

DE LA CECA A LA MONEDA ÚNICA

Angel DE LOS RIOS RODICIO
Universidad de Valladolid

Introducción

“En el bajo estado actual del avance humano, es casi imposible exagerar el valor que tiene poner a los seres humanos en contacto con personas distintas de ellos y con modos de pensamiento y de acción diferentes de los que le son familiares... Tal comunicación ha sido siempre, y lo es especialmente en la época actual, una de las fuentes de principales de progreso.”

Con estas palabras de los Principios de Jonh Stuard Mill iniciaba Scitovsky en la temprana fecha de 1958 su libro *Economic Theory and Western European Integration*, hoy estas palabras siguen siendo válidas para comprender lo que se iniciaba el 25 de marzo de 1957, cuando Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo, firmaron los Tratados de Roma que tras ser ratificados entraron en vigor el 1 de enero de 1958, dando lugar al nacimiento de la Comunidad Económica Europea (CEE) y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica, conocida esta última por el nombre de Euroatom, comenzaba de esta manera la construcción de lo que hoy conocemos por Unión Europea. Previamente había tenido lugar un ensayo a menor escala con la puesta en marcha por el Tratado de París de 1951 de la Comunidad Europea del Carbón y el Acero (CECA), que constituía entre Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo una unión aduanera sectorial circunscrita al sector siderúrgico. El éxito de la misma, al lograr desarrollar el sector a escala europea, así como la prueba de que podían ponerse en marcha instituciones supranacionales sirvió de ejemplo para extender la unión al conjunto de toda la economía.

Si en el terreno político este proceso tiene una enorme importancia, como lo constata la ausencia de los conflictos bélicos que de forma recurrente asolaron Europa occidental durante lo que los historiadores denominan tiempos modernos y contemporáneos, en lo económico constituye el experimento más exitoso de integración económica que se conoce. Durante los 50 años transcurridos desde entonces esos seis Estados, a los que posteriormente se han unido otros 21, han dejado de ser unidades económicas aisladas para dar lugar a un enorme espacio económico donde además de los bienes y servicios, también los factores circulan libremente, y donde, desde el 1 de enero de 2008, en 15 de ellos se utiliza una moneda común.

En las páginas siguientes explicaremos la forma en que la Unión Europea ha ido avanzando en su proceso de integración económica, desde la unión aduanera que fue en sus orígenes hasta la situación actual y cuales han sido las consecuencias económicas que ello ha tenido.

Para las economías modernas el tamaño del mercado constituye una seria limitación, especialmente cuando este es reducido, para el más eficaz uso de los recursos de los que dispone y por tanto para el logro del mayor bienestar posible de sus habitantes. Si imaginamos por un momento lo que ocurriría en una economía cerrada, esto es sin intercambios con el resto de mundo, comprendemos que solo los países de gran tamaño y dotados de abundantes recursos naturales tienen posibilidades de desarrollarse, ya que ello les permite la especialización y por tanto el uso eficiente de los recursos. Por el contrario países medianos o pequeños, como es el caso de España, los intentos de alentar una economía cerrada sólo conducirán, como se encargó de mostrar el periodo autárquico, al estancamiento económico, y, debido a la escasa productividad, a reducidos niveles de renta.

El comercio internacional constituye la mejor alternativa para superar la desventaja del tamaño, la apertura al mismo conduce a la especialización y por esa vía a la mejora en la productividad y de la renta. Que el comercio internacional reporta beneficios a los países que intervienen en él constituye uno de los resultados donde los economistas muestran un mayor nivel de acuerdo y que además aparece avalado por los trabajos empíricos, aunque nunca falte quien se atreva hacer especulaciones, hasta ahora nunca sostenidas por los datos, sobre la hipótesis contraria (Bhagwati, 2007).

Un de las características de los flujos internacionales es que se ven afectados la por la distancia, es decir uno comercia más con el que está más próximo, de manera que, con escasas excepciones¹, los países con quien más intercambian es con sus vecinos. Por ello es frecuente encontrar que los países con fronteras comunes ponen en marcha procesos destinados a facilitar e intensificar el comercio. El tema que aquí se trata es una muestra de ello, pero también el Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá, o el Mercosur formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

El proteccionismo que prosperó en los años 30, durante la Gran Depresión, puso claramente de manifiesto como el cierre de las economías sobre si mismas no servía para defender el empleo nacional y conducía a un agravamiento de la situación económica. Por ello entre los planes para el nuevo orden mundial que debía seguir al fin de la Segunda Guerra Mundial figuraba de manera prioritaria la liberalización del comercio internacional.

Aunque el intento de crear una organización que regulara el comercio fracasó, si se logró poner en marcha en 1947 el Acuerdo General sobre Comercio y Tarifas, más conocido por su acrónimo ingles: GATT, cuyo objetivo era alcanzar acuerdos multilaterales que promovieran el comercio mediante la eliminación de las restricciones cuantitativas y la reducción del los aranceles. Este procedimiento ha sido sumamente exitoso y a él debe atribuirse gran parte del crecimiento del comercio en la segunda mitad del siglo XX, pero tiene un inconveniente y es la dificultad existente para alcanzar los acuerdos, dada la enorme diversidad de

¹ Cabe citar entre ellas es reducido comercio hispano-luso hasta la entrada de ambos en la Comunidad Económica Europea, tras la cual la situación se ha normalizado.

intereses que entran en juego, lo cual dilata temporalmente el proceso². Ello se convierte en un obstáculo cuando un grupo de países desea progresar más rápidamente que el conjunto.

Esto es lo que ocurría con los países que formaron la Comunidad Europea, que encontraban que el limitado tamaño de sus economías suponía un freno a sus posibilidades de crecimiento, lo cual podía ser superado mediante la creación de un mercado común. Las experiencias previas así lo habían ratificado, siendo la Unión Aduanera Alemana de 1834, conocida como Zollverein, que preludearía la creación del estado Alemán, el antecedente más significativo; más reciente era la puesta en marcha de la unión aduanera entre Holanda, Bélgica y Luxemburgo, conocida como Benelux, firmada en 1944 y que entró en vigor en 1948.

El primer paso: La Unión Aduanera

La teoría de la integración económica estudia cuales son las distintas formas que este proceso puede adoptar y cuales son los efectos que se derivan de la eliminación de las barreras que los países ponen a los intercambios con otros países y a los movimientos de factores, como el capital y el trabajo.

La forma más simple de integración son las *zonas o áreas de libre cambio*, que se obtienen por el acuerdo de eliminar las barreras y obstáculos comerciales entre los países que la forman, si bien cada uno mantiene la libertad para establecer su propia política comercial frente a terceros países. La principal debilidad de este tipo de acuerdo es la distorsión en el comercio a que dan lugar los diferentes sistemas aduaneros de cada país, ya que las mercancías tienden a entrar por aquel que tiene aranceles más bajos y desde allí se reexportan al resto de los países miembros; para evitarlo lo usual es que los tratados contengan reglas que determinen que productos quedan acogidos al acuerdo y cuales no, aunque la realidad muestra que su aplicación práctica resulta bastante difícil.

En los momentos previos a la creación de la Comunidad Económica Europea, el Reino Unido propuso unirse mediante este tipo de figura a la Comunidad, ya que ello le permitía mantener su sistema de preferencias comerciales con los países de la Commonwealth (Swann, 1974), el rechazo de esta propuesta daría lugar a la creación de la Asociación Europea de Libre Comercio, conocida por su acrónimo inglés EFTA, formada además de por Gran Bretaña por Noruega, Suecia, Dinamarca, Austria, Suiza y Portugal; con ello Europa quedaba agrupada en dos bloques comerciales.

Una forma superior de integración la constituyen las uniones aduaneras, aquí además de la eliminación de los impuestos y contingentes que obstaculizan el comercio los países firmantes acuerdan establecer una política comercial común, que se materializa en un arancel común. Esta opción evita el problema del origen de las mercancías, ya que éstas, cuando proceden de terceros países, son gravadas con

² La situación actual de la conocida como Ronda Doha ilustra bien esta situación, al encontrarse absolutamente estancada, pese a existir amplias zonas de acuerdo, por no poderse encontrar puntos de acuerdos para algunos productos y servicios.

el mismo tipo independientemente del punto de acceso al área comercial; pero en contrapartida exige el establecimiento de instituciones comunes que se encarguen de establecer la política comercial y administrar las recaudaciones obtenidas por el gravamen sobre las importaciones. La Comunidad Económica Europea acordada en el Tratado de Roma era por tanto una Unión Aduanera, pero también era algo más, ya que sus pretensiones eran las de permitir que además de las mercancías, también los trabajadores y el capital se movieran libremente entre los países firmantes. Esta pretensión la colocaba en el siguiente escalón de los procesos de integración, en el denominado Mercado Común, cuya características es la de dar lugar a un área donde además de las mercancías los factores también se desplacen con libertad. Pero además, la inclusión de políticas comunes, en algún caso tan elaboradas como la política agraria, y el deseo manifiesto de coordinar las políticas monetarias, hacia que el Tratado de Roma en lo económico fuera mucho más que un acuerdo para la puesta en marcha de una unión aduanera.

El estudio de las uniones aduaneras distingue entre los efectos estáticos y los dinámicos; los primeros serían los derivados de la eliminación de las barreras comerciales y de el establecimiento del arancel común, y tiene un componente positivo denominado creación de comercio, que recogería el aumento del comercio que debe seguirse del acuerdo y otro negativo, denominado desviación de comercio, y que se ocasiona cuando alguna mercancía proveniente de un país que no pertenece a la unión aduanera es desplazada, como consecuencia del acuerdo, por otras originarias de un país perteneciente. Este fenómeno puede ilustrarse con lo ocurrido con las importaciones españolas de maíz tras nuestra integración, donde los Estados Unidos, el productor más eficiente, fue sustituido por Francia, ya que el arancel común gravaba las importaciones americanas, en tanto que las francesas, al provenir de dentro de la unión, quedaban exentas.

Sin embargo, se estima que los efectos estáticos no tienen una gran magnitud (Kindleberger, 1972), y que son los dinámicos, esto es los provocados por el incremento del tamaño del mercado, los que generan las mayores consecuencias. En primer lugar un mercado más amplio permite a las empresas una mejor explotación de las economías de escala, es decir de las ventajas que el aumento de tamaño reporta en forma de reducción de los costes unitarios, y así mientras las empresas nacionales al enfrentarse a mercados reducidos lo hacen con empresas de reducido tamaño y por tanto con costes medios elevados, el aumento del tamaño de mercado aumentan la escala de sus operaciones lo cual les permite reducir sus costes por unidad producida y ello les hace más eficientes y les permite competir en igualdad de condiciones con las empresas de países de gran dimensión.

En segundo lugar, promueve el aumento de la competencia, la llegada de nuevas empresas que busquen en los mercados que acaban de abrirse nuevas oportunidades de crecimiento supondrá el fin de situaciones próximas al monopolio u oligopolio concertado que se dan en las pequeñas economías cerradas, y ello obligará a las empresas a poner en marcha procesos de mejora para enfrentarse a los nuevos competidores, si no quieren desaparecer, el resultado será una economía más eficiente.

Consecuencia de los dos efectos anteriores pueden señalarse una serie de circunstancias que afectarán de manera positiva a la economía, por una parte se

generan incentivos a la inversión, las empresas que deseen acceder a los nuevos mercados deberán acometer nuevas inversiones, y por otra las empresas que vean sus posiciones amenazadas deberán proceder a invertir en mejoras para poder sobrevivir; además se producirá un aumento del tamaño medio de las empresas (Molle 1990), en muchos casos por fusiones o adquisiciones, y las empresas de mayor tamaño son en general más eficientes, ya que el tamaño les otorga mejores condiciones en las negociaciones con proveedores y clientes, acceso en condiciones más ventajosas al mercado de capital, más posibilidades de acceder a los contratos y subsidios públicos, etc.

Un paso adelante, el logro del Mercado Interior

Si bien, la unión aduanera en sus aspectos formales, eliminación las tarifas aduaneras y de las restricciones cuantitativas entre los firmantes del tratado y el establecimiento del arancel exterior común se logró dentro de los plazos previstos al darse por concluida el 1 de julio de 1968, pronto quedó de manifiesto que lo que se había conseguido distaba mucho de ser un auténtico mercado común por el que las mercancías y factores circulaban libremente. El mantenimiento de muchas barreras no arancelarias debido a las diferencias en las normativas nacionales, la diversidad de figuras fiscales o la existencias de subsidios, hacía que los mercados nacionales se mantuvieran muy separados. Por ello en la década de los ochenta, cuando cada vez era más patente que la fragmentación del mercado dificultaba la competitividad de las empresas europeas frente a las norteamericanas y japonesas, se lanzó una ofensiva para el logro de un auténtico Mercado Interior. Estos esfuerzos se materializaron en el Consejo Europeo celebrado en Luxemburgo en diciembre de 1985 cuando aprobó, entre el paquete de medidas y reformas que se conoció como el Acta Única Europea, un conjunto de normas destinadas a remover los obstáculos existentes.

El informe Cecchini(1988), conocido como “El coste de la no Europa” detallaba los principales obstáculos que impedían la existencia de un auténtico mercado y evaluaba sus costes; en forma sintética se identificaban tres tipos de barreras que fragmentaban los mercados:

Barreras físicas, como las derivadas del mantenimiento de los controles aduaneros dentro de la CEE

Barreras técnicas, como las derivadas de la necesidad por las empresas de cumplir normativas nacionales divergentes y fiscales, debido a los diferentes tipos de IVA y fiscalidad indirecta

Prácticas restrictivas en las compras públicas.

La eliminación de estas barreras debía producir un impacto significativo en el lado de la oferta, ya que por un lado se reducían los costes de producción de las empresas y por otro el impacto de la mayor competencia que deberían afrontar los hasta ahora protegidos productores nacionales impulsaría procesos de mejora de la eficiencia que traerían como consecuencia una mayor oferta de productos y mejores precios para los consumidores europeos así como un mayor crecimiento del producto.

La mayor parte de las barreras no aduaneras habían ido surgiendo durante la década de los 70 como consecuencia de la proliferación de normativas y regulaciones destinadas a proteger a los consumidores y el medio ambiente, pero que de hecho se acababan utilizando para proteger a las industrias nacionales de la competencia extranjera. Así, cualquier producto debía cumplir las especificaciones del país de destino para poderse vender en él, y si no era así era rechazado, de manera que la libre circulación de mercancías propugnada en el Tratado de Roma distaba mucho de haberse conseguido. En los servicios la situación era similar, los proveedores necesitaban certificaciones del país en que querían proveerlos, pero estas certificaciones varían de país a país y los proveedores locales tienen una fuerte influencia en la concesión de las autorizaciones, y la utilizan para excluir a los competidores (Baldwin and Wyplosz, 2004).

Un paso adelante se dio a raíz de la sentencia del Tribunal Europeo de Justicia en el conocido como caso de Cassis de Dijon, en este caso surgido a raíz de la prohibición de vender Cassis, una bebida alcohólica de baja graduación francesa, en Alemania por no cumplir las leyes de este país, el Tribunal estableció que los bienes comunitarios que cumplían la normativa del país en que eran producidos podían ser vendidos en cualquier otro estado miembro sin necesidad de adaptarse a las reglas y regulaciones relativas a la producción y protección de la salud del país importador. A raíz de esta sentencia ya no fue necesario el largo proceso de establecer normativas comunes para todos y cada uno de los productos comunitarios ya que se podía aplicar el mutuo reconocimiento de las normativas nacionales de los países miembros.

Es importante detenerse en la eliminación del proteccionismo gubernamental de los mercados públicos, ya que hoy, a pesar de las normativas liberalizadoras, sigue manteniéndose de hecho, siendo usual que las distintas administraciones seleccionen sus proveedores entre las empresas más próximas. Si bien esta opción tiene ventajas, como son los menores costes de transacción y transporte y servicios posventa más eficaces, o cuanto menos más próximos, tiene serios inconvenientes ya que ello implica que se elige entre pocos proveedores, conscientes muchas veces de esta situación de ventaja, y difícilmente ocurre que se compra al más barato. Ello hace, que además de despilfarrar recursos, con el exceso de coste se podrían proporcionar otros servicios o reducir la presión fiscal, se proteja a industrias poco eficaces o se proporcionen beneficios a aquellas empresas con más capacidad de influir en el proceso político. A escala europea, el mantenimiento de empresas de escala nacional, fundamentalmente en los denominados sectores estratégicos, categoría en la que acaba entrando casi todo, se traduce en última instancia en el mantenimiento de sectores monopolistas que proporcionan bienes y servicios a precios elevados al consumidor y a la administración y son poco eficientes, de manera que son incapaces de competir en los mercados internacionales con las empresas que lideran los sectores a escala mundial.

La Unión Monetaria

El mantenimiento de las monedas nacionales supone un obstáculo a la plena realización de un mercado único, ya que añade costes a las transacciones en que

estén involucrados dos o más países, de manera que su sustitución por una moneda común tiene ventajas, pero la renuncia a la moneda propia también trae consigo algún inconveniente. Entre las primeras cabe citar la reducción de los costes de transacción, a consecuencia de la eliminación de los costes asociados a la conversión monetaria; también se reduce la incertidumbre asociada a los riesgos de las fluctuaciones en tipos de cambio y por tanto también de los costes necesarios para cubrir esos riesgos; para los países con tradición inflacionista, el cambio de moneda, puede suponer una mejora de su credibilidad, especialmente cuando en la nueva moneda también participen países con buena reputación en este campo. Los inconvenientes vienen por el lado de la pérdida de autonomía en materia de política monetaria, que ahora queda en manos de la entidad que gestione la moneda común, y por tanto vendrá determinada por los intereses del conjunto, y no por los del país individual, el otro gran inconveniente es la inestabilidad macroeconómica que la pérdida de la política monetaria y del tipo cambiario pueden suponer para un país, especialmente cuando éste tenga que hacer frente a shock externos, ya que ahora no dispondrá de la posibilidad de absorber parte de él mediante el ajuste del tipo de cambio, no debe desdeñarse tampoco la pérdida de competitividad que le puede suponer mantener tasas de inflación por encima de la media de los países de la unión, ya que como en el caso anterior, la imposibilidad de recurrir a la devaluación, redundara en pérdidas de empleo en los sectores más afectados.

Los costes impuestos por la diversidad monetaria y la fluctuación en los cambios siempre han preocupado a los responsables de la Comunidad, por ello la unión monetaria ha figurado siempre entre los objetivos que deberían lograrse, bien es cierto, que en el Tratado de 1957 el asunto monetario se reduce a mencionar que los tipos de cambio de las monedas son un problema de interés común. Pero en 1969 ya se reconoce explícitamente la Unión Económica y Monetaria como un objetivo a conseguir, y se elabora el conocido como Informe Werner, que publicado en octubre de 1970, daba contenido explícito a este objetivo.

Este primer intento resultaría fallido, pero muestra como los problemas por los que atravesaba el Sistema Monetario Internacional en los últimos años de la década de los 60 estaban afectando a los logros conseguidos hasta ese momento por las Comunidades Europeas, por lo que era preciso lograr la mayor estabilidad posible en los tipos de cambio (McDonald and Dearden, 1992). Sin embargo las turbulencias cambiarías causadas por la creciente debilidad del dólar primero y las secuelas de la primera crisis del petróleo supusieron obstáculos demasiado severos para el logro de este objetivo.

Sin embargo, el plan Werner dio lugar a un acuerdo monetario entre los países miembros, que dio lugar a lo que se conoció como la Serpiente Monetaria. Debe tenerse presente que en esos años aún regía el sistema monetario salido de los acuerdos de Bretton Woods, y que era un sistema de tipos de cambio fijos, donde el dólar actuaba como moneda central. Ante la decisión tomada por el Fondo Monetario Internacional en 1971 de ampliar las bandas de fluctuación de las monedas respecto al dólar del 1 al 2,25%, varios países europeos, pensaron que ello permitía fluctuaciones demasiado amplias, ya que si una moneda se ponía en el límite superior y otra en el inferior la oscilación era de un 4,5%; en consecuencia algunos países europeos, los entonces comunitarios más los países nórdicos, Irlanda

y el Reino Unido decidieron limitar la banda de fluctuación entre sus monedas a un 2,25%, la representación gráfica de sus fluctuaciones respecto al dólar dio lugar al nombre con que se conoció el acuerdo la “serpiente en el túnel”. Las distintas formas en que los países afrontaron los problemas de inflación asociados a la crisis del petróleo hacia difícil cuando no imposible mantener los tipos de cambio dentro de la banda de fluctuación y obligó a continuos reajustes cambiarios así como al abandono de la serpiente por parte de algunos países.

La salida del franco francés en 1976 de la Serpiente puso final a estos acuerdos, pero no a la necesidad de establecer algún sistema que redujera las incertidumbres cambiarias que los tipos de cambio flexibles suponían y que afectaban seriamente los logros alcanzados por la Comunidades Europeas hasta ese momento. Así en 1979 se puso en marcha el Sistema Monetario Europeo (SME), en el que participaban todos los miembros de la Comunidad Europea de ese momento, si bien el Reino Unido decidió permanecer fuera, y sólo se integraría en 1990.

El SME era un sistema de cambio fijos, si bien se permitía un cierto margen de fluctuación dentro de unas bandas, pero ajustables, de manera que cuando alguna moneda se colocaba en los límites de fluctuación, los países podían acordar reajustar los tipos, si estimaban que la intervención no iba a ser capaz de mantener las paridades. La novedad del SME consistía en que las paridades nacionales se establecían respecto a una cesta de monedas, formada a partir del peso relativo de cada país, que recibía el nombre de ecu y a partir de ahí se establecían los tipos bilaterales. Con el andar del tiempo el ecu, una mera unidad de cuenta, se convertiría en el Euro, la moneda común europea.

El SME funcionó razonablemente bien, y de hecho preparó el camino para la unificación monetaria, aunque se realizaron frecuentes realineamientos, debido fundamentalmente a las distintas tasa de inflación imperantes en los distintos países, fruto de las distinta forma de enfocar la política monetaria. Los problemas más graves se produjeron en 1993 dando lugar a una profunda crisis, y fueron la consecuencia de los ataques especulativos provocados por la dificultad de mantener los tipos de cambios en una banda tan estrecha, la defensa del tipo de cambio se reveló inútil ante la magnitud que estaban tomando los movimientos especulativos de capital, lo que hizo necesario la ampliación de las bandas de fluctuación hasta el 15%, lo cual suponía de hecho el abandono del SME, pero curiosamente tuvo la virtud de acabar con los ataques especulativos, de manera que en 1994, al colocarse las monedas dentro de las antiguas bandas de fluctuación, la estabilidad cambiaría se recuperó por sí sola.

El éxito alcanzado en el desarrollo del Mercado Interior hizo que se retomara con fuerza el objetivo de la moneda única, y en 1988 en el Consejo de Hannover se encarga un informe preparatorio a un comité presidido por Jacques Delors, entonces presidente de la Comisión, el informe estuvo listo en abril de 1989, y tras ser aprobado fue adoptado como base de trabajo para dirigir el proceso. La Cumbre de Maastricht, 9 y 10 de diciembre de 1991, serviría para establecer los acuerdos que dieron lugar a la reforma del Tratado que lleva su nombre y que tras un complejo proceso de ratificación, conducirían a que en 1999 la moneda única, el euro, fuera la realidad que hoy conocemos.

Alemania, insistió, durante el proceso negociador en que la adhesión a la moneda única no podía ser automático, y que los países debían reunir una serie de condiciones que evitaran que la nueva moneda se convirtiera en una fuente de inestabilidad económica. Esto condujo a que se establecieran unos “criterios de convergencia” que era preciso satisfacer para adoptar la nueva moneda. Estos eran referentes a la inflación, los tipos de interés de largo plazo, estabilidad de tipos de cambio, déficit presupuestario y deuda pública. En lo referente a la inflación se pedía que ésta no excediera en 1,5 % la media de la de los tres países con las tasas más bajas, ello reflejaba el temor de Alemania a que la menor disciplina monetaria de los países mediterráneos se contagiara a la nueva moneda, que ellos querían lo más parecida posible al Marco. Los tipos de interés de largo plazo se consideran un indicador adelantado de inflación, de manera que si los de los países inflacionistas convergían con los de baja inflación mostrarían que habían logrado reducir su inflación de manera convincente. La estabilidad cambiaría, que se consideraba conseguida si no se había devaluado la moneda dentro del SME en los últimos dos años, servía para demostrar la capacidad del país de mantener el tipo de cambio estable con los socios. El equilibrio presupuestario se considera una fuente de estabilidad monetaria, o visto de otra manera los déficit constituyen una fuente de inestabilidad y su continuidad en el tiempo acaba generando inflación. Por último, las abultadas deudas públicas presionan con su carga sobre los presupuestos y dificultan sobremanera el mantenimiento de un presupuesto equilibrado, de manera que se pedía que se redujeran hasta no superar el 60 por ciento del PIB.

El Tratado preveía que todos los miembros de la Unión Europea, nombre que ahora se daba a la Comunidad Europea, se debían integrar a la moneda única, si bien ello se haría sólo después de haber cumplido los criterios de convergencia. Sin embargo, ya durante las negociaciones, la renuencia del Reino Unido, hizo que el tratado incluyera una cláusula que le permitiera mantenerse fuera (opt-out clause en la jerga). Por otra parte Dinamarca, que en una primera instancia había rechazado la ratificación del Tratado en un referéndum, consiguió también una cláusula, similar a la inglesa, que le excluía de la obligación de adoptar la moneda única. Por su parte Suecia, que se integró en la Unión en 1995 no era partidaria de adoptar la moneda única, y logro un trato similar al de Dinamarca, aunque en su caso no cuente con una cláusula explícita. Del resto de los países que entonces formaban la Unión, sólo Grecia no cumplió los requisitos económicos y se quedó fuera en 1999, si bien en enero de 2001, cumplido éstos, adoptó el Euro, de manera que 12 de los 15 signatarios del Tratado pasaron a formar la unión monetaria, quedando el Reino Unido, Dinamarca y Suecia fuera de él. Las posteriores ampliaciones han hecho que el número de los países miembros de la Unión pero fuera del Euro se haya incrementado, ya que pocos de ellos estaban en condiciones de cumplir las condiciones exigidas para ello, de momento solo tres, Eslovenia, Malta y Chipre, se han adherido al euro.

La puesta en marcha de la moneda única exigió el desarrollo de una institución que se encargara de ella, de esta manera surgió el Banco Central Europeo (BCE), que junto con los bancos centrales nacionales forman el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), que es a quien el tratado encomienda las misiones de emisión del euro e implementar la política monetaria, cuyo objetivo básico es la

estabilidad de los precios, además del resto de misiones que habitualmente se han encomendado a los bancos centrales. El hecho de que no todos los países hayan adoptado el euro como moneda propia, hace que dentro del SEBC quien realmente se encargue de la política monetaria sea lo que se conoce por el Eurosistema y que esta constituido por el BCE más los bancos centrales de los países que han adoptado el euro como moneda.

Conclusiones

Los cincuenta años transcurridos desde la firma del Tratado de Roma han configurado una economía europea cada vez más integrada, que ha permitido conseguir tasas de crecimiento sostenidas, suficientes para asegurar a sus habitantes un elevado nivel de bienestar económico a la vez que ha fomentado la existencia de intereses comunes que hacen que sea mucho más difícil que vuelvan a repetirse las guerras que de manera reiterada asolaron su territorio. Sin embargo, aún hoy la ausencia de un sistema fiscal unificado y las diferentes formas de los gobiernos de concebir y reglar la actividad económica hacen que el carácter nacional siga impregnado una parte muy importante de la economía europea.

Referencias Bibliográficas

- Baldwin, R and Wyplosz, C, (2004): *The Economics of European Integration*. McGraw-Hill Education, Berkshire
- Bhagwati, J. (2007) *The consensus for free trade among economists — has it frayed?*, Conferencia ante la WTO el 8 octubre 2007. http://www.wto.org/english/news_e/news07_e/bhagwati_oct07_e.htm
- Camarero, M. y Tamarit, C. (1999): “La Unión Monetaria Europea”, en Jordán Galduf, J. (Ed): *Economía de la Unión Europea*. 3 Ed., Ed Civitas
- Ceccini, P.(1988): *Europa 1992: una apuesta de futuro. Informe del proyecto de investigación “El coste de la no Europa”*. Alianza Editorial, Madrid.
- Kindleberger, (1972): *Economía Internacional*, Aguilar, Madrid
- MacDonald,F. y Dearden, S. (1992): *European Economic Integration*, Logman
- Molle, W. (1990): *The Economic of European Integration (Theory, Prectice, Policy)*, Dartmouth Publishing, Aldershot.
- Scitovsky, Tibor (1958): *Economic Theory and Western European Integration*. Stanford University Press. Trad. cast. Aguilar 1964.
- Swann, Denis (1974): *La economía del Mercado Común*, Alianza Ed. , Madrid.