regirán para la adopción de decisiones.** El primer problema en torno a este tema es el *reparto de votos*: un país, un voto, o se pondera en función del número de habitantes, superficie o de algún indicador socioeconómico.

Por otro lado, hay que resolver cuál va a ser el *tipo de mayoría* requerida para la aprobación de los acuerdos: mayoría simple, cualificada, absoluta o unanimidad. La mayoría simple es más fácil de obtener, pero el nivel de consenso es menor. En el caso de la unanimidad, el consenso es total, pero presenta la dificultad de alcanzarlo, por lo que se introduce una mayor rigidez en el proceso que, en muchos casos, puede llegar a paralizarlo. Por ello, la elección final de unas reglas u otras vuelve a depender del número de miembros y del tema sobre el que versen las decisiones.

Al incrementarse el número de miembros y las diferencias entre Estados e ir avanzando en las modalidades de la integración, se hace más necesario crear, por un lado, un entramado institucional para dotar de estabilidad al proceso y, por otro, ir renunciando a la regla de la unanimidad, al menos, en temas no determinantes.

Por todo lo expuesto, en el diseño de la integración económica es fundamental la definición de las formas políticas que van a acompañarlo y la distribución de funciones entre los distintos niveles de gobierno. Si se llega a la unión política, el instrumento jurídico que regula todas estas cuestiones es la *Constitución*.

© Ediciones Pirámide

1.4. REQUISITOS PARA LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Para que los Estados participantes en un proceso de integración puedan aprovechar en toda su amplitud las ventajas que pueden derivarse de él, es necesario que cumplan una serie de requisitos. Algunos son imprescindibles para poder iniciar el proceso, y otros, para poder conseguir una determinada etapa. Normalmente las etapas más avanzadas son más exigentes con relación al cumplimiento de estos requisitos. En cualquier caso, cuanto más cerca se esté de ellos, mayores ventajas se podrán obtener de la integración.

a) El *sistema económico* y el *sistema político* elegido en los distintos países **debe** ser el mismo. Dado que con la integración se forma un nuevo *espacio económico común,* éste debe organizarse siguiendo las reglas de un sistema económico y de un sistema político concretos. Si los Estados miembros del proceso de integración tienen sistemas distintos, no será posible gestionar el nuevo espacio económico común.

En caso de optar por un sistema económico de mercado, es recomendable que exista una situación lo más próxima posible a la competencia perfecta; de existir una situación monopolística, se estaría favoreciendo el dominio por parte de ese operador y el conjunto del área integrada no se beneficiaría de la integración.

b) Es **recomendable** que los países se encuentren en una *situación económica similar*, en un doble sentido.

Por un lado, no deben existir grandes diferencias en el nivel de desarrollo económico de los participantes. Dado que en un proceso de integración se eliminan, al menos, las barreras comerciales, si un territorio presenta unas condiciones de partida muy ventajosas frente al resto, los beneficios del proceso se concentrarán en él y, por tanto, se agravarán los desequilibrios.

Por otro lado, no deben existir grandes diferencias en la situación macroeconómica coyuntural de los Estados miembros. Esto último es particularmente necesario en las últimas modalidades del proceso, ya que, cuando se supranacionalizan las competencias de política macroeconómica, se hace difícil responder ante un shock asimétrico. Un shock asimétrico se produce cuando una zona concreta del área integrada tiene una situación macroeconómica coyuntural distinta de la del resto. En este caso, si las políticas macroeconómicas se han supranacionalizado, las autoridades supranacionales podrán estar llevando a cabo actuaciones que perjudiquen al país divergente y, a su vez, éste habrá perdido su autonomía sobre la mayor parte de los instrumentos de política económica para compensar tal situación.

c) La concepción de objetivos e instrumentos de *política económica* **debe** ser próxima. Esto implica que se tengan consideraciones similares respecto a los objetivos a alcanzar, respecto a la ordenación de los mismos y res-

© Ediciones Pirámide

pecto a los instrumentos más adecuados para lograrlos. No se trata tanto de que sean idénticos en los diferentes países como de que no existan conflictos fundamentales entre ellos. Este requisito es particularmente relevante para las últimas etapas puesto que en ellas se produce una mayor cesión de soberanía al área integrada.

d) Es **conveniente** que las *estructuras productivas* puedan ser *complementarias* para aprovechar al máximo las ventajas de la especialización. Cada país se especializará en las actividades en las que sea más competitivo e intercambiará con el resto para satisfacer sus necesidades.

e) Es **importante** un alto grado de *sustituibilidad y movilidad de los factores de producción* para que sea posible ajustar las estructuras productivas a las nuevas necesidades del mercado integrado: mayores economías de escala, mejoras tecnológicas... Si los factores de producción no se mueven (por barreras culturales, por diferencias en las titulaciones, por problemas de cualificación, por la ausencia de un sistema financiero único...), no se pueden aprovechar todas las ventajas de la integración. Uno de los objetivos de la integración es conseguir una mejor asignación de los recursos productivos con el fin de incrementar la eficiencia en la zona integrada. Si, por los motivos señalados, no se produce la movilidad de los factores, no se podrán aprovechar estas ventajas potenciales de la integración.

f) Es **conveniente** la *proximidad geográfica* de los países que formen parte del proceso de integración para evitar discriminaciones entre territorios debido a la existencia de costes de transporte diferenciales. Con la integración se pretende incrementar las relaciones económicas entre los participantes, y, para ello, se van eliminando las barreras que pudieran existir a la libre circulación de bienes, servicios, trabajadores y capitales (según la etapa). Una distancia excesiva entre los Estados miembros puede generar unos costes de transporte que se conviertan en una barrera insalvable para la libre circulación. El desarrollo de las nuevas tecnologías de la comunicación están relativizando este requisito.

g) El *sistema de pagos* entre los diversos países **no debe** frenar el comercio entre ellos, sino impulsarlo. Si con la integración se pretende incrementar las relaciones económicas en la zona, debe existir un sistema de pago que lo permita. Así, debe existir convertibilidad entre las monedas, impedirse las devaluaciones competitivas y establecer mecanismos que garanticen una alta estabilidad de los tipos de cambio bilaterales.

h) Es **importante** que la *política de comercio exterior* sea *única* en términos de aranceles y barreras no arancelarias, así como en lo referente a acuerdos comerciales con terceros países. Por su parte, la *política de tipo de cambio* frente al resto del mundo deberá ser coherente con la política comercial. Asimismo, la *política exterior* debe ser coherente con la política comercial y, en la medida en que ésta tiene que ser única, aquélla debe ser consensuada o articulada (no es posible mantener buenas rela-

© Ediciones Pirámide

ciones comerciales con un país tercero y que un país del área tenga conflictos diplomáticos graves).

i) Es **conveniente** *actuar frente a los desequilibrios sociales y regionales* que el proceso de integración puede originar. Tal y como se analiza en el siguiente epígrafe, en la medida en que las situaciones de partida de los territorios a integrar y de los ciudadanos que forman parte de ellos no son las mismas, los beneficios del proceso de integración no se reparten homogéneamente. Un mercado de mayores dimensiones favorece a los más competitivos. Por ello, es recomendable eliminar las diferencias entre los territorios y economías a integrar, lo que obliga a un trato desigual a los desiguales: discriminación positiva. En este sentido, hay que señalar la importancia que adquieren las inversiones en infraestructuras transnacionales que favorecen el comercio y la difusión del crecimiento de las zonas ricas a las menos favorecidas.

j) En la medida en que se eliminan las barreras al comercio, a la circulación de factores y a las actividades económicas, es **importante** *impedir* que esto facilite perpetrar *delitos*, es decir, las actividades ilícitas (contrabando, blanqueo de dinero, terrorismo...).

k) Sería **deseable** que las *barreras culturales e idiomáticas* entre los ciudadanos no fuesen amplias, para explotar al máximo las ventajas que se derivan del intercambio comercial sin sobrecostes (por ejemplo, los etiquetados múltiples ante la existencia de múltiples idiomas). De existir diferencias culturales insalvables, no sería posible articular un mercado y se dificultaría notablemente el comercio. Además, no se produciría la movilidad del factor trabajo, no permitiendo aprovechar las ventajas de un mercado único.

l) Finalmente, en el plano más social, es **necesario** que *los ciudadanos del área integrada se sientan parte de ella*. Si con la integración económica se crea un nuevo espacio económico común, para que éste funcione verdaderamente como un todo es necesario que los ciudadanos que lo forman se sientan parte de ese todo. En este sentido, los nacionalismos pueden convertirse en un freno importante para los procesos de integración.

Por todo ello, para alcanzar el grado de integración planteado como objetivo del proceso y aprovechar sus ventajas potenciales, es necesario realizar una serie de **actuaciones de acoplamiento** de las estructuras nacionales. Estas actuaciones van encaminadas al logro de la mayor parte de los requisitos expuestos y deben realizarse tanto de forma previa a la integración como a lo largo de todo el proceso.

El hecho de que la integración económica sea un proceso gradual y acumulativo explica que se establezcan **períodos transitorios** tanto para la integración de un nuevo miembro como para el logro de una nueva etapa. En estos períodos transitorios deben realizarse las actuaciones de acoplamiento necesarias para el cumplimiento de los requisitos. Conforme se avanza en el proceso de integración,

© Ediciones Pirámide

más importante es el cumplimiento de los requisitos; de hecho, en la práctica, no es posible acceder a las últimas fases sin ellos.

1.5. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Los efectos de la integración económica varían notablemente de un caso a otro. Por un lado, dependen del número y características de los *territorios* integrados y del cumplimiento o no de los *requisitos* señalados en el epígrafe anterior. Por otro, dependen del *grado* y la *forma* que haya alcanzado el proceso de integración. No tiene la misma repercusión una zona de libre comercio que un mercado único; ni genera los mismos impactos una zona de libre comercio en la que únicamente se hayan coordinado las políticas estrictamente necesarias para alcanzarla que otra en la que se hayan articulado mecanismos para la corrección de los desequilibrios que pueda ir generando un mercado de mayores dimensiones.

En general, *los efectos son más positivos cuanto mayor es el nivel de cumplimiento de los requisitos y más intensos cuanto más se avance en el proceso*.

Como venimos señalando, la integración económica implica la creación de un nuevo *espacio económico común*: se produce una ampliación de mercados y surgen nuevos planteamientos de política económica. En el plano teórico, cada uno de estos dos hechos derivados de la integración puede generar, a su vez, ventajas e inconvenientes para el área integrada y cada uno de los Estados miembros. El que en la práctica se produzcan o no y, por tanto, el balance final de cada proceso de integración dependerán de los factores anteriormente señalados y de la gestión que se realice del mismo. Siguiendo a Tamames[11], la integración económica es tan sólo una *herramienta,* por lo que sus resultados dependerán de cómo se utilice.

En las tablas 1.1 y 1.2 hemos resumido conjuntamente tanto los aspectos positivos como los negativos que pueden derivarse *(ventajas e inconvenientes potenciales):* por un lado, de la ampliación de mercados (tabla 1.1) y, por otro, de los nuevos planteamientos de política económica que surjan como consecuencia de la integración (tabla 1.2). Analizamos por separado los efectos de cada uno de estos aspectos.

Normalmente, las ventajas suelen ser de carácter macroeconómico (afectan globalmente al conjunto de las economías integradas) y necesitan un tiempo para que comiencen a manifestarse. Por el contrario, los inconvenientes son fundamentalmente microeconómicos (afectan individualmente a determinados agentes económicos y/o territorios) y se producen de manera más inmediata. Esto explica que los inconvenientes sean percibidos más claramente por los ciudadanos y que, al principio, se puedan producir reacciones en contra de la integración. En numero-

[11] Tamames (2003), p. 214.

© Ediciones Pirámide

sas ocasiones, los inconvenientes desaparecen con el tiempo: una vez la economía correspondiente ha realizado y asumido los ajustes pertinentes.

1.5.1. Efectos potenciales de la ampliación de mercados derivada de la integración económica (ventajas e inconvenientes)

La **ampliación de mercados** (sea de bienes, servicios, capitales y/o trabajo) que se produce como consecuencia de la integración provoca un incremento de la *competencia* que incentiva los procesos de *especialización* y la *división del trabajo* en la zona integrada.

TABLA 1.1

Efectos potenciales de la ampliación de mercados derivada de la integración económica

AMPLIACIÓN DE MERCADOS: mayor competencia. Especialización/división del trabajo	
Aspectos positivos (Fundamentalmente macroeconómicos. Necesitan tiempo para manifestarse)	**Aspectos negativos (Fundamentalmente microeconómicos. Se producen antes que las ventajas)**
1. Mejor aprovechamiento de las **ventajas competitivas** de cada zona. 2. Incremento del **comercio:** *efecto desviación* y *efecto creación de comercio*. 3. Incentivos para el progreso y **cambio tecnológico.** 4. Mejora en la **asignación de recursos.** 5. Surgimiento de **economías de escala** y posibilidad de **nuevas empresas.** 6. Reducción de **precios** y/o incrementos de la **calidad** (diferenciación productiva). ⇩ **Incremento de la eficiencia económica.** **Incremento de la productividad.** **Mejora la posición competitiva en el mundo.**	1. Pierden los **no competitivos** (personas, empresas y territorios): — Desaparecen *empresas* no competitivas. — Problemas para *trabajadores* con menor nivel de cualificación. — Salidas de *capital* de zonas menos competitivas. — *Especialización asimétrica* y dificultades para sectores menos consolidados. 2. Costes por una **excesiva especialización:** — Mayor dependencia. — Dependencia asimétrica: zonas especializadas en sectores con menos futuro y/o valor añadido. 3. **Aumenta la necesidad de competir:** — Desprotección social y laboral. — Destrucción medioambiental. ⇩ **Se agravan las desigualdades económicas y sociales.**

FUENTE: Elaboración propia.

© Ediciones Pirámide

Entre las **ventajas** que pueden derivarse de estos hechos cabe destacar:

— La posibilidad de un mejor *aprovechamiento de las ventajas competitivas* de cada zona. Esto se debe a que cada una puede especializarse en aquellos sectores para los que está mejor dotada y cubrir el resto de sus necesidades a partir del comercio con el resto del área.
— Por ello, otra de las consecuencias positivas es el *incremento del comercio* en el área integrada. Este incremento comercial se produce como consecuencia de dos fenómenos.

- La *desviación de comercio.* Se sustituyen las importaciones procedentes de países terceros por otras procedentes de los Estados miembros al tener éstas menores costes por la eliminación de barreras económicas. A este fenómeno también se le llama *efecto sobre el exterior*.
- La *creación de comercio.* A su vez, la creación de comercio es consecuencia de dos hechos. Por un lado, la especialización productiva por la supresión de barreras implica sustituir producción nacional por importaciones de países miembros *(efecto producción)*. Por otro, se produce una expansión del comercio como consecuencia del incremento de demanda que implica la reducción de precios que se deriva de la eliminación de aranceles *(efecto consumo)*.

En el siguiente «¿Quieres saber más?» se profundiza sobre las situaciones en las que el incremento del comercio es una ventaja de los procesos de integración.

¿QUIERES SABER MÁS?
El incremento de comercio como ventaja de los procesos de integración

Este incremento global del comercio en el área integrada es considerado una ventaja de los procesos de integración únicamente en la medida en que la creación de comercio es superior a la desviación de comercio.

Para entender esta afirmación, vamos a utilizar un sencillo ejemplo.

Imaginemos un proceso de integración que afecta a dos países: A y B. El país A tiene importantes carencias de cereales. B es productor de cereales, pero antes de la integración las importaciones de cereales que A realizaba procedían de un país tercero C dado que su producción era más competitiva. En C el kilo de cereal se produce a 10,00 €, y en B, a 11,00 €. Antes de la integración A aplicaba un arancel del 20 % tanto a los cereales de B como a los de C, por lo que el precio final en A de los cereales de B sería de 13,20 €, y el de los procedentes de C, de 12,00 €. Lógicamente, los ciudadanos de A eligen comerciar con C. Tras la integración, la situación cambia: el arancel frente a C sigue siendo del 20 %, pero frente a B desaparece, por lo que B pasa a ser la opción más competitiva (los cereales se comercializarían en A a 11,00 €).

© Ediciones Pirámide

¿QUIERES SABER MÁS?
El incremento de comercio como ventaja de los procesos de integración (cont.)

En principio, esto se podría considerar positivo para A puesto que sus consumidores experimentan una ganancia de 1,00 € por kilo; pero si consideramos lo que deja de ingresar el gobierno de A en concepto de aranceles: 2,00 € por kilo, comprenderemos por qué el incremento de comercio cuando se debe al efecto desviación de comercio puede no ser considerado una ventaja. En el caso descrito únicamente sería positivo para B.

Éste fue el argumento que utilizó Viner (1950) en sus pioneros estudios sobre los efectos de las uniones aduaneras. En concreto, afirmó que «una unión aduanera puede considerarse positiva para el bienestar general cuando, en conjunto, el efecto creación de comercio domine sobre el efecto desviación del comercio». No obstante, Viner estudió fundamentalmente los efectos estáticos. En la actualidad, hay estudios sobre los efectos dinámicos de las uniones aduaneras que rebaten a Viner.

Lectura complementaria: Jordán (2008), pp. 30-33 y 193-203.

— La mayor necesidad de competir que implica la ampliación de mercados puede incentivar el *progreso y el cambio tecnológico,* en aras de obtener una mayor cuota de mercado.
— Por esa misma necesidad de competir se puede producir una *reducción de precios* y/o un *incremento de la calidad* de las producciones (diferenciación productiva): desaparecen las empresas menos competitivas y mejoran los procesos productivos de las que sobreviven. La mayor competencia derivada de la integración estimula los cambios en la *cultura empresarial.*
— Asimismo, se puede producir una mejora en la *asignación de recursos.*
— Por otro lado, el incremento del tamaño del mercado en el que operan las empresas nacionales posibilita la consecución de *economías de escala* (en la producción de los sectores en los que el tamaño del mercado nacional es inferior a la escala mínima eficiente). Un sector para el que las economías de escala son fundamentales es la investigación y el desarrollo, puesto que numerosas investigaciones necesitan mercados de grandes dimensiones para poder rentabilizar las inversiones. Igualmente surgen nuevas oportunidades de negocio: existen ciertas actividades que únicamente son rentables para mercados de grandes dimensiones (construcción de redes energéticas, producción aeroespacial, determinadas producciones vinculadas con las telecomunicaciones, etc.).

De los fenómenos anteriores los dos primeros hacen referencia a lo que en el análisis económico tradicional se denominan *efectos estáticos:* consecuencia de la variación del cuadro de ventajas competitivas en un mercado de mayores dimensiones. Por su parte, los últimos se corresponden con los llamados *efectos*

© Ediciones Pirámide

dinámicos: mecanismos activados por el proceso de integración que incrementan las potencialidades de crecimiento de los países participantes.

El conjunto de estos efectos pueden implicar ganancias en términos de *productividad* y *eficiencia económica,* así como una *mejora en la posición competitiva del área integrada en el mundo.*

Todas estas ventajas son generales y se producen tras la ampliación de cualquier tipo de mercado. No obstante, si la integración llega a los mercados de factores (capitales y trabajadores), se pueden producir algunos ventajas específicas, entre las que podemos destacar[12]: mayores posibilidades de concentrar capital, mayores posibilidades de ahorro e inversión, mejoras en la cualificación y productividad de la mano de obra. En definitiva, *mejoras en la asignación de los factores de producción* (mayor disponibilidad, movilidad y eficiencia). De este modo, la integración económica puede convertirse en el *motor de las transformaciones estructurales de una economía* (efectos dinámicos). Esto es tanto más posible cuanto más avanzado esté el proceso.

Por otro lado, para que estos efectos empiecen a manifestarse en las economías integradas es necesario un cierto período de tiempo en el que se realizan los ajustes. Durante dicho período suelen percibirse con mayor intensidad los efectos adversos.

Los **inconvenientes** que pueden derivarse de la ampliación de los mercados suelen aparecer desde el mismo momento en que comienza el proceso de integración y son de carácter fundamentalmente microeconómicos (afectan a agentes económicos concretos). Si las condiciones de partida de las economías integradas no son las mismas y no se articulan mecanismos de corrección de los desequilibrios, la mayor competencia y la especialización derivadas de la integración pueden implicar los siguientes efectos adversos:

— *Graves perjuicios* para los *agentes,* los *sectores* y los *territorios* que partan con condiciones *desfavorables:*

- Desaparecen las empresas menos competitivas, con el consiguiente efecto negativo sobre la renta y el empleo de los implicados. Este inconveniente es particularmente intenso en el corto plazo, ya que, transcurrido un tiempo, si se realizan los ajustes pertinentes, el capital y la mano de obra empleados en estas empresas pueden haberse dirigido hacia sectores más productivos.
- Ante la mayor competencia, los trabajadores menos cualificados pueden tener problemas para conservar y/o encontrar trabajo.
- Se puede producir una salida de capitales desde las zonas menos atractivas hacia las más rentables.

[12] Sobre las implicaciones de los mercados comunes y las etapas más avanzadas los estudios teóricos son mucho más escasos que sobre las uniones aduaneras.

© Ediciones Pirámide