



---

# Universidad de Valladolid

## Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

### Trabajo de Fin de Grado

### Grado en Administración y Dirección de Empresas

## Los efectos económicos de la integración regional de los países

Presentado por: ***Mónica Valencia Nieto***

Tutelado por: ***Elena Escudero Puebla***

*Valladolid, 11 de julio de 2018*

# CONTENIDO

ABREVIATURAS.....	5
RESUMEN/ PALABRAS CLAVE .....	6
ABSTRACT/ KEY WORDS.....	7
1. INTRODUCCIÓN.....	8
2. COMERCIO INTERNACIONAL .....	9
<b>2.1. Modelos explicativos del comercio internacional</b> .....	9
2.1.1. Teoría mercantilista.....	9
2.1.2. Teorías Clásicas .....	10
2.1.2.1. Teoría de la Ventaja Absoluta .....	10
2.1.2.2. Teoría de la Ventaja Comparativa .....	11
2.1.3. Teorías Neoclásicas.....	11
2.1.3.1. Modelo de Factores Específicos .....	12
2.1.3.2. Modelo de Heckscher-Ohlin.....	13
2.1.3.3. Modelo Neoclásico .....	15
2.1.4. Modelos en Competencia Imperfecta.....	16
2.1.4.1. Modelo gravitacional .....	16
3. INTEGRACIÓN ECONÓMICA .....	17
<b>3.1. Fases de la integración económica</b> .....	18
<b>3.2. Consecuencias de la integración para un país o grupo de países</b> .....	19
<b>3.3. Principales ventajas e inconvenientes de la integración económica</b> .....	21
<b>3.4. Integración comercial como amenaza al sistema del GATT y de la OMC</b> .....	26
<b>3.5. Análisis empírico de los efectos de la integración económica para el caso de España</b> .....	30
3.5.1. Evolución del Producto Interior Bruto.....	30
3.5.2. Evolución de la inflación .....	32
3.5.3. Evolución de la Tasa de Desempleo .....	33
3.5.4. Evolución de las importaciones y exportaciones.....	35
<b>3.6. Análisis empírico de los efectos de la integración económica para el caso de Eslovenia</b> .....	40
3.6.1. Evolución del Producto Interior Bruto.....	40
3.6.2. Evolución del Índice de Precios al Consumo .....	41
3.6.3. Evolución de la Tasa de Desempleo .....	42
3.6.4. Evolución de las importaciones y exportaciones.....	43

<b>3.7. Análisis comparativo de los efectos económicos de la integración en España y Eslovenia .....</b>	<b>46</b>
CONCLUSIONES.....	48
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	54
ANEXO I.....	56
Tabla 1: Evolución del Producto Interior Bruto en España (1980-2017).....	56
Tabla 2: Evolución del Índice de Precios al Consumo en España (1980 -2017).....	57
Tabla 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en España (1980-2017) .....	58
Tabla 4: Evolución de las importaciones y exportaciones en España (1980-2017) ..	59
Tabla 5: Porcentaje de las Importaciones de España según el país de origen para los años 1980, 1996, 2006 y 2017.....	60
Tabla 6: Porcentaje de las Exportaciones de España según el país de destino para los años 1980, 1996, 2006 y 2017.....	62
Tabla 7: Evolución de las exportaciones en España por tipo de producto (1964-2013).....	64
Tabla 8: Evolución de las importaciones en España por tipo de producto (1964 -2013).....	64
Tabla 9: Evolución de la inversión de España en el Resto del Mundo en porcentaje sobre el Producto Interior Bruto (1986-2000).....	65
ANEXO II .....	66
Tabla 1: Evolución del Producto Interior Bruto en Eslovenia (1999-2017).....	66
Tabla 2: Evolución del Índice de Precios al Consumo en Eslovenia (1999- 2017)....	67
Tabla 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en Eslovenia (1999-2017).....	68
Tabla 4: Evolución de las importaciones y exportaciones en Eslovenia (1999-2017) .....	69
Tabla 5: Porcentaje de Importaciones de Eslovenia según el país de origen en los años 2000, 2005, y 2017.....	70
Tabla 6: Porcentaje de Exportaciones de Eslovenia según el país de destino para los años 2000, 2005 y 2017.....	71
Tabla 7: Importaciones y exportaciones por productos en Eslovenia en el año 2000.....	72
Tabla 8: Importaciones y exportaciones por productos en Eslovenia en el año 2016.....	72
ANEXO III: .....	73

Gráfica 1: Evolución del Producto Interior Bruto en España en M.€. (1980-2017) ....	73
Gráfica 2: Evolución del Índice de Precios al Consumo en España (1980-2017).....	73
Gráfica 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en España (1980-2017).....	75
Gráfica 4: Evolución de las Importaciones y Exportaciones en España (1980-2017)	75
ANEXO IV:.....	76
Gráfica 1: Evolución del Producto Interior Bruto en Eslovenia en M.€. (1999-2017)	76
Gráfica 2: Evolución del IPC en Eslovenia (1999-2017) .....	76
Gráfica 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en Eslovenia (1999-2017).....	77
Gráfica 4: Evolución de las Importaciones y Exportaciones en Eslovenia (1999-2017) .....	77

## **ABREVIATURAS**

UE - Unión Europea

OMC - Organización Mundial de Comercio

GATT - General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio)

GATS - General Agreement on Trade in Services (Acuerdo General sobre Comercio en Servicios)

ITO - International Trade Organization (Organización de Comercio Internacional)

NAFTA - North American Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio de América del Norte)

EFTA - European Free Trade Association (Asociación Europea de Libre Comercio)

TRIP - trade-related intellectual property

PIB - Producto Interior Bruto

IPC - Índice de Precios al Consumo

## **RESUMEN**

La integración económica es un fenómeno que surge frente a la liberalización comercial, como consecuencia de las dificultades con las que se encuentran los países a la hora de actuar todos juntos, y supone la eliminación de todo tipo de barreras al comercio eliminando los tratamientos diferenciales entre los países participantes, hablando de regionalización cuando los países involucrados pertenecen a un mismo ámbito geográfico.

Esta ha sido ampliamente criticada por suponer solo un movimiento parcial hacia el libre comercio, que conlleva un tratamiento diferencial para los países miembros en comparación con los no miembros. A este respecto, se ha cuestionado si la integración económica es o no una amenaza para el sistema del GATT, al fomentar el comercio exclusivamente entre los socios, y no globalmente. Además, pueden existir efectos negativos para los propios países participantes, puesto que la distribución de los beneficios derivados de la integración puede ser desigual entre ellos, y la reordenación del aparato productivo implica ajustes que no son igual de costosos para todos.

## **PALABRAS CLAVE**

Comercio Internacional. Integración económica. Unión Europea.

## **ABSTRACT**

Economic integration is a phenomenon that arises against the trade liberalization, as a consequence of the difficulties that countries face when acting together, and it supposes the elimination of all types of barriers to trade by eliminating differential treatments between the participating countries, speaking of regionalization when the countries involved belong to the same geographical area.

This has been widely criticized for assuming only a partial movement towards free trade, which entails differential treatment for the member countries in comparison to non-members. In this regard, it has been questioned whether or not economic integration is a threat to the GATT system, by promoting trade exclusively among partners, and not globally. In addition, there may be negative effects for the participating countries themselves, since the distribution of the benefits derived from integration may be unequal among them, and the reorganization of the productive apparatus implies adjustments that are not equally costly for all of them.

## **KEY WORDS**

International Trade. Economic Integration. European Union.

# 1. INTRODUCCIÓN

Con este trabajo se pretenden analizar los efectos de la integración regional de los países, así como las ventajas y desventajas que esta supone para el comercio internacional y las economías de los países participantes en la misma.

El interés de este trabajo reside en la importancia que la integración detenta actualmente por el notable incremento en la tendencia de los países a la celebración de acuerdos de nivel regional en la historia económica reciente, y en las controversias que existen sobre la conveniencia o no de apostar por el proceso de integración, considerando los pros y los contras del mismo desde el punto de vista del mayor bienestar que produce “puertas adentro” en los países participantes, frente a los inconvenientes “puertas afuera” para el resto de países.

Mi motivación a la hora de escoger este tema ha sido precisamente esta controversia a la que se acaba de hacer referencia, puesto que, si bien es cierto que la integración económica implica numerosos beneficios para los países miembros, no todos los efectos derivados de la misma son favorables, por lo que me resulta interesante analizar los argumentos de las diferentes posturas al respecto.

En cuanto a la metodología empleada, en primer lugar, se han estudiado los principales modelos de comercio internacional, así como los enunciados teóricos relativos a los efectos de la integración económica, pasando posteriormente a realizar un análisis empírico aplicado a dos países, España y Eslovenia, involucrados en uno de los procesos de regionalización más exitosos hasta la fecha, como es la Unión Europea. La importancia de esta elección reside en los diferentes momentos temporales en que ambos países entran a formar parte del grupo.

En lo relativo al esquema del trabajo, este se va a dividir en tres grandes bloques. El primero de ellos se refiere al comercio internacional, abordando de forma teórica los distintos modelos que han dado explicación a las relaciones comerciales a lo largo del tiempo. El segundo se centra en la integración

económica pero también desde una perspectiva teórica, analizando las fases, los efectos, y las ventajas y amenazas del proceso de integración, haciendo referencia al sistema de libre comercio del GATT. El tercer y último bloque se corresponde con la parte empírica, en la que se analiza el efecto que la integración económica ha tenido en España y Eslovenia, para lo cual se toman datos de diversas variables con el objetivo de comprobar si efectivamente se cumplen las predicciones enunciadas en la parte teórica, concluyendo con resultados positivos al respecto.

## **2. COMERCIO INTERNACIONAL**

El comercio internacional es un fenómeno de gran relevancia, consistente en el intercambio de bienes y servicios entre dos o más países, considerado un motor fundamental del crecimiento económico en las diferentes sociedades.

El principal objetivo del comercio a nivel supranacional es el incremento del bienestar, ya que mediante el mismo se aprovechan las diferentes capacidades, habilidades y recursos existentes en los distintos países, de tal forma que los productores sacan partido de la disminución en los costes que suponen la especialización y el aprovechamiento de las economías de escala, pudiendo producir por tanto de manera más eficiente, y los consumidores se benefician del incremento en la variedad de bienes y servicios a la que tienen acceso.

### **2.1. Modelos explicativos del comercio internacional**

A continuación vamos a analizar cómo ha evolucionado el comercio internacional, y cuáles han sido los elementos teóricos que han impulsado las relaciones comerciales entre los países.

#### **2.1.1. Teoría mercantilista**

Se denomina teoría mercantilista al conjunto de ideas económicas que se desarrollaron entre los siglos XVI y XVIII.

Los partidarios del mercantilismo consideraban que exportar, es decir, vender bienes a otros países, era positivo para un país por el oro y la plata que se conseguía para las arcas del tesoro de ese país, y que, por el contrario, importar, que consiste en comprar bienes a otros países, era algo negativo porque implicaba una disminución del oro y la plata que formaban parte del tesoro nacional. Por tanto, para que un determinado país se encontrara en una situación óptima, el nivel de exportaciones tenía que ser superior al de las importaciones. De esta forma, con el objetivo de restringir las importaciones, los mercantilistas sostenían que era necesario establecer aranceles sobre los bienes objeto de importación, de tal manera que esos bienes se gravaran con impuestos en cuanto entraran en el país. Y, por el contrario, para el fomento de las exportaciones, defendían medidas tales como las subvenciones.

En definitiva, en la teoría mercantilista se apuesta por una política intervencionista con la finalidad de conseguir que la riqueza de un país aumente mediante la acumulación de metales preciosos (como son el oro y la plata), manteniendo una balanza comercial superavitaria.

#### 2.1.2. Teorías Clásicas

Dentro de las teorías clásicas de comercio internacional destacan la teoría de la ventaja absoluta, y la teoría de la ventaja comparativa. El punto común entre ambas es que consideran que solo existe un factor de producción, que es el trabajo.

##### 2.1.2.1. *Teoría de la Ventaja Absoluta*

Esta teoría fue formulada por Adam Smith, y defiende que la riqueza de un país no deriva de la acumulación de metales preciosos, como creían los mercantilistas, sino de la capacidad de producción o productividad del país.

Por tanto, las relaciones comerciales tienen lugar entre países que cuentan con diferencias técnicas en los procesos productivos, de tal manera que cada país producirá y se especializará en aquellos bienes que sea capaz de producir de forma más eficiente que otros países, e importará aquellos en

los que su producción sea menos eficiente. Según estas formulaciones, un país exportaría aquel bien o producto que pueda producir con un coste total inferior al coste de fabricar ese mismo producto en otro país.

#### *2.1.2.2. Teoría de la Ventaja Comparativa*

El modelo desarrollado por David Ricardo está basado en el concepto de ventaja comparativa. Este economista sostenía que todos los países se pueden beneficiar del comercio internacional si exportan bienes en los que poseen ventaja comparativa. Además afirmó, en contra de lo que creían los defensores de las teorías mercantilistas, que no era necesario tener un volumen de exportaciones superior al volumen de importaciones, ni establecer altos aranceles a las importaciones con el objetivo de evitarlas, sino que la situación óptima para los países era la situación de equilibrio comercial, en la cual el valor de las exportaciones es igual al valor de las importaciones.

El modelo de la ventaja comparativa establece que el motivo por el que dos países comercian entre sí se encuentra en los diferentes costes relativos de los bienes que intercambian, en relación con los costes de oportunidad, de tal manera que un país exportará un bien si el coste de oportunidad es menor que en el resto de países que participan en el comercio, expresado este coste en cuanto a la cantidad del otro bien que tiene que dejar de producir. De acuerdo con esta teoría, será la eficiencia económica y no la eficiencia técnica la que determine el comercio.

Este enfoque sirve para superar la teoría que recurre a la ventaja absoluta como motor del intercambio, ya que, en tal caso, si alguno de los países no tuviera ventaja absoluta en ninguno de los bienes, no existiría comercio.

#### *2.1.3. Teorías Neoclásicas*

Supone una reformulación de los modelos anteriores, en cuanto que no solo se tiene en cuenta como factor productivo el trabajo.

### 2.1.3.1. Modelo de Factores Específicos

En este modelo, junto al factor productivo trabajo se consideran otros dos factores más, que son el capital y la tierra. Estos dos últimos son factores específicos, ligados a un sector productivo, mientras que el trabajo es el factor móvil, ya que se va moviendo entre sectores.

En esta formulación existen rendimientos decrecientes, de tal manera que, ante un aumento en la cantidad de trabajo empleada en un determinado sector, el producto marginal del trabajo disminuye. La producción en ese sector puede aumentar, pero en tal caso lo hace de forma decreciente.

Se suponen dos sectores en la economía, el de manufacturas y el de agricultura. En el primero de ellos se emplea trabajo y capital, y en el segundo trabajo y tierra.

El ingreso que percibe cada uno de los factores es igual al valor de su producto marginal multiplicado por el precio del bien que produce.

Para el caso del trabajo, tenemos que el salario ( $W$ ) de los trabajadores en cada uno de los sectores es:

$$\text{Salario en el sector manufacturero: } W = P_M^1 \times PML_M^2$$

$$\text{Salario en el sector agrícola: } W = P_A^3 \times PML_A^4$$

Puesto que el factor trabajo es el factor móvil, los salarios en ambos sectores productivos tienen que ser iguales, porque en caso contrario, los trabajadores se estarían moviendo continuamente hacia el sector en el que los salarios fueran más altos. Por tanto, las dos ecuaciones anteriores se igualan:

$$P_M \times PML_M = P_A \times PML_A$$

De esta expresión obtenemos el precio relativo de las manufacturas,  $P_M / P_A$ .

Para el caso del capital y la tierra, las rentas de dichos factores se pueden expresar como:

---

<sup>1</sup>  $P_M$ : precio de las manufacturas

<sup>2</sup>  $PML_M$ : producto marginal del trabajo en el sector de manufacturas

<sup>3</sup>  $P_A$ : precio del bien agrícola

<sup>4</sup>  $PML_A$ : producto marginal del trabajo en el sector agrícola

$$\text{Renta del capital (R}_K) = P_M \times \text{PMKM}^5$$

$$\text{Renta de la tierra (R}_T) = P_A \times \text{PMTA}^6$$

Cuando un país comercia con el extranjero, las consecuencias varían según la relación entre los precios relativos de equilibrio mundial  $(P_M / P_A)^M$  y los precios relativos en autarquía de los países que comercian.

En caso de que el precio relativo de equilibrio mundial sea superior,  $(P_M / P_A)^M > P_M / P_A$ , el precio relativo de las manufacturas en ese país aumentará de  $P_M / P_A$  a  $(P_M / P_A)^M$ . La producción manufacturera incrementará, porque dicho sector se convierte en un sector atractivo para los trabajadores, de tal manera que el país podrá exportar bienes manufacturados, e importará productos agrícolas debido al declive en la producción nacional de los mismos.

En definitiva, la situación neta del país mejora con el comercio, porque se exporta aquel bien cuyo precio relativo aumenta, y se importa el bien cuyo precio relativo disminuye. Pero hay que tener en cuenta que los efectos no son positivos para todos los participantes en la economía de ese país, ya que, el aumento del precio relativo de uno de los bienes implica un aumento en la renta real del factor específico de ese sector, beneficiando a los propietarios de ese factor, pero perjudica a aquellos que obtienen las rentas del factor específico del otro sector porque ya no pueden comprar tantos bienes como antes. Además, el efecto sobre los trabajadores es incierto, porque el salario real expresado en términos de uno de los bienes aumenta, pero disminuye en términos del otro.

### 2.1.3.2. *Modelo de Heckscher-Ohlin*

Este modelo considera que la base del comercio internacional reside en la diferente dotación de recursos entre los países.

A diferencia del modelo de factores específicos, este es un modelo de largo plazo, y no de corto plazo, ya que todos los factores de producción pueden moverse de un sector a otro dentro del mismo país.

---

<sup>5</sup> PMKM: producto marginal del capital en el sector de manufacturas

<sup>6</sup> PMTA: producto marginal de la tierra en el sector agrícola

Para simplificar la explicación se considera que cada país produce dos bienes, y que hay dos factores productivos, capital (K) y trabajo (L), de tal manera que uno de los bienes es intensivo en el factor trabajo y el otro en el factor capital. Además, como ya se ha expuesto con anterioridad, las dotaciones factoriales son diferentes entre los países, ya que estos pueden diferir en población y en infraestructuras de capital, y por tanto, uno de los países es abundante en trabajo y el otro en capital.

Hay que tener en cuenta que los gustos de los consumidores en ambos países son iguales, de tal forma que las preferencias por un bien u otro no varían según el nivel de renta del país, y que las tecnologías empleadas para producir los dos bienes son las mismas en los diferentes países.

Como consecuencia de esos supuestos, un país puede producir más cantidad del bien intensivo en el factor que es abundante en dicho país. El precio relativo del bien que un país produce en mayor cantidad será inferior al del otro bien.

En caso de que el precio relativo mundial de un bien sea superior al precio relativo para un país en autarquía, ese país se especializará en la producción de ese bien para aprovechar ese mayor precio relativo, de tal forma que exportará ese bien, porque produce más cantidad de dicho bien de la que consume. El otro país actuará de forma inversa, ya que como el precio relativo para ese mismo bien es inferior al de autarquía dentro de ese país, tendrá incentivos para importar ese bien, llegando entonces al punto de equilibrio de libre comercio, donde la cantidad que uno de los países importa de un bien es igual a la cantidad que el otro país exporta.

En definitiva, siguiendo estas nociones, los países exportan los bienes que pueden producir con mayor facilidad, que son aquellos que utilizan intensivamente el factor que es abundante en ese país. Además, este modelo supone ganancias reales para el factor empleado de forma intensiva en la producción del bien exportado.

Pero en el año 1953 el economista Wassily Leontief analizó la aplicación práctica del modelo de Heckscher-Ohlin para el caso de Estados Unidos, encontrando una importante contradicción al mismo, conocida como la

Paradoja de Leontief, y es que, según las pautas de dicho modelo, como Estados Unidos era un país abundante en capital, debería de exportar bienes intensivos en ese factor e importar bienes intensivos en trabajo, y, sin embargo, según los resultados obtenidos por Leontief sucedía precisamente lo contrario, ya que el ratio capital-trabajo de las importaciones del país era superior al ratio capital-trabajo de las exportaciones.

Se han considerado varias posibilidades para dar explicación a esta paradoja, puesto que, a la hora de enunciar el modelo no se tuvo en cuenta la diferencia entre trabajo cualificado y no cualificado, ni la presencia de diferencias en la tecnología de los países, ni la existencia de otros factores productivos aparte del trabajo y del capital. Además, en contra de lo que recogían los supuestos del modelo, existían barreras en el comercio, ya que Estados Unidos no gozaba de plena libertad en sus relaciones comerciales.

#### *2.1.3.3. Modelo Neoclásico*

Este modelo se basa en las modificaciones realizadas sobre los supuestos del Modelo de Heckscher-Ohlin, de tal forma que considera que en el comercio internacional están presentes un mayor número de bienes, de factores productivos, y de países, de los que se tenían en cuenta en el modelo del que parte.

Además, según este modelo las tecnologías en los países no son iguales, por lo que los factores de producción, ya sea el trabajo, la tierra o el capital, cuentan con productividades distintas. En este punto el modelo neoclásico se asemeja al ricardiano.

También se comprueba que las preferencias de los consumidores son diferentes, no todos tienen los mismos gustos, en contraposición a lo que afirmaban los partidarios del modelo anterior.

En definitiva, existen diferencias tanto en el lado de la oferta como en el de la demanda, de tal manera que las causas del comercio pueden residir en las distintas dotaciones factoriales de los países, pero también en las diferentes preferencias y tecnologías.

#### 2.1.4. Modelos en Competencia Imperfecta

La modalidad más destacada de competencia imperfecta es la competencia monopolística, caracterizada porque las empresas producen bienes diferenciados - lo que implica que tengan cierto control sobre los precios-, y por la existencia de economías de escala –lo cual implica que las empresas se especialicen en la producción de un bien debido a que los costes medios disminuyen al aumentar la producción-. En este contexto las ganancias para los consumidores del país importador derivan del menor precio de los productos como consecuencia de la disminución del coste medio de producción en las empresas, y de la mayor variedad de productos, ya que estos consumidores pueden comprar productos diferentes a los producidos en su propio país.

El modelo de competencia monopolística proporciona explicación al denominado comercio intraindustrial, que es el comercio en el mismo sector o industria, el cual supone la mayor parte del comercio mundial.

##### 2.1.4.1. *Modelo gravitacional*

En este modelo se recurre a la ecuación de gravedad para explicar el volumen de comercio. Esta ecuación fue desarrollada por Jan Tinbergen basándose en la ley universal de la gravedad de Newton.

La ley universal de Newton establece que los objetos que ejercen una mayor fuerza gravitacional entre ellos son aquellos con mayor masa, o aquellos que están más cerca unos de otros.

La ecuación de gravedad de Tinbergen señala que los países que más comercian entre ellos son aquellos con mayor producto interior bruto (PIB), o aquellos que más cerca están. Esta ecuación es de la siguiente forma:

$${}^7\text{Comercio} = B \times \frac{\text{PIB}_1 \times \text{PIB}_2}{\text{dist}^n}$$

En definitiva, según esta formulación, cuanto más grandes sean los países en función de su PIB, o cuanto menor sea la distancia entre ellos, más comerciarán. Los países grandes comercian en mayor medida porque producen una gran cantidad de bienes, por lo que sus exportaciones serán altas, y, por otro lado, sus importaciones también serán altas porque su demanda es elevada.

### 3. INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La integración económica es un fenómeno que surge frente a la liberalización comercial, como consecuencia de las dificultades con las que se encuentran los países a la hora de actuar todos juntos.

Estamos ante un proceso por el cual los países eliminan los tratamientos diferenciales entre ellos, que tenían lugar con frecuencia, cuando se limitaba la cantidad de bienes a importar de otros países, o cuando se establecía un impuesto a los productos extranjeros, por ejemplo, para moverse hacia una economía integrada en la que no existan barreras al comercio. Pero este proceso normalmente se produce entre un número reducido de países, por diferentes motivos económicos y políticos, hablando de regionalización cuando los países afectados pertenecen a un mismo ámbito geográfico.

Surge de esta forma una unidad económica con relaciones especiales entre los miembros, que supone un movimiento parcial hacia el libre comercio con el objetivo de beneficiarse de los aspectos positivos derivados de una economía más abierta.

---

<sup>7</sup> Comercio: es el volumen de comercio medido mediante las exportaciones e importaciones, o mediante el promedio de las mismas.

PIB<sub>1</sub>: producto interior bruto de uno de los países.

PIB<sub>2</sub>: producto interior bruto del otro país.

Dist: distancia entre ambos países. Este término está elevado a la "n" porque no hay certeza sobre la relación exacta entre la distancia y el comercio.

B: término que recoge el efecto del resto de factores que tienen influencia sobre el volumen de comercio entre los países, tales como los aranceles, o el hecho de hablar la misma lengua.

### 3.1. Fases de la integración económica

Se distinguen varias fases en el proceso de integración económica, en base a las diferencias que se van eliminando entre los países, de tal forma que según se avanza por las diferentes etapas se experimenta por parte de los países participantes una mayor pérdida de control sobre las estructuras de producción y consumo. Tales fases son:

- Área de libre comercio: en este primer momento los países pertenecientes al grupo eliminan los aranceles a los productos de los demás países miembros, pero tienen libertad en cuanto a las políticas comerciales que quieran establecer con los países no miembros. Es decir, los países miembros pueden poner barreras comerciales, como aranceles, a los países que no pertenecen al área de libre comercio. El ejemplo más destacado fue la Asociación Europea de Libre Comercio (European Free Trade Association, EFTA).
- Unión Aduanera: en este caso se eliminan todos los aranceles entre los países miembros, pero además se adopta una política comercial externa común con los no miembros, siendo esta la diferencia fundamental respecto a la fase anterior. También destaca el hecho de que el grupo de países actúa como un cuerpo único en las negociaciones comerciales con los países no miembros. Un ejemplo fue el Benelux (unión formada por Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo).
- Mercado Común: además de eliminarse los aranceles entre los miembros y de apostar por una política comercial externa común, en este tercer nivel de integración se eliminan todas las barreras que puedan dificultar el movimiento de factores productivos entre los países miembros. Constituye un ejemplo la Unión Europea.
- Unión Económica: aparte de reunir todas las características del mercado común, el último paso consiste en la unificación de las

instituciones económicas y la coordinación de la política económica en todos los países miembros. Es una práctica común en este nivel de integración recurrir a la creación de instituciones supranacionales que dictan mandatos que afectan a todos los países miembro, y que por tanto estos tienen que cumplir.

### **3.2. Consecuencias de la integración para un país o grupo de países**

La integración económica supone la eliminación de todo tipo de barreras al comercio con el fin de conseguir un efecto favorable sobre el bienestar de los países, si bien es cierto que el impacto neto sobre cualquiera de los países participantes en la misma es incierto, y tiene que analizarse caso por caso.

La integración conlleva un tratamiento diferencial para los países miembros en comparación con los no miembros, y puede implicar importantes cambios en el patrón comercial de los países implicados. Hay que tener en cuenta que, aunque generalmente representa un movimiento propicio hacia el libre comercio, también puede producir efectos adversos para el mismo, como podría suceder en el caso de la desviación de comercio.

Podemos dividir los efectos derivados de la integración en efectos estáticos y efectos dinámicos, siendo los primeros aquellos que ocurren directamente sobre la formación del proyecto de integración, mientras que los segundos son los que afectan a la estructura económica interna y al desempeño de los países participantes.

Dentro de los efectos estáticos nos encontramos con la creación de comercio y la desviación de comercio. La creación de comercio se produce cuando se opta en el consumo por los productos de otro país miembro en vez de por los domésticos, para el caso en que los primeros tengan un menor coste. El efecto sobre el bienestar es positivo porque se desplaza el origen del producto desde el productor con mayor coste hacia el productor con menor coste, constituyendo una actuación de libre comercio. Por otro lado, la desviación de comercio tiene lugar cuando se cambia el origen de un producto desde un productor de un país no miembro con costes bajos, a un productor de

un país miembro con costes más altos. En este caso el efecto sobre el bienestar podría ser negativo, ya que no se aprovecha ni la eficiencia ni la competitividad de los productores de los países no miembros, porque se opta por el producto del país miembro aunque este se haya producido a un mayor coste. También hay que tener en cuenta que la eliminación del arancel para los productos del país miembro supone un beneficio para los consumidores por la disminución en el precio que tal eliminación conlleva, aunque ese mismo hecho es negativo para el Estado porque este deja de percibir el ingreso derivado de la barrera arancelaria. En definitiva, hay que analizar las consecuencias de la desviación de comercio para cada caso concreto, para poder ver si el efecto total es o no positivo para el bienestar del país en cuestión.

Para este caso de desviación de comercio hay que tener en cuenta que cuanto más cercano sea el precio del país perteneciente al grupo al precio mundial de bajo costo, más alta será la probabilidad de que el impacto de la integración sea positivo. Esta probabilidad también será más alta cuanto mayor sea el número de países participantes en la integración -porque en tal caso el número de países desde los cuales puede desviarse el comercio es menor, siendo la situación extrema aquella en la que todos los países participaran en el proceso de integración, de tal manera que no podría haber desviación de comercio-, y cuanto más alto fuere el tipo arancelario inicial -de tal forma que no habría pérdida de bienestar en el caso extremo en el que el arancel fuera prohibitivo en un momento inicial-. Además, la elasticidad de las curvas de oferta y demanda también tiene cierta influencia, puesto que cuanto más elásticas sean estas, más probable será que el efecto de la integración sea positivo, ya que la respuesta en términos cuantitativos por parte de productores y consumidores será mayor.

Entre los efectos estáticos derivados de la integración podemos hacer mención también a los efectos institucionales, como son aquellos ahorros administrativos que se podrían generar si se elimina la necesidad de hacer un seguimiento de los bienes y servicios que cruzan la frontera, provenientes de otro país, por parte de los funcionarios gubernamentales correspondientes, ya que tener las aduanas vigiladas de forma permanente puede llegar a ser altamente costoso. Otro de los efectos que podríamos incluir dentro de los

institucionales es la mejora que en los términos de intercambio colectivo puede conseguir el grupo de países frente al resto del mundo, precisamente por el tamaño económico que alcanzan. Además, por la misma razón los países miembros tendrán un mayor poder de negociación frente a los demás países, más del que tendrían si negociaran por separado.

Por otro lado, como ya hemos anticipado, tenemos los efectos dinámicos de la integración. Entre ellos podemos hacer alusión al impacto favorable que conlleva la reducción de las barreras comerciales sobre el comercio, debido a la mejora de la competitividad y a la reducción que se produce en el poder monopólico. También están presentes las ventajas derivadas de las economías de escala de las cuales se pueden aprovechar las empresas exportadoras por el acceso a mercados integrados más amplios. Estas economías de escala pueden suponer además la especialización de estas empresas, lo cual también tiene efectos favorables sobre la economía de los países, como es la mejora de la eficiencia. Nos encontramos también entre los efectos dinámicos el impacto positivo que la integración tiene sobre la inversión, ya que estimula la misma, y esto sucede porque el riesgo y la incertidumbre quedan reducidos como consecuencia de la ampliación en el tamaño del mercado. En relación con las inversiones, hay que tener en cuenta que se fomentan, asimismo, aquellas que realizan los extranjeros en la capacidad productiva de los países miembros, con el objetivo de evitar quedar excluidos de la unión por las restricciones comerciales que existen frente a ellos, como es el arancel externo común. En último lugar, tenemos que hacer referencia a los beneficios dinámicos que la mayor movilidad de factores conlleva, ya que se conseguirá mejorar la eficiencia económica y los ingresos de los factores productivos al poderse mover estos desde áreas de excedente hacia áreas de escasez de los mismos.

### **3.3. Principales ventajas e inconvenientes de la integración económica**

Son numerosas las ventajas que derivan de los procesos de integración económica, siendo estas principalmente de tipo económico y político.

En cuanto a las ventajas económicas, estas incluyen aquellas situaciones beneficiosas que derivan del libre comercio, de la facilidad para intercambiar bienes y servicios, así como factores productivos. De esta forma se consigue una asignación de recursos más eficiente entre los países implicados que en último lugar lleva al incremento del bienestar de los participantes.

Se produce, en definitiva, un cambio sustancial en el tamaño del mercado, y esto implica una importante variación en las reglas del juego para todos los copartícipes, sean estas empresas, consumidores, poderes públicos, etc.

Por tanto, hay que tener en cuenta también que se produce un efecto favorable sobre la inversión directa, ya que las empresas van a tener la posibilidad de establecerse en otros países. Surgen nuevas formas de competencia, y el entorno se convierte en propicio para el intercambio de tecnología o procesos productivos.

Como consecuencia de la eliminación de las trabas al comercio este se intensifica, los intercambios comerciales son más atractivos para los países miembros. De esta forma, si el comercio que se intensifica es el de tipo interindustrial, los países van a poder aprovechar sus ventajas comparativas, pudiendo sacar partido a su especialización más eficiente, lo que, por el contrario, no podían hacer cuando los mercados exteriores no eran de fácil acceso. Esto supone mayores beneficios cuando la liberalización se produce entre países heterogéneos que cuenten con ventajas comparativas diferentes, debido a que estas pueden complementarse. Pero si el comercio que se intensifica es de tipo intraindustrial, en este caso el mayor tamaño del mercado al que los países tienen acceso permite el aprovechamiento de las economías de escala, y la mejor satisfacción de las preferencias por la variedad de los consumidores, debido esto último a la mayor diversificación en la oferta de productos. Además, en el comercio intraindustrial aumenta la competencia entre los oferentes, tiene lugar el denominado efecto pro-competitivo, y destaca en este ámbito la eliminación de ciertas ineficiencias derivadas de la relajación de los productores que disponían de una posición protegida en el mercado.

Derivado de la mayor competitividad, y del aprovechamiento de las economías de escala, se produce una disminución en los costes, y por ende, en los precios de los productos comercializados. Esto puede suponer precios más bajos para los consumidores, o beneficios más elevados para las empresas. Es importante tener en cuenta en este punto que, los efectos favorables en este caso no son solo “puertas adentro”, es decir, para los países que participan en la integración, sino también “de puertas afuera”, para el resto de países, ya que se produce una mejora de la competitividad a nivel internacional.

En relación con la mejora en la competitividad es preciso mencionar los incentivos que existen para la innovación y desarrollo de nuevas técnicas de trabajo. Los distintos países, en definitiva, estarán motivados para participar en procesos de innovación y avance técnico para no quedarse atrás en el mercado. En este ámbito de tecnología, es importante señalar también que la liberalización de movimientos de capital contribuye para la transmisión de la misma a otros países.

Además, como ya hemos anticipado, se produce un importante incremento en la variedad de los productos, pero hay que tener en cuenta que esta mayor variedad no solo afecta a los bienes de consumo, sino que tiene lugar también para los bienes intermedios e inputs o maquinaria especializada, lo que implica una mejora en la productividad al disponer de instrumental específico para el proceso productivo. Muchas veces este material destinado a la producción es costoso de conseguir, por tanto, si el número de unidades producidas y vendidas es mayor debido al aumento en el tamaño del mercado, el coste del material se podrá repartir entre todas ellas, haciendo rentable la inversión.

También hay que considerar la disminución, o incluso eliminación de los costes directos que se produce por la supresión de los obstáculos burocráticos, que son aquellos aparejados a la existencia de fronteras entre los países. Entre ellos se encuentran, por ejemplo, los obstáculos derivados de un mayor coste monetario, o las limitaciones en las cantidades de productos que pasan por las aduanas. En ocasiones puede ser relevante hacer una distinción entre la supresión de trabas que afectan solo a productos procedentes del área de

integración, que implica ganancias “puertas adentro”, frente a las que afectan a terceros países, ya que estas últimas conllevan ganancias para los extranjeros.

En el ámbito fiscal hay que tener en cuenta que en determinadas ocasiones se alcanza un cierto nivel de armonización en los países que participan en el proceso de integración económica, de tal manera que estos unifican su sistema tributario para evitar la doble imposición de los contribuyentes y posibles discriminaciones entre los mismos.

Respecto a los mercados públicos, se produce una elección más eficiente entre las personas y empresas que acuden a la adjudicación de obras y servicios públicos, ya que se instaura el acceso abierto a estos mercados. Esto además implica una importante reducción en el déficit público por la mayor competencia que existe entre estas empresas que participan en la contratación con los poderes públicos.

Por otro lado, las ventajas políticas en gran medida se traducen en el aumento de la cohesión entre los países miembros, lo cual deriva en un incremento en el poder de negociación a nivel internacional.

Pero, la integración no tiene solo una cara llena aspectos positivos, sino que los numerosos fracasos que han tenido lugar en torno a diferentes intentos de integración a lo largo de la historia económica llevan a analizar los inconvenientes que estos intentos pueden llevar aparejados.

El primero de ellos es el relacionado con la desigual distribución de los beneficios de la integración, ya que hay varios países, o sectores y grupos dentro de los mismos que pueden salir ganando como consecuencia de la misma, pero otros se van a ver afectados negativamente.

La reordenación del aparato productivo implica ajustes que no son igual de costosos y dolorosos en todos los países. Estos dependerán del tipo de comercio que se intensifique como consecuencia del proceso de integración. Si es el comercio interindustrial, los sectores e industrias que se mantenían gracias a la protección tendrán que reconvertirse, lo cual puede acarrear problemas sociales y políticos, como son aquellos relacionados con el empleo y la distribución geográfica. En caso de que sea el comercio intraindustrial el que

se intensifique, los costes se traducen en la racionalización de industrias a través de procesos de fusión, absorciones, o incluso cierres, con el objetivo de conseguir una estructura más eficiente.

Otro de los problemas de la integración es aquel que guarda relación con el asunto de la soberanía nacional, ya que los países quieren tener acceso a los mercados de los otros países, pero no suelen estar dispuestos a facilitar el acceso al suyo propio.

Además, en caso de que la integración sea parcial, y afecte solo a un número limitado de países, habrá cierta discriminación respecto a los demás, puesto que la eliminación de las barreras al comercio y la unificación de las políticas económicas se produce entre los miembros, pero no frente al resto del mundo. La integración supone por tanto un avance “puertas adentro”, siendo por esta razón objeto de fuertes críticas. No han sido pocas las ocasiones en que se ha argumentado por ciertos sectores de la economía que las ganancias de la integración de las que disfrutaban los países miembros derivan de las discriminaciones ante los no miembros.

A este respecto, Jacquemin y Sapir<sup>8</sup> distinguen entre “integración natural” e “integración estratégica”, siendo esta última la que busca la obtención de ganancias a expensas de otros, y por tanto es esta la que hay que evitar.

Son muchos los economistas que defienden que, si bien es cierto que la integración se tendría que intentar llevar a cabo a gran escala para involucrar a todos los países, cuando esta opción no sea posible, ya sea por razones económicas o políticas, habrá que incentivar al menos la integración parcial, ya que esta también merece una valoración positiva.

---

<sup>8</sup> A. Jacquemin, A. Sapir (1998): “International Trade and Integration of the European Community”

### **3.4. Integración comercial como amenaza al sistema del GATT y de la OMC**

El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), fue fruto de las negociaciones que tuvieron lugar en la ciudad de Ginebra en el año 1947, en las que participaron 23 países (12 de ellos desarrollados, como Estados Unidos o Francia, y 11 en vías de desarrollo, como Cuba o Sudáfrica) con el objetivo principal de reducir los aranceles entre ellos.

Tras la segunda Guerra Mundial existía la intención de optar por el libre comercio en el orden económico internacional, debido al fracaso que las medidas proteccionistas habían experimentado en la década de los años treinta del siglo pasado. Ciertas actuaciones de diversos países, como por ejemplo la adopción del arancel Smoot-Hawley<sup>9</sup> por Estados Unidos -medida que supuso el aumento de los aranceles de importación en torno al 40% de promedio con la finalidad de proteger a los agricultores y trabajadores estadounidenses-, o las “devaluaciones competitivas” de las que se servían varios países para ganar competitividad a expensas de otros, fueron el punto de partida para apostar por la creación de instituciones a nivel internacional en tres ámbitos fundamentales como eran el financiero -donde se impulsó la generación del Fondo Monetario Internacional-, el comercial –con la Organización de Comercio Internacional, ITO (International Trade Organization)- y el terreno del desarrollo –con el Banco Mundial-. Estos organismos se forjaron en el seno de la Conferencia de Bretton Woods de 1944, pero la institución correspondiente al ámbito comercial, ITO, quedó sin ratificar, y para poder afrontar este vacío los países se reunieron posteriormente en Ginebra -reunión de la que surgió el GATT-.

El objetivo fundamental del GATT, tal y como enuncia el preámbulo del acuerdo, es la consecución de acuerdos recíprocos que sean ventajosos para todos los participantes, buscando la reducción de aranceles y otras barreras comerciales, así como la eliminación del tratamiento discriminatorio en las relaciones de intercambio a nivel internacional.

---

<sup>9</sup> Tariff Act (Ley de Aranceles), conocida como la Ley de Smoot-Hawley, de 17 de junio de 1930, Estados Unidos.

La base de este concierto se encuentra en la aplicación de la cláusula de “nación más favorecida”, enunciada en el artículo 1 del acuerdo, según la cual los países miembros se comprometen a extender a todos los países firmantes todas aquellas concesiones comerciales que hayan otorgado a alguno de los firmantes, eliminando de esta forma cualquier tipo de discriminación entre los países que ratificaran el acuerdo. También es importante en el sistema del GATT el principio de “tratamiento nacional” de los productos extranjeros, por el cual, tanto las mercancías nacionales como las extranjeras reciben el mismo trato una vez que estas han entrado en el mercado.

En definitiva, el sistema de comercio que se instaura está caracterizado por las notas de multilateralidad, no discriminación, y reciprocidad.

Las siguientes rondas de negociaciones -cinco en concreto- celebradas en el período de tiempo que abarca desde 1947 hasta 1961 implicaron reducciones arancelarias producto a producto, hasta que en la Ronda Kennedy -1964 a 1967- se consiguió por primera vez una reducción de aranceles a nivel global y no producto a producto. Destaca entre estas negociaciones la Ronda de Uruguay, cuyo texto final es firmado en 1994 -desde 1986-, por varios aspectos: se extiende considerablemente el ámbito material de las negociaciones, ya que se incorpora el sector servicios a las mismas, por la importancia que este adquiere -para el conjunto de la Comunidad Europea supone casi la mitad del Producto Interior Bruto y más del 40% del empleo-, lo que dio lugar al Acuerdo General sobre Comercio en Servicios -GATS, General Agreement on Trade in Services- que suponía aplicar a los servicios los principios de mercado abierto, y las cláusulas de “nación más favorecida” y “tratamiento nacional” -por esta última no se permitía situar a las empresas de otros países en situación de desventaja competitiva respecto a las empresas nacionales-, si bien es cierto que existían excepciones, como el sector audiovisual o los servicios financieros; se avanzó en la liberalización del acceso a la contratación de bienes y servicios con las administraciones públicas, implicando un aumento en la eficiencia de importantes sectores tales como el transporte urbano, los aeropuertos, o la electricidad -aunque hay que tener en cuenta que este ámbito de la contratación pública se asienta en el principio de reciprocidad internacional-; se abordaron cuestiones de propiedad intelectual -

TRIP, *trade-related intellectual property*-, relacionadas con el conflicto entre la noción estática y dinámica de eficiencia, ya que la primera busca que las mejoras derivadas de las innovaciones se utilicen a gran escala para sacar provecho de las mismas, mientras que la segunda se inclina por la prioridad de los incentivos a la innovación, que se alcanzan mediante la defensa de la propiedad intelectual para posibilitar la rentabilización de las inversiones que se tienen que realizar -ya que la fase de investigación y desarrollo (I+D) es bastante costosa, y no se debería permitir que otras empresas o países pudieran imitar estos avances obteniendo grandes beneficios al evitar los gastos en que las empresas pioneras han incurrido-; también se consideró el tema del “dumping social”, que concierne a aquellos países que consiguen competitividad sacando provecho de los bajos costes laborales por la ausencia de protección social y de los mínimos derechos sindicales -llegando en el punto extremo al trabajo forzoso-, y a este respecto, los países industrializados se declaran a favor de la imposición de criterios mínimos exigibles a todos los países participantes en el comercio, como puede ser la democracia política -la cual se impone con el objetivo de asegurar que estas ventajas comparativas derivadas del bajo coste del factor trabajo no sean establecidas de forma coactiva-, o la mayor participación de los trabajadores en la renta nacional del país -para que el factor de producción en que se basa la ventaja comparativa se beneficie finalmente de esta-; por último hay que destacar que se toman en consideración aspectos medioambientales, ya que se empiezan a considerar conceptos como el de “desarrollo sostenible”, el cual está caracterizado por la búsqueda de la satisfacción de las necesidades presentes sin comprometer los recursos de las generaciones futuras. Además se crea la Organización Mundial de Comercio, OMC -WTO, World Trade Organization-, la cual sustituye al GATT a nivel institucional desde 1995.

Con la OMC se pasa de un sistema provisional de negociaciones a un sistema permanente que cuenta con un mecanismo jurídico para la resolución de aquellas disputas comerciales en las que estén implicados los países que forman parte de esta organización. Además, sirve como foro para las negociaciones de acuerdos comerciales, y su importancia radica en que los países miembros representan cerca del 98% del comercio mundial.

Cabe destacar que en el desarrollo del sistema del GATT se ha visto al regionalismo con desconfianza. El artículo XXIV del texto del GATT recoge una excepción al principio de no discriminación, por la que se admiten los acuerdos regionales en dos de sus variantes, áreas de libre comercio y uniones aduaneras. De esta forma, la eliminación de aranceles y de las otras barreras al comercio solo se va a producir entre los países que participen en el acuerdo regional, y no con todos los miembros del GATT. En este mismo artículo -en el apartado séptimo letras a)-c)-, se establecen requisitos relativos a la notificación, tanto de la propuesta de acuerdos como de cualquier modificación sustancial que los mismos pudieran experimentar con posterioridad, por parte de los países que celebren el acuerdo regional frente al resto de miembros del GATT.

El punto de debate radica en si estos acuerdos regionales suponen verdaderamente una amenaza para el sistema multilateral del GATT, o si el avance parcial que implica el regionalismo es mejor que no hacer nada si no se consigue progresar a nivel global. Hay partidarios de ambas posturas. Bhagwati<sup>10</sup> afirma que las áreas comerciales tienden a sustituir a la liberalización global, por lo que niega que sean opciones complementarias. Por el contrario, hay varios economistas que defienden los beneficios de la regionalización, afirmando que a nivel regional existen menos dificultades para abordar los problemas económicos que puedan surgir entre los miembros del GATT, debido a que generalmente los aspectos políticos y culturales de los países cercanos guardan una mayor similitud.

En la práctica, a pesar de que en la década de los cincuenta y sesenta del siglo pasado el regionalismo económico no tuvo resultados positivos -a excepción de la Comunidad Económica Europea, CEE-, recientemente ha incrementado la tendencia de los países a la celebración de acuerdos a nivel regional -un claro ejemplo es el acuerdo de Estados Unidos con Canadá y México de libre comercio en América del Norte, NAFTA-.

El incentivo para la conclusión de tales acuerdos son los beneficios que para los países se producen “puertas adentro”-como la creación de comercio,

---

<sup>10</sup> Jagdish Bhagwati: “In defense of Globalization”, Nueva York, 2004

el aprovechamiento de las economías de escala, etc.-, pero las amenazas al sistema del GATT están relacionadas con los efectos “puertas afuera” sobre los países no negociantes, siendo los principales, la desviación de comercio -que implica la sustitución de las importaciones de terceros países por las importaciones procedentes de los socios-, obtención de poder de mercado a la hora de negociar, y la tendencia a la construcción de bloques comerciales, que constituye el denominado efecto contagio, según el cual aquellos países que quedan fuera de algún bloque inicialmente, al considerar las posibles amenazas, buscan constituir a su vez nuevos bloques comerciales.

### **3.5. Análisis empírico de los efectos de la integración económica para el caso de España**

El 12 de junio de 1985 España firmó el Tratado de Adhesión por el que entraba a formar parte de la Comunidad Económica europea (CEE), si bien es cierto que la incorporación no fue efectiva hasta el 1 de enero de 1986.

Esta adhesión supuso una importante transformación en su forma de actuar, tanto a nivel interno como frente a los demás países. El objeto de este epígrafe es el análisis de la evolución de las principales variables macroeconómicas en España, examinando en qué sentido han avanzado las mismas tras la integración económica de este país con sus estados vecinos.

#### **3.5.1. Evolución del Producto Interior Bruto**

En primer lugar cabe destacar el cambio experimentado en el Producto Interior Bruto (PIB), que es una variable que expresa el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos en un país durante un cierto período de tiempo -normalmente un año-.

*Tabla 1: Evolución del Producto Interior Bruto en España (1980-2017).*

En base a los datos recogidos en la tabla, podemos observar que el PIB ha ido en aumento casi en todos los años desde la entrada de España en la

actual Unión Europea, por lo que el efecto de la integración en la economía española ha sido en términos generales positivo en cuanto a lo que el PIB refleja, constituyendo una señal favorable de crecimiento económico. No obstante, hay que hacer referencia a la caída que experimenta esta variable en el año 1993, con una variación negativa del 1%, consecuencia de la recesión que estaba teniendo lugar en el país en ese momento por la influencia del estallido de la burbuja inmobiliaria en Japón en 1990, y de las tensiones que estaban produciéndose en relación con el precio del petróleo por la Guerra del Golfo -acciones de Naciones Unidas, lideradas por Estados Unidos, contra Irak por la invasión y anexión de Kuwait-, unido a las grandes inversiones que había tenido que hacer el gobierno español para financiar proyectos como los Juegos Olímpicos de Barcelona de 1992, y la Exposición Universal de Sevilla también en 1992. Además, el día 13 de mayo de 1993 fue conocido como “el Jueves Negro”, debido a que el gobierno español tuvo que devaluar la peseta en un 8% para intentar reactivar la economía nacional.

Por otro lado hay que mencionar las bajadas que se sucedieron en el PIB a partir del año 2009 –siendo especialmente intensa precisamente la del año 2009, con una variación negativa del 3,6%-, relacionadas con la crisis económica mundial que afectó especialmente a los países desarrollados, conocida como la Gran Recesión. Esta crisis tuvo su origen en Estados Unidos en el año 2008 principalmente por la actuación de los bancos a la hora de conceder créditos hipotecarios, ya que se concedían hipotecas de alto riesgo -denominadas como crédito *subprime*-, a clientes con baja solvencia, y el problema surgió cuando estos clientes no fueron capaces de hacer frente a la deuda que habían contraído con las entidades bancarias, dejando a estas últimas sin recursos; a este respecto destacar la caída del banco Lehman Brothers por el amplio rango de influencia que tenía en el mercado crediticio estadounidense, al ser una de las entidades de inversión más grandes en aquel momento. Además, hay que tener en cuenta que en España se produce en estos mismos años el estallido de la burbuja inmobiliaria que se había ido formando por el incremento de los precios de los bienes inmuebles.

Podemos concluir en cuanto al PIB que, a pesar de estas caídas a las que se acaba de hacer referencia, el efecto global de la integración en lo que a

esta variable se refiere ha sido positivo, ya que desde la entrada de España en la UE el PIB se ha multiplicado por cuatro, pasando de 243.382 millones de euros en el año 1986 a 1.079.998 millones de euros en 2015. En definitiva, el incremento que experimenta esta variable muestra que la economía española se reactiva desde su incorporación en la UE, de tal manera que el nivel de producción aumenta para hacer frente al incremento de la demanda que se produce como consecuencia de la apertura a nuevos mercados de consumidores de otros países. Esta reactivación de la economía, además, llevará aparejada un incremento en el nivel de empleo por la creación de nuevos puestos de trabajo, como se verá más adelante.

Esta evolución del PIB se puede apreciar mejor en la Gráfica 1 del Anexo III, donde se ve que esta variable sigue una tendencia general creciente.

*Gráfica 1: Evolución del Producto Interior Bruto en España en M.€. (1980-2017)*

### 3.5.2. Evolución de la inflación

También puede tener relevancia el análisis de la inflación, que es el aumento que experimentan los precios del mercado de forma generalizada y sostenida durante un período de tiempo -normalmente un año-. Supone la pérdida de poder adquisitivo de la moneda de un país, ya que, si el nivel general de precios sube, con cada unidad monetaria se podrá adquirir una cantidad inferior de bienes y servicios.

El índice de precios al consumo (IPC) -porcentaje de variación general de precios de bienes y servicios que consume la población-, es la medida que se utiliza con frecuencia para determinar el nivel de inflación, por lo que será el índice que tomemos en consideración en el análisis.

*Tabla 2: Evolución del Índice de Precios al Consumo en España (1980-2017).*

Se puede apreciar en los datos expuestos en la Tabla 2 del Anexo I la tendencia en términos generales de disminución que sigue el nivel de precios desde el año 1986 en adelante. Destaca precisamente el salto que experimenta

esta variable en ese año, en 1986, ya que el IPC se reduce casi a la mitad, pasando de 8,30% a 4,60%.

Desde la entrada de España en la UE, por tanto, tras la supresión de las barreras comerciales, se reducen los precios de los bienes y servicios de forma general, lo que se debe principalmente a la bajada en los costes de producción por la presión competitiva, de tal manera que, por la apertura de los países y la eliminación de las barreras comerciales, entran en escena nuevos competidores, por lo cual, las empresas que quieran seguir presentes en el mercado tienen que producir de una manera más eficiente a un coste tal que les permita ofrecer sus productos a mejor precio; el incremento en la oferta, en definitiva, implica una disminución de los precios.

En la Gráfica 2 del Anexo III se puede apreciar la evolución descendiente del IPC en España, donde destacan los picos de los años 1987, 1998, 2009, y el del 2014, que es el único negativo.

*Gráfica 2: Evolución del Índice de Precios al Consumo en España (1980-2017)*

### 3.5.3. Evolución de la Tasa de Desempleo

Otra variable que es importante analizar es la tasa de desempleo –o tasa de paro-, que muestra el nivel de desocupación en relación con la población activa –que es aquella parte de la población que está trabajando o en disposición de hacerlo-. Concretamente, es la parte de la población que estando en edad, en condiciones, y en disposición de trabajar, no tiene puesto de trabajo.

$$Tasa\ de\ paro = \left[ \frac{Población\ desempleada}{Población\ activa} \right] * 100$$

*Tabla 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en España (1980-2017)*

Tal y como se aprecia en los datos de la Tabla 3 del Anexo I, la tasa de paro disminuye tras la integración de España con sus países vecinos, puesto que en el año 1985 esta tasa tenía un valor del 21,5%, y a partir de entonces esta va disminuyendo a 20,2% en 1986, 19,8% en 1987, o 18,3% en 1988, hasta llegar a 16,1% en el año 1991. Este es un efecto que deriva de la reactivación de la economía española, puesto que, al aumentar la demanda de bienes y servicios para España por abrirse al comercio sin barreras con nuevos países, se necesitan más trabajadores para poder hacer frente al aumento de la producción.

A partir de 1992 el desempleo vuelve a aumentar –el salto es de 3 puntos porcentuales del año 1991 a 1992, y casi de 4 puntos porcentuales desde el año 1992 al 1993-, como consecuencia de la recesión que estaba experimentando el país por las causas a las que se ha hecho mención con anterioridad. Pero, posteriormente, en torno al año 1997 en adelante, esta variable va a seguir una tendencia decreciente hasta llegar al mínimo valor de la tasa de paro al menos desde la década de los 80, que se alcanza en el año 2006, siendo este valor del 8,3%.

Tras alcanzar este valor mínimo, la tasa de paro incrementa desde el año 2007 como consecuencia de la Gran Recesión. La economía española se había sustentado en gran medida en el sector de la construcción, por lo que el estallido de la burbuja inmobiliaria implicó la destrucción de un gran número de puestos de trabajo. Pero además esta crisis supone que la renta disponible para el consumo es escasa, entre otras cosas por los altos precios de las viviendas que las familias españolas están aún pagando, lo que conlleva pocos ingresos en las empresas, y, por tanto, recortes de trabajadores en las mismas.

Hay que tener en cuenta también a este respecto que la población activa ha ido incrementando en España por la creciente incorporación de la mujer al mercado laboral. Pero a pesar de que la situación en cuanto al desempleo ha mejorado notablemente en España desde la adhesión de este país a la UE, no se han cumplido los objetivos marcados en la Cumbre del Consejo Europeo de Lisboa del año 2000 de situar la tasa de ocupación de la población en edad de trabajar en el 70% en el año 2010.

En la Gráfica 3 del Anexo III se aprecia con claridad el importante descenso que experimenta la tasa de desempleo a partir del año 1998 en adelante. Destaca además en esta misma gráfica el salto que hay desde el año 2007 al 2008, momento en que la tasa de desempleo incrementa casi en el doble de su valor.

Gráfica 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en España (1980-2017)

#### 3.5.4. Evolución de las importaciones y exportaciones

Por otro lado, resulta de interés analizar cómo han evolucionado las importaciones y exportaciones españolas después de la entrada de este país en la UE, con el objeto de medir el volumen de comercio con el exterior.

Las importaciones consisten en la compra de productos a otros países, y suponen un beneficio para los consumidores en cuanto que estos pueden conseguir bienes que en su país no se producen, bienes más baratos, o de mayor calidad. Por el contrario, las exportaciones suponen la venta de bienes y servicios fuera del territorio nacional, e implican ganancias para los productores en cuanto al aprovechamiento de la producción a gran escala.

A continuación se muestran los datos de las importaciones y exportaciones de España desde el año 1980 hasta la actualidad.

Tabla 4: Evolución de las importaciones y exportaciones en España (1980 – 2017)

Se puede observar por los datos recogidos en la tabla anterior, que en general tanto el nivel de las importaciones como el de las exportaciones ha aumentado desde la entrada de España en la UE, por lo que la integración ha tenido un efecto favorable sobre el comercio exterior de este país.

Sí que es cierto que en el año 2009, tanto las importaciones como las exportaciones disminuyeron con respecto al año anterior, pero esa bajada puntual es consecuencia de la gran crisis mundial que se desencadenó en torno al año 2008, a la que ya se ha hecho referencia al hablar del PIB.

A este respecto es relevante también hacer mención a la balanza de pagos, definida como el valor monetario de los bienes exportados menos los importados, de tal manera que esta será positiva cuando las exportaciones superen a las importaciones, y negativa cuando suceda lo contrario.

Para el caso de España, según los datos de los que disponemos, en todos los años objeto de análisis -desde 1980 hasta el 2017-, la balanza de pagos ha sido deficitaria, o lo que es lo mismo, negativa, lo que significa que el valor monetario de las importaciones ha sido siempre superior al de las exportaciones, y esto se puede deber bien a que se importa más de lo que se exporta, o a que el valor de los bienes que se exportan es menor que el de aquellos bienes que se importan. A este respecto, precisamente, una de las causas que contribuyen a explicar el signo negativo de la balanza en la economía española es que los bienes y servicios que se exportan no tienen un elevado valor comercial respecto a las importaciones, es decir, España por ejemplo no exporta a gran escala bienes de alta tecnología, los cuales poseen un precio elevado en el mercado.

En la Gráfica 4 del Anexo III se ve de forma clara cómo las importaciones han sido superiores a las exportaciones desde el año 1980 en adelante, por lo que la balanza es deficitaria en todo el período, como ya se ha mencionado.

Gráfica 4: Evolución de las Importaciones y Exportaciones en España (1980-2017)

Además, hay que matizar que no solo es importante en este punto analizar si el comercio a nivel internacional ha aumentado o disminuido tras la integración, sino que también tiene interés ver con qué países se comercializa, y si ha habido cambios destacados en el comportamiento de España a la hora de elegir a sus socios comerciales tras su adhesión a la UE, así como analizar cuáles son los principales bienes que se ofertan y se demandan en los mercados internacionales.

En cuanto a los países con los que principalmente comercia España, se va a hacer referencia al porcentaje de las importaciones y exportaciones según el país de origen y destino, respectivamente.

*Tabla 5: Porcentaje de las Importaciones de España según el país de origen para los años 1980, 1996, 2006, y 2017.*

En el lado de las importaciones, antes de entrar en la UE, España compraba sus productos mayoritariamente a países no europeos como Estados Unidos y América Latina, ya que estos dos países suponían el 13% y el 8,6%, respectivamente, de las importaciones que España recibía en el año 1980. Pero tras su adhesión a la UE las pautas de comercio cambiaron, ganando protagonismo el resto de países miembros de la UE en el origen de las corrientes comerciales, de tal manera que en el año 1996 los países no europeos no lideraban las importaciones que este país recibía, sino que eran Francia, Alemania, Italia y Reino Unido los que se situaban a la cabeza de los países importadores, con el 18,60%, el 15,74%, el 9,72%, y el 8,46% de las importaciones, respectivamente. Pero con el paso del tiempo, la fuerte internacionalización de los mercados ha supuesto la entrada en escena de países no europeos que ofrecen sus productos a menor coste, de tal manera que China ha pasado a ser actualmente el tercer país al que España más compra, solo después de Alemania y Francia, acaparando el 6,92% de las importaciones, y Marruecos o Turquía también han ganado importancia recientemente con el 2%, y el 1,92% de las importaciones, respectivamente.

En el lado de las exportaciones, las pautas comerciales de España también han cambiado, aunque de forma menos notoria que en el caso de las importaciones, tal y como muestran los datos de la Tabla 6 del Anexo I.

*Tabla 6: Porcentaje de las Exportaciones de España según el país de destino para los años 1980, 1996, 2006 y 2017.*

Antes de que España fuera miembro de la UE, este país vendía gran parte de sus productos a países situados del otro lado del Atlántico, como son Estados Unidos, y América Latina, los cuales recibían el 7,1% y el 8,9% de las exportaciones respectivamente, pero los dos países que más compraban productos españoles eran Francia y Alemania, recibiendo entre los dos una cuarta parte del total de productos que España exportaba en el año 1980 - Francia recibía el 16,5%, y Alemania el 10,2% de las exportaciones-.

Tras la adhesión de España en la UE, los países latinoamericanos perdieron importancia en las relaciones comerciales con España, si bien es cierto que Estados Unidos siguió presente en las mismas, recibiendo el 4,27% de las exportaciones. Lo que no cambió fue la relevancia que Francia y Alemania detentaban como compradores de productos españoles, ya que solo entre estos dos países recibían una tercera parte de las exportaciones que España realizaba al exterior en el año 1996, puesto que Francia recibía el 20,58% y Alemania el 14,88% de las mismas.

Posteriormente han ido entrando en escena cada vez más países de fuera de la UE. Entre ellos destacan sobre todo China, que actualmente recibe el 2,27% de las exportaciones de España, México, que recibe el 1,67%, o Argelia y Brasil que reciben el 0,97% y el 0,91% respectivamente. Además, están cobrando importancia las relaciones comerciales con los Emiratos árabes -que recibieron el 0,63% de las exportaciones del año 2017-, a los que exporta sobre todo máquinas y aparatos mecánicos y eléctricos.

En este ámbito del comercio exterior, es también importante tener en consideración la composición del comercio, analizando cuáles son los bienes que principalmente compra y vende España al resto de países a lo largo del tiempo.

*Tabla 7: Evolución de las exportaciones en España por tipo de producto (1964 – 2013).*

La economía española, sobre todo en los años cincuenta y sesenta, ha sido una economía básicamente agraria con poca actividad industrial, en la que la mayoría de la producción se centraba en productos hortofrutícolas y otros alimentos. Precisamente en el año 1964 más de la mitad de lo que este país exportaba eran alimentos -concretamente el 53,1% de las exportaciones-. También era importante por entonces la exportación de otros bienes de consumo tales como los textiles o el calzado, -lo que suponía el 12,3% de las exportaciones-.

Pero en los años setenta se desarrolló la industria española, de tal manera que fue incrementando de forma progresiva la importancia de las ventas de productos industriales, mientras que los alimentos iban perdiendo

relevancia en la estructura comercial española. Tal y como se observa en la Tabla 7 del Anexo I, los bienes de consumo reducen su peso en las exportaciones casi en la mitad, ya que pasan de suponer el 70,4% de las mismas en el año 1964, a suponer solo el 37,9% en el año 2013, mientras que, por el contrario, los bienes intermedios y de equipo aumentan su protagonismo, duplicando ambos su peso en las exportaciones españolas, ya que para el caso de los bienes intermedios, estos pasan de suponer el 21,2% de las exportaciones en el año 1964, a suponer el 41,4% de las mismas en el año 2013.

Hay que mencionar la caída en el nivel de exportaciones de los bienes de equipo que se produce a principios de los años ochenta, puesto que esta se debe a la crisis en la que estaban inmersos los países latinoamericanos, que eran los principales compradores. Por otro lado, España tenía una ventaja en la producción de textiles y calzado, por los bajos costes de mano de obra en comparación con otros países, pero las ventas de estos productos disminuyeron en el intervalo que abarca desde el año 2006 al 2013 debido a la competencia de los países en desarrollo, de tal manera que los “otros bienes de consumo” pasan de suponer el 22,1% de las exportaciones a suponer el 15,8% de las mismas.

Es necesario también destacar la importancia que tiene el sector automovilístico actualmente en España, puesto que aproximadamente el 19% de las exportaciones tienen que ver con el mismo.

*Tabla 8: Evolución de las importaciones en España por tipo de producto (1964 - 2013).*

La economía española siempre se ha caracterizado por la falta de recursos energéticos y de conocimientos tecnológicos, por lo que, en el lado de las importaciones, fue especialmente relevante la compra de bienes intermedios y de equipo, necesaria para la industrialización de la economía española, puesto que nuestro país no contaba con el grado de avance tecnológico adecuado en la década de los sesenta y setenta del siglo pasado. Además, tal y como se acaba de mencionar, ha sido importante a lo largo del tiempo la importación de energía, llegando a suponer casi la mitad de las

importaciones en el año 1982 -el 42% de las mismas-, y el 22,8% en el año 2013.

Por otro lado, también hay que mencionar que desde la entrada de España en la UE las importaciones de bienes de consumo han incrementado, ya que los consumidores españoles prefieren los bienes producidos en otros países, los cuales consiguen a buen precio por la eliminación de los aranceles.

Aparte del incremento en el nivel de importaciones y exportaciones, otro indicador del grado de apertura de España al exterior es la inversión directa de este país en el resto del mundo, ya que esta inversión ha aumentado considerablemente desde el año 1986, pasando de suponer el 0,2% del PIB para dicho año, al 9,6% del PIB en el año 2000. Los datos al respecto se muestran en la Tabla 7 del Anexo I.

*Tabla 9: Evolución de la inversión de España en el Resto del Mundo en porcentaje sobre el Producto Interior Bruto (1986-2000).*

### **3.6. Análisis empírico de los efectos de la integración económica para el caso de Eslovenia**

Eslovenia es un pequeño país situado al sureste de Europa, que existe como país independiente desde junio de 1991, al separarse de Yugoslavia. Es miembro de la Unión Europea desde el 1 de mayo del 2004, constituyendo la suya una de las últimas anexiones.

En este epígrafe se va a analizar cuáles han sido los efectos de la integración regional en la economía de este país, considerando para ello las variables de PIB, IPC, y la tasa de desempleo, de modo análogo a lo que se ha hecho en el apartado anterior para el caso de España.

#### **3.6.1. Evolución del Producto Interior Bruto**

A continuación se exponen en la siguiente tabla los valores del PIB de Eslovenia para el período que abarca desde el año 1999 hasta la actualidad.

*Tabla 1: Evolución del Producto Interior Bruto en Eslovenia (1999-2017)*

A partir del año 2000, el PIB de Eslovenia aumenta de forma notable, recuperándose la producción de bienes y servicios tras la caída que esta había experimentado en los años posteriores a la Guerra de los Diez Días -1991-, la cual fue la primera de las guerras de disolución de Yugoslavia, por la que Eslovenia fue reconocida como estado soberano.

En los años que siguen a la adhesión de este país a la UE, es decir, 2004 y siguientes, el PIB siguió aumentando, pasando de 27.737 M.€ en 2004 a 37.951 M.€ en el año 2008. Pero a partir de 2009 la economía eslovena entra en recesión, afectada por la crisis que estaba teniendo lugar en esos momentos a nivel mundial, cayendo el PIB de manera considerable en un 7,8% en ese año 2009. Esta variable también cae en los años 2012 y 2013, pero con menor magnitud, siendo las tasas de variación negativas de 2,7 y 1,1 respectivamente –y no de 7,8 como en el año 2009-, si bien es cierto que a partir del año 2014 la economía eslovena vuelve a la senda del crecimiento económico que había seguido de forma general.

En la Gráfica 1 del Anexo IV se puede observar mejor la tendencia generalmente creciente que sigue el PIB en Eslovenia desde el año 1999 hasta la actualidad. En esta gráfica se aprecia también el pico del año 2008, momento en que el PIB disminuye como consecuencia de la crisis mundial, como ya se ha mencionado con anterioridad.

*Gráfica 1: Evolución del Producto Interior Bruto en Eslovenia en M.€. (1999-2017)*

### 3.6.2. Evolución del Índice de Precios al Consumo

También resulta interesante analizar los cambios que han experimentado los precios, por el efecto que estos tienen en la reactivación de la economía, en cuanto que la bajada de los mismos estimula al consumo, y la subida, por el contrario, desanima a los consumidores.

Tabla 2: Evolución del Índice de Precios al Consumo en Eslovenia (1999- 2017)

Por tanto, en cuanto al nivel de precios, tal y como se observa en la Tabla 2 del Anexo II, este disminuye de forma notoria tras la entrada de Eslovenia en la UE, ya que con anterioridad a este momento el IPC era del 8% en el año 1999, y casi del 9% en el año 2000. A este respecto hay que tener en cuenta que, si bien es cierto que con posterioridad a la integración esta variable ha experimentado algún incremento importante, como en el año 2007 o en el 2012, no se ha llegado a alcanzar los altos porcentajes que existían con anterioridad.

La integración económica, en definitiva, también ha tenido efectos positivos para Eslovenia en cuanto al nivel de precios de los bienes y servicios, puesto que el IPC ha disminuido de forma notable respecto a los valores que este alcanzaba con anterioridad a la misma –llegando en el año 2000 al máximo valor de los últimos años-.

La evolución del IPC en Eslovenia se puede observar con mayor claridad en la Gráfica 2 del Anexo IV, en la que destaca el pico máximo alcanzado en el año 2007, y el mínimo del año 2015.

Gráfica 2: Evolución del IPC en Eslovenia (1999-2017)

### 3.6.3. Evolución de la Tasa de Desempleo

En relación con la tasa de desempleo, es la Tabla 3 del Anexo II la que muestra los datos relativos a la misma desde el año 1999.

Tabla 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en Eslovenia (1999-2017)

Tal y como refleja dicha tabla, esta sigue una tendencia en cierto modo similar al PIB, en cuanto que esta tasa disminuye en los años que siguen a la entrada de Eslovenia en la UE como consecuencia de la reactivación de la economía –se necesitan más trabajadores para hacer frente a la mayor producción de bienes y servicios-, y aumenta en los años de la crisis mundial, especialmente afectada por la importancia que tanto las exportaciones como el

sector de la construcción detentaban en este país. De hecho, en el año 2008 se alcanza la tasa de desempleo mínima con un valor del 4,4%, pero a partir de 2009 esta empieza a incrementar como consecuencia de la crisis. No es hasta el año 2014 cuando el nivel de desempleo vuelve a descender, al volver a una época de bonanza económica.

En la Gráfica 3 del Anexo IV se puede observar la evolución de la tasa de desempleo en Eslovenia. En dicha gráfica destaca el valor mínimo alcanzado en el año 2008 y el posterior incremento de la tasa hasta llegar al año 2013, año en el cual esta empieza a disminuir nuevamente.

*Gráfica 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en Eslovenia (1999-2017)*

En definitiva, la economía eslovena ha seguido por lo general la senda del crecimiento económico desde su integración en la UE, exceptuando el período en que se manifiestan los efectos de la Gran Recesión, la cual afecta a los países de forma global.

#### 3.6.4. Evolución de las importaciones y exportaciones

Por otro lado, tiene cierto interés analizar si las pautas comerciales de este país han cambiado desde el año 2004 en adelante. La siguiente tabla muestra en millones de euros el valor de las importaciones y exportaciones de Eslovenia desde el año 1999.

*Tabla 4: Evolución de las importaciones y exportaciones en Eslovenia (1999-2017)*

La integración económica ha tenido efectos favorables en las relaciones de intercambio de este país, puesto que de forma general tanto las importaciones como las exportaciones han aumentado al eliminar las barreras comerciales, con la excepción de los años de la gran crisis mundial, cuyos efectos se aprecian a partir del año 2008, puesto que las importaciones y exportaciones disminuyen en ese año de forma bastante considerable, pasando las primeras de 25.179,7 M.€ a 19.052,8 M.€, y las segundas de 23.203,7 M.€ a 18.695,4 M.€.

En cuanto a la balanza de pagos, este país ha tenido déficit en su balanza hasta el año 2012, momento a partir del cual las exportaciones superan a las importaciones. A este respecto, con anterioridad al año 2012 se puede apreciar el efecto derivado de la creación de comercio, por el cual el país consume productos de otros países en vez de los productos nacionales.

En la Gráfica 4 del Anexo IV se puede apreciar que las importaciones en Eslovenia son superiores a las exportaciones hasta el año 2012, año a partir del cual sucede lo contrario, cambiando por tanto el signo de la balanza comercial. Además ambas han evolucionado de manera muy similar numéricamente, distanciándose precisamente a partir del año 2012, lo que se muestra en la cercanía de las líneas de las gráficas.

*Gráfica 4: Evolución de las Importaciones y Exportaciones en Eslovenia (1999-2017)*

A este respecto es importante también tener en cuenta el conjunto de países con los que más comercializa Eslovenia, tanto en el lado de las importaciones como en el de las exportaciones. Las tablas siguientes muestran el porcentaje de importaciones según el país de origen de las mismas, y el porcentaje de exportaciones según el país de destino.

*Tabla 5: Porcentaje de Importaciones de Eslovenia según el país de origen en los años 2000, 2005, y 2017.*

Respecto a esta tabla, se han cogido los datos del año 2000, porque es un año en el que Eslovenia aún no se había adherido a la UE, el 2005 porque es el año siguiente a la misma, y el 2017 para poder conocer cómo se encuentra la situación en la actualidad, de tal manera que se pueda comparar el antes y después de la integración.

En el lado de las importaciones, en definitiva, en cuanto a los países a los que Eslovenia compra productos, destaca en los primeros años tras la integración que los que ocupan las primeras posiciones son todos miembros de la UE, estando entre ellos Alemania, Italia, Austria, Francia, España, o República Checa, entre otros, a diferencia de lo que ocurría en el año 2000,

puesto que entonces estaban presentes países no europeos como Estados Unidos o Japón.

También llama la atención la reducción en las relaciones comerciales con Estados Unidos, puesto que estas pasan de suponer el 3,08% de las importaciones al 0,91%, de tal manera que este país pasa de estar en el sexto lugar en el listado de los países a los que Eslovenia más compraba, a estar en el decimonoveno, por lo tanto, pierde posiciones de forma notoria.

Pero este criterio por el que se compraba a los demás miembros de la Unión se diluye recientemente, puesto que en la actualidad se opta por los países que ofrecen productos a menor precio, como China, país que abarca en el año 2017 el 4,54% de las importaciones, situándose en la sexta posición entre los países que más importan a Eslovenia.

Se pasa entonces a analizar el lado de las exportaciones, tomando datos para los tres mismos años, que son el 2000, el 2005 y el 2017, para poder hacer comparaciones.

*Tabla 6: Porcentaje de Exportaciones de Eslovenia según el país de destino para los años 2000, 2005 y 2017.*

En el lado de las exportaciones, por tanto, también destaca la reducción de las mismas con Estados Unidos, puesto que estas suponían el 3,16% con anterioridad a la integración, el 1,96% con posterioridad a esta, y el 1,67% actualmente. Este país era el séptimo al que Eslovenia más exportaba antes de pasar a formar parte de la UE, mientras que en 2005 era el decimotercero.

Para el caso de las exportaciones no se ve de manera tan clara que se comercialice de forma preferente con los países miembros de la UE tras la integración, puesto que los cinco primeros países que representan la mayor parte de las exportaciones no varían en el antes y después de la misma, siendo estos cinco siempre Alemania, Austria, Italia, Croacia y Francia.

Por otro lado, se va a analizar también el comercio exterior de Eslovenia por sectores. Las siguientes tablas muestran datos de las importaciones y exportaciones por productos antes y después de la adhesión de Eslovenia a la UE.

*Tabla 7: Importaciones y exportaciones por productos en Eslovenia en el año 2000.*

*Tabla 8: Importaciones y exportaciones por productos en Eslovenia en el año 2016.*

En primer lugar, hay que tener en cuenta que Eslovenia nunca ha destacado por comercializar con materias primas, ni en el lado de las importaciones ni en el de las exportaciones, y esto tanto antes de integrarse en la UE como después.

Con anterioridad a su adhesión a la UE, los bienes que más compraba y vendía en el exterior eran bienes de consumo, suponiendo estos más de la tercera parte de las importaciones –concretamente el 37,41% de las importaciones-, y casi la mitad de las exportaciones –el 45,36% de las exportaciones-, seguidos estos por los bienes intermedios, los cuales suponían el 28,78% de las importaciones, y el 27,48% de las exportaciones. Estos patrones de intercambio no han variado en demasía después de su entrada en la UE, puesto que tal y como muestran los datos de la Tabla 8 del Anexo II, los bienes que más exporta Eslovenia en el año 2016 son vehículos, los cuales se clasifican dentro de los bienes de consumo. Destaca también la venta de productos farmacéuticos, ya que suponen casi el 10% de las exportaciones que realiza este país. En el lado de las importaciones, también tiene relevancia el sector automovilístico, ya que los vehículos constituyen el 14,69% de las importaciones en el año 2016, pero destacan también por su relación con el mismo las compras de productos intermedios, entre las que se encuentran las piezas y repuestos, o la maquinaria –en gran parte destinados precisamente a la producción de automóviles-, y el consumo de productos refinados del petróleo.

### **3.7. Análisis comparativo de los efectos económicos de la integración en España y Eslovenia**

La relevancia de esta comparativa reside en los distintos momentos temporales en que ambos países de adhieren a la UE, puesto que España lo hace en la década de los ochenta, como se ha mencionado en repetidas ocasiones, mientras que Eslovenia se adhiere ya entrado el siglo XXI.

En términos generales el efecto de la integración económica ha sido positivo para ambos países, ya que ha implicado la reactivación de ambas economías, y el incremento en sus relaciones comerciales con el exterior, lo cual supone consecuencias favorables tanto en el lado de la oferta como en el de la demanda de estos dos países. Esto se puede observar en el incremento experimentado por el PIB y el nivel de exportaciones e importaciones, para cada país en su escala, puesto que España es más grande que Eslovenia, lo que implica que dichas variables alcanzan valores superiores en España; por ejemplo, el PIB en el año 2017 en España fue de 1.163.662 M.€, mientras que en Eslovenia fue de 43.278 M.€.

En definitiva, tras la adhesión de cada uno de los países a la UE se produce un incremento en la producción de bienes y servicios derivado de la apertura a nuevos mercados de consumidores por la eliminación de las barreras comerciales, lo que implica a su vez que el nivel de empleo incremente por la creación de nuevos puestos de trabajo para hacer frente a esa mayor producción. Hay que destacar que Eslovenia cuenta con un nivel de desempleo menor que el de España, puesto que la tasa de desempleo llega a alcanzar el 4,4%, mientras que el mínimo en España fue del 8,3% - prácticamente el doble-. Además, el poder adquisitivo tanto de los ciudadanos españoles como de los eslovenos mejora, puesto que el IPC disminuye por la mayor competencia empresarial, que hace que los productos sean ofertados a menor precio.

Pero hay que tener en cuenta que ambos países han sufrido los daños de la crisis mundial en torno al año 2008, por lo que en el período temporal que sigue a ese año, las variables económicas no muestran valores favorables para ninguno de los dos países.

En cuanto a la balanza comercial, para el caso de España esta siempre ha sido deficitaria, debido sobre todo al escaso valor de los productos que este

país exportador, y a la dependencia energética y la falta de conocimientos tecnológicos –que ha requerido importar bienes en esos dos sectores-. A este respecto, las pautas comerciales de España han cambiado tras su adhesión a la UE, puesto que a partir de la misma cobran importancia, tanto en el lado de las importaciones como en el de las exportaciones, los países europeos, mientras que, antes de la integración, sus principales relaciones comerciales eran con países no miembros de la UE –como Estados Unidos y Latinoamérica- sobre todo en el lado de las importaciones. Eslovenia, por el contrario, tiene una balanza superavitaria desde el año 2012, y los efectos de la integración no han sido tan notorios en lo que a los países con los que comercializa se refiere, sobre todo en el lado de las exportaciones, puesto que los cinco primeros países que reciben la mayor parte de las exportaciones de este país no varían tras su incorporación a la UE. En lo que sí que coinciden ambos países, es en que la internacionalización de la economía ha supuesto que pasen a comerciar con aquellos países en vías de desarrollo que ofrecen productos más baratos, como por ejemplo China. Y también coinciden en la relevancia que el sector automovilístico tiene en las exportaciones de ambos países.

## **CONCLUSIONES**

El comercio internacional consiste en el intercambio de bienes y servicios entre dos o más países, y este tiene un efecto general favorable para la economía por el incremento del bienestar derivado del aprovechamiento de las capacidades, habilidades, y recursos de los distintos países.

Existen variaciones en los elementos teóricos que explican las relaciones comerciales a lo largo del tiempo, pasando por la teoría mercantilista, las teorías clásicas de la ventaja absoluta y comparativa, y las teorías neoclásicas, hasta llegar a los modelos de competencia imperfecta, que son los que realmente dan explicación al comercio en la actualidad, puesto que las empresas producen bienes diferenciados, e intentan aprovechar las

economías de escala especializándose en la producción de algún bien para reducir los costes medios por el incremento de la producción. De esta forma, el protagonismo en las relaciones internacionales pasa de estar en el comercio interindustrial a residir en el comercio intraindustrial, que es el comercio en el mismo sector o industria.

Se busca, por tanto, la liberalización comercial de los países, pero hay que tener en cuenta que estos se encuentran con numerosos problemas a la hora de actuar todos juntos, por lo que la integración comercial normalmente se produce entre un número reducido de países, hablando de regionalización cuando estos países pertenecen a un mismo ámbito geográfico.

La integración económica supone la eliminación de todo tipo de barreras al comercio, pero hay que tener en cuenta que el impacto neto sobre cualquiera de los países participantes en la misma es incierto, de tal manera que tendrá que analizarse para cada uno de los casos.

Se pueden clasificar los efectos derivados de la integración en efectos estáticos y dinámicos, siendo los primeros aquellos que recaen directamente sobre la formación del proyecto de integración, mientras que los segundos afectan a la estructura económica interna de los países participantes. Dentro de los efectos estáticos nos encontramos con la creación de comercio y la desviación de comercio. La creación de comercio tiene lugar cuando se opta por el consumo de los productos de otro país miembro en vez de por los domésticos, cuando los primeros tienen un menor coste, por lo que el efecto es positivo al constituir una actuación de libre comercio. La desviación de comercio se produce cuando se consume el producto de un país miembro con costes más altos en vez de un producto de un país no miembro con costes bajos, por lo que el efecto para el bienestar podría ser negativo al desaprovechar la eficiencia y competitividad del productor del país no miembro. También son efectos estáticos, por ejemplo, el mayor poder de negociación que consigue el grupo de países frente al resto del mundo, y los ahorros administrativos derivados de la eliminación del control de las fronteras. Por otro lado, entre los efectos dinámicos tenemos la mejora en la competitividad, la reducción del poder monopólico, el aprovechamiento de las economías de escala, y el fomento de la inversión.

En definitiva, son numerosas las ventajas que derivan de los procesos de integración, destacando las económicas, puesto que se facilita el intercambio de bienes, servicios, y de factores y procesos productivos, consiguiendo una asignación más eficiente de los recursos. Se produce un cambio sustancial en el tamaño del mercado, por lo que si el comercio es interindustrial los países van a poder aprovechar sus ventajas comparativas, mientras que si el comercio es intraindustrial los países van a poder sacar partido a las economías de escala y se va a llegar además a una mejor satisfacción de las preferencias por la variedad de los consumidores, debido a la mayor diversificación en la oferta. Hay que tener en cuenta también que por la mayor competitividad y el aprovechamiento de las economías de escala disminuyen los costes de producción, y por ende los precios de los productos comercializados, y que la mejora en la competitividad, además, produce incentivos para la innovación y el desarrollo de nuevas técnicas de trabajo.

Pero, por otro lado, la integración económica ha sido ampliamente criticada por suponer solamente un movimiento parcial hacia el libre comercio, que conlleva un tratamiento diferencial para los países miembros en comparación con los no miembros. Además, la distribución de los beneficios derivados de la integración puede ser desigual entre los propios países participantes, y la reordenación del aparato productivo implica ajustes que no son igual de costosos para todas las naciones.

En este sentido, destaca la amenaza que la integración económica puede suponer para el sistema del GATT y de la OMC, puesto que el objetivo fundamental del GATT reside en la consecución de acuerdos que sean ventajosos para todos los participantes, buscando tanto la reducción de aranceles y otras barreras comerciales, como la eliminación del tratamiento discriminatorio en las relaciones de intercambio a nivel internacional. La base de este acuerdo se encuentra en la aplicación de la cláusula de “nación más favorecida”, según la cual los países miembros se comprometen a extender a todos los países firmantes las concesiones comerciales que hayan otorgado a alguno de los firmantes, eliminando por tanto la discriminación entre los países que ratificaran el acuerdo. En definitiva, el regionalismo ha sido muy criticado porque fomenta el comercio entre los socios y no globalmente como pretende

la OMC, si bien es cierto que el artículo XXIV del texto del GATT recoge una excepción al principio de no discriminación, por la que se admiten los acuerdos regionales en dos de sus variantes, que son las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras.

El punto de debate radica en si los acuerdos regionales suponen una verdadera amenaza para el sistema multilateral del GATT, o si el avance parcial que implica el regionalismo es mejor que no hacer nada si no se consigue progresar a nivel global, habiendo partidarios de ambas posturas.

De todas formas, parece que el efecto de la integración ha sido positivo para los países que se han adherido a la UE, o al menos para España y Eslovenia, por lo que muestran las variables analizadas.

La incorporación de España a la UE fue efectiva en enero de 1986, y a partir de ese momento son apreciables los efectos favorables sobre su economía. El PIB ha ido aumentando desde entonces -por la apertura a nuevos mercados de consumidores de otros países-, y el nivel de precios y la tasa de desempleo han disminuido -incrementa el nivel de empleo por la creación de puestos de trabajo para hacer frente al incremento en la producción-, con dos excepciones, una en el período en torno al año 1993, momento en que España sufre una recesión como consecuencia de las tensiones relacionadas con el precio del petróleo y las grandes inversiones que había tenido que afrontar el gobierno para financiar los Juegos Olímpicos de Barcelona de 1992 y la Exposición Universal de Sevilla también en 1992, y la otra en los años siguientes al 2008 por la crisis económica mundial conocida como la Gran Recesión -con origen en Estados Unidos principalmente por la actuación de los bancos a la hora de conceder hipotecas de alto riesgo a clientes de baja solvencia-, a la cual se une el estallido de la burbuja inmobiliaria que se había ido formando en España por el incremento de los precios de los bienes inmuebles. Además, la entrada de este país en la UE ha tenido efectos favorables también sobre el comercio con el exterior, aumentando tanto las importaciones como las exportaciones, indicando la evolución de las exportaciones cierta mejora en la posición competitiva de la economía española. A este respecto hay que mencionar que la balanza comercial española ha sido siempre deficitaria, lo que puede ser consecuencia del efecto

de “creación de comercio”, por el cual España opta por consumir productos de otros países en vez de los domésticos, o del reducido valor de los bienes que exporta, puesto que precisamente no vende productos de alta tecnología, los cuales poseen un precio elevado en el mercado. Además, hay que destacar que, a partir de la integración, el resto de los países miembros de la UE han ganado protagonismo tanto en el origen como en el destino de las corrientes comerciales, aproximándose este país al peligro derivado de la “desviación de comercio”, si bien es cierto que recientemente han entrado en escena países que ofrecen sus productos a bajo coste, como China o Marruecos. En cuanto a la composición del comercio, en el lado de las exportaciones, se ha pasado de exportar mayoritariamente alimentos y productos textiles, a exportar productos industriales -ostentando especial importancia actualmente el sector automovilístico-, mientras que en el lado de las importaciones destacan aquellas con las que se obtengan productos tecnológicos y recursos energéticos.

Eslovenia entró a formar parte de la UE posteriormente, en el año 2004, y a partir de entonces también se han reflejado sobre su economía los beneficios derivados de la integración económica. Al igual que ha sucedido en España, el PIB ha ido aumentando, y el IPC y la tasa de desempleo han disminuido desde su adhesión a la UE, con la excepción de los años siguientes al 2008, años donde se ponen de manifiesto los efectos de la Gran Recesión. El efecto de la integración también ha sido positivo sobre el comercio exterior, aumentando tanto las importaciones como las exportaciones, y la balanza comercial eslovena es superavitaria a partir del año 2012. En el lado de las importaciones destaca la aparición de los países miembro de la UE, sustituyendo a países no miembros como Estados Unidos o Japón, criterio que se diluye recientemente puesto que en la actualidad se opta por los países que ofrecen productos a menor precio, como China. En el lado de las exportaciones, en cambio, no se ve de manera tan clara la preferencia en el comercio por los demás países miembros de la UE. En cuanto a la composición del comercio, destacan los bienes de consumo tanto en el lado de las importaciones como en el de las exportaciones. Tiene gran relevancia en este país, al igual que ocurre en España, el sector automovilístico, tanto en las

importaciones como en las exportaciones, y en las primeras, los productos relacionados con dicho sector, como los bienes intermedios y los productos refinados del petróleo.

Por lo general, se puede concluir que ambos países han seguido la senda del crecimiento económico desde su integración en la UE, exceptuando el período en que se manifiestan los efectos de la Gran Recesión.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Appleyard, Dennis R. (2003): "Economía internacional", McGraw-Hill/Interamericana de España S.A., Colombia.

Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM: "Capítulo II: Del GATT a la OMC". Disponible en: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2951/5.pdf>. (Última consulta: 28/05/2018)

Cantero, Pablo, y Méndez, Paco (2018): "Relaciones comerciales España- Emiratos Árabes Unidos". MurciaEconomía, Revista electrónica. Disponible en: <http://murciaeconomia.com/not/55281/relaciones-comerciales-espana-ndash-emiratos-arabes-unidos>. (Última consulta: 2/07/2018)

Cecchini, Paolo (1998): "Europa 1992: Una apuesta de futuro", Alianza Editorial S.A., Madrid.

Economipedia: "La economía de Eslovenia: desde Yugoslavia hasta la independencia". Disponible en: <http://economipedia.com/historia/la-economia-eslovenia-desde-yugoslavia-la-independencia.html>. (Última consulta: 9/07/2018)

Feenstra, Robert C. y Taylor, Alan M. (2008): "International Trade", Estados Unidos.

Fontela, Emilio (1982): "La Tentación Proteccionista", Presidencia del Gobierno, Dirección General de Estudios y Documentación.

Heckscher, Eli (1919): "Los efectos del comercio exterior en la distribución del ingreso".

Jovanovic, Miroslav N. (2011): "International Handbook on the Economics of Integration, Volume I", Edward Elgar Publishing, Northampton, Massachusetts, Estados Unidos.

Kiko Llaneras: "Tasa de Paro en los países de la OECD". *Politikon.es*. Disponible en: [https://politikon.es/wp-content/uploads/2012/07/poster\\_paro\\_v2\\_politikon.pdf](https://politikon.es/wp-content/uploads/2012/07/poster_paro_v2_politikon.pdf). (Última consulta: 20/06/2018)

Malo de Molina, José Luis (2001): “Los efectos de la entrada de España en la Comunidad Europea”. Director General del Banco de España. Encuentro Luso Español de Economía. Disponible en: <https://www.bde.es/f/webbde/GAP/prensa/intervenpub/diregen/estudios/ficheros/es/estu151001.pdf>. (Última consulta: 8/07/2018)

Ohlin, Bertil (1933): “Comercio Interregional e internacional”.

Organización Mundial del Comercio, sitio web; [www.wto.org](http://www.wto.org) (Última consulta: 31/05/2018)

Parlamento Europeo (11/06/2015): “30 años de la firma: Tratado de Adhesión de España a la UE”. Disponible en: [http://www.europarl.europa.eu/spain/es/sala\\_de\\_prensa/communicados\\_de\\_prensa/pr-2015/pr-2015-junio/30a.html](http://www.europarl.europa.eu/spain/es/sala_de_prensa/communicados_de_prensa/pr-2015/pr-2015-junio/30a.html) (Última consulta: 31/05/2018)

Parlamento Europeo (5/06/2015): “30 razones para 30 años de España en la Unión Europea”. Disponible en: [http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/148925/30\\_razones\\_octubre\\_2015.pdf?sequence=1](http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/148925/30_razones_octubre_2015.pdf?sequence=1). (Última consulta: 21/06/2018)

Ricardo, D. (1817): “Principios de economía política”.

RoutesToFinance, Revista Digital: “Lo que la Ley Smoot Hawley puede enseñar a los protectores hoy”. Disponible en: <https://es.routestofinance.com/what-smoot-hawley-act-can-teach-protectionists-today>. (Última consulta: 5/06/2018).

Smith, A. (1776): “Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”.

Tugores Ques, Juan (1995): “Economía Internacional e Integración Económica”, McGraw-Hill/Interamericana de España S.A., Madrid.

## ANEXO I

Tabla 1: Evolución del Producto Interior Bruto en España (1980-2017).

Año	PIB anual	Var. PIB (%)
1980	159.100 M.€	1,2%
1981	173.339 M.€	- 0,1%
1982	190.291 M.€	1,2%
1983	182.781 M.€	1,8%
1984	207.776 M.€	1,8%
1985	226.288 M.€	2,3%
1986	243.382 M.€	3,3%
1987	263.138 M.€	5,5%
1988	302.674 M.€	5,1%
1989	357.882 M.€	4,8%

Año	PIB anual	Var. PIB (%)
1990	401.686 M.€	3,8%
1991	443.715 M.€	2,5%
1992	463.263 M.€	0,9%
1993	425.936 M.€	-1,0%
1994	425.089 M.€	2,4%
1995	459.337 M.€	5,0%
1996	487.992 M.€	2,7%
1997	518.049 M.€	3,7%
1998	554.042 M.€	4,3%
1999	594.316 M.€	4,5%

Año	PIB anual	Var. PIB (%)
2000	646.250M.€	5,3%
2001	699.528M.€	4,0%
2002	749.288M.€	2,9%
2003	803.472M.€	3,2%
2004	861.420M.€	3,2%
2005	930.566M.€	3,7%
2006	1.007.974M.€	4,2%
2007	1.080.807M.€	3,8%
2008	1.116.225M.€	1,1%
2009	1.079.052M.€	-3,6%

Año	PIB anual	Var. PIB (%)
2010	1.080.935M.€	0,0%
2011	1.070.449M.€	-1,0%
2012	1.039.815M.€	-2,9%
2013	1.025.693M.€	-1,7%
2014	1.037.820M.€	1,4%
2015	1.079.998M.€	3,4%
2016	1.118.522M.€	3,3%
2017	1.163.662M.€	3,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la base de la Oficina Europea de Estadística -EUROSTAT-.

Tabla 2: Evolución del Índice de Precios al Consumo en España (1980 -2017).

Año	IPC	Año	IPC	Año	IPC	Año	IPC
1980	15,20%	1990	6,50%	2000	4,00%	2010	3,00%
1981	14,40%	1991	5,50%	2001	2,70%	2011	2,40%
1982	14,00%	1992	5,30%	2002	4,00%	2012	2,90%
1983	12,20%	1993	4,90%	2003	2,60%	2013	0,30%
1984	9,00%	1994	4,30%	2004	3,20%	2014	- 1,00%
1985	8,20%	1995	4,30%	2005	3,70%	2015	0,00%
1986	8,30%	1996	3,20%	2006	2,70%	2016	1,60%
1987	4,60%	1997	2,00%	2007	4,20%	2017	1,22%
1988	5,80%	1998	1,40%	2008	1,40%		
1989	6,60%	1999	2,90%	2009	0,80%		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de *global-rates.com*

Tabla 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en España (1980-2017)

Año	TASA DE DESEMPLEO	Año	TASA DE DESEMPLEO
1980	12,4 %	2001	10,63%
1981	15 %	2002	11,61%
1982	16,6 %	2003	11,4%
1983	18 %	2004	10,5%
1984	21,1%	2005	8,7%
1985	21,5 %	2006	8,3%
1986	20,2 %	2007	8,8%
1987	19,8 %	2008	14,8%
1988	18,3 %	2009	18,8%
1989	16,9 %	2010	19,2 %
1990	16,1 %	2011	20,5%
1991	16,9 %	2012	23,2%
1992	20,0 %	2013	25,5%
1993	23,8 %	2014	23,6%
1994	23,9 %	2015	20,8%
1995	22,8 %	2016	18,4%
1996	22,1 %	2017	16,4%
1997	20,6 %		
1998	15,6 %		
1999	15,2 %		
2000	13,4 %		

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

Tabla 4: Evolución de las importaciones y exportaciones en España (1980-2017)

	Importaciones	Exportaciones
1980	14.696,98 M.€	8.955,69 M.€
1981	17.855,79 M.€	11.338,3 M.€
1982	20.848,88 M.€	13.403,61 M.€
1983	25.062,201 M.€	17.080,49 M.€
1984	27.773,95 M.€	22.668,43 M.€
1985	30.439,44 M.€	24.624,86 M.€
1986	29.884,61 M.€	22.801,36 M.€
1987	36.179,04 M.€	25.173,74 M.€
1988	42.237,12 M.€	28.118,26 M.€
1989	50.378,02 M.€	30.807,03 M.€
1990	66.220,0 M.€	46.220,0 M.€
1991	72.480,0 M.€	51.039,0 M.€
1992	74.862,0 M.€	53.032,0 M.€
1993	66.204,0 M.€	55.169,0 M.€
1994	74.705,0 M.€	64.477,0 M.€
1995	86.802,0 M.€	74.807,0 M.€
1996	95.469,0 M.€	84.460,0 M.€
1997	101.998,0 M.€	88.847,0 M.€
1998	121.901,0 M.€	99.879,0 M.€
1999	126.990,0 M.€	97.985, 0 M.€
2000	169.059,0 M.€	124.784,0 M.€
2001	172.677,0 M.€	130.258,0 M.€
2002	174.603,3 M.€	132.917,9 M.€
2003	184.408,0 M.€	138.036,2 M.€
2004	207.678,2 M.€	146.814, 7 M.€
2005	232.124,2 M.€	154.846,4 M.€
2006	261.784,2 M.€	170.210, 9 M.€
2007	284.057,8 M.€	184.821,1 M.€
2008	286.104,9 M.€	191.387,8 M.€
2009	210.222,0 M.€	162.990,0 M.€
2010	246.673,9 M.€	191.911,9 M.€
2011	270.550,3 M.€	220.223,3 M.€
2012	262.561,1 M.€	229.802,3 M.€
2013	256.455,1 M.€	239.314,3 M.€
2014	270.172,6 M.€	244.287,2 M.€
2015	281.222,1 M.€	254.599,4 M.€
2016	281.056,78 M.€	262.041,3 M.€
2017	310.380,0 M.€	283.716,3 M.€

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de: Albert Carreras y Xavier Tafunell (2005): "Estadísticas Históricas de España", Fundación BBVA, 2ª Edición, Editorial Nerea S.A, Bilbao. Datos desde 1990 obtenidos de [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

Tabla 5: Porcentaje de las Importaciones de España según el país de origen para los años 1980, 1996, 2006 y 2017.

% Importaciones de España según el país de origen en 1980:		% Importaciones de España según el país de origen en 1996:	
Estados Unidos	13,0%	Francia	18,60%
América Latina	8,6%	Alemania	15,74%
Francia	8,3%	Italia	9,72%
Alemania	8,2%	Reino Unido	8,46%
Italia	4,9%	Estados Unidos	5,39%
Reino Unido	4,7%	Holanda	4,90%
Japón	2,5%	Bélgica	4,05%
Países del Centro y Este de Europa	2,3%	Portugal	2,97%
Holanda	2,1%	Japón	2,13%
Bélgica-Luxemburgo	1,6%	China	1,66%
Canadá	0,8%	Suecia	1,46%
Portugal	0,5%	Nigeria	1,42%
Dinamarca	0,5%	Suiza	1,24%
Irlanda	0,4%	Arabia Saudita	1,10%
Grecia	0,1%	Rusia	1,09%
		Austria	1,04%
		Argelia	0,97%
		Libia	0,95%
		Irlanda	0,95%
		Brasil	0,87%
		Dinamarca	0,86%
		Irán	0,80%
		México	0,79%
		Finlandia	0,77%
		Indonesia	0,75%
		Argentina	0,69%
		Corea del Sur	0,67%
		Noruega	0,66%
		Taiwán	0,51%
		Marruecos	0,50%

% Importaciones de España según el país de origen en 2006:		% Importaciones de España según el país de origen en 2017:	
Alemania	14,76%	Alemania	14,21%
Francia	13,35%	Francia	11,89%
Italia	8,23%	China	6,92%
Reino Unido	5,17%	Italia	6,78%
Holanda	4,89%	Holanda	5,05%
China	4,62%	Reino Unido	4,06%
Bélgica	3,53%	Estados Unidos	3,79 %
Portugal	3,31%	Portugal	3,72 %
Rusia	2,77%	Bélgica	3,38%
Estados Unidos	2,69%	Marruecos	2,00%
Japón	1,82%	Turquía	1,92%
Argelia	1,75%	Polonia	1,89%
Irlanda	1,46%	Argelia	1,48%
Nigeria	1,44%	República Checa	1,43%
Corea del Sur	1,40%	Nigeria	1,41%
Suiza	1,34%	Brasil	1,27%
Turquía	1,30%	México	1,24%
Suecia	1,29%	Arabia Saudita	1,19%
Arabia Saudita	1,17%	India	1,18%
Libia	1,14%	Suiza	1,17%
México	1,02%	Irlanda	1,07%
Marruecos	0,91%	Corea del Sur	1,06%
Austria	0,84%	Japón	1,02%
Brasil	0,81%	Rusia	1,02%
Timor Oriental	0,81%	Suecia	0,84%
Irán	0,76%	Hungría	0,78%
Dinamarca	0,74%	Vietnam	0,73%
Noruega	0,72%	Bangladés	0,72%
Polonia	0,70%	Austria	0,72%
Venezuela	0,70%	Noruega	0,72%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com).

Tabla 6: Porcentaje de las Exportaciones de España según el país de destino para los años 1980, 1996, 2006 y 2017.

% Exportaciones de España según el país de destino en 1980:		% Exportaciones de España según el país de destino en 1996:	
Francia	16,5%	Francia	20,58%
Alemania	10,2%	Alemania	14,88%
América Latina	8,9%	Portugal	8,97%
Italia	7,8%	Italia	8,93%
Reino Unido	7,1%	Reino Unido	8,39%
Estados Unidos	5,3%	Estados Unidos	4,27%
Holanda	3,8%	Holanda	3,32 %
Portugal	2,7%	Bélgica	3,02%
Bélgica-Luxemburgo	2,7%	Argentina	1,33%
Países del Centro y Este de Europa	2,6%	Suiza	1,15%
		Japón	2,10%
Japón	1,3%	Grecia	1,00%
Canadá	0,7%	Turquía	0,98%
Dinamarca	0,5%	Brasil	0,96%
Grecia	0,5%	Suecia	0,92%
Irlanda	0,3%	Austria	0,85%
		Marruecos	0,78%
		Israel	0,72%
		Argelia	0,71%
		Corea del Sur	0,64%
		Dinamarca	0,63%
		Hong Kong	0,63%
		Polonia	0,62%
		China	0,61%
		Rusia	0,59%
		México	0,54%
		Singapur	0,53%
		Chile	0,53%
		Arabia Saudita	0,50%
		Irlanda	0,46%

% Exportaciones de España según el país de destino en 2006:		% Exportaciones de España según el país de destino en 2017:	
Francia	19,39%	Francia	15,61%
Alemania	11,30%	Alemania	11,60%
Portugal	9,22%	Italia	8,09%
Italia	8,83%	Portugal	7,26%
Reino Unido	8,25%	Reino Unido	7,11%
Estados Unidos	4,54%	Estados Unidos	4,52%
Holanda	3,42 %	Holanda	3,47%
Bélgica	3,03%	Bélgica	3,10%
México	1,81%	Marruecos	2,89%
Turquía	1,68%	China	2,27%
Suiza	1,58%	Polonia	2,10%
Marruecos	1,54%	Turquía	2,08%
Grecia	1,16 %	México	1,67%
Polonia	1,12%	Suiza	1,50%
China	1,04%	Rumanía	1,04%
Suecia	1,00%	Argelia	0,97%
Rusia	0,91%	Brasil	0,91%
Austria	0,86%	República Checa	0,89%
Sudán del Sur	0,86%	Austria	0,89%
Dinamarca	0,83%	Japón	0,89%
Noruega	0,77%	Suecia	0,84%
Japón	0,73%	Grecia	0,83%
República Checa	0,73%	Arabia Saudita	0,82%
Brasil	0,68%	Rusia	0,70%
Argelia	0,65 %	Emiratos Árabes Unidos	0,63%
Irlanda	0,64%	Corea del Sur	0,63%
Hungría	0,51 %	Hungría	0,62%
Andorra	0,49%	Dinamarca	0,61%
Emiratos Árabes Unidos	0,49%	Bulgaria	0,60%
Sudáfrica	0,47%	Australia	0,60%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

Tabla 7: Evolución de las exportaciones en España por tipo de producto (1964-2013).

	1964	1973	1979	1981	1985	1996	2006	2013
<b>Bienes de consumo</b>	<b>70,4%</b>	<b>58,9%</b>	<b>48,9%</b>	<b>38,8%</b>	<b>42,1%</b>	<b>43,5%</b>	<b>40,3%</b>	<b>37,9%</b>
Alimentos	53,1%	29,3%	20,3%	13,9%	11,2%	12,9%	13,6%	15,2%
Energía	5,0%	4,7%	2,2%	4,9%	8,8%	2,4%	4,6%	6,9%
Otros bienes de consumo	12,3%	24,9%	26,4%	20,0%	22,1%	28,2%	22,1%	15,8%
<b>Bienes de equipo</b>	<b>8,5%</b>	<b>19,0%</b>	<b>19,5%</b>	<b>12,3%</b>	<b>11,3%</b>	<b>13,9%</b>	<b>22,1%</b>	<b>20,7%</b>
<b>Bienes intermedios</b>	<b>21,2%</b>	<b>22,1%</b>	<b>31,6%</b>	<b>48,9%</b>	<b>47,2%</b>	<b>47,6%</b>	<b>37,7%</b>	<b>41,4%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la base del Ministerio de Economía y Hacienda, y del Banco de España.

Tabla 8: Evolución de las importaciones en España por tipo de producto (1964 - 2013).

	1964	1973	1979	1981	1985	1996	2006	2013
<b>Bienes de consumo</b>	<b>36,8%</b>	<b>38,4%</b>	<b>53,9%</b>	<b>52,0%</b>	<b>45,2%</b>	<b>33,4%</b>	<b>41,7%</b>	<b>46,3%</b>
Alimentos	18,2%	16,7%	14,5%	3,4%	3,3%	7,3%	8,4%	11,0%
Energía	12,7%	13,0%	30,2%	42,3%	35,9%	9,0%	15,6%	22,8%
Otros bienes de consumo	5,9%	8,7%	9,2%	6,3%	6,0%	17,1%	17,7%	12,5%
<b>Bienes de equipo</b>	<b>27,7%</b>	<b>26,6%</b>	<b>17,2%</b>	<b>9,0%</b>	<b>11,4%</b>	<b>16,7%</b>	<b>23,6%</b>	<b>17,2%</b>
<b>Bienes intermedios</b>	<b>35,5%</b>	<b>34,9%</b>	<b>29,0%</b>	<b>39,6%</b>	<b>43,5%</b>	<b>49,9%</b>	<b>34,8%</b>	<b>36,5%</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la base del Ministerio de Economía y Hacienda, y del Banco de España

Tabla 9: Evolución de la inversión de España en el Resto del Mundo en porcentaje sobre el Producto Interior Bruto (1986-2000).

Promedios	Inversión directa de España en el Resto del Mundo (% del PIB)
1986	0,2 %
1986-1990	0,4 %
1991-1995	0,7 %
1996	4,9 %
1997	2,2 %
1998	3,2 %
1999	7,0 %
2000	9,6 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de Eurostat.

## ANEXO II

Tabla 1: Evolución del Producto Interior Bruto en Eslovenia (1999-2017)

Año	PIB	
	PIB ANUAL	Var. PIB
1999	21.208 M.€	5,3%
2000	21.924 M.€	4,2%
2001	23.248 M.€	2,9%
2002	25.051 M.€	3,8%
2003	26.303 M.€	2,8%
2004	27.737 M.€	4,4%
2005	29.235 M.€	4,0%
2006	31.561 M.€	5,7%
2007	35.153 M.€	6,9%
2008	37.951 M.€	3,3%
2009	36.166 M.€	-7,8%
2010	36.252 M.€	1,2%
2011	36.896 M.€	0,6%
2012	36.076 M.€	-2,7%
2013	36.239 M.€	-1,1%
2014	37.615 M.€	3,0%
2015	38.837 M.€	2,3%
2016	40.418 M.€	3,1%
2017	43.278 M.€	5,0%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

Tabla 2: Evolución del Índice de Precios al Consumo en Eslovenia (1999- 2017)

Año	IPC
1999	8,01%
2000	8,89%
2001	7,05%
2002	7,24 %
2003	4, 63%
2004	3,22 %
2005	2,30 %
2006	2,77 %
2007	5,64 %
2008	2,07 %
2009	1,79 %
2010	1,90 %
2011	2,00 %
2012	2,68 %
2013	0,67 %
2014	0,14%
2015	-0,45 %
2016	0,51 %
2017	1,75 %

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de <http://es.global-rates.com>

Tabla 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en Eslovenia (1999-2017)

Año	TASA DE DESEMPLEO
1999	7,4 %
2000	7,2 %
2001	5,7 %
2002	6,3 %
2003	6,7 %
2004	6,3 %
2005	6,5 %
2006	5,4%
2007	4,9%
2008	4,4%
2009	6,3 %
2010	6,5 %
2011	7,9 %
2012	8,0%
2013	9,5 %
2014	9,4 %
2015	8,3 %
2016	7,6 %
2017	5,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

Tabla 4: Evolución de las importaciones y exportaciones en Eslovenia (1999-2017)

Año	Importaciones	Exportaciones
1999	9.478,0 M.€	8.032,0 M.€
2000	10.987,0 M.€	9.495,0 M.€
2001	11.344,0 M.€	10.347,0 M.€
2002	11.574,1 M.€	10.962,0 M.€
2003	12.238,9 M.€	11.285,0 M.€
2004	14.276,5 M.€	13.153,3 M.€
2005	16.346,5 M.€	15.471,2 M.€
2006	19.226,6 M.€	18.501,0 M.€
2007	23.038,4 M.€	21.979,6 M.€
2008	25.179,7 M.€	23.203,7 M.€
2009	19.052,8 M.€	18.695,4 M.€
2010	22.719,6 M.€	22.026,9 M.€
2011	25.525,5 M.€	24.915,1 M.€
2012	24.933,6 M.€	25.033,2 M.€
2013	25.128,7 M.€	25.614,8 M.€
2014	25.551,1 M.€	27.075,0 M.€
2015	26.887,4 M.€	28.792,6 M.€
2016	27.597,5 M.€	29.742,4 M.€
2017	31.845,6 M.€	33.967,3 M.€

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

Tabla 5: Porcentaje de Importaciones de Eslovenia según el país de origen en los años 2000, 2005, y 2017.

% Importaciones de Eslovenia según el país de origen en año 2000:		% Importaciones de Eslovenia según el país de origen en 2005:		% Importaciones de Eslovenia según el país de origen en 2017:	
Alemania	19,04%	Alemania	19,45%	Alemania	16,55%
Italia	17,52%	Italia	18,53%	Italia	13,66%
Francia	10,31%	Austria	12,01%	Austria	9,32%
Austria	8,28%	Francia	7,11%	Turquía	5,82%
Croacia	4,45%	Croacia	4,21%	Croacia	4,77%
Reino Unido	3,08%	Hungría	3,71%	China	4,54%
Estados Unidos	2,98%	Holanda	3,52%	Francia	3,71%
Hungría	2,93%	España	3,01%	Corea del Sur	3,49%
España	2,62%	República Checa	2,33%	Hungría	3,39%
República Checa	2,50%	Turquía	2,12%	Holanda	2,89%
Rusia	2,30%	Rusia	2,10%	Bosnia y Herzegovina	2,84%
Holanda	2,10%	Bélgica	2,07%	Serbia	2,58%
Japón	1,65%	Bosnia y Herzegovina	1,79%	Polonia	2,54%
Suecia	1,64%	Polonia	1,47%	República Checa	2,29%
Suiza	1,60%	Reino Unido	1,45%	Bélgica	1,94%
Bélgica	1,45%	China	1,31%	España	1,59%
Polonia	1,37%	Eslovaquia	1,29%	Eslovaquia	1,55%
China	1,36%	Suiza	1,26%	Suiza	1,52%
Eslovaquia	1,31%	Estados Unidos	0,91%	Estados Unidos	1,29%
Argelia	0,73%	Rumanía	0,84%	Reino Unido	1,21%
Corea del Sur	0,71%	Suecia	0,78%	Rumanía	1,16%
Taiwán	0,68%	Japón	0,78%	Rusia	1,01%
Israel	0,61%	Serbia	0,67%	Marruecos	0,97%
Canadá	0,59%	Brasil	0,57%	Brasil	0,92%
Bosnia y Herzegovina	0,58%	Argelia	0,51%	Israel	0,67%
Finlandia	0,58%	Corea del Sur	0,47%	India	0,67%
Rumanía	0,56%	Dinamarca	0,44%	Suecia	0,67%
Turquía	0,54%	Israel	0,42%	Grecia	0,55%
Dinamarca	0,52%	Luxemburgo	0,35%	Bulgaria	0,42%
República de Macedonia	0,49%	Bulgaria	0,30%	Irlanda	0,41%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

Tabla 6: Porcentaje de Exportaciones de Eslovenia según el país de destino para los años 2000, 2005 y 2017.

% Exportaciones de Eslovenia según el país de destino en el año 2000:		% Exportaciones de Eslovenia según el país de destino en 2005:		% Exportaciones de Eslovenia según el país de destino en 2017:	
Alemania	27,58%	Alemania	19,65%	Alemania	18,97%
Italia	13,81%	Italia	12,50%	Italia	10,75%
Croacia	8,03%	Croacia	9,25%	Austria	7,40%
Austria	7,65%	Francia	8,01%	Croacia	7,12%
Francia	7,20%	Austria	7,99%	Francia	4,80%
Bosnia y Herzegovina	4,38%	Rusia	3,90%	Polonia	4,26%
Estados Unidos	3,16%	Bosnia y Herzegovina	3,66%	Hungría	4,18%
Polonia	2,63%	Polonia	2,74%	Serbia	3,48%
Rusia	2,25%	Hungría	2,39%	República Checa	3,18%
Reino Unido	2,17%	República Checa	2,38%	Eslovaquia	3,12%
Hungría	1,96%	Reino Unido	2,37%	Bosnia y Herzegovina	3,11%
Rep. de Macedonia	1,84%	Serbia	2,08%	Rusia	2,56%
República Checa	1,76%	Estados Unidos	1,96%	España	1,83%
Holanda	1,75%	España	1,74%	Reino Unido	1,70%
Suiza	1,19%	Eslovaquia	1,54%	Estados Unidos	1,67%
Bélgica	1,14%	Holanda	1,38%	China	1,66%
España	0,97%	Suiza	1,25%	Suiza	1,65%
Dinamarca	0,95%	Bélgica	1,14%	Holanda	1,65%
Eslovaquia	0,81%	Rumanía	1,05%	Rumanía	1,52%
Turquía	0,80%	Turquía	1,03%	Bélgica	1,14%
Suecia	0,71%	Suecia	1,02%	Suecia	0,98%
Rumanía	0,57%	Dinamarca	0,97%	Turquía	0,96%
Ucrania	0,36%	Rep. de Macedonia	0,91%	Dinamarca	0,90%
Irán	0,34%	Ucrania	0,89%	Bulgaria	0,78%
Bulgaria	0,33%	Bulgaria	0,60%	Rep. de Macedonia	0,69%
Egipto	0,29%	Grecia	0,39%	Ucrania	0,43%
Grecia	0,28%	Irán	0,35%	Corea del Sur	0,41%
Finlandia	0,26%	Portugal	0,33%	Japón	0,41%
Brasil	0,26%	Argelia	0,33%	Montenegro	0,36%
Canadá	0,24%	Luxemburgo	0,32%	Portugal	0,32%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

Tabla 7: Importaciones y exportaciones por productos en Eslovenia en el año 2000.

	<b>% Importaciones</b>	<b>% Exportaciones</b>
<b>Materias primas</b>	5,77%	1,80%
<b>Bienes intermedios</b>	28,78%	27,48%
<b>Bienes de consumo</b>	37,41%	45,36%
<b>Bienes de capital</b>	27,78%	25,18%

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en *World Integrated Trade Solution* (WITS).

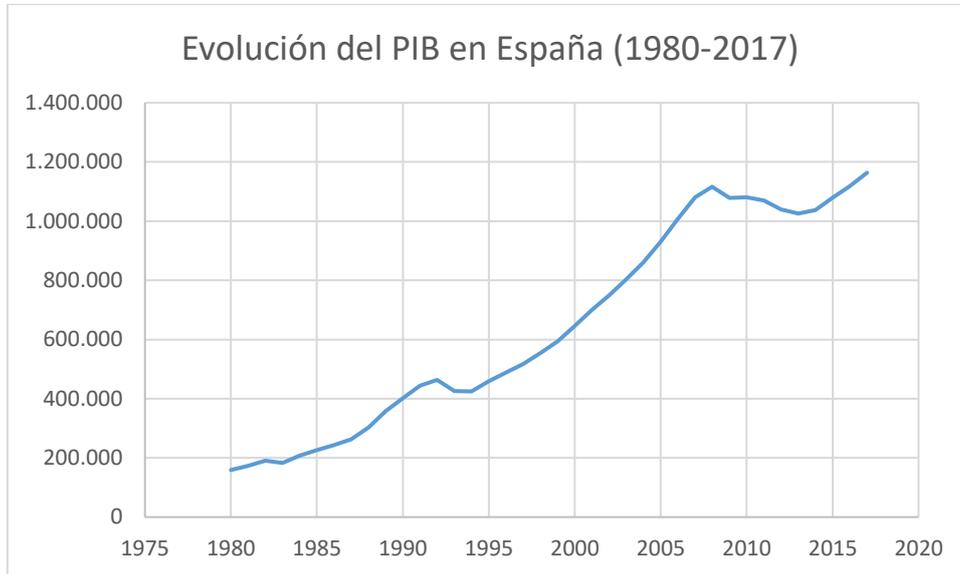
Tabla 8: Importaciones y exportaciones por productos en Eslovenia en el año 2016.

	<b>% Importaciones</b>	<b>% Exportaciones</b>
<b>Vehículos</b>	14,69%	15,29%
<b>Equipos eléctricos</b>	5,95%	10,88%
<b>Productos farmacéuticos</b>	4,91%	9,96%
<b>Maquinaria</b>	8,09%	9,24%
<b>Productos químicos</b>	9,77%	6,90%
<b>Metales básicos</b>	8,04%	6,46%
<b>Productos metales</b>	-	5,82%
<b>Producción de caucho y plástico</b>	4,12%	5,03%
<b>Productos electrónicos</b>	5,22%	3,5%
<b>Alimentación</b>	6,17%	3,26%
<b>Productos refinados de petróleo</b>	5,91%	-

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la Oficina Estadística de Eslovenia.

## ANEXO III:

Gráfica 1: Evolución del Producto Interior Bruto en España en M.€. (1980-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de la base de la Oficina Europea de Estadística -EUROSTAT-.

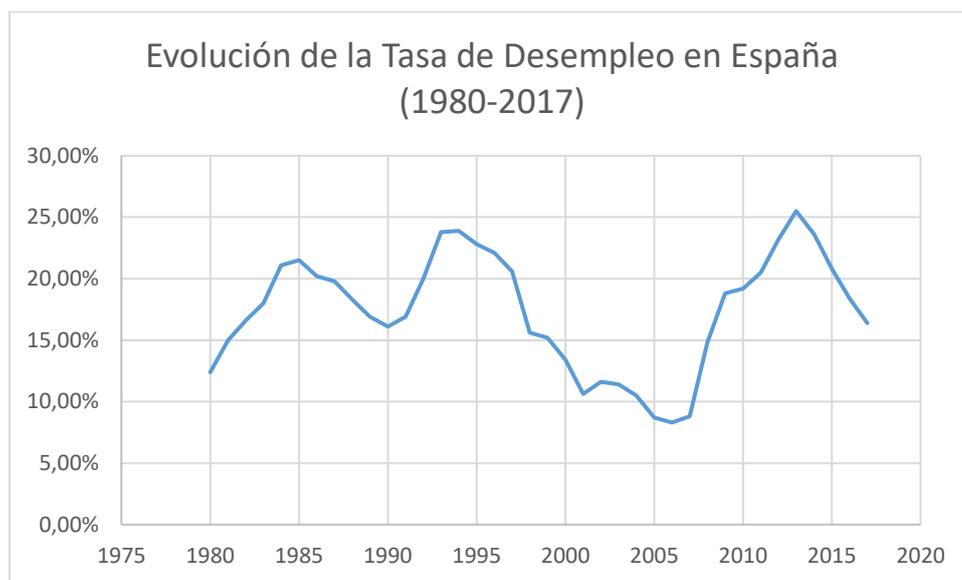
Gráfica 2: Evolución del Índice de Precios al Consumo en España (1980-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de [www.globalrates.com](http://www.globalrates.com)

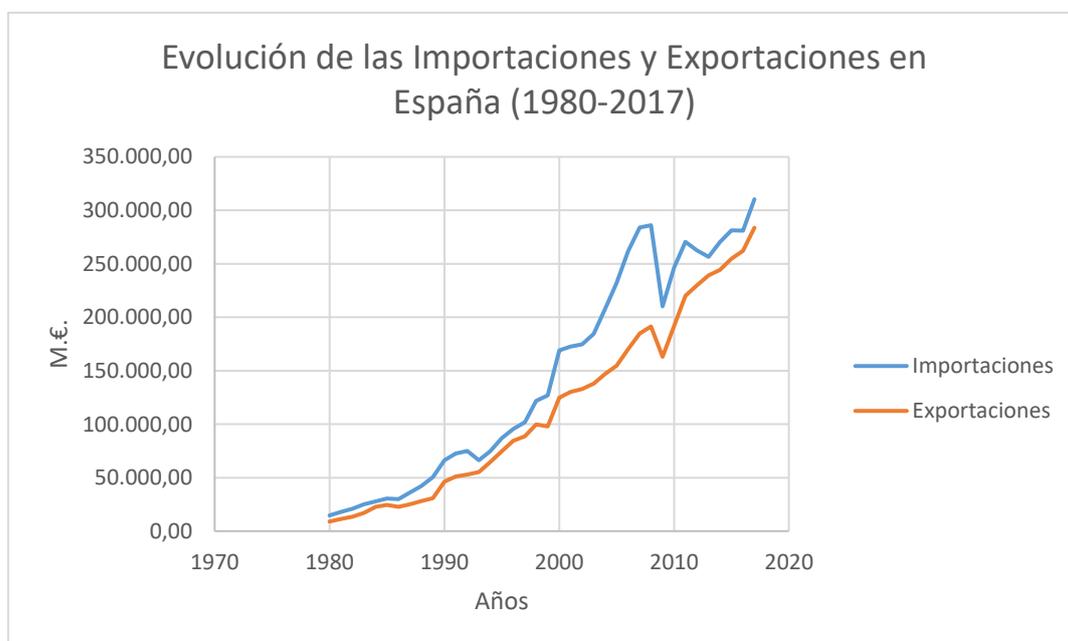


Gráfica 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en España (1980-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

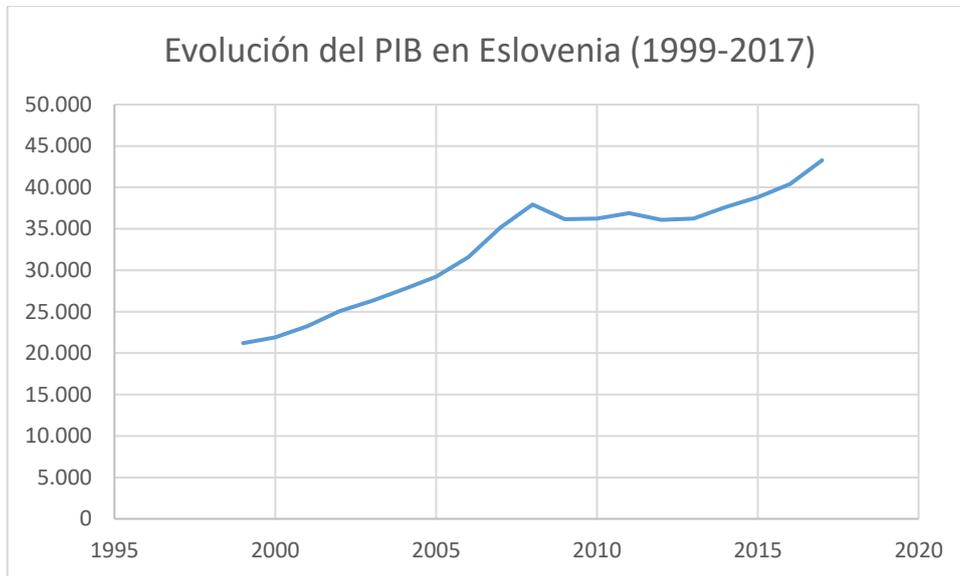
Gráfica 4: Evolución de las Importaciones y Exportaciones en España (1980-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de:  
Datos desde 1980- 1989: Albert Carreras y Xavier Tafunell (2005): "Estadísticas Históricas de España", Fundación BBVA, 2ª Edición, Editorial Nerea S.A, Bilbao.  
Datos desde 1990 obtenidos de [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

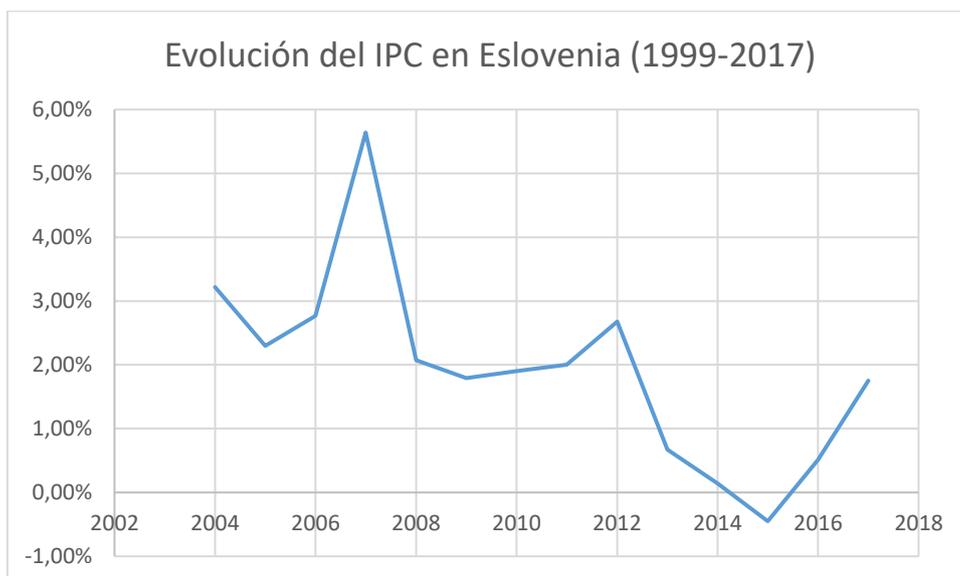
## ANEXO IV:

Gráfica 1: Evolución del Producto Interior Bruto en Eslovenia en M.€. (1999-2017)



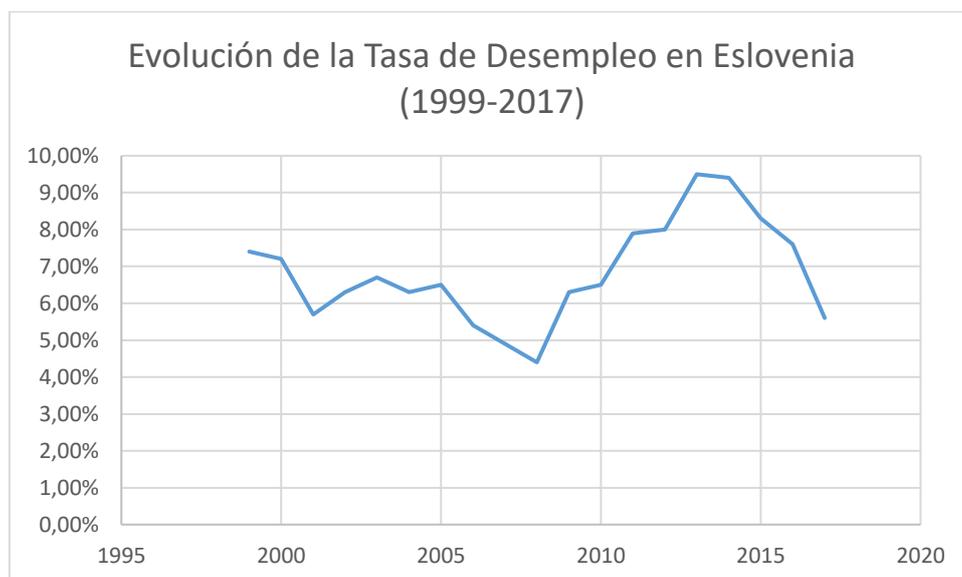
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

Gráfica 2: Evolución del IPC en Eslovenia (1999-2017)



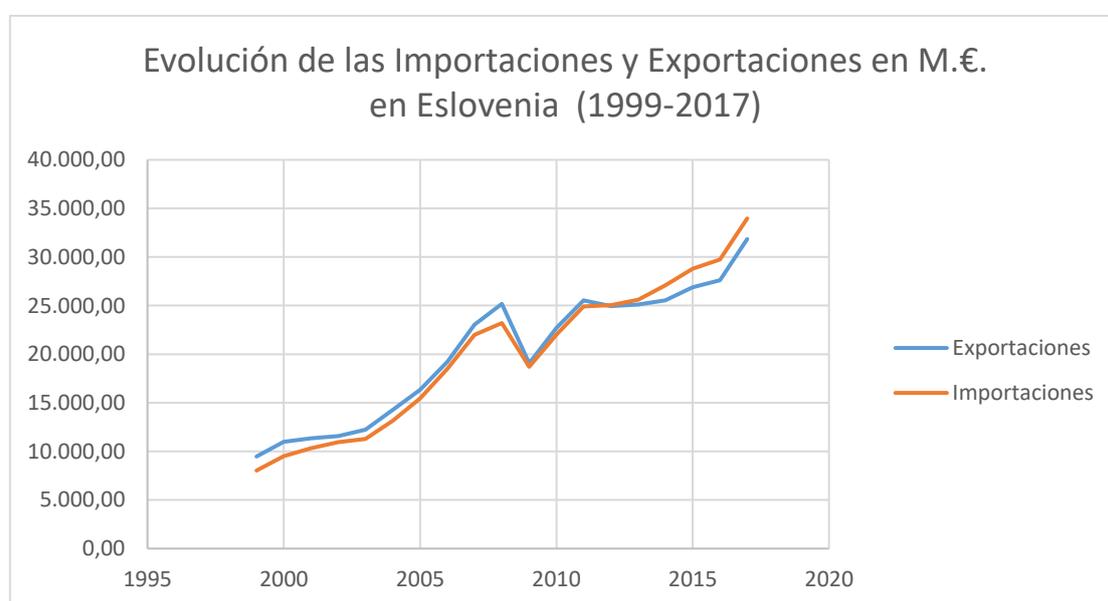
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en [www.globalrates.com](http://www.globalrates.com)

Gráfica 3: Evolución de la Tasa de Desempleo en Eslovenia (1999-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)

Gráfica 4: Evolución de las Importaciones y Exportaciones en Eslovenia (1999-2017)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos en [www.datosmacro.com](http://www.datosmacro.com)