



Universidad de Valladolid
**Facultad de Ciencias Económicas
y Empresariales**
Grado en Economía

**Consecuencias de la integración
económica y monetaria europea en la
economía global**

Presentado por:

Marina Álvarez García

Tutelado por:

Elena Escudero Puebla

Valladolid, 30 de Junio de 2015

INDICE

1. Introducción.
2. Análisis teórico de la integración económica: efectos positivos y negativos.
 - 2.1. Conceptos teóricos básicos sobre integración.
 - 2.2. Desarrollo de la teoría de la integración económica.
 - 2.3. Efectos derivados de los procesos de integración.
 - 2.3.1. Efectos estáticos.
 - 2.3.2. Efectos dinámicos.
 - 2.3.3. Eliminación de barreras no arancelarias.
3. Consecuencias derivadas del proceso de integración europeo: Caso de España.
4. Conclusiones y consideraciones finales.
5. Bibliografía.

1. INTRODUCCIÓN

En este trabajo se va a realizar un breve estudio sobre cómo ha afectado el progreso de integración económica que se ha llevado a cabo a partir de la formación de la Unión Europea, tanto a los países que forman dicha Unión como al contexto de la economía global. La evolución y desarrollo de las relaciones comerciales internacionales es un tema de gran actualidad. En las últimas décadas ha habido un aumento importante de los procesos de integración económica regional, en especial, en lo que se refiere a la constitución de bloques comerciales. Esta evolución ha llevado a que los procesos a tratar sean cada vez de mayor complejidad y sea necesario el desarrollo de nuevos métodos para cuantificar sus efectos.

Se trata de ofrecer una visión agregada de las cuestiones relativas a la evolución del comercio internacional, con un especial énfasis en los procesos de integración comercial centrándonos en el proceso de integración europea. La Unión Europea se creó con el objetivo de que la integración económica proporcionase a los países miembros las ventajas de una mayor dimensión y de la mejora de la eficiencia interna, lo que conllevaría un incremento de la estabilidad económica dentro de la Unión acompañado de un crecimiento equilibrado. El trabajo va a analizar influencia que ha tenido sobre el comercio en Europa los acuerdos y las fases por las que se ha pasado desde que en 1958 se firmó el tratado de Roma con el objetivo de crear un mercado común hasta la actualidad, en la que podríamos definir a la Unión Europea como una Unión Económica y Monetaria.

Se va a hacer un recorrido por las diferentes teorías y argumentaciones que se han ido desarrollando sobre los beneficios y costes que tienen los procesos de integración. El desarrollo que se va a llevar a cabo se estructura en cuatro puntos clave tratando de argumentar tanto teórica como empíricamente, los efectos que la integración económica y comercial europea ha tenido sobre la economía global. En primer lugar se van a explicar los conceptos básicos sobre el comercio y los procesos de integración. A continuación se hará un

desarrollo de las teorías sobre los procesos de integración económica. Después, se analizarán los efectos positivos y negativos de los procesos de integración económica. Tras este análisis teórico se tratará de comprobar empíricamente cuáles han sido los resultados del proceso de integración europeo. Finalizaremos con unas conclusiones destacando los puntos más importantes del estudio y de las observaciones empíricas.

2. ANÁLISIS TEÓRICO DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA: EFECTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS.

2.1. CONCEPTOS TEÓRICOS BÁSICOS SOBRE INTEGRACIÓN.

El punto básico desde el que se debe empezar este estudio es definir que entendemos por integración. De acuerdo con la literatura económica se define integración como el *“Proceso mediante el cual dos o más países van eliminando entre ellos las barreras económicas, de tal forma que las transacciones económicas nacionales y las internacionales tienen cada vez menos diferencias”*. La integración se puede considerar como un proceso de transferencia de parcelas de soberanía desde el Estado-nación a una entidad supranacional por parte de las organizaciones y ciudadanos. La importancia que se da a los procesos de integración económica se deriva de la teoría del comercio internacional y de la argumentación de las ganancias de bienestar que se producen si los intercambios comerciales se liberalizan. En estos procesos es necesario distinguir entre estas dos modalidades de integración: Multilateralismo y regionalismo.

- Acuerdos multilaterales: Acuerdos mediante los cuales se pretende que unos determinados países eliminen progresivamente los aranceles, las trabas aduaneras y cualquier otro tipo de proteccionismo no arancelario de tal modo que los intercambios comerciales se extiendan a todos los países del mundo.
- Regionalismo: Su finalidad es crear un auténtico mercado único entre un determinado número de países, dando lugar a un mayor o menos nivel de integración.

Aunque se podría esperar que el proceso de integración se diera a nivel mundial, diversas razones tanto políticas como económicas han llevado a que este proceso se esté dando de forma parcial, llevando a que hablemos de procesos de integración económica regional. Prueba de ello es el hecho de que las principales zonas integradas (como por ejemplo la Unión Europea, el NAFTA o MERCOSUR) se forman a partir de tratados de libre comercio entre zonas geográficas de un mismo ámbito y a partir de ello desarrollan en mayor o menor medida la profundidad del proceso de integración.

Podemos decir que la integración es un proceso gradual y acumulativo y en función de las barreras que se van eliminando entre los países se puede elaborar un esquema con las distintas fases que se dan hasta llegar a una integración total:

1. Zona de libre cambio: acuerdo por el cual se decide eliminar los aranceles y las trabas al comercio entre determinados países a través de un acuerdo de libre comercio pero con el cual se siguen manteniendo los aranceles externos frente a terceros.
2. Unión Aduanera: A lo anterior se le añade la adopción de un arancel exterior común, de modo que la unión actúa como un solo bloque frente a terceros países.
3. Mercado común: acuerdo por el que un conjunto de países forman un único mercado en el que existe plena libertad de circulación de mercancías, servicios, personas y capitales.
4. Unión Económica: Añade a lo anterior la elaboración de políticas comunes con el objetivo de armonizar y centralizar las políticas económicas para lograr la cohesión del espacio económico común.
5. Unión Monetaria: Unión económica en la que se establece una moneda común, diseñándose la política monetaria y de tipo de cambio de forma centralizada.
6. Unión Política: Se alcanzaría cuando los Estados unifican las políticas económicas, monetaria y fiscal, y también las comerciales y de circulación de factores productivos.

Estas formas de integración constituyen categorías independientes que no tienen por qué ser necesariamente etapas de un mismo proceso, aunque es cierto que en la práctica suelen presentarse diferentes transformaciones haciendo que se pase de una categoría a otra. La integración será mayor o menor en función de la utilización de dos mecanismos básicos de integración:

- Integración positiva: creación de instituciones y políticas comunes destinadas a obtener un espacio económico común.
- Integración negativa: supresión de barreras económicas, entendidas como aquellas que restringen la movilidad de factores, bienes y servicios entre las economías a integrar.

Por último, a la hora de estudiar los procesos de integración es importante la diferenciación entre comercio intraindustrial y comercio interindustrial, ya que, dependiendo de qué tipo de comercio se desarrolle los efectos derivados de la integración serán muy diferentes:

- Comercio intraindustrial: Tipo de comercio que se da cuando un país exporta e importa productos del mismo sector. Los consumidores los demandan, porque a pesar de que los productos sean similares, aprecian diferencias entre ellos, ya sean en términos de calidad (diferenciación vertical) o en la distinta combinación de las características de productos de similar calidad (Diferenciación horizontal)
- Comercio interindustrial: Tipo de comercio que se da cuando un país exporta e importa productos de diferentes industrias, es decir, de diferente tipo. Basado en la ventaja comparativa, favorece la optimización en la asignación de recursos.

Para estudiar los efectos que acompañan a los procesos de integración hay que partir de la base de que inevitablemente habrá ganadores y perdedores. La integración económica produce cambios en la eficiencia global, es decir, en la capacidad total de producir bienes y servicios que satisfacen necesidades humanas y también en la distribución de lo producido.

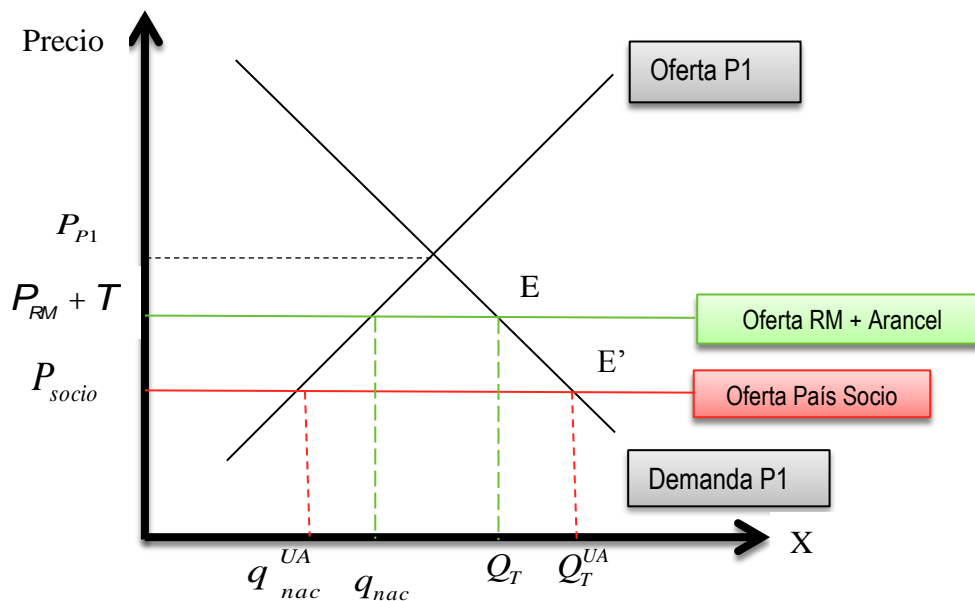
2.2. DESARROLLO DE LA TEORÍA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

Los primeros estudios en cuanto al comercio internacional surgen con la obra de Adam Smith “La riqueza de las naciones” (1776) en la que justifica los beneficios del comercio a través de la teoría de la ventaja absoluta, la cual será criticada por David Ricardo con su obra “Principios de economía política y tributación” (1821) en la cual asoció los beneficios del comercio a la ventaja relativa. A pesar de las diferencias entre ambos trabajos, sus conclusiones tienen similitudes, ya que ambas concluyen que el comercio resulta beneficioso para aumentar la producción y el consumo de los países a través de la reasignación del factor trabajo en función de la productividad. Por lo tanto, cualquier actuación en contra del libre comercio conducirá a asignaciones ineficientes de recursos.

Los estudios sobre los efectos que producen los procesos de integración se iniciaron el trabajo del economista Jacob Viner (1950), los estudios anteriores versaban sobre el libre comercio y el comercio internacional en general. El trabajo de Viner (1950) identifica efectos positivos y negativos asociados a las políticas comerciales discriminatorias en la denominada “teoría de las uniones aduaneras”. Posteriormente será complementada con aportaciones de otros economistas como Lipsey (1960). Dicho análisis supone bienes homogéneos, tecnología de costos constantes, inexistencia de costos de transporte y términos de intercambio dados. El punto clave de esta teoría es la demostración de que estos procesos de integración dan lugar por una parte a una creación positiva de comercio y por otra a una desviación del comercio en favor de ineficiencias, por lo cual, el resultado global dependerá de cuál de estos dos efectos sea más fuerte. Dicha teoría trata únicamente los efectos ocasionados por la protección arancelaria discriminatoria en un contexto de “segundo óptimo”. Analiza los efectos asignativos de una supresión de aranceles tanto en el país como en la unión como conjunto, a partir de una dotación de factores que se supone invariable, de ahí que los efectos derivados se consideren “estáticos”. Para empezar a analizar esta teoría hay que tener

en cuenta los supuestos iniciales de los que parte: Los factores de producción (trabajo y capital) son invariables. Se trata de un análisis de equilibrio parcial. Se consideran tres países, un bien, y dos factores de producción. Existe competencia perfecta. Los factores de producción son homogéneos y perfectamente sustituibles. Tienen movilidad perfecta e instantánea internamente pero son inmóviles entre países. Hay rendimientos constantes de escala. Los gobiernos no intervienen en la economía. No existen costes de transporte ni barreras no arancelarias. Existe eficiencia técnica en la producción. Se supone compensación perfecta entre sectores dentro de un mismo país, por lo tanto, no se tienen en cuenta los efectos redistributivos.

Figura 2.1. Efectos estáticos de la formación de una Unión Aduanera.



En la situación inicial: El país 1 es el productor menos eficiente, ya que su precio de equilibrio es mayor al que ofrecen el resto de competidores. Por ello, tiene fijado un arancel que cuantía T para las importaciones del bien X para con ello proteger a la industria nacional. A pesar de ello, la estructura de precios será la siguiente:

$$P_{SOCIO} + T > P_{P1} > P_{RM} + T$$

Teniendo esto en cuenta, el equilibrio inicial se sitúa en el punto E, en el cual la demanda del país se satisface con producción nacional (q_{NAC}) y producción importada del resto del mundo ($Q_T - q_{NAC}$).

La formación de la unión aduanera entre el país 1 y el país socio, va a causar que los patrones de comercio varíen, modificando los precios relativos de las diferentes fuentes de importación de manera que:

$$P_{P1} > P_{RM} + T > P_{SOCIO}$$

Esto va a provocar cambios en la producción, el consumo y los volúmenes comerciados del país 1. El nuevo equilibrio se sitúa en E'. Suponiendo que el arancel exterior sigue siendo igual al de la situación inicial la curva de oferta del resto del mundo no varía. Pero ahora, la curva de oferta del país socio no soporta la carga del arancel, por lo cual, puede importar a un precio menor, convirtiéndose así en el productor más eficiente. Al bajar el precio de venta, la demanda del bien X aumenta hasta Q_T^{UA} , siendo $Q_T^{UA} - q_{NAC}^{UA}$ la cantidad importada del bien desde el país socio.

Otra línea de desarrollo de la teoría de la integración ha sido la que señala la importancia de la geografía en el análisis de los acuerdos internacionales. Los modelos gravitacionales relacionan la teoría del comercio con la ecuación de la gravedad de Newton. Uno de los primeros economistas en seguir esta línea de estudio fue J.E. Anderson (1979). Deadorff (1995) argumenta que cualquier modelo de comercio internacional generará algo parecido a la ecuación de la gravedad lo que indica que el comercio bilateral debe estar relacionado en forma positiva al ingreso de los dos países y en forma negativa a la distancia entre ellos. Un conjunto de países constituye un bloque natural si la mayor parte del comercio que llevan a cabo los países es intrazona y si, además, existe una diferencia significativa entre los costos de transporte dentro y fuera de la región para todos los bienes comerciados. Recientemente se han desarrollado modelos de integración que incorporan aportes de la teoría de la organización industrial con presencia de economías de escala y diferenciación

de producto en un contexto de competencia imperfecta. Krugman en su obra "rethinking International trade" (1998) formula una serie de nuevas ideas respecto a la teoría del comercio internacional.

2.3. EFECTOS DERIVADOS DE LA INTEGRACIÓN COMERCIAL.

Durante todo este desarrollo teórico, la teoría establece la distinción entre efectos estáticos y dinámicos. Los efectos estáticos son aquéllos que se producen de forma automática como resultado fundamentalmente de las variaciones de precios y/o cantidades que origina en cada una de las naciones agrupadas. Los principales efectos estáticos son los que se producen a una reasignación de recursos en el sistema productivo, cambios en la estructura y en las pautas de consumo. Mientras que los efectos dinámicos se refieren a aquéllos que se materializan normalmente con el transcurso del tiempo y como resultado de la reacción de los principales agentes económicos para aprovechar las oportunidades ofrecidas por el funcionamiento de la unión aduanera. Los principales son las consecuencias a largo plazo en la tasa de inversión, el cambio tecnológico y los efectos sobre el crecimiento y la convergencia.

2.3.1 Efectos estáticos

La teoría del comercio explica que la apertura al comercio internacional genera beneficios claros desde el punto de vista de la asignación de recursos para cuantos participan en el intercambio: permite que cada cual se especialice en aquello que mejor hace en términos comparativos. Esto se obtiene siempre que los países implicados tengan unos precios relativos de los distintos bienes diferentes. Estas diferencias de valoración pueden surgir de unas diferentes dotaciones de factores, de diferencias tecnológicas o de simples discrepancias en los gustos de los consumidores. El comercio permite incrementar los niveles de bienestar del país, ya que le permite acceder a un punto de consumo que se encuentra fuera de la curva de posibilidades de producción del país, alcanzando un nivel de bienestar que le sería imposible en el caso de no comerciar. Son los beneficios estáticos del comercio.

Para analizar los beneficios derivados de los procesos de integración comercial lo primero que tenemos que plantearnos es qué efectos provoca el avanzar en dicho proceso. En la forma más básica de integración, la consecuencia que más obvia parece a primera vista es el aumento de los flujos comerciales debido a la ausencia de las barreras anteriormente existentes y la ampliación del tamaño de mercado. A medida que se va avanzando en el proceso de integración se suman otros beneficios como pueden ser los derivados de la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales o incluso si se llega al nivel de unión económica, los derivados de la armonización de las políticas comunes, lo cual favorece a la cohesión y a la eliminación de desigualdades. La eliminación de las barreras arancelarias entre un grupo de países a la vez que se mantiene un arancel común frente a terceros, como vemos en el trabajo de Viner (1950), da lugar a efectos contrapuestos para el bienestar:

1. Creación de comercio: sustitución de producción nacional por importaciones de un productor más eficiente. Este efecto es positivo para la eficiencia asignativa.
2. Desviación de comercio: Efecto que se causa al sustituir las importaciones de un productor más eficiente por las del socio comercial, lo que causa una pérdida de eficiencia asignativa.

Estos efectos se producen en el corto plazo, inmediatamente después de la creación de la unión aduanera y de la eliminación de barreras, si ampliamos el periodo de tiempo y tenemos en cuenta los efectos que se producirían en el largo plazo podríamos tener en cuenta un tercer efecto:

3. Expansión de comercio: Aumento de las exportaciones debido a la reducción del precio de la integración comercial propicia. Se da en el largo plazo y está relacionado con el aumento de competitividad de las empresas nacionales gracias al aumento de la competencia.

Teniendo en cuenta estos efectos, no puede asegurarse que el paso hacia una unión aduanera vaya a tener un efecto positivo respecto al bienestar de los

países, aunque este sea un paso hacia la situación óptima (libre comercio). Esto se debe a que el efecto global fuese positivo tendría que darse siempre una creación neta de comercio, es decir, que el efecto creación de comercio dominase al efecto desviación. Para ver el efecto global sobre el bienestar global habría que analizar:

$$\text{Var. Bienestar} = \text{Var. Exc Consumidor} + \text{Var. Ex Productor} + \text{Var. Recaudación.}$$

Analizando el efecto global, los consumidores al ver reducido el precio interno experimentan una ganancia de bienestar. Los productores, sin embargo, verán reducido su excedente debido a que producen una cantidad menor a un precio menor. Por último, habrá una reducción de la recaudación impositiva causada por la supresión del arancel y la pérdida de los ingresos que de este se derivaban.

Las ganancias netas corresponden al efecto producción al efecto consumo. Ambos efectos deben compararse con la pérdida para el país que supone la desviación de comercio. Hay diversos factores que influyen sobre la magnitud relativa de los efectos creación y desviación de comercio:

- A mayor elasticidad precio de la demanda y oferta del país 1, más intensos serán los efectos de creación de comercio.
- A mayor diferencia de precios entre los países que forman la unión, mayor efecto de creación de comercio.
- A mayor diferencia de precios entre el socio más eficiente de la unión y el resto del mundo, mayor pérdida de eficiencia provocará la desviación de comercio.
- La magnitud de protección arancelaria previa y posterior a la formación de la unión es decisiva. A mayor nivel arancelaria "ex ante" mayor creación de comercio y a mayor nivel arancelario "ex post" mayor efecto desviación.
- El tamaño de la unión, cuanto mayor sea mayores serán los efectos de creación y menores los de desviación.
- Las estructuras productivas de los países miembros de la unión, ya que cuanto más similares sean más factible será sustituir producción interna

por bienes importados de países socios, además esto incrementara la elasticidad de la demanda del bien con el que se comercia lo cual repercutirá favorablemente sobre el efecto creación.

Tras este análisis, podemos concluir que la teoría neoclásica no fue capaz de garantizar a priori que una Unión Aduanera provoque un aumento de la eficiencia asignativa. Los supuestos utilizados por la teoría tradicional impiden abordar los efectos indirectos relacionados con la complementariedad y sustituibilidad de los bienes comercializables y no comercializables y sobre todo los efectos de la integración en situaciones de competencia imperfecta. Para evitar los problemas derivados de los fuertes supuestos de esta teoría, se empiezan a estudiar algunos casos relajando dichos supuestos.

Un enfoque interesante, que sirvió para justificar teóricamente la integración comercial en forma de uniones aduaneras, fue el de Kemp y Wan (1976) mostraron como era posible elegir un arancel exterior común de tal forma que el resultado final fuese una mejora para los países integrados que no empeorase a los países que no formaban parte del acuerdo. En los países en desarrollo, asimismo, tuvo importancia el argumento Cooper-Massel (1965); los países integrados para conseguir un determinado nivel de industrialización por la vía de sustitución de las importaciones, tenían que superar el problema que suponen los estrechos mercados nacionales; la integración comercial sería una forma de tratar de obtener a nivel de unión aduanera las suficientes economías de escala, así como la distribución en el mismo marco de las actividades industriales.

Las ganancias más obvias de la integración comercial proceden, como se ha dicho, de la intensificación del comercio entre los países asociados. En la medida que el comercio que se intensifique sea de carácter interindustrial, la integración permite un mejor aprovechamiento de las ventajas comparativas, es decir, la asunción de unas pautas de especialización más eficientes. Esta fuente de ganancias será más importante en aquellos casos en que la liberalización se realice entre países heterogéneos, con ventajas diferentes

que se complementen. Por otra parte, en la medida que el comercio que se intensifique sea de tipo intraindustrial, se obtendrán los llamados “efectos dinámicos” que nos servirán dar una visión más completa de las repercusiones de la integración económica. Posteriormente podremos extender este análisis incluyendo los efectos propios de la liberalización de los movimientos de factores y la eliminación de barreras no arancelarias.

2.3.2 Efectos dinámicos.

Podemos definir los efectos dinámicos como *cualquier mecanismo activado por el propio proceso de integración económica que tiene una incidencia final sobre las potencialidades de crecimiento de la producción, sea provocando aumentos de productividad de los factores dados, sea estimulando el crecimiento de la dotación de los mismos*. Las ganancias dinámicas provienen de tres fuentes: 1. El incremento de la competencia. 2. Las ventajas que aporta un mercado ampliado. 3. La posibilidad de acceso a las tecnologías más innovadoras existentes en el mercado internacional, adquiriendo las patentes o los bienes de equipo que las transmiten. Para tratar de los efectos dinámicos hay que tener en cuenta que estos se derivan de una integración comercial plena, aunque pueden empezar a generarse con la constitución de una Unión Aduanera. Esto significa que no es suficiente con la abolición de los aranceles, sino que también es importante la eliminación de barreras de tipo no arancelario. En el caso del proceso de integración europeo es importante analizar los efectos derivados de un cambio sustancial en el tamaño de los mercados de competencia imperfecta.

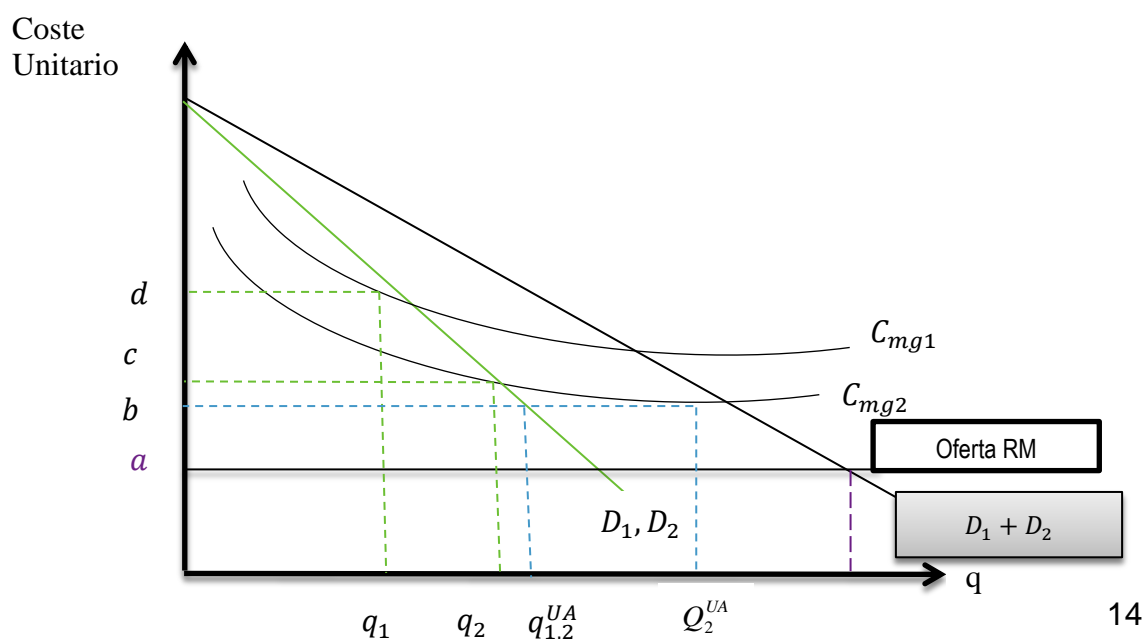
Vamos a empezar analizando los efectos derivados de la ampliación del tamaño del mercado debidos al aumento de la demanda causado al eliminarse las barreras comerciales. Esto permite un mayor aprovechamiento de las economías de escala y, al mismo tiempo, produce un estímulo para la innovación. Uno de los primeros pasos en los procesos de integración es la eliminación de barreras comerciales entre los países socios, esto lleva a que los mercados donde operan las empresas se amplíen, lo que puede llevar a que aumentando su producción se produzcan de una manera importante los

costes unitarios en los productos. Al introducir las economías de escala en los modelos tradicionales de comercio se generan soluciones indeterminadas que conllevan incluso especialización completa pero sin quedar teóricamente claro que país se especializara en que producto. Antes de empezar a estudiar este caso hay que distinguir entre:

- Economías de Escala internas: los costes medios decrecen a medida que aumenta el volumen de producción de la empresa. Dan lugar a mercados de competencia imperfecta.
- Economías de Escala externas: sus costes medios decrecen a medida que aumenta el tamaño de la industria. Dan lugar a mercados de competencia perfecta porque implican un gran número de empresas fabricando un determinado tipo de bien.

Vamos a analizar el caso de cómo afecta las economías de escala internas en una situación de competencia monopolística. Supongamos dos países que tienen empresas que actúan en un mercado de competencia monopolística, es decir, venden el mismo tipo de producto pero diferenciado, lo que implica una elevada sustituibilidad en todos los tipos de productos que se oferten. Cada empresa se comporta a corto plazo como un monopolio ($Img = Cmg$). Sin embargo, a largo plazo, puesto que se dan entradas y salidas de empresas se comporta como un mercado de competencia perfecta ($\pi = 0$; $P = CTme$).

Figura 2.2. Efectos derivados de la ampliación del tamaño de mercado.



Se parte del supuesto de que los países que se integran son similares, pero que tienen diferentes niveles de eficiencia. Las economías de escala externas (a nivel de industria) van a dar lugar a una mayor aproximación a mercados de competencia perfecta porque implican un gran número de empresas fabricando un determinado tipo de bien. Como podemos ver en la figura 2.2, el país 2 es más eficiente ya que es capaz de tener unos costes de producción menores. Si este país consiguiera hacerse con el total de la producción sus costes unitarios bajarían ($c \rightarrow b$) debido a la especialización. Por lo tanto, este país obtiene un efecto reducción de costes que se deriva del abaratamiento de costes producido al aumentar la producción interna, destinada a abastecer tanto la demanda interna como la del resto de la unión. Teniendo en cuenta este argumento se puede afirmar que la aproximación hacia una unión aduanera produce efectos positivos derivados de la ampliación de mercado, pero esta situación sigue siendo más ineficiente que la que se daría en libre comercio ya que se dejan fuera del comercio a países más eficientes.

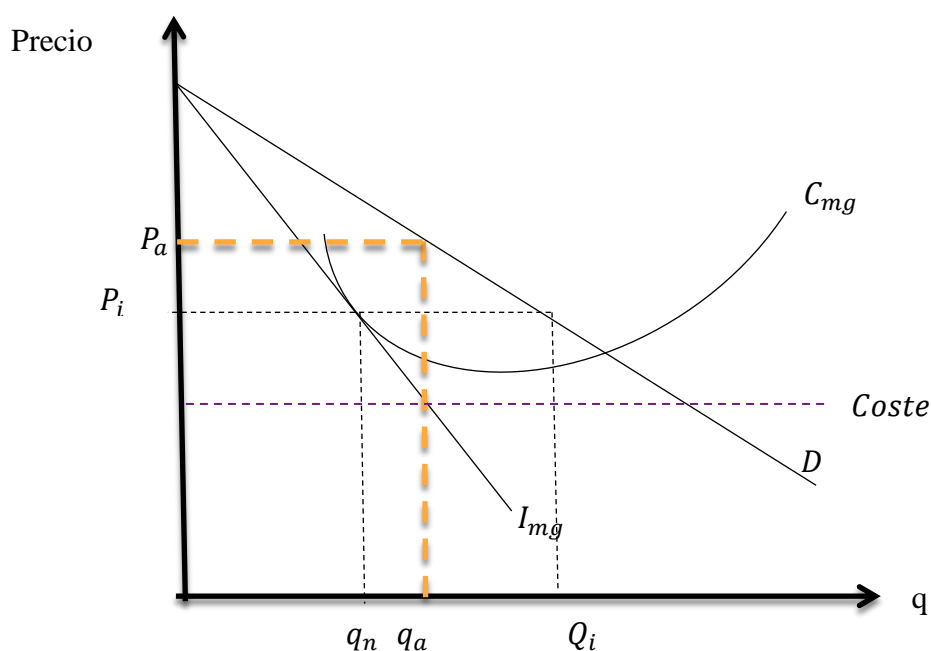
En la situación inicial cada país impondrá un arancel para proteger la producción nacional. El país 1 de cuantía “ad” y el país 2 de cuantía “ac”, de manera que aseguren que en el país se produzca de tal manera que $P = Cmg$. Al formalizarse la unión aduanera se eliminarán aranceles entre los países socios “ab”. De esta manera el país 2 se especializará en la producción de este bien y producirá una cantidad Q_2^{UA} cuya venta irá destinada la mitad al mercado nacional y la otra mitad en forma de importaciones al país socio. El país 1 por lo tanto dejará de producir dicho bien, pasando a importar la totalidad del consumo (creación de comercio). Si eliminamos el supuesto de demandas iguales este resultado ya no es válido. Por lo tanto, la distribución de ganancias y pérdidas no queda determinada a priori. Lo que sí se puede concluir tras este análisis es que las ganancias de bienestar son de magnitud superior en presencia de economías de escala, ya que es toda la producción previa la que ve reducir sus costes unitarios.

Los siguientes efectos a analizar serían los llamados “Efectos pro-competitivos”, son aquellos que se dan debido al aumento de la competencia entre empresas. La disminución de los diferenciales de precios entre empresas y la reducción de los márgenes de beneficio para las empresas que actúan en mercados de competencia imperfecta son un ejemplo de ellos. Estos efectos son un estímulo para la eliminación de discriminaciones e “ineficiencia X” y para incentivar la innovación tecnológica. Esto se debe a que la eliminación total de las barreras y consiguiente liberalización de las importaciones genera una serie de efectos sobre los precios y costes que tienden a mejorar la eficiencia productiva. Vamos a analizar cada uno de estos efectos más detalladamente.

La reducción de los diferenciales de precios se da debido al incremento de las posibilidades de arbitraje que intensifica la competencia y puede llevar a una disminución de los diferenciales de precios entre los países que se integran. Estas diferencias son mayores cuanto más numerosas son las barreras preexistentes al comercio. Sin embargo, no hay que esperar que se dé una convergencia perfecta en cuanto a precios ya que existen otros factores que justifican cierta dispersión de precios como pueden ser los costes de transporte, las diferencias en las redes de distribución, la existencia de bienes y servicios no comercializables, las preferencias de los consumidores y las diferentes presiones competitivas. En cuanto a la reducción de los márgenes de beneficio, la eliminación de las barreras comerciales tiene como efecto inmediato el incremento potencial de las importaciones, aumentando la competencia en sectores y mercados anteriormente protegidos y presionando a la baja los precios. Las estructuras de mercado competitivas tienden a reducir el diferencial entre el precio y el coste unitario. Al estudiar las consecuencias sobre los márgenes de beneficio de las empresas, se demuestra que la competencia potencial, representada por la libertad de entrada al mercado ejerce una presión sobre los márgenes al menos tan significativa como la propia estructura de mercado. Por lo tanto, el incremento de las importaciones, al aumentar la competencia potencial, ejerce un “efecto disciplinario” sobre los márgenes, impidiendo al monopolista explotar completamente su situación.

La eliminación de barreras provoca que las empresas extranjeras de nuestros socios comerciales accedan con mercados costes al mercado nacional, lo que se traduce en menores precios y/o mayores beneficios y en un incremento de las cuotas de mercado de las empresas extranjeras. A partir de esto se puede elaborar un análisis gráfico de la valoración global para el conjunto del área integrada desde el punto de vista del bienestar.

Figura 2.3. Reducción de los márgenes de beneficio asociado a la ampliación del tamaño de mercado.



Vamos a suponer que en la situación inicial los costes de acceso al mercado nacional para las empresas extranjeras hacían inviable que estas entrasen en el mercado nacional, por lo tanto, se daba una situación de monopolio en el mercado nacional, donde se producía en el punto en que $Img = Cmg$. Obteniendo un beneficio $\pi = q_A P_A - cq_A$

Cuando se eliminan las trabas de entrada a las empresas extranjeras, dándose así una situación de competencia, el precio baja hasta P_i , que es el precio internacional que se deriva a partir de $Cmg = P$. En esta nueva situación la producción quedará repartida de tal manera que la empresa nacional producirá q_n y la empresa extranjera $q_i - q_n$.

Para ver cómo afectan este cambio al bienestar global analizamos los excedentes de los consumidores y productores de manera que el resultado que nos da es positivo. La valoración global para el conjunto del área integrada es positiva, pero para que sea positiva para “nuestro” país es necesario asegurarse de que nuestras empresas consiguen en los mercados extranjeros una posición similar a la que las empresas extranjeras adquieren en el nuestro. La reducción de los diferenciales de precio y los márgenes de beneficio incentiva a que se de una mayor innovación y progreso técnico. Existe una relación entre innovación e integración en el sentido de que los mercados más competitivos suponen un estímulo al crecimiento de las actividades de I+D. Esta afirmación se puede argumentar a través de varias vías. Para empezar, las empresas en situación de competencia tienen mayores motivaciones para innovar y así lograr mantenerse en un nivel de máxima eficiencia. Pero para que se pueda afirmar que el efecto va a ser positivo, hay que asegurar que exista un sistema adecuado de patentes que permita a las empresas innovadoras apropiarse de los beneficios derivados del esfuerzo en investigación, en el caso contrario la relación entre innovación e integración no podría ser positiva ya que no habría motivaciones para innovar ya que el proceso de investigación constituiría un gasto que después no se podría amortizar. Además la apertura de las fronteras mejora la eficacia y la eficiencia de estas actividades ya que se incrementa la cooperación dentro las empresas. Una mayor cooperación se traduce en un aumento de la difusión y transferencia de conocimientos, evitando así duplicaciones en gastos de I+D y repartiendo los costes derivados de estos proyectos.

Como consecuencia de lo anterior, puede darse una disminución de la ineficiencia interna en las empresas (disminución Ineficiencias X). Se parte del supuesto de que las empresas antes del proceso de integración no están trabajando en su frontera de posibilidades de producción debido al nivel de protección que hay sobre ellas. La idea es que en ausencia de presiones competitivas suficientes las empresas caerán en fallos de organización que se traducen en gastos generales excesivos debidos a la mala explotación de

las posibilidades de producción, a una asignación ineficiente de los recursos disponibles, el subempleo de determinados factores o las duplicaciones en el proceso productivo. Este efecto es claramente positivo ya que cuando se disminuye la ineficiencia interna existe una ganancia para los productores, materializada en un ahorro de costes, y también en los consumidores, ya que dicho ahorro puede materializarse en una bajada de los precios.

Ampliar el tamaño de mercado no solo se materializa en un mayor aprovechamiento de las economías de escala y un aumento de la competencia, ya que uno de los efectos que se derivan directamente de esta ampliación es una mayor variedad de productos disponibles procedentes de los países socios. No sólo se refiere a bienes de consumo, también es importante en el caso de inputs, ya que algunos tipos de instrumentales específicos para determinadas tareas son muy costosos y poder disponer de ellos mejoraría la productividad de las empresas al poder repartir dicho coste entre un mayor número de unidades producidas y vendidas. De este modo el coste unitario de producción se reduciría trasladándose esto a los precios finales, por lo que los consumidores podrían consumir una mayor cantidad de bienes a un precio menor, pudiendo de este modo alcanzar un nivel mayor de satisfacción.

La teoría del comercio internacional destaca el punto de que el comercio tiene unos efectos globales beneficiosos pero también admite que en los procesos de integración, como en cualquier proceso, existen ganadores y perdedores. Uno de los principales aspectos negativos que se derivan de los procesos de integración es la desigual incidencia sobre sectores y grupos, así como los ajustes, costosos y a menudo dolorosos que la reordenación del aparato productivo puede originar. La magnitud de los efectos redistributivos depende del tipo de comercio que se intensifique. Si es de tipo interindustrial, las empresas del sector se verán obligadas a reconvertirse, a causa de que las industrias que se mantenían gracias a la protección. Si las empresas quieren sobrevivir a los procesos de apertura que conllevan a una mayor competencia se verán obligadas a reconvertirse en busca de una mayor eficiencia, lo cual puede plantear problemas sociales y políticos, sobre todo en términos de

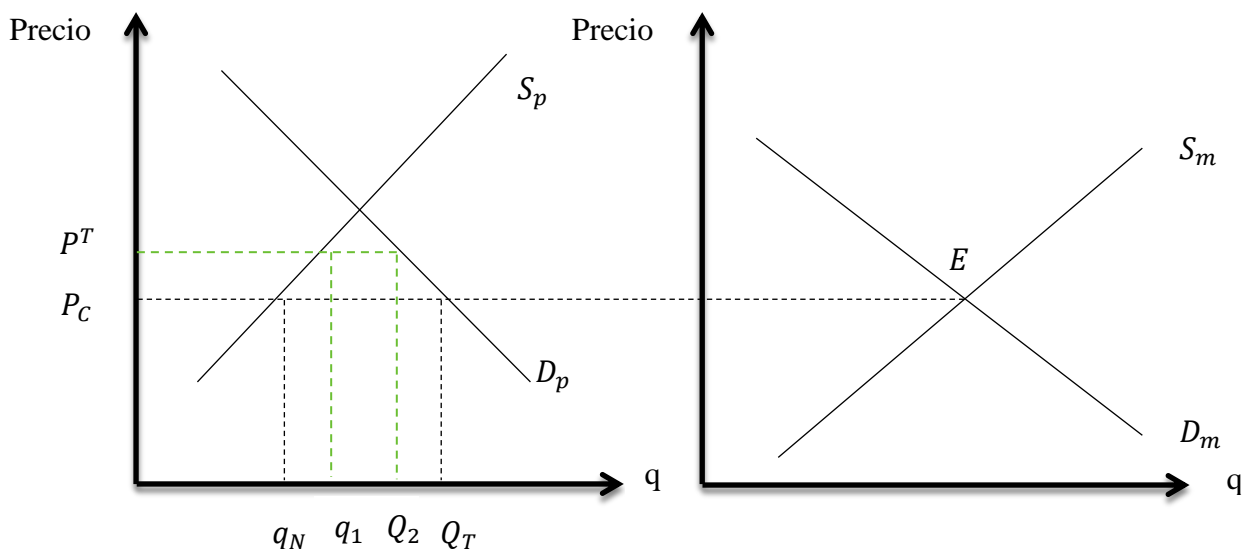
empleo y de concentración geográfica. Si el comercio que surge es de tipo intraindustrial, los costes pueden aparecer en forma de racionalización de industrias mediante procesos de fusiones, cierres y absorciones para obtener una industria eficiente. Ante estos procesos cobran gran importancia las políticas de tipo industrial o regional, tanto nacionales como a nivel del área comercial. Un problema derivado de los cambios en el tejido industrial es el problema de la reubicación de industrias. Asociado a la decisión entre ubicarse donde los costes son bajos o localizarse cerca de los mercados importantes a fin de evitar costes de transporte. Esta confrontación entre los costes laborales y las economías de aglomeración y el acceso a los mercados trae consigo el riesgo de que en una primera fase de la integración aumenten las desigualdades entre diversas partes del territorio, sin negar que a medio/largo plazo la situación pueda revertirse.

Otro aspecto a tener en cuenta es la tentación de adoptar de estrategias más agresivas y/o proteccionistas en las negociaciones a nivel mundial. En presencia de grupos de intereses políticamente poderoso, a veces la viabilidad político-económica de un acuerdo de libre comercio puede lograrse a expensas del bienestar social agregado, o bien admitiendo excepciones para los sectores políticamente costosos o sensibles. Estos fenómenos serán los causantes de la necesidad de políticas de cohesión que sean capaces de corregir los desequilibrios causados. Estas políticas deben estructurarse tanto a nivel nacional como a nivel supranacional. Los fondos estructurales de la UE serían un ejemplo de ello (FEDER y FSE). Las políticas supranacionales son de vital importancia para la viabilidad de los acuerdos internacionales en los procesos de integración ya que en presencia de grupos de intereses políticamente poderosos, a veces la viabilidad político-económica de un acuerdo de libre comercio puede lograrse a expensas del bienestar social agregado o bien admitiendo excepciones para los sectores políticamente costosos o sensibles y para evitar tratos preferenciales son más efectivas las políticas a nivel de unión que las políticas nacionales.

2.3.3 Los efectos derivados de la supresión de barreras no arancelarias.

Las barreras no arancelarias generan unos sobrecostes respecto a la situación de equilibrio. Algunos ejemplos de barreras no arancelarias pueden ser la eliminación de las trabas burocráticas o la supresión de la diversidad de requisitos en cada Estado miembro de la Unión para homologar un determinado artículo. Estos efectos son un naturaleza similar a los analizados anteriormente, ya que afectan tanto a la eficiencia asignativa como a los factores a más largo plazo. En general, la eliminación de barreras no arancelarias provoca mayores incrementos de bienestar neto que en el caso de barreras arancelarias. Esto puede demostrarse mediante un análisis gráfico de equilibrio parcial:

Figura 2.4. Efectos de la supresión de barreras no arancelarias.



En estas figuras se representa una supresión uniforme y no discriminatoria de barreras no arancelarias. En la situación inicial tenemos que el precio del país a analizar es el resultado del precio internacional más un coste asociado a la existencia de barreras no arancelarias. En esta situación la producción total es Q_2 , siendo parte producción nacional y parte importaciones. Al eliminar este tipo de barreras al comercio el precio del bien disminuye de manera que la demanda del bien aumenta. Por lo tanto, el resultado será similar al caso de

la creación de las uniones aduaneras dándose un efecto creación de comercio, un efecto expansión y una desviación de comercio.

El efecto derivado de la eliminación de barreras no arancelarias respecto al bienestar será más positivo que en el caso de formación de una unión aduanera debido a que no se produce la pérdida de bienestar asociada a la reducción de la recaudación impositiva. Hay que tener en cuenta que las reducciones de precios no solamente afectan a las mercancías con las que se comercia internacionalmente, ya que en muchos casos, repercuten en toda la estructura de costes de la producción que queda en el mercado interno ya que por su naturaleza gran parte de las barreras no arancelarias afecta a toda la producción y no solo a la que se comercia con el exterior.

La supresión de barreras no arancelarias mediante la armonización de normativas técnicas para todos los países comunitarios, no solamente ahorra costes a las empresas ubicadas en la unión, sino que también beneficia a empresas ubicadas en terceros países que exportan un mismo producto a varios mercados comunitarios, al evitarles el tener que producir adaptándose a las especificaciones requeridas para cada país.

3. EFECTOS DERIVADOS DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEO: CASO DE ESPAÑA.

Actualmente podríamos categorizar a la Unión Europea como una Unión Económica y Monetaria. Aunque matizando que de los 28 Estados que pertenecen a la Unión Económica, son 19 los que también pertenecen a la Unión Monetaria y han adoptado el euro como moneda común. En el contexto de la Unión Europea, se va a tratar de analizar cual ha sido la evolución tanto del conjunto de países en general, como de España en particular. Primero se va a llevar a cabo un estudio de la evolución de las principales variables macroeconómicas. Después se repasarán los datos relacionados directamente con el comercio, para terminar con un breve análisis de convergencia.

Una de las principales razones por las que España quiso adherirse a la Unión Europea fue la expectativa de un mayor crecimiento económico y de converger con los países más ricos de Europa en niveles de bienestar y de desarrollo. Los fundamentos teóricos de estas expectativas están en los beneficios asociados tanto a una mejor asignación de los recursos como a los efectos dinámicos asociados a los procesos de integración. En el caso español, dichas expectativas fueron en gran medida correctas, ya que desde su ingreso en la Unión Europea se ha observado una evolución positiva de la economía del país. En el cuadro 3.1 se muestra la tasa de crecimiento anual medio acumulado del PIB de España, la Unión Europea y Estados Unidos en diferentes periodos de tiempo. Desde 1995, España ha tenido tasas de crecimiento por encima de la media de la Unión Europea en todos los periodos excepto en 2010-2015. En los últimos años la crisis económica internacional ha afectado más a los países del Sur de Europa debido a los problemas financieros y de financiación de la deuda, hecho que ha ocasionado que el proceso de convergencia en PIB de España respecto a la Unión se haya frenado. Exceptuando este último periodo, se puede decir que España ha tenido una evolución muy positiva de su producto interior bruto, con tasas de crecimiento similares a las de la Unión Europea y a las de Estados Unidos.

Cuadro 3.1. Crecimiento económico (Tasa de crecimiento medio anual del PIB, %)

Años	España	UE	EEUU
1980-1985	1,1608	-	2,7578
1985-1990	3,7347	-	2,786
1990-1995	1,2543	-	2,1511
1995-2000	3,3913	2,389	3,5719
2000-2005	2,8183	1,5773	2,1078
2005-2010	0,8823	0,7484	0,6333
2010-2015	0,0323	0,7336	1,9346

Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO.

En cuanto a los niveles de Bienestar y Desarrollo, el cuadro 3.2 refleja el crecimiento medio de la renta per cápita (medida en términos de paridad de

poder de compra). El PIB per cápita es un indicador del nivel de bienestar ya que además de tener en cuenta la riqueza del país tiene en cuenta la población. La tasa de crecimiento medio de España ha estado por encima de la media europea hasta el año 2005. En el periodo 1990-2005 se dio un proceso de convergencia en niveles de bienestar entre España y la UE. En 2004 se produjo la entrada de Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa en la Unión Europea, a causa de ello los niveles medios de PIB per cápita de la unión disminuyeron y empezaron a crecer a un ritmo mayor. En el año 1990 el PIB per cápita de España era un 91,35 por 100 de la media en la Unión Europea, mientras que en 2013 es un 93,70 por 100 de la media europea. Sin embargo, la UE ha crecido por debajo de la media mundial desde el año 2000, de manera que durante los últimos quince años se ha dado un proceso de convergencia de España respecto a la Unión Europea y de la Unión Europea respecto a los niveles medios mundiales. En conclusión, desde la incorporación de España al área económica europea su nivel de desarrollo ha mejorado a un ritmo por encima de la media, aún así esta medida no es suficiente para medir el nivel de bienestar ya que no tiene en cuenta la dispersión de la riqueza entre los diferentes grupos de población.

Cuadro 3.2. Tasa de crecimiento anual medio acumulativo del PIB per cápita.

	España	Unión Europea	Estados Unidos	Mundo
1990-1995	3,07	3,02	3,11	2,86
1995-2000	4,88	3,87	4,01	3,49
2000-2005	4,12	3,49	3,31	4,14
2005-2010	2,52	3,06	1,48	4,13
2010-2013	0,57	1,58	2,33	3,11

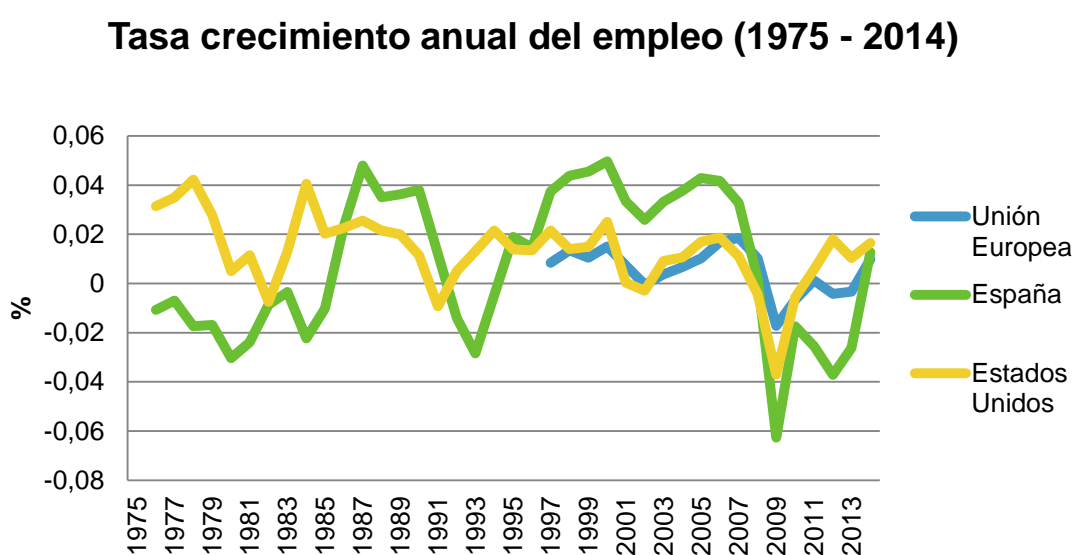
Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

Uno de los rasgos más representativos de España es la estructura de su mercado laboral, siendo este muy inestable y con una evolución muy influida por los ciclos económicos. A la hora de determinar cual ha sido la evolución

del nivel de vida español es importante tener en cuenta la evolución del mercado de trabajo español.

Como se puede observar en el gráfico 3.1 la tendencia del mercado de trabajo español es similar a la del de Estados Unidos o al europeo. En el caso español las oscilaciones producidas a causa de los ciclos económicos son más pronunciadas lo que provoca que el mercado de trabajo español sea más inestable. Los problemas del mercado de trabajo español son de tipo estructural, lo cual resulta preocupante ya que España presenta una de las tasas de paro más altas de la unión europea, siendo en marzo de 2015 un 22,9% de la población activa, solo superada por Grecia y duplicando a la tasa de desempleo media de la Unión Europea que en el mismo mes fue un 11,2%. En el gráfico 3.2. se puede ver como ha sido la evolución de la tasa de desempleo española. La entrada de España en la UE ayudó a la creación de nuevos empleos debido al aumento de la inversión extranjera directa en el país entre otros motivos, la dificultad de movilidad laboral para los trabajadores poco cualificados debido a barreras como por ejemplo el idioma, causan que los beneficios asociados al proceso de integración no puedan aprovecharse plenamente.

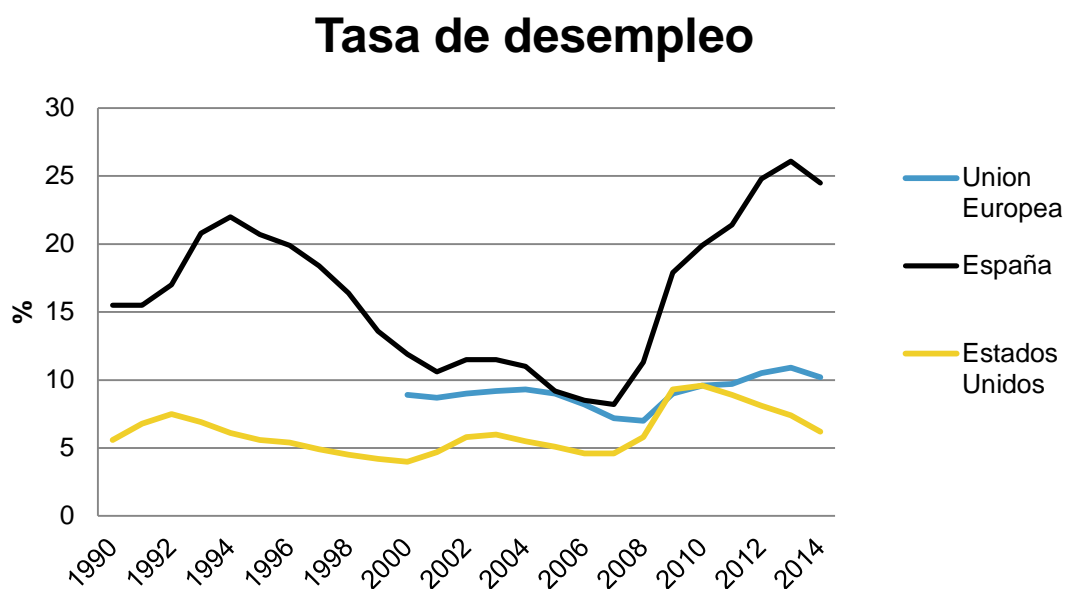
Gráfico 3.1. Tasa de crecimiento anual del empleo (1995-2014)



Fuente: Elaboración propia con datos de AMECO.

La entrada de España en la Unión Europea consiguió estabilizar hasta cierto punto el mercado de trabajo español. Aun así deben darse cambios en la estructura del mercado español si se quiere conseguir acercar los niveles españoles a los europeos.

Gráfico 3.2. Tasa de desempleo (1990-2014)



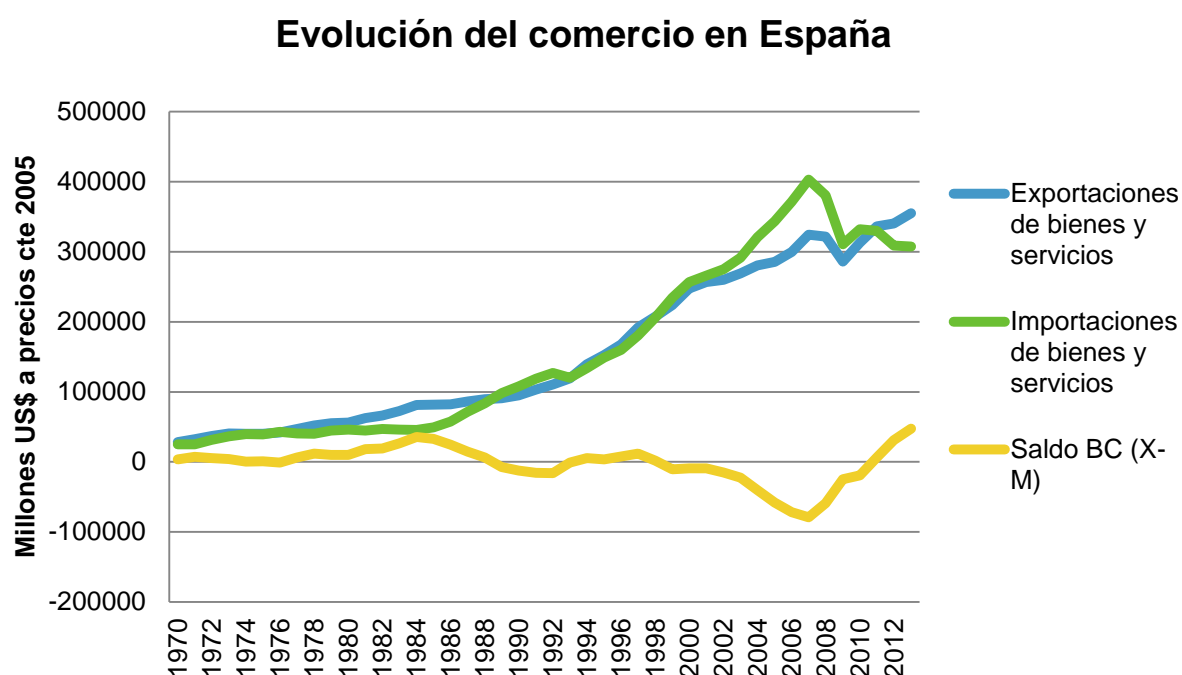
Fuente: Elaboración propia con datos de EUROSTAT.

Un último indicador para medir la evolución del nivel de bienestar en España en las últimas décadas es el Índice de Desarrollo Humano, indicador que tiene en cuenta diferentes variables como la salud educación, desigualdad, el medio ambiente o seguridad entre otras. En 1980 España tenía un IDH de 0,702 mientras que en 2013 el dato para este país fue 0,869. Esto significa que en este periodo el nivel de bienestar de la población española ha aumentado significativamente. Una vez analizadas alguna de las variables macroeconómicas más importantes, vamos a centrar el análisis en las variables comerciales. Para empezar este análisis vamos a ver como ha sido la evaluación de las importaciones y de las exportaciones desde la entrada de España en la Unión Europea, tanto como ha sido el cambio en el peso de estas variables respecto al PIB como el cambio sufrido en la estructura del comercio.

En 1985, año de entrada de España en la Unión Europea, las exportaciones de España representaban aproximadamente un 4,77 por 100 del total europeo y un 2,12 por 100 del total mundial. En 2013 las exportaciones españolas representaron un 5,5 por 100 de las europeas y un 1,9 por 100 de las mundiales. Teniendo en cuenta que el número de países miembros de la UE también ha aumentado durante este periodo, se puede decir que el aumento del peso del comercio español dentro de la Unión Europea ha sido significativo. La evolución de las importaciones ha sido muy similar.

En el gráfico 3.3 se puede apreciar cómo la evolución tanto de las importaciones como de las exportaciones en España en las últimas décadas ha sido creciente, siendo el crecimiento de las importaciones algo mayor que el de las exportaciones, causando esto que la balanza comercial haya tomado valores negativos.

Gráfico 3.3. Evolución del comercio en España (1970-2013)

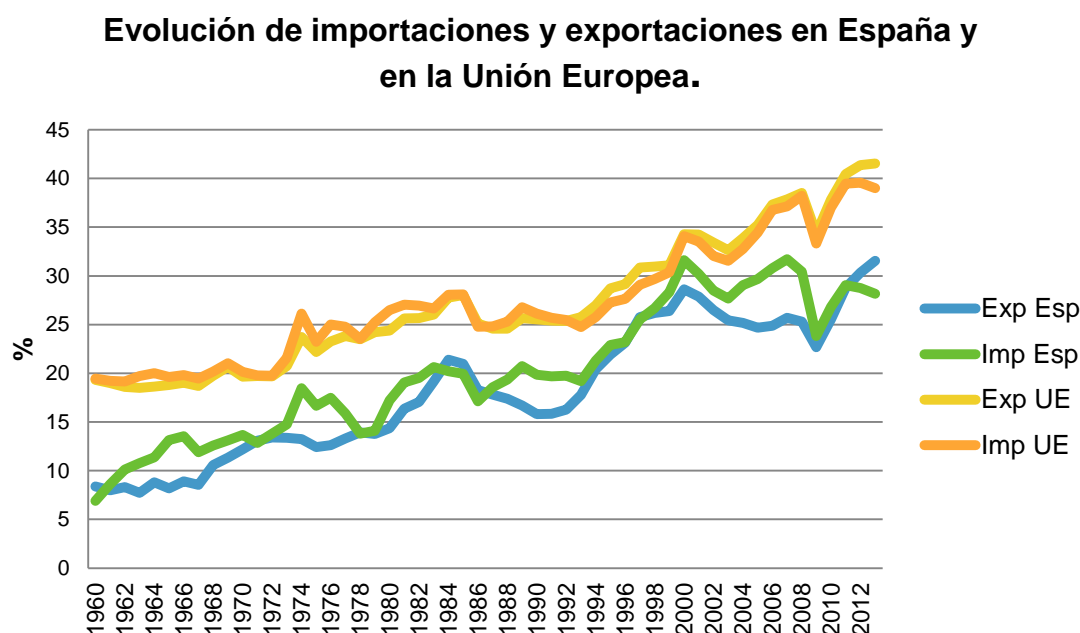


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

Durante la década de los 90 e inicios del 2000 la importancia del comercio en España creció de manera muy acelerada, pero desde el año 2008 se ha

frenado dicho crecimiento. Como se observa en el gráfico 3.4, tanto en España como en la UE, el peso de las importaciones y de las exportaciones ha seguido una tendencia creciente, lo cual es un indicador de que la importancia del comercio es cada vez es mayor para la evolución de la economía.

Gráfico 3.4. Evolución de importaciones y exportaciones en España y en la Unión Europea (Peso respecto PIB)

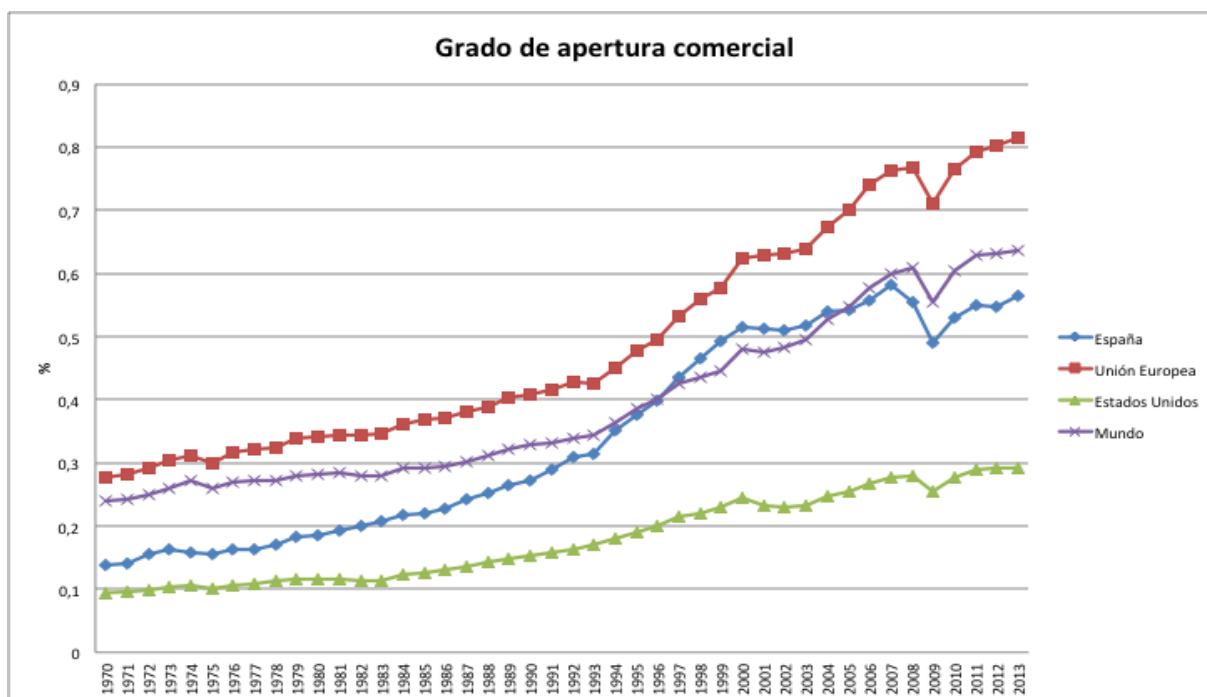


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco mundial.

El grado de apertura comercial es un indicador que da información sobre la importancia del comercio respecto a la economía de un país. Relaciona las exportaciones, importaciones con el producto interior bruto. A mayor grado de apertura mayor será la importancia del comercio en cuanto al crecimiento de la economía del país. El gráfico 3.5 representa la evolución de este indicador entre 1970 y 2013 de España, Estados Unidos, la Unión Europea y el mundo. La Unión Europea como conjunto es la zona que un mayor grado de apertura tiene, lo que muestra la gran importancia que se da en Europa al comercio tanto intra como extra-europeo. Centrándonos en España, se puede apreciar como desde su entrada en la UE (1985) se ha producido una evolución positiva mucho mas acelerada del grado de apertura comercial. El hecho de pertenecer al área comercial europeo ha favorecido que España incremente

el peso del comercio respecto al PIB. Estados Unidos, a pesar de pertenecer también a varias zonas comerciales tiene un grado de apertura menor, esto se debe a que la riqueza de este país está basada en otra serie de factores como por ejemplo el progreso tecnológico o el consumo privado.

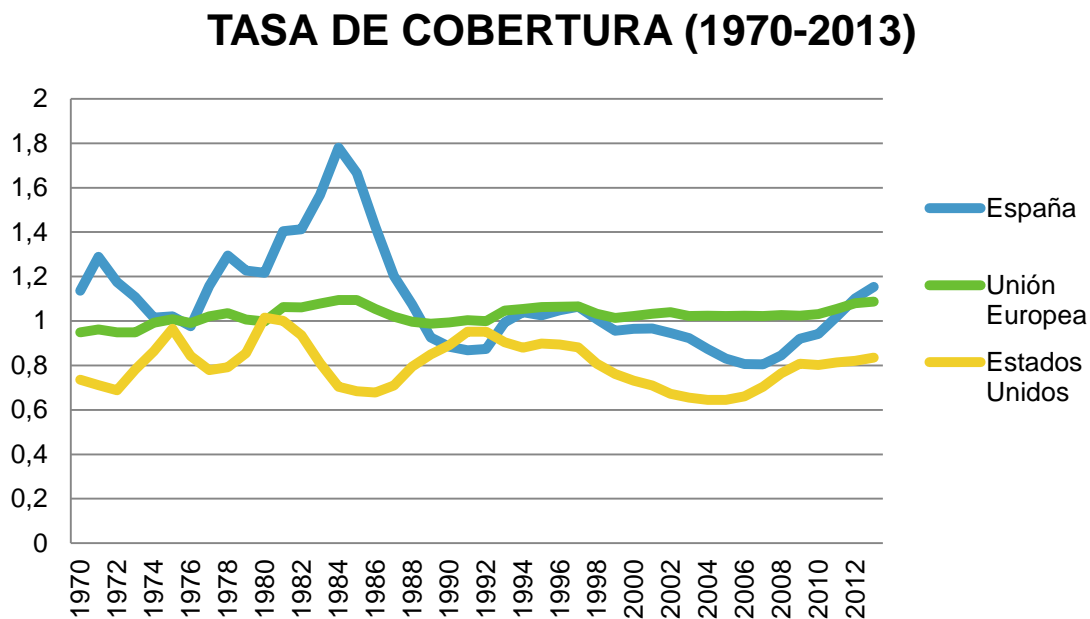
Gráfico 3.5. Grado de apertura comercial. (1970 -2013)



Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

La tasa de cobertura expresa la relación las exportaciones y las importaciones. Aporta la misma información que el saldo exterior neto, pero al estar expresado en términos porcentuales hace más sencillo que se puedan hacer comparaciones entre países o zonas comerciales. En el gráfico 3.6 se observa que en España las exportaciones son mayores que las importaciones desde la entrada en la UE hasta la década de los 90. Este indicador está relacionado directamente con la competitividad del país. La entrada de España en la Unión Europea incentivó un aumento en las exportaciones y de la competitividad del país. La consolidación de España como país miembro hizo que el poder adquisitivo de los españoles también aumentase y junto a ello que aumentasen las importaciones, motivo de que a partir de los años noventa los valores de la tasa de cobertura se estabilizasen y permanecieran cercanos a 1.

Gráfico 3.6. Tasa de Cobertura comercial (1970-2013)

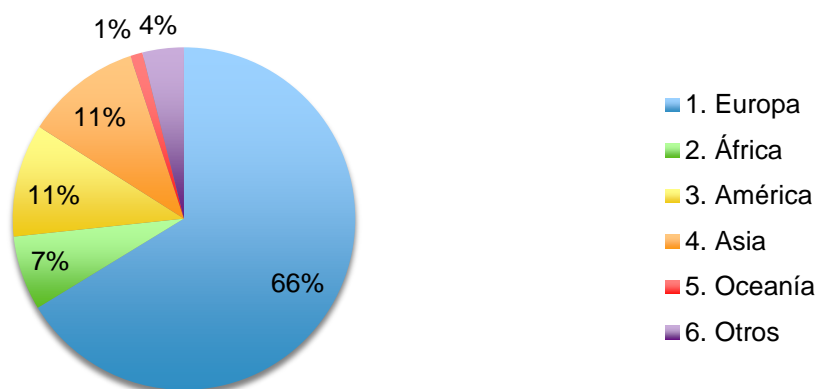


Fuente: Elaboración propia con datos de Banco Mundial.

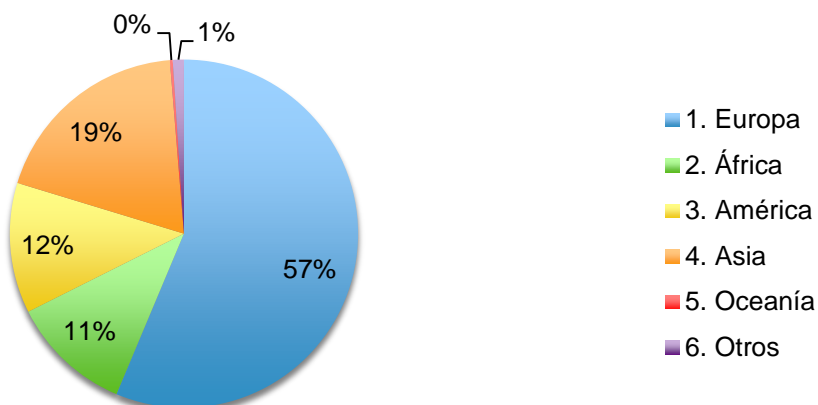
Finalizando el estudio sobre el comercio, el gráfico 3.7 representa la estructura del comercio en 2013 en función de los socios comerciales en España. Destaca el comercio con los países pertenecientes a Europa, tanto en las importaciones como en las exportaciones, siendo en ambos casos el socio comercial más importante, debido a que dentro de la Unión Europea existe total libertad de factores y no existen aranceles internos lo que es un gran incentivo para el comercio. Dentro del comercio intraeuropeo en las importaciones destacan Alemania (11.09%), Francia (10,9%) e Italia (5,84%) y en cuanto al comercio extra europeo destaca Asia y dentro de este China, país del que proviene el 6,94% de las exportaciones españolas. En cuanto las exportaciones, los principales socios comerciales europeos son Francia (16,06%), Alemania (10,06%) y Portugal (7,46%) y en cuanto a las exportaciones a países no miembros de la Unión Europea destacan algunos países pertenecientes a America o Asia como por ejemplo Estados Unidos (3,71%), Brasil (1,55%) o Turquía (2,06%). Entre los países de la zona euro no existen barreras debidas al tipo de cambio lo que facilita en gran medida las relaciones comerciales entre los países pertenecientes a la Unión Monetaria.

Gráfico 3.7. Importaciones y exportaciones en función de los socios comerciales. (2013)

EXPORTACIONES EN FUNCIÓN DEL DESTINO



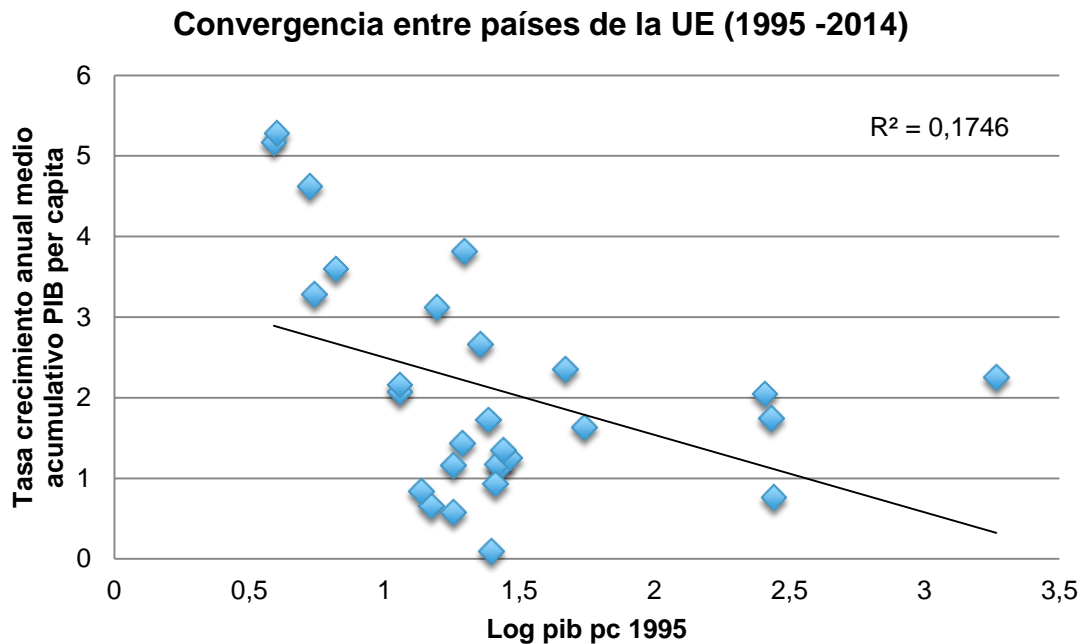
IMPORTACIONES EN FUNCIÓN DE LA PROCEDENCIA



Fuente: Elaboración propia con datos de INE.

Como punto final a este estudio empírico, el gráfico 3.8 representa la convergencia entre los países europeos en el periodo 1995 – 2014. Se ha producido cierto proceso de convergencia entre los países miembro de la UE. Aquellos que en el principio del periodo tenían menores niveles de PIB per cápita son los que mayores tasas de crecimiento del mismo han experimentado convergiendo así hacia la media europea.

Gráfico 3.8. Convergencia entre los veintiocho países miembros de la UE.



Fuente: *Elaboración propia con datos de AMECO.*

Para hablar de convergencia, primero tenemos que distinguir entre convergencia absoluta y convergencia relativa. La convergencia absoluta se da cuando países independientes que no tienen características en común y aún así se da la relación de que los países más pobres crecen a un mayor ritmo consiguiendo aproximar los niveles de sus variables macroeconómicas a los niveles de los países más ricos. Sin embargo, cuando hablamos de convergencia entre los países europeos nos referimos a una convergencia condicional o relativa, ya que se considera que todos los países tienden a converger hacia un mismo estado estacionario debido a que las economías que se están analizando comparten una serie de instituciones y tienen una estructura organizativa similar. Por ello, los procesos de integración regional fomentan la convergencia relativa pero no se puede asegurar que ocurra lo mismo con la convergencia absoluta.

4. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES.

De los razonamientos elaborados a lo largo de este trabajo la idea fundamental es que de los procesos de integración comercial se espera un efecto neto potencialmente positivo resultado de una serie de beneficios y una serie de costes. Es importante destacar que estos efectos son potenciales debido a que para que el resultado final de un proceso de integración sea positiva son necesarias una serie de políticas macroeconómicas y estructurales que sean capaces de contrarrestar los costes asociados a dichos procesos de integración. Es trabajo de los ciudadanos decidir los aspectos organizativos, institucionales y sociales encargados de los mecanismos de redistribución que compensen a los perdedores en cada etapa del proceso.

La Unión Europea está configurada como una Unión Económica y Monetaria. Se ha llegado a esta fase a través de un proceso de integración regional que se origina con el tratado de Roma. En el proceso se han ido sumando competencias a nivel supranacional y se han ido adhiriendo nuevos países a la Unión. El objetivo final de todo este proceso es que en todos los países miembros tengan una mayor estabilidad y un crecimiento económico equilibrado.

La integración económica produce cambios en la eficiencia global. En el caso de España estos cambios se aprecian sobre todo en las variables asociadas directamente con el comercio. El grado de apertura comercial de España se ha incrementado a un ritmo acelerado desde la inserción de España en el área comercial europeo, siendo los países miembros de la Unión los mayores socios comerciales del país. Esto ha tenido efecto en el resto de variables económicas, ya que unas mayores ganancias derivadas del comercio internacional llevan a que el país tenga una mayor riqueza lo que se ve reflejado en los niveles de desarrollo y de bienestar, los cuales también han aumentado de manera significativa desde el ingreso de España en la Unión Europea.

La apertura de los mercados hace que haya una redistribución de recursos hacia los sectores más eficientes, pudiéndose aprovechar así las ventajas competitivas de cada país. El hecho de que los mercados sean mayores provoca un aumento de la competencia que supone un estímulo al crecimiento de las actividades de I+D, en el caso de España esto lo podemos ver en la distribución de importaciones y exportaciones, donde ha aumentado significativamente la importancia de sectores como los dedicados a productos minerales y a la industria química restando importancia a los productos animales o materiales de transporte.

En conclusión, los procesos de integración tienen más ventajas que inconvenientes si van acompañadas de las políticas económicas adecuadas. En el caso español, se ha logrado tener unas tasas de crecimiento mayores y una cierta estabilidad económica. Aun así, quedan aspectos, como el mercado de trabajo, en los cuales hay que seguir trabajando para llegar a una senda de crecimiento sostenible y equilibrado.

5. BIBLIOGRAFIA

ALONSO, JOSE ANTONIO, COAUT. (2011): *Lecciones sobre economía mundial: introducción al desarrollo y a las relaciones económicas internacionales*. ED. Thompson Civitas

ANDERSON, J.E. (1979). "A Theoretical Foundation for The Gravity Equation." *American Economic Review* 69.

BUITRAGO, E.M. y ROMERO, L.B. (2013): *Economía de la Unión Europea*. Ed. Pirámide.

COOPER , C. A. y B. F. MASSELL (1965) "Hacia una teoría de las uniones aduaneras para los países en desarrollo". *Journal of Political Economy*.

DIAZ MORA, CARMEN (2001) *El impacto comercial de la integración económica europea: período 1985-1996*. Consejo Económico y Social.

DEADORFF, ALAN V. (1995). *Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?*. University of Michigan.

KEMP, M., and WAN, H., (1976), "An Elementary Proposition Concerning the Formation Of Customs Unions" *Journal of International Economics*, 6, pp 95-97.

KRUGMAN, PAUL R. (1998). *Rethinking international Trade*. Cambridge.

LIPSEY, R. (1960). "La teoría de las uniones aduaneras: una reseña general" *Economic Journal*. 70, pp. 496-513.

MUNS, JOAQUIM (2003). *Lecturas de integración económica: La unión Europea*. Universidad de Barcelona.

NIETO, J.S. (2005) *Organización económica internacional y globalización*. Ed. Siglo XXI.

RICARDO, DAVID (1821). *Principios de economía política y tributación*. Barcelona, Orbis.

SMITH, ADAM (1776). *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Madrid, Alianza editorial.

TUGORES QUES, JUAN (2002) *Economía internacional, globalización e integración regional*. Ed: MacGraw-Hill, D.L.

VINER, J. (1950). "The Customs Unions Issue", *Carnegie Endowment for International Peace*, New York.

