

Primera parte

Integración económica

Capítulo 1. Fundamentos de la integración económica.

Capítulo 2. Fundamentos de la integración europea.

Capítulo 3. La ampliación a los países del Este y Centro de Europa.

1

Fundamentos de la integración económica

1. Introducción general. 2. Concepto de integración económica. 3. Formas de integración económica. 3.1. Las formas de la integración económica según la experiencia de la Unión Europea. 4. Objetivos de la integración económica. 5. Costes y beneficios de la integración. 6. La teoría de las uniones aduaneras. 7. Integración económica y liberalización comercial. 8. La Organización Mundial de Comercio (OMC) y los acuerdos de integración económica regional. 9. La Ronda Uruguay y la integración económica regional. 10. Razones que justifican los acuerdos de integración económica.

1. Introducción general

La ordenación económica que surgió tras la Segunda Guerra Mundial incluye la formación de áreas de integración económica con nuevos planteamientos, encaminados a establecer vínculos de carácter económico y comercial para el fomento de la cooperación multilateral y el acercamiento de las economías, con el fin de reducir el peligro de nuevos enfrentamientos bélicos y favorecer la paz y el desarrollo de los pueblos.

Durante el siglo XIX la economía europea desarrolló un elevado grado de integración. La formación del Zollverein en 1833 creó una amplia zona de libre comercio. Se firmaron tratados comerciales para reducir la discriminación como el de Francia y Gran Bretaña y se establecieron organizaciones internacionales para ámbitos concretos de la actividad económica.

En los últimos años del siglo XIX, el nacionalismo, el proteccionismo y la rivalidad entre determinados Estados fueron gestando las dos conflagraciones mundiales de la primera mitad del siglo XX. La Primera Guerra Mundial produjo además de destrucción y deterioro de las economías, importantes cambios, político-territoriales, financieros y comerciales en los países en conflicto.

Entre los cambios político-territoriales, destaca el desmembramiento del Imperio Austro-Húngaro, las pérdidas de territorio de Alemania y la Revolución rusa de 1917. Entre los cambios financieros destacan las consecuencias de los

préstamos de guerra sobre las ofertas monetarias y los niveles de precios de los países. En el Tratado de Versalles (1919) Alemania reconoció su culpabilidad en la guerra y se comprometió al pago de unas reparaciones a las víctimas. El pago de estas reparaciones contribuyó a la hiperinflación alemana y al ambiente de inestabilidad económica y financiera en el continente europeo, que fueron sentando las bases para la Segunda Guerra Mundial.

La dirección y el modelo de comercio cambió sustancialmente y fue uno de los fenómenos más destacados de la época de entreguerras. La aparición de una fuerte tendencia hacia la regionalización del comercio internacional, frente a la tradicional estructura de relaciones multilaterales dejó paso a acuerdos comerciales compartimentados, que se orientaron en bloques coloniales (Commonwealth británica), o agrupaciones regionales alrededor de una gran potencia, como la de Europa del Sur y Central con respecto a Alemania, y algunos países del Hemisferio Occidental respecto a Estados Unidos.

Tras la Segunda Guerra Mundial, el interés por los problemas de la integración económica adquirió un perfil diferente, apareciendo nuevos planteamientos encaminados a crear vínculos de carácter económico y comercial, que fomentasen la cooperación multilateral y el mayor acercamiento entre las economías, con el objeto de reducir la posibilidad de nuevos enfrentamientos bélicos.

En Europa la percepción de que los problemas solo podían solventarse a través de un acuerdo global para marchar de forma mancomunada hacia una integración total del continente, a la vez que se preservaba la paz, fue el catalizador para el proceso de integración económica que se desarrolló posteriormente. La ordenación económica que siguió a la Segunda Guerra Mundial permitió este tipo de integración.

La Comunidad Europea nació como un proyecto de unificación y consolidación económica para preservar la paz en el continente europeo, no solo frente a la amenaza comunista de los países del Este y Centro de Europa, sino principalmente entre los países socios del área de integración. Esta finalidad se instrumentó a través de un proyecto económico susceptible de generar cuotas de crecimiento económico y bienestar no conseguidas hasta entonces. La Comunidad Europea ha estado por tanto basada desde el principio en la cooperación y la interdependencia. Dicha cooperación e interdependencia ha estado fundamentada en la estructuración de la integración europea a nivel institucional, económico, financiero y en una armonización de las políticas, de forma progresiva.

2. Concepto de integración económica

La integración de diversas economías para agruparse alrededor de una forma concreta de organización económica y comercial a través de la cooperación conjunta, forma parte de los intentos, que fundamentalmente a partir de los años 50 y 60, vienen desarrollando los países interesados en obtener mayores beneficios de los intercambios comerciales y más prosperidad para sus economías. Anteriormente hubo intentos aislados y de cuya experiencia se han beneficiado los proyectos planteados en los últimos años (por ejemplo del Zollverein alemán).

A medida que iban obteniendo su independencia las antiguas colonias, en los años 50 y 60, encontraron en las diversas formas de integración económica un medio útil para impulsar sus economías, en general mediante políticas orientadas hacia el interior. Sin embargo, es a partir de la segunda mitad de la década de los años 80 cuando la integración regional cobra verdadera importancia, con la creación de nuevas áreas de integración económica o con el impulso de las ya existentes. Sin duda alguna, la propuesta en la Comunidad Europea de establecer un mercado único y una Unión Económica y Monetaria, ha servido de referencia para el gran impulso que hacia la integración económica se ha experimentado en los últimos años.

El término integración económica se viene utilizando en la literatura económica, según Machlup, desde 1942. Anteriormente se habían producido movimientos de integración económica regional, pero no existía una denominación uniforme, bien porque dichos movimientos estaban organizados alrededor de intereses fundamentalmente político-económicos o simplemente cooperativos con fines comerciales. El hecho es que en el ámbito de la economía internacional, el término integración económica para definir determinadas formas de relaciones económicas internacionales es relativamente reciente. En concreto, es a partir de 1950, cuando el concepto aparece más delimitado, para definir, la participación de varios países en un área regional más amplia.

Recuadro I.1.
Cooperación e
integración
económica.

Cualquiera que sea la forma que se adopte de integración económica, siempre existen al menos tres elementos que la conforman: 1. La eliminación de los obstáculos a los intercambios comerciales entre los países participantes; 2. Un cierto grado de cooperación, y 3. La mejora del bienestar del área integrada.

Cooperación e integración económica suelen ir íntimamente relacionadas. La cooperación es un concepto más amplio e implica una actuación dirigida a reducir todo tipo de discriminación, mientras que la integración económica, solo pretende suprimir algunas formas de discriminación (B. Balassa, 1964).

3. Formas de integración económica

La importante evolución que han experimentado los procesos de integración regional en los últimos años, ha hecho que los Acuerdos de Integración Regional (AIR) se hayan polarizado alrededor de las siguientes formas: Área de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Económica e Integración Económica Completa.

El *Área de Libre Comercio* es la forma más simple de integración y supone la completa eliminación de los obstáculos arancelarios y no arancelarios al comercio de mercancías entre los países participantes, dejando inalterada la indepen-

Cuadro I.1.
Formas de integración económica (características).

	<i>Libre comercio entre los países miembros</i>	<i>Tarifa exterior común</i> A + B	<i>Libre circulación de factores</i> B + C	<i>Armonización de las políticas económicas</i> C + D	<i>Autoridad supranacional común</i> D + E
<i>Tipos</i>					
Área de libre comercio	•				
Unión Aduanera	•	•			
Mercado Común	•	•	•		
Unión Económica	•	•	•	•	
Unión total	•	•	•	•	•

dencia comercial de cada uno de los países miembros, respecto a los países fuera del área de integración (terceros países). Es decir, que cada país mantiene los obstáculos comerciales con los terceros países.

El principal obstáculo que plantea un área de libre comercio es la necesidad de establecer una vigilancia de los intercambios comerciales dentro del área, para evitar que bienes importados de terceros países, sean comercializados dentro del área de integración, exentos de aranceles o cualquier otro obstáculo comercial, que normalmente son aplicados a los bienes procedentes de los terceros países.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC o EFTA, 1960) en Europa, la Comunidad Económica de los Países de los Grandes Lagos (1976) en África, el ANZERTA o Acuerdo Comercial de Acercamiento Económico entre Australia y Nueva Zelanda (1983), el Acuerdo de Libre Comercio de los Países del ASEAN (1992) en Asia, el Acuerdo de Libre Comercio Centroeuropeo o Acuerdo Visegrad (1992), y los Acuerdos Europeos entre la Unión Europea y diversos países del Este y Centro de Europa, son algunos de los ejemplos que se pueden poner, entre los numerosos existentes.

La *Unión Aduanera* es un área de libre comercio donde los participantes adoptan un arancel exterior común frente a terceros países. Es decir, que las importaciones procedentes de países no miembros del área, soportan una tarifa exterior común bajo la forma de un arancel. Son ejemplos de unión aduanera, la Comunidad Europea, desde 1968, la Comunidad Económica de África Occidental (1974), y la Unión aduanera de Turquía y la Unión Europea.

El *Mercado Común* es una unión aduanera que permite la libre circulación de factores de los países miembros, como la mano de obra, el capital y las empresas. Son ejemplos de mercado común, la Unión Europea (1993), MERCOSUR (1991), Pacto Andino (1969), CARICOM (1973), Unión Aduanera de África del Sur (1910) y Consejo de Cooperación del Golfo (1981).

La *Unión Económica* es un mercado común donde se prevé la armonización de determinadas políticas, especialmente políticas macroeconómicas. Es decir

que, la armonización de las políticas monetaria y fiscal son algunos de los elementos fundamentales para el buen funcionamiento de una unión económica. La diferencia entre mercado común y unión económica se reduce y tiende a desaparecer en la práctica, especialmente si el funcionamiento del mercado común y la libre movilidad de la mano de obra entre los Estados miembros facilita la aproximación y armonización de determinadas políticas (OCDE, 1993). Como ejemplos de unión económica están: la Unión Europea (la Unión Económica y Monetaria se estableció en 1999; además los Estados miembros mantienen políticas comunes y políticas de acompañamiento del mercado único), el Benelux (1948), el Plan de Acción de Lagos (1980), la Unión del Río Mano (1973), la Unión Económica Rusia-Bielorrusia (1994) y la Unión Económica de los Países de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) entre los países del Este (1993).

Un proceso de integración completo, es la *Unión Económica y Política* o *Unión Total*, donde además de coordinación y unificación de las economías nacionales de los Estados miembros, también hay un Parlamento común y una política exterior, de defensa e interior comunes. Ejemplos de este tipo de unión son las federaciones como Estados Unidos. La Unión Europea tiene propuesta la consecución de una Unión Económica y Monetaria y una Unión Política, para completar su proceso de integración.

Recuadro 1.2.
Economía cerrada
y economía
abierta.

Una economía cerrada comprende las interrelaciones económicas interiores de un país, tanto macroeconómicas como microeconómicas, excluyéndose las relaciones con el exterior. Una economía abierta incorpora los elementos de una economía cerrada, y la apertura al comercio y a la economía internacional. Esta apertura al exterior implica la existencia de fronteras que delimitan geográficamente y económicamente a los países, con consecuencias no solo económicas y comerciales, también financieras y fiscales para sus economías.

Cuando las relaciones comerciales internacionales están reguladas por normas múltiples y homogéneas, se dice que estamos bajo un régimen multilateral de comercio. Es el sistema multilateral auspiciado por el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y hoy por la Organización Mundial de Comercio (OMC). Los acuerdos multilaterales se negocian generalmente en una conferencia internacional.

Los acuerdos multilaterales pueden llevar incorporadas determinadas restricciones relacionadas con determinadas cláusulas incluidas en el acuerdo. Así, si se permite que algunos países no apliquen algunas partes del acuerdo estamos ante *reservas* sobre algunos artículos del acuerdo. Si se permite que los países no apliquen el acuerdo en momentos determinados, tenemos acuerdos con *cláusulas de salvaguardia* o *cláusulas de escape*.

Si los acuerdos comerciales se establecen entre dos países, se habla de relaciones comerciales bilaterales. Si estas relaciones bilaterales son de carácter preferencial, es decir, que benefician a los países firmantes del acuerdo y no son por tanto aplicables al resto de los países o países terceros, estaríamos en el ámbito de las áreas de integración económica. Son los acuerdos regionales de integración, que bajo sus diversas formas, en algunos casos pueden constituir acuerdos discriminatorios para el comercio internacional.

3.1. Las formas de la integración económica según la experiencia de la Unión Europea

La singularidad del proceso de integración económica de la Unión Europea (UE) y el hecho de ser el más evolucionado y complejo de los existentes hasta ahora en el ámbito de la integración económica regional, nos permite profundizar algo más en la clasificación tradicional de las formas de integración económica, de manera que algunos de los escalones del proceso de integración en la Unión son más amplios, de lo que se derivaría del esquema expuesto anteriormente. Así, el proceso de Unión Económica y Monetaria y de Unión Política que está planteado en la UE, serían los últimos estadios de la integración económica.

En general, se puede decir que la UE responde al esquema tradicional de integración económica a lo largo de los tres primeros estadios de integración: área de libre comercio, unión aduanera y mercado común. A partir de la aprobación del Acta Única Europea, la integración en la Comunidad, se ha decantado por un proceso de aproximación hacia la integración total, por fases, para no poner en peligro la cohesión europea. Estas fases serían las siguientes: 1. Mercado Único, 2. Unión económica y monetaria y 3. Unión política.

Establecida ya la primera fase en 1993 con el Mercado Único, la consecución de la Unión Económica y Monetaria en 1999 y de la Unión Política posteriormente, completarían el proceso total de integración europea, lográndose una Unión Europea similar a lo que serían unos Estados Unidos de Europa, bien bajo una forma federalista o bien bajo la forma de acuerdos intergubernamentales (que es la forma actual).

Cuadro 1.2.
Las formas de integración económica según el proceso de integración de la Unión Europea.

	<i>Libre comercio entre los países miembros</i> A	<i>Tarifa exterior común</i> A + B	<i>Libre circulación de factores</i> B + C	<i>Armonización de las políticas económicas</i> C + D	<i>Libertad de movimientos de capitales + Unión Económica y Monetaria + moneda única</i> D + E	<i>Unión política</i> E + F
<i>Tipos</i>						
Área de libre cambio	•					
Unión Aduanera	•	•				
Mercado Común	•	•	•			
Mercado Único	•	•	•	•		
Unión Económica y Monetaria	•	•	•	•	•	
Unión política	•	•	•	•	•	•

4. Objetivos de la integración económica

A la integración económica, se le considera una de las vías más idóneas para incrementar el nivel de bienestar entre los países que forman parte del área de integración. La vinculación económica y comercial que mantienen los países que han decidido integrarse en algún proceso de este tipo, y el establecimiento y coordinación de los mecanismos monetarios, financieros y fiscales que se establecen en los procesos más evolucionados, hacen que desde el punto de vista económico, la integración regional sea observada, como una de las formas actuales preferidas para lograr incrementar el nivel de competitividad de las economías. La integración económica facilita además, en buena parte, la cohesión política de los Estados miembros, al fomentar la preocupación por la mejora común, en lugar de mantener enfrentamientos comerciales o imponer obstáculos a los intercambios (a pesar de las reglas multilaterales).

Los objetivos de la integración económica dependen del grado de integración que se elija. Entendido de esta manera, los objetivos de integración serán progresivamente más complejos a medida que se vaya profundizando en la misma. En consecuencia, los objetivos de la integración económica serán los siguientes: libre circulación de bienes, libre circulación de factores, libre circulación de capitales, coordinación de políticas macroeconómicas, y aproximación o unificación de las políticas nacionales.

El objetivo básico de cualquier proyecto de integración económica es la *libre circulación de bienes*. La teoría del comercio internacional tradicional nos dice, que la integración económica se traducirá en un mayor bienestar, que vendrá afectado (Bela Balassa 1964): 1. Por un cambio en la cantidad de bienes producidos, 2. Por una alteración en el grado de discriminación entre los bienes nacionales y los bienes importados, 3. Por una redistribución de los ingresos entre los ciudadanos de un mismo país, y 4. Por una redistribución de los ingresos entre los ciudadanos de los diferentes países.

El aumento de la interdependencia de las economías de los países que forman parte de un área de integración, será tanto más positivo cuanto mayor efecto tenga sobre: la competencia, la libre elección de los consumidores, la especialización de la producción según los principios de la ventaja comparativa y el desarrollo de las economías de escala.

El segundo escalón en los objetivos de integración económica es la *libre circulación de los factores de producción*. El libre movimiento de los factores de producción (capital y trabajo) entre los Estados miembros es uno de los elementos más importantes para conseguir que el proceso de integración se complete. La libertad de movimiento de los factores, entre los miembros de una agrupación regional de países, permite no solo la mejor asignación del capital y de la mano de obra, sino también la reducción de las desigualdades regionales en cuanto al empleo y un mayor acercamiento de los salarios.

La importancia de este aspecto en las relaciones comerciales entre países, especialmente entre los Estados que forman parte de un área de integración regional, ha llevado a que muchos estudiosos hayan dedicado su atención al análisis de este tema. Entre los primeros que analizaron la influencia que el comercio interna-

Recuadro 1.3.
La teoría del
comercio
internacional.

La cuestión central de la teoría del comercio internacional desde sus primeros planteamientos, ha sido responder a la pregunta ¿por qué se comercia? Para Adam Smith y David Ricardo, los países ganaban con el comercio. El comercio no era más que el reflejo de las transacciones internas, las que se llevaban a cabo dentro de cada país, en un marco de competencia perfecta, donde de acuerdo con la filosofía individualista del libre cambio, la obtención del beneficio individual era el objetivo primordial.

Los planteamientos de A. Smith y D. Ricardo eran muy restrictivos y no aclaraban nada sobre la pregunta inicial ¿por qué se comercia? Para ellos las diferencias de la productividad del trabajo eran las razones del comercio, pero no decían nada sobre las diferencias del coste comparativo entre los países. El Teorema de Heckscher-Ohlin tratará de dar respuesta a esta cuestión. El Teorema de Heckscher-Ohlin tuvo su origen en un artículo publicado en 1919 por el sueco Heckscher. En 1933 un alumno suyo, Bertil Ohlin desarrolló los supuestos utilizados por Heckscher en 1919. Según el Teorema de Heckscher-Ohlin se produce el comercio porque los países tienen diferente dotación de factores.

cional tenía sobre los factores, se encuentran Heckscher y Ohlin que dieron lugar al Teorema de Heckscher-Ohlin. Según este Teorema, el comercio se produce porque los países tienen diferente dotación de factores. Hasta entonces, la teoría de la ventaja comparativa, basada en el análisis de David Ricardo, había servido de apoyo teórico para explicar las razones del comercio internacional. Solo se tenía en cuenta un factor de producción, el trabajo, y las diferencias de productividad de este factor justificaban el comercio internacional. No se hacía alusión a las diferencias del coste comparativo entre los países que comercian. Heckscher y Ohlin dieron respuesta a esta cuestión con su Teorema. Otros autores les siguieron complementando su análisis como Samuelson, Johnson, Jones, Lancaster y Stolper.

La interrelación entre intercambios comerciales y libre circulación de factores de producción ha acarreado múltiples debates y ha sido motivo de numerosos análisis. Por ejemplo, J. E. Meade considera que la mano de obra se sentirá motivada a desplazarse a otro lugar de trabajo, si la diferencia entre los salarios en el lugar de inmigración y el del lugar de procedencia es mayor que este sumatorio: el interés sobre el coste directo del desplazamiento y los costes no cuantificables de la emigración.

Según Meade, las diferencias de los salarios entre los dos lugares deberán superar: el coste del desplazamiento más los costes intangibles no cuantificables (de dicho desplazamiento). Es decir, los costes ligados a las molestias que proporcione dicho desplazamiento. La conclusión de Meade, también dependerá: del nivel de desempleo en el lugar de origen, de la cobertura social del desempleo en el lugar de origen, de la información que exista sobre las posibilidades de trabajo en el área, y de la racionalidad que se aplique a los desplazamientos de la mano de obra asalariada.

Es decir, que todo ello se aproximará a la realidad, cuanto más elevado sea el nivel de desempleo en el lugar de origen, cuanto más reducida sea la cobertura social de desempleo en dicho lugar de origen, cuanto mayor información exista sobre los puestos de trabajo en el área y cuanto más racionalidad se aplique a los desplazamientos de los trabajadores.

Recuadro I.4.
Los mercados
internacionales de
capital.

El desarrollo de los mercados internacionales de capital es un fenómeno de los últimos cincuenta años, relacionado fundamentalmente con la liberalización de los movimientos de capital y el desarrollo de una oferta y demanda internacionales de fondos, sometidos a determinados requisitos fiscales y normativos, por algunos países, para beneficiarse del creciente flujo de fondos a nivel internacional.

Parece probado, por la experiencia de la Comunidad Europea, que el comercio reduce la diferencia de los precios de los factores, siempre que las condiciones de producción sean similares entre los países participantes en el área de integración. Otros cambios, como el aumento de la productividad, la alteración en la preferencia de los consumidores o la mayor tecnología incorporada en el proceso, también pueden afectar a la tendencia en la igualación del precio de los factores de producción en el área.

Si bien la libre circulación de la mano de obra parece que puede verse afectada por la liberalización comercial, *la libertad de movimientos de capitales* tiene un carácter más internacional, ya que los capitales se mueven de una plaza financiera a otra, buscando la mayor rentabilidad y no tienen tantas restricciones intangibles como sucede con la mano de obra. Las principales restricciones a los movimientos de capitales vienen determinadas por las medidas que individualmente deciden establecer los países.

A medida que se avanza en la integración económica, los objetivos se van complicando al ampliarse la complejidad del proceso. Si bien la libre circulación de bienes, servicios y factores son algunos de los aspectos más elementales para el buen funcionamiento de un área de integración económica regional, al avanzarse en los estadios de integración se requiere, una mayor *coordinación de las políticas macroeconómicas*, tanto monetaria como fiscal, una política regional para fomentar la cohesión social, una política de competencia para evitar la distorsión de los mercados, y una estrecha coordinación de las políticas presupuestarias, todo ello con el objetivo de, facilitar el buen funcionamiento financiero del área de integración, proporcionar credibilidad al proceso ante los mercados de capitales, y evitar que el incremento del déficit presupuestario de alguno de los Estados miembros socave la credibilidad del proceso.

La profundización del proceso de integración económica, como se está viendo en la Unión Europea, precisa no solo la adaptación progresiva de las economías de los Estados miembros, sino también la homologación e incorporación de la legislación común a la normativa y leyes nacionales, para permitir el avance de todos los Estados miembros de forma coordinada.

Otro de los aspectos que completan el funcionamiento económico y monetario de los países que forman parte de un área de integración regional y que se encuentran en esta fase de integración, es el establecimiento de una moneda común.

Se considera (así aparecía en el Plan Delors), que una vez que la coordinación de la política económica y monetaria se haya hecho realidad, razones no solo económicas sino también psicológicas pueden aconsejar el establecimiento de una moneda única, siempre que su implantación no vulnere la voluntad de los

ciudadanos. Respecto a este último extremo, se pueden encontrar soluciones que participen de los intereses del área integrada en su globalidad y de las preferencias de los ciudadanos nacionales.

Para el establecimiento de una moneda común hay que tener en cuenta principalmente: los costes y beneficios que conlleva su adopción; la integración económica y monetaria que se haya logrado; y la voluntad política de los Estados miembros. Finalmente, en el último estadio de integración, se produce una *aproximación o unificación de las políticas* nacionales, regionales, etc. En este sentido se produce la cesión de soberanía nacional para llevar a cabo acciones comunes (o una acción unificada) en el terreno de la política exterior, defensa, policía y seguridad interna y traspaso de poderes a un Parlamento supranacional con iniciativa legislativa.

5. Costes y beneficios de la integración

Los acuerdos de integración son muy complejos en la medida en que liberalizan y distorsionan las relaciones comerciales. Las liberalizan porque se eliminan las restricciones existentes antes del acuerdo. Las distorsionan porque las mercancías que entran en un país miembro soportan diferentes aranceles dependiendo de la procedencia (arancel exterior común, si procede de un país tercero, arancel preferencial o arancel cero, si proceden de un país miembro). Estos efectos contrapuestos pueden afectar positivamente o negativamente a los Estados miembros, en la medida en que el bienestar económico puede mejorar o empeorar, no solo en los países miembros sino también en el resto de los países fuera del área de integración. Más adelante veremos con más detalle el alcance de estos efectos.

A lo largo del tiempo, la controversia sobre los costes y beneficios de establecer un área de integración, ha dado lugar a dos corrientes diferentes de pensamiento, que destacan cada una de ellas los aspectos positivos o negativos de la complejidad del proceso: Por una parte están los partidarios de los procesos de integración más complejos y evolucionados como la mejor solución para resolver los problemas y retos económicos e incluso políticos en un área geográfica determinada, porque facilita y propugna la coordinación de las políticas económicas con el establecimiento de instituciones centrales comunes. Europa continental es un ejemplo de este tipo de planteamiento. Por otro lado están los que consideran que la integración económica no debe ir más allá de la liberalización comercial y el libre funcionamiento del mercado. En ningún caso establecer instituciones u órganos comunes que se inmiscuyan y alteren el funcionamiento libre de las fuerzas económicas tratando de imponer criterios supranacionales distorsionadores de la actividad económica y comercial. Este planteamiento es más propio de los países anglosajones.

Ambas posturas son representativas del grado de intervención que se permite en un área de integración económica en la actividad de los Estados miembros, al posibilitarse, el establecimiento de una autoridad supranacional común en temas económicos y monetarios, que aglutine los intereses económicos y comerciales de

los socios del área, o dejando que los Estados miembros mantengan la soberanía nacional en temas considerados claves, como las cuestiones presupuestarias, monetarias o institucionales. De hecho, este enfrentamiento doctrinal (muy vivo en la UE) en determinadas áreas de integración regional, no es más que la equivalencia en el ámbito nacional de la postura intervencionista o de mayor participación del Estado en la actividad económica y de la postura liberal o de menor participación o nula participación del Estado en la economía del país.

Autores como Maurice Allais, Wilhem Röpke o M. A. Heilperin, propugnan la solución liberal, considerando a la integración económica como una intrusión en el libre funcionamiento del mercado. Así es como Francia y buena parte de Europa Continental, han defendido tradicionalmente la intervención en la vida económica y en la organización comercial, frente a Gran Bretaña y Estados Unidos con el apoyo a cierta distancia de los alemanes, que consideran el intervencionismo estatal (en el plano nacional) o la creación de instituciones comunes, en el ámbito de la integración regional, una intromisión en la actividad libre de la economía de los países miembros. La formación del APEC en el área del Pacífico, está invadida por este espíritu funcionalista, habiendo manifestado un claro rechazo por el establecimiento de un área de integración regional del tipo de la Unión Europea, con instituciones y organismos comunes. Para ellos la integración regional debe comportar un *regionalismo abierto*, sin ningún tipo de restricciones, caracterizado por la ausencia de instituciones comunes y de complejidad en el proceso.

6. La teoría de las uniones aduaneras

Originariamente el establecimiento de uniones aduaneras y el interés por organizar áreas de integración económica regional que coordinen el comportamiento económico y, fundamentalmente, comercial de los países miembros, surge a la par de la formación de los nuevos Estados europeos. El ejemplo más citado de unión aduanera, previo a la formación del moderno Estado alemán en el siglo XIX, es el establecimiento *der Deutsche Zollverein*. Tras la Segunda Guerra Mundial, este ejemplo de unión aduanera sirvió como precedente, para los análisis que se llevaron a cabo, antes de la firma del Tratado de Roma en 1957, por el que se creó el Mercado Común Europeo o Comunidad Económica Europea (CEE).

Los padres de la economía, Adam Smith y David Ricardo, se ocuparon de estudiar los efectos beneficiosos que tenía el comercio internacional sobre los países que se abrían al comercio, en contraposición a un régimen económico autárquico, con fuertes obstáculos comerciales en forma de aranceles u otros obstáculos no arancelarios. Pero si bien el análisis del comercio internacional y de los intercambios entre países, forman parte de la historia de la economía, el estudio de las áreas de integración económica o teoría de la integración económica, conocida como teoría de las uniones aduaneras, por ser esta forma básica de integración la que se elige para el análisis, es relativamente reciente. Hasta después de la Segunda Guerra Mundial, la integración económica internacional, no se convirtió en una parte diferenciada y sustancial de la teoría del comercio internacional y del pensamiento económico.

Recuadro 1.5.
Integración
económica.

- Efectos estáticos.
 - Creación de comercio.
 - Desviación de comercio.
- Efectos dinámicos.
 - Variación tasa de crecimiento.
 - Influencia en cambio tecnológico.
 - Alteración eficiencia.
 - Economías escala.
 - Movilidad factores.
 - Relación intercambio.
 - Inversiones.

Dentro de la teoría de la integración económica, el estudio de los resultados de la integración se analiza a través de la teoría de las uniones aduaneras, considerando a las uniones aduaneras como una de las formas más básicas y representativas de la integración. El resultado del establecimiento de una unión aduanera (una zona de libre comercio más arancel exterior común), llevará a un trato preferente para los bienes importados de los países del área y a una discriminación para los bienes procedentes de terceros países. El trato preferente puede producir una *creación de comercio*, y la discriminación, una *desviación de comercio*, cuyos efectos pueden alterar los sistemas de producción, afectar el consumo, la balanza de pagos o la tasa de crecimiento en los países del área y en terceros países.

Por las razones anteriormente mencionadas, a las uniones aduaneras se las identifica con la integración económica general. Los países pueden ir más allá con sus aspiraciones de integración, proponiendo formas más complejas de integración económica, incluyendo la libertad de circulación de los factores, políticas económicas y monetarias comunes o una moneda única, hasta la integración política, que culminaría totalmente el proceso de integración regional.

Recuadro 1.6.
Libre comercio y
proteccionismo.

Tradicionalmente ha existido un enfrentamiento doctrinal entre los partidarios del libre comercio y los que defienden la protección de la producción interna o producción nacional. Los partidarios de la libertad de comercio consideran que el libre juego de los mecanismos del mercado, de la oferta y la demanda, beneficia a las economías internas de los países que lo practican y al comercio internacional.

Las posturas proteccionistas defienden la intervención en la actividad comercial y en la actividad económica general de los países. Para ello el Estado tiene que asumir el papel de protector de la actividad económica. El único instrumento de protección comercial aceptado internacionalmente por las reglas del GATT y hoy por la OMC, son los aranceles. Sin embargo, existen también otro tipo de obstáculos al comercio de carácter no arancelario que suponen una discriminación a las corrientes comerciales para proteger a la industria nacional frente a las importaciones.

7. Integración económica y liberalización comercial

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) funcionó como un acuerdo multilateral, disponiendo y vigilando el sistema global de derechos y obligaciones en las transacciones comerciales internacionales, voluntariamente aceptadas por las Partes Contratantes, o países signatarios del Acuerdo.

El objetivo principal del GATT fue impulsar la reducción y eliminación de los obstáculos al comercio internacional a través de la celebración de rondas o conferencias comerciales, de forma periódica, sobre la base de la reciprocidad y no discriminación entre sus países miembros. La Organización Mundial de Comercio (OMC), que ha sustituido al GATT, ha asumido todos sus objetivos.

Los tres ejes fundamentales del GATT desde su creación eran los siguientes:

1. Un código de buena conducta comercial: El Acuerdo General. Este Acuerdo incluía el principio de no discriminación en el comercio, o cláusula de nación más favorecida (n.m.f.), 2. La progresiva liberalización del comercio, y 3. Un foro para la resolución de las diferencias comerciales y la reducción de los obstáculos al comercio.

Cuadro I.3.
Negociaciones
comerciales
celebradas.

1. Ginebra, 1947	6. Ginebra (Ronda Kennedy), 1963-67
2. Annecy, 1949	7. Ginebra (Ronda Tokio), 1973-79
3. Torquay, 1950-51	8. Punta del Este (Ronda Uruguay), 1986-93
4. Ginebra, 1955-56	9. Doha (Ronda de Desarrollo), 2001 - no finalizada
5. Ginebra (Ronda Dillon), 1959-62	

Nota: Las seis primeras rondas fueron exclusivamente arancelarias y enfocadas hacia el sector industrial. La Ronda de Tokio se ocupó de medidas arancelarias y no arancelarias. El objetivo de la Ronda de Uruguay ha sido extender las prácticas de libre comercio y su liberalización a prácticamente todos los bienes y servicios y la creación de una Organización Mundial de Comercio (OMC).

Con la actuación del GATT y la observación de sus principios se ha avanzado en la liberalización del comercio internacional preservándose fundamentalmente uno de sus ejes fundamentales: la aplicación generalizada de la *cláusula de nación más favorecida*. Esta cláusula requiere que cualquier concesión, ventaja, privilegio, favor o inmunidad concedida por un país a otro, sea automáticamente extendida al resto de los países. Esto supone la no discriminación en el comercio internacional, lo que implica que todos los países tengan el mismo trato comercial y no preferencial, que se de a cualquier otro país firmante del Acuerdo.

La no discriminación permite que los intercambios comerciales estén basados en la ventaja comparativa de costes, calidad y precios, y no en el trato de favor, o en el peso político o económico de un país determinado. Salvaguarda

por tanto el libre comercio de todos los países, y especialmente de los países más pequeños y con menor peso específico en el comercio internacional. Por esta razón se dice, que el principio de no discriminación o de nación más favorecida, ha sido un elemento clave en la evolución de las relaciones comerciales internacionales auspiciadas por el GATT.

Aunque en el plano teórico, la no discriminación goza del apoyo general de los países, en la práctica los obstáculos (no arancelarios) a los intercambios comerciales forman parte del comportamiento común, entre los principales países en el comercio internacional. Por esta razón, ante la discrepancia surgida entre las reglas del GATT/OMC y el comportamiento comercial de buena parte de los principales países, se han esgrimido dos soluciones alternativas: 1. Exigir de forma estricta el cumplimiento del principio de no discriminación, y 2. Permitir cierta discriminación en las prácticas comerciales, de forma selectiva, facilitando un ajuste de las normas del GATT a la evolución del comercio internacional y a las prácticas actuales.

Esta crítica de falta de realismo y de adecuación del GATT/OMC a los problemas del comercio internacional ha estado basada en la aceptación o aquiescencia sobre determinadas excepciones, que han permitido apartarse del principio de no discriminación. Una de las principales excepciones son las áreas de integración regional, objeto de estudio de este libro.

La aplicación de la normativa que exige el principio de no discriminación, aunque reconocido y aceptado por casi todos los países que forman parte del comercio internacional, ha encontrado, especialmente desde la década de los años 70, especiales dificultades para su aplicación, dado: 1. El incremento de los obstáculos no arancelarios al comercio, especialmente a través de restricciones cuantitativas a las importaciones, 2. El debate abierto en el GATT sobre la aplicabilidad y alcance de las cláusulas de salvaguardia del Acuerdo, para proteger a la industria nacional de la competencia exterior, y 3. El resurgimiento de acuerdos bilaterales de comercio y acuerdos de integración económica regional.

Recuadro 1.7.
El artículo XXIV
del GATT.

Si se quiere evitar que en un acuerdo negociado las ventajas concedidas a un país se apliquen de forma generalizada al resto de los países, algunos de los cuales no están dispuestos a dar nada a cambio, lo que se suele hacer es especificar con detalle el producto o productos objeto de la concesión, es decir, *singularizar* los términos del acuerdo.

La principal excepción a la Cláusula de Nación Más Favorecida (NMF) (artículo 1) es el artículo XXIV del GATT (hoy OMC), que se refiere a los países integrantes de áreas de libre comercio, uniones aduaneras o similares. Las preferencias concedidas entre los países miembros de una unión aduanera o de un acuerdo de libre comercio no se hacen extensivas a los países no participantes.

En el artículo XXIV del GATT se considera que los acuerdos regionales son un complemento al libre cambio. Han venido siendo notificados al GATT como acuerdos interinos o provisionales, con periodos de transición, antes de la formación del área de integración regional. La interpretación del artículo XXIV en la Ronda Uruguay no ha alterado las normas que regulan la formación de áreas de integración regional.

8. La Organización Mundial de Comercio (OMC) y los acuerdos de integración económica regional

El Acuerdo General se estableció temporalmente en 1947, y dependía de la creación de una Organización Internacional de Comercio prevista en la Carta de la Habana, en 1948. Carta que nunca llegó a ratificarse por la oposición del Congreso de Estados Unidos.

La creación de una organización internacional del comercio era una de las aspiraciones que habían mantenido buena parte de los países desde que se estableció el GATT en 1947. El aumento del proteccionismo, bajo formas complejas de obstáculos no arancelarios al comercio, ha acuciado la necesidad de establecer un marco de funcionamiento institucional más acorde con los tiempos actuales. Ese marco institucional nuevo implicaba reformar el GATT o establecer una nueva institución.

Recuadro 1.8. El GATT y la OMC.

El GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) o Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio tuvo su origen en la propuesta para establecer una Organización Internacional de Comercio, dentro del esquema de ordenación económica internacional que se estableció tras la Segunda Guerra Mundial.

La propuesta para su establecimiento se recogió en la Carta de la Habana presentada en la Conferencia de la Habana sobre Comercio y Desarrollo celebrada entre el 21 de noviembre de 1947 y el 24 de marzo de 1948. A pesar de que 57 países firmaron la Carta, donde se preveía el establecimiento de una Organización Internacional de Comercio, nunca llegó a ratificarse y por tanto nunca se llegó a crear dicha organización. En su lugar y de forma temporal, hasta que se llegase a un acuerdo, se estableció el GATT. Este acuerdo se logró en la Ronda Uruguay, decidiéndose la creación de una Organización Mundial de Comercio (OMC) que ha sustituido al GATT.

En el Acta Final de la Ronda Uruguay (abril 1994), se acordó crear una Organización Mundial de Comercio. Su objetivo principal es velar por la libertad de los intercambios. Se decidió denominarla Organización Mundial de

Recuadro 1.9. Las funciones de la OMC.

Las funciones de la OMC son las siguientes: 1. Administrar y fomentar los objetivos de los acuerdos comerciales multilaterales actuales y los futuros; 2. Servir de foro para las negociaciones comerciales multilaterales de los países miembros; 3. Administrar el sistema de arreglo de diferencias; 4. Administrar el Mecanismo de Evaluación de las Políticas Comerciales (TPRM o «Trade Policy Review Mechanism»); 5. Cooperar con el FMI y el BM y sus filiales.

Ámbito de aplicación de la OMC: 1. Todas las competencias del GATT tanto en el comercio de bienes, como en el de servicios (GATS); 2. Todas las normas sobre propiedad intelectual, protección del medio ambiente, etc.; 3. Los acuerdos de carácter sectorial (mercados públicos, carne de bovino, sector lácteo, aeronaves civiles, etc.); 4. Normas que afectan al fomento artificial de las exportaciones (subvenciones) o que afectan a la reglamentación de las exportaciones.

Comercio en lugar de Organización Multilateral de Comercio, que era el nombre seleccionado y acordado a lo largo de las negociaciones, porque Estados Unidos lo puso como condición para su aceptación. La legislación americana, incluye un conjunto de medidas, que le permite aplicar a Estados Unidos acciones de represalia comercial de forma unilateral, con lo que la expresión «multilateral», iría en contra de su legislación interna.

La Organización Mundial de Comercio sirve de marco institucional para el desarrollo de los intercambios comerciales entre sus países miembros. Es una organización «paraguas» que ha asumido las funciones del GATT convirtiéndose en administradora de todos los acuerdos alcanzados.

Recuadro I.10.
El GATT y la
OMC.

- GATT/OMC y los acuerdos de integración:
 - Principal objetivo GATT/OMC.
 - Libre comercio.
 - Impulsar eliminación de obstáculos a través de rondas.
 - Ejes comportamiento: 1. Código buena conducta. 2. Rondas. 3. Foro de solución de diferencias.
- Principio de no discriminación-cláusula n.m.f. Alternativas:
 1. Exigir el cumplimiento de la cláusula n.m.f.
 2. Permitir discriminación como excepción (áreas de integración).
- Principal excepción art. 1: acuerdos integración regional son un complemento del comercio siempre que:
 1. Se notifique al resto de los miembros.
 2. No se incrementen los obstáculos comerciales frente a miembros.
 3. Cubran todo el comercio entre los socios con compromiso de reducir obstáculos entre ellos (para reducir el número de acuerdos).
- Artículo xxiv: ambigüo.

9. La Ronda Uruguay y la integración económica regional

El sistema multilateral de comercio está plagado de acuerdos comerciales preferenciales sobre bases regionales bien de carácter bilateral o multilateral. Los acuerdos regionales son en principio discriminatorios para el comercio, ya que las concesiones comerciales preferenciales solo se conceden a los países miembros, pudiendo en ocasiones desplazar a las exportaciones de los países no miembros, o lo que es lo mismo, produciendo una desviación de comercio. Esta discriminación que producen los acuerdos regionales, entra en colisión con los principios del GATT, en cuyo art. 1 las partes contratantes se comprometen a conceder el trato de nación más favorecida (n.m.f.).

Una de las excepciones recogidas en el Acuerdo General, el art. xxiv, se refiere a las áreas de integración regional y considera que los acuerdos regionales, (áreas de libre comercio, uniones aduaneras o similares), proporcionan un

complemento al libre comercio, siempre que: 1. El resto de los miembros del GATT sean notificados de los detalles del acuerdo, 2. Los acuerdos no incrementen los obstáculos comerciales existentes frente a terceros países miembros del GATT, y 3. Los acuerdos cubran sustancialmente todo el comercio entre los socios, con el compromiso de reducir los obstáculos comerciales entre ellos, dentro de «un periodo de tiempo razonable». Estos requisitos del art. XXIV se vieron debilitados por la Cláusula de Habilidad de 1979. Dicha cláusula era menos restrictiva respecto a la notificación y consulta, permitiendo que los acuerdos entre países en desarrollo no aplicasen el art. XXIV. La ambigüedad de los términos del art. XXIV ha dado lugar a diversas interpretaciones, y en la práctica apenas se ha tenido en cuenta.

En las negociaciones de la Ronda de Uruguay se consideró la clarificación del artículo XXIV del GATT, reconociéndose en el Acta Final el importante desarrollo alcanzado por las uniones aduaneras y las zonas de libre cambio, desde que se creó el GATT en 1947, y su destacada participación en el comercio internacional. La clarificación en el Acta Final de la Ronda de Uruguay del artículo XXIV, no ha supuesto alteración de la normativa multilateral que ha venido rigiendo el establecimiento de áreas de integración regional.

Recuadro I.11.
La Ronda Uruguay
y la interpretación
del artículo XXIV
del GATT.

En la Ronda de Uruguay se clarificó el artículo XXIV del GATT, incluyéndose lo siguiente: 1. Aceptación de un periodo de tiempo razonable para la formación de áreas de integración regional, excepto si confluyen criterios especiales. Se considera un periodo razonable 10 años como máximo, 2. Un grupo de trabajo examinará los acuerdos de integración regional que se puedan establecer o su ampliación o modificación, cuyo informe será remitido al Consejo de Comercio de Mercancías, quien procederá a elevar las recomendaciones pertinentes a la OMCR, 3. Referencia explícita a la aplicación del procedimiento de arreglos de diferencias comerciales sobre la aplicación del artículo XXIV, y 4. Clarificación del procedimiento técnico más apropiado para valorar el establecimiento de obstáculos comerciales que afecten a terceros países.

10. Razones que justifican los acuerdos de integración económica

La experiencia de los acuerdos regionales entre países desarrollados ha mostrado hasta ahora no haber obstaculizado el proceso de liberalización multilateral, más bien al contrario, se ha fomentado la competencia interna en la región y han contribuido al multilateralismo. Los países desarrollados han compatibilizado los acuerdos regionales y el sistema multilateral de comercio, en base a: 1. La orientación hacia el exterior de los acuerdos, 2. El elevado nivel de integración, y 3. La aceptación e impulso del desmantelamiento arancelario en las rondas del GATT.

Los acuerdos de integración regional entre países en vías de desarrollo se han encontrado con mayores problemas que los acuerdos entre países desarrollados, debido a: 1. La incompleta liberalización interna de estos países, 2. El fracaso en la reducción de los elevados niveles de protección existentes, y 3. Las quejas por la distribución de los beneficios de la integración.

En los últimos años, existe una tendencia creciente hacia la formación de áreas de integración regional donde participen países desarrollados y países en desarrollo, como el llevado a cabo entre EE.UU., México y Canadá (NAFTA) o la propia Unión Europea. Las razones que explican este movimiento están fundamentadas en el interés por no quedarse fuera de un bloque de integración donde forman parte los países del entorno y quedarse aislados de los principales mercados mundiales, y en la necesidad de seguir participando en el comercio y en las transacciones internacionales en un ámbito de cooperación.

Esta segunda ola de regionalismo difiere marcadamente de la iniciada hace cuarenta años. En las iniciativas anteriores los países desarrollados concedían preferencias comerciales a los países en desarrollo, o ambos llegaban a algún tipo de acuerdo comercial, que tenía por objetivo favorecer las reformas económicas y políticas e impulsar el crecimiento económico de estos países. En las nuevas iniciativas, se sigue fomentando esas reformas en los países en desarrollo, pero existen objetivos adicionales, como son el de participar en sus mercados, en general de fuerte potencial de crecimiento y asegurarse bajo el marco del área de integración económica (unión aduanera, área de libre cambio, etc.) la presencia económica, política y cultural en condiciones preferenciales en dichos mercados.

Diversas razones se pueden señalar para justificar el nuevo regionalismo o participación de países desarrollados y países en desarrollo en el mismo bloque de integración. Entre las razones más destacadas, se encuentran:

Para los países en desarrollo y emergentes: 1. Una mayor cooperación económica y política con los países avanzados; 2. El mantenimiento de un elevado grado de liberalización económica frente a las presiones proteccionistas interiores; y 3. La participación en el mercado interno de los países más desarrollados frente a previsibles corrientes proteccionistas de estos países.

Para los países desarrollados: 1. La participación en áreas de fuerte potencial crecimiento económico, especialmente en los mercados emergentes, 2. La colaboración política en zonas de posibles conflictos militares, 3. La cooperación económica con países ubicados geográficamente en zonas de influencia político-militar, y 4. La preferencia por la liberalización comercial unilateral, frente al sistema multilateral que impone la cláusula de nación más favorecida, de aplicación indiscriminada.

RESUMEN

1. La apertura al exterior de las economías nacionales, es decir, el inicio de relaciones comerciales entre los países, tiene conse-

cuencias económicas y financieras para los países que forman parte de esas interrelaciones.

2. La producción nacional puede protegerse aplicando determinadas tarifas o precios sobre el precio del bien importado. Estas tarifas o aranceles constituyen un obstáculo a las transacciones comerciales y están permitidas en el comercio internacional.
3. La agrupación de dos o más países para formar bloques de integración económica y comercial, con el objetivo de liberalizar el comercio y concederse preferencias exclusivas, ha adquirido especial relevancia en los últimos años.
4. El término integración económica, para definir determinadas formas de relaciones económicas internacionales, es relativamente reciente. Según Machlup, el término como tal, se introdujo en la literatura económica a partir de 1942.
5. El objetivo fundamental de cualquier proceso de integración económica es la libre circulación de bienes. Desde el punto de vista económico, se le considera una de las formas más idóneas para incrementar el nivel de competitividad de las economías y para facilitar la cohesión política de los Estados miembros.
6. Como último estadio en el proceso de integración económica se encuentra la Unión Total o Unión Política, en cuyo estadio se produce la cesión de soberanía nacional en ámbitos relacionados con la política exterior, interior, defensa y seguridad.
7. La controversia sobre los costes y beneficios de la integración ha dado lugar a dos corrientes de pensamiento centradas en la defensa de los procesos de integración más complejos y evolucionados con instituciones centrales comunes que consideran que la integración económica no debe ir más allá de la liberalización del comercio.
8. Los países desarrollados han tenido más éxito en sus acuerdos de integración económica que los países en vías de desarrollo.
9. En las nuevas áreas de integración económica regional se han incluido determinados aspectos, que con el regionalismo anterior no se tenían en cuenta, como por ejemplo, la preocupación por el medio ambiente o los derechos sociales y otros derechos que protegen el funcionamiento interno del área de integración.
10. La teoría de las uniones aduaneras analiza el trato preferente que puede derivarse para los países miembros, del establecimiento de un área de integración regional (creación de comercio) y el trato discriminatorio (desviación de comercio) para los países terceros o países que no forman parte del área de integración regional.

TÉRMINOS CLAVE

- Acuerdo de integración regional.
- Acuerdos bilaterales de comercio.
- Acuerdos comerciales multilaterales.
- Acuerdos comerciales preferenciales.
- Arancel.
- Área de integración económica.
- Nación más favorecida (n.m.f.).
- Coste comparativo.
- Creación de comercio.
- Desviación de comercio.
- Economía cerrada.
- Economía abierta.
- Importación.
- Integración económica.
- Interdependencia.
- Mercado común.
- Organización Mundial de Comercio (OMC).
- Proteccionismo.
- Régimen multilateral de comercio.
- Regionalismo.
- Reglas multilaterales.
- Unión aduanera.
- Ventaja comparativa.

TEMAS DE REFLEXIÓN

1. Establezca las diferencias existentes entre los movimientos de integración económica antes y después de la Segunda Guerra Mundial.
2. ¿Según Machlup de cuándo data el concepto de integración económica en la literatura sobre economía internacional?
3. El Área de Libre Cambio es la forma más simple de integración económica, pero, a pesar de su simplicidad, no está exenta de inconvenientes que puedan alterar su funcionamiento. Señale los problemas u obstáculos que se plantean en un Área de Libre Cambio.
4. El Mercado Común y la Unión Económica en la práctica son muy similares, aunque en la teoría hay diferencias. Señale el elemento que hace que en la práctica ambas formas de integración se asemejen.
5. En la Unión Europea se ha propuesto la formación de un área de integración total. Señale los componentes que deben acompañar a este tipo de unión.
6. Los acuerdos de carácter multilateral implican la participación de muchos países en su consecución y por tanto benefician siempre al comercio internacional. ¿Verdadero o falso? Razone la respuesta.
7. A pesar de que la Unión Europea responde al esquema tradicional de integración económica, mantiene ciertas características que acompañan a la profundización y complejidad del proceso. Señale cuáles son esas características o fases adicionales propias de la integración europea.
8. La desviación de comercio es una forma discriminatoria en el comercio internacional. ¿Verdadero o falso? Razone la respuesta.
9. La no discriminación al comercio ha estado fundamentada en la aplicación por el GATT de una determinada cláusula. Señale dicha cláusula y sus consecuencias para el comercio internacional.
10. ¿Por qué los países desarrollados han tenido mayor éxito en sus experiencias de integración económica que los países en desarrollo?

BIBLIOGRAFÍA

Si lo que se quiere es un enfoque general de la integración económica, concepto, objetivos, formas y teoría de las uniones aduaneras, consultar:

- BALASSA, B.: *Teoría de la Integración Económica*, Biblioteca Uteha de Economía, México, 1994.
- CALVO, A.: *Integración Económica y Regionalismo. Principales Acuerdos Regionales*, Ed. Centro de Estudios Ramón Areces, S.A., Madrid, 1999.
- CALVO, A.: *Economía internacional y organismos económicos internacionales*. Ed. Universitaria Ramón Areces, S.A., Madrid, 2010.
- CALVO, A.: *Los organismos internacionales y la cooperación al desarrollo*. Revista de Economía mundial. Servicio de publicaciones de la U. de Huelva, 2001.
- CALVO, A.: *Organización económica internacional*. Ed. Universitaria Ramón Areces. Madrid, 2001.
- MACHLUP, F.: *A History of Thought on Economic Integration*, MacMillan, 1977.

SÖDERSTEN, B. y REED, G.: *International Economics*, McMillan, N. York, 1994.

Para analizar las cuestiones legales relacionadas con las áreas de integración y la normativa del GATT, consultar:

- DÍAZ MIER, M. A.: *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*, Editorial Síntesis. Economía. Serie: Actualidad, Madrid, 1996.
- HUDEC, R. E.: *Enforcing International Trade Law. The Evolution of the Modern GATT Legal System*, Butterworth, New Hampshire, 1993.
- JACKSON, J. H.: *The World Trading System. Law and Policy of International Relations*, MIT Press, Massachusetts, 1992.
- MINISTERIO DE COMERCIO Y TURISMO: *La Ronda Uruguay del GATT: Impacto sobre la Empresa Española* (dirigida por Miguel Ángel Feito y Javier Landa), 1995.