
Integración económica regional

PID_00258764

Joan Tugores Ques

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 5 horas



**Joan Tugores Ques**

Nacido en Palma de Mallorca en el año 1953, es licenciado en Derecho y doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Catedrático de Teoría Económica de la Universidad de Barcelona desde el año 1986 y ha sido decano de la Facultad de Económicas, y rector de la UB. Especialista en economía internacional, es autor de diversos libros y artículos sobre estas materias.

Cuarta edición: febrero 2019

© Joan Tugores Ques

Todos los derechos reservados

© de esta edición, FUOC, 2019

Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona

Diseño: Manel Andreu

Realización editorial: Oberta UOC Publishing, SL

Depósito legal: B-2.829-2019

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea éste eléctrico, químico, mecánico, óptico, grabación, fotocopia, o cualquier otro, sin la previa autorización escrita de los titulares del copyright.

Índice

Introducción	5
Objetivos	7
1. Tipologías de integración	9
2. Integración comercial: criterios de evaluación	12
3. Costes y beneficios de la integración comercial	15
4. Regionalismo y multilateralismo en la economía global	20
5. El futuro del sistema comercial mundial	24
6. Integración monetaria	27
7. El debate sobre la moneda única	30
7.1. <i>One Market, One Money</i>	31
7.2. Características específicas del euro: priorizar la estabilidad de precios	33
7.3. Política monetaria y políticas fiscales	36
8. Áreas Monetarias Óptimas: implicaciones	38
8.1. Choques asimétricos	38
8.2. Papel de los choques asimétricos	39
8.3. Asimetrías en competitividad	41
8.4. Fragmentación financiera en la zona euro	42
9. Mecanismos alternativos a los ajustes cambiarios	44
10. El futuro del euro y de la UE	47
Resumen	51
Actividades	53
Ejercicios de autoevaluación	53
Solucionario	56
Glosario	57

Bibliografía..... 59

Introducción

La internacionalización creciente de las últimas décadas ha ido a menudo acompañada de la puesta en marcha o la ampliación de mecanismos de integración económica. En Europa, la ampliación y la profundización de la Unión Europea, no exenta de tensiones; en América, los acuerdos regionales como el NAFTA-TLC y el Mercosur; en Asia, iniciativas como ASEAN, además de otras iniciativas en África, son ejemplos de una oleada de regionalización de la actividad económica –con dimensiones en ocasiones también políticas– que conviven con los mecanismos de la economía global que hemos analizado en los módulos anteriores. En casos como el Acuerdo Transpacífico o los acuerdos recientes de la UE con países como Canadá y Japón, se trata de iniciativas intercontinentales.

En cierto sentido, los procesos de integración económica serían de alguna forma la antítesis de la economía internacional, puesto que las características clásicas de las transacciones internacionales han sido tradicionalmente dos:

- 1) tener que superar fronteras y las barreras comerciales a menudo asociadas, y
- 2) la implicación de varias monedas, lo que requería unos intercambios entre ellas que daban lugar a los tipos de cambio.

Ahora, con los procesos de integración, se tiende, por un lado, a reducir o minimizar el papel económico de las fronteras mediante la tendencia a **mercados integrados**, o en el caso europeo incluso a un **mercado único**, y por otro lado, en el caso de procesos de integración monetaria –como la configuración de la zona euro– a eliminar la diversidad de monedas en el espacio monetario integrado, de forma que mecanismos como las devaluaciones entre países miembros de la misma área monetaria desaparecen. En cierto sentido, las transacciones intraeuropeas se convierten cada vez más en transacciones internas, parecidas a las domésticas.

Como consecuencia, aparece una delicada cuestión: por un lado, ¿cómo se articulan estas dinámicas de globalización y, del otro, de una cierta “proliferación” de acuerdos regionales? En este sentido, a menudo se debate sobre si hay tensión o incluso contradicción entre las tendencias a la regionalización y a la globalización o si, por el contrario, son manifestaciones complementarias de unas nuevas realidades.

En este módulo se examinan los aspectos más importantes de los procesos de integración regional. La primera mitad se centra en la vertiente comercial, empezando en el apartado 1 con una tipología de los procesos de integración, para pasar a continuación en el apartado 2 a los criterios de evaluación de

Ved también

En el módulo 1, “Comercio internacional”, se trata el tema de las fronteras y las barreras comerciales, y en el módulo 2, “Economía financiera internacional”, se trata de los tipos de cambio.

estos procesos desde la perspectiva del conjunto de la economía mundial. El apartado 3 resume algunos aspectos de los beneficios y costes de participar en procesos de integración comercial. El apartado 4 regresa a las interrelaciones entre multilateralismo y regionalización, mientras que el 5 resume la situación que se deriva de ello por el sistema comercial mundial. La segunda mitad analiza la integración monetaria, que tiene hoy en el caso del euro una referencia paradigmática. Después de la introducción en el apartado 6, los apartados 7 y 8 sintetizan los aspectos fundamentales de los debates sobre ventajas y dificultades de pasar de una pluralidad de monedas nacionales a una moneda compartida, y en el apartado 9 se estudian los mecanismos alternativos a las (ahora desaparecidas) alteraciones de las paridades entre las (antiguas) monedas nacionales. Finalmente, el apartado 10 hace un repaso de las lecciones que se derivan de las experiencias de las primeras décadas del euro y las dificultades aparecidas para la integración monetaria y el conjunto de la UE.

Objetivos

1. Analizar las tipologías de los procesos de integración regional.
2. Evaluar los costes y beneficios de los procesos de integración comercial, desde las nociones básicas de creación y desviación de comercio, hasta los intentos de cuantificación de experiencias reales.
3. Analizar qué les sucede a los mercados integrados, desde el punto de vista de la eficiencia, el grado de competencia, la localización y la “racionalización” de la estructura productiva.
4. Evaluar el debate sobre convivencia entre los mecanismos de globalización y la “proliferación” de acuerdos regionales comerciales.
5. Evaluar las implicaciones sobre el sistema comercial mundial.
6. Constatar las dimensiones económicas y políticas de los procesos de integración monetaria.
7. Conocer el camino recorrido por la Unión Europea para complementar la integración comercial con la integración monetaria.
8. Evaluar los costes y beneficios de compartir moneda.
9. Evaluar de manera especial los costes que representa la renuncia de los países participantes a la integración monetaria en su propia política monetaria y del tipo de cambio, y cómo pueden ser “sustituidas” estas políticas por otros mecanismos.
10. Señalar las lecciones que se derivan de la experiencia y las dificultades de las primeras décadas del euro para el futuro de la integración europea.

1. Tipologías de integración

La economía internacional se caracteriza porque los países que la integran tienen instrumentos o mecanismos que les permiten tratamientos diferenciales. Para citar los casos más obvios:

- a) Los países disponen de un amplio abanico de aranceles, otras medidas no arancelarias y de políticas comerciales restrictivas del comercio internacional.
- b) El comercio internacional permite intercambiar bienes, pero no que los factores productivos (trabajo y capital) se desplacen de un país a otro.
- c) Los países pueden adoptar políticas industriales, tecnológicas, de competencia, etc., es decir, políticas microeconómicas con frecuentes repercusiones internacionales.
- d) Los estados adoptan regímenes cambiarios que les posibilitan en mayor o menor medida compromisos o alteraciones de sus paridades.
- e) Los países pueden adoptar políticas monetarias y fiscales con efectos internos y externos.

La **integración económica** es el proceso mediante el cual los países van eliminando estas características diferenciales. Teóricamente se podrían ir eliminando entre todos los países, para ir hacia una economía mundial integrada, pero por razones políticas y económicas los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, es decir, implican a un número de países normalmente reducido. Se dice entonces que asistimos a un proceso de regionalización, especialmente cuando los adelantos en la integración afectan a países de un mismo ámbito geográfico.

Economía mundial integrada

Instrumentos de política económica como barreras comerciales, limitaciones a los movimientos de factores, políticas microeconómicas industriales, alteraciones de los tipos de cambio y políticas macroeconómicas autónomas establecen diferencias respecto a lo que sería una economía mundial "integrada".

Ejemplos de integración económica

Por ejemplo, la Unión Europea (denominación que desde el Tratado de Maastricht recibe la Comunidad Económica Europea, CEE, ampliada y modificada). Fue creada por el Tratado de Roma de 1957, y el Acta Única Europea la convirtió en 1987 en la Comunidad Europea, CE. El NAFTA (North American Free Trade Area), denominado también TLC (Tratado de Libre Comercio), ratificado en 1993, el Mercado Común de América del Sur, Mercosur (creado por el Tratado de Asunción de 1991 y ratificado por el Protocolo de Ouro Preto de 1994) o ASEAN (desde 1967 entre cinco países del Sudeste Asiático, en la actualidad ya con diez firmantes) son algunos de los casos más estudiados. El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica, firmado en 2018 entre once países de tres continentes (después de la retirada de los Estados Unidos) sería un ejemplo reciente.

La multiplicidad de diferencias apuntada al principio explica fácilmente que se distingan varias modalidades de integración económica y se tenga en cuenta cuál de estas diferencias se van eliminando entre países en el proceso de integración.

Así, en caso de que dos o más países eliminen entre ellos las trabas al comercio de mercancías, se habla de un **acuerdo de libre comercio** o de la continuación de un **área de libre comercio**. Los países liberalizan su comercio recíproco, pero mantienen su autonomía en todo el resto, especialmente en las políticas comerciales ante terceros países. Esto parece simple, pero origina el problema práctico de que las mercancías procedentes de terceros países tendrían el incentivo de entrar en el área de libre comercio del país con aranceles más bajos ante el resto del mundo, y después intentar circular libremente entre los países del área. Para evitar esto hay que imponer unas *reglas de origen* que intentan asegurar que solo los productos originarios de los países socios se vean favorecidos por la liberalización del comercio en el interior del área. Para evitar las complejidades técnicas y burocráticas asociadas a este problema hay una fórmula más avanzada de integración comercial: **la unión aduanera** (*customs union*).



Firma del Tratado de Roma (1957)

Una **unión aduanera** añade al acuerdo de libre comercio entre las partes la adopción de un arancel exterior común. Así pues, al menos en el terreno arancelario, la unión aduanera actúa como una unidad ante el resto del mundo. Cuando una unión aduanera asume también la libre circulación de factores productivos (trabajo y capital) se convierte en un **mercado común**.

La adopción de **criterios unificadores** en las políticas microeconómicas y macroeconómicas y la adopción de una **moneda única** configuran la **Unión Económica y Monetaria**. Tiene importantes implicaciones políticas (en el doble sentido de imponer unos requisitos de cesiones de soberanía con fuertes componentes políticos y de requerir una sólida voluntad política para avanzar hasta este estadio), que pueden culminar en la adopción de formas políticas con instituciones o mecanismos de (con) federalización o integración política.

Tratado de Maastricht. Sumario de contenidos

Tratado de la Unión europea

7

SUMARIO

	Página
I. Texto del Tratado	
Preámbulo	
TÍTULO I — Disposiciones comunes	12
TÍTULO II — Disposiciones por las que se modifica el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea con el fin de constituir la Comunidad Europea	14
TÍTULO III — Disposiciones por las que se modifica el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero	14
TÍTULO IV — Disposiciones por las que se modifica el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea de la Energía Atómica	15
TÍTULO V — Disposiciones relativas a la política exterior y de seguridad común	15
TÍTULO VI — Disposiciones relativas a la cooperación policial y judicial en materia penal	22
TÍTULO VII — Disposiciones sobre una cooperación reforzada	29
TÍTULO VIII — Disposiciones finales	30

II. PROTOCOLOS (no se reproduce el texto)

Nota: Las referencias a artículos, títulos y secciones del Tratado contenidas en los protocolos se han adaptado de conformidad con los cuadros de equivalencias establecidos en el Anexo del Tratado de Amsterdam.

Protocolo anejo al Tratado de la Unión Europea:

— Protocolo (nº 1) sobre el artículo 17 del Tratado de la Unión Europea (1997)

Protocolos anejos al Tratado de la Unión Europea y al Tratado constitutivo de la Comunidad Europea:

— Protocolo (nº 2) por el que se integra el acervo de Schengen en el marco de la Unión Europea (1997)

— Protocolo (nº 3) sobre la aplicación de determinados aspectos del artículo 14 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea al Reino Unido y a Irlanda (1997)

— Protocolo (nº 4) sobre la posición del Reino Unido y de Irlanda (1997)

— Protocolo (nº 5) sobre la posición de Dinamarca (1997)

2. Integración comercial: criterios de evaluación

En la medida en que se reduzcan las trabas al comercio entre los países miembros de un área de libre comercio o una unión aduanera, es posible esperar que se incrementen los flujos comerciales entre los mismos. Esto, en principio, genera las ganancias típicamente asociadas al comercio internacional, examinados en el módulo 1, por lo cual esta **creación de comercio** merece una valoración positiva desde el punto de vista de la eficiencia y el bienestar: los consumidores acceden a los bienes ofrecidos por los productores más eficientes.

Pero existe el peligro de que el tratamiento discriminatorio entre productores de países miembros y no miembros conduzca a la situación que los flujos comerciales entre países socios se consigan **a expensas de productores del resto del mundo** (no miembros) **más eficientes** que los de los socios comerciales; esta es la idea básica de la **desviación del comercio** que ilustra el ejemplo del cuadro 1:

Cuadro 1. Creación y desviación del comercio

	ESP	FR	EE.UU.
Coste de producción (precio)	10	8	6
Precio en España con arancel 100 %	10*	16	12
Precio en España con arancel 50 %	10	12	9*
Precio en España integrada con Francia	10	8*	9

* La mejor opción para el consumidor.

La primera fila muestra el coste de producción de un artículo (que suponemos igual al precio de venta) en cada uno de los tres países que se mencionan: los Estados Unidos son los productores más eficientes (baratos), seguidos de Francia y España, que es el productor más caro (ineficiente).

En la segunda fila suponemos que España impone a todas sus importaciones un arancel del 100 % que duplica el precio en España de los artículos procedentes de Francia y de los Estados Unidos. Este encarecimiento artificial hace que el artículo más barato para los consumidores sea el producido en España.

En la tercera fila, España reduce su arancel al 50 %, de forma que el producto de los Estados Unidos, incluso con este recargo, aparece como el más barato, y es la adquirido por los consumidores españoles, de forma que la reducción del arancel del 100 % al 50 % genera comercio entre los Estados Unidos y España y da lugar a la creación de comercio.

Finalmente, en la última línea, España y Francia forman una zona de libre comercio, eliminan sus aranceles entre sí, pero los mantienen ante los Estados Unidos. Ahora el producto más barato en el mercado interior español es el francés, gracias al tratamiento diferenciado por ser socio comercial de España, mientras que los Estados Unidos tienen que seguir pagando un arancel del 50 %: el comercio entre los Estados Unidos y España es sustituido y desviado hacia un comercio entre Francia y España. Así, el acuerdo francoespañol origina una desviación de comercio: pasa de ser Estados Unidos-España a ser Francia-España, y Francia es un productor menos eficiente que los Estados Unidos, tal como se ve en la situación original.

La lectura de estos datos, según Sapir, es la constatación del **carácter decisivo de la política comercial exterior de la UE**; en los ámbitos en que ha sido liberalizadora, se han patentizado ganancias de bienestar, mientras que se ha incurrido en costes en los ámbitos en los que se ha mantenido proteccionista, como por ejemplo la agricultura.

Parece que esta fue la preocupación del artículo XXIV del GATT, que permitía áreas de libre comercio y uniones aduaneras siempre que, en este último caso, el arancel exterior común no fuera en conjunto más elevado o más restrictivo que la incidencia general de las cargas y regulaciones del comercio aplicables con anterioridad.

Además de la distinción entre creación, desviación y expansión del comercio, propuestas por Viner y Meade, otro estudioso del tema, **Corden**, introdujo dos efectos adicionales:

1) Lo de **reducción de costes asociados al aprovechamiento de las economías de escala** (efecto positivo), cuando las dimensiones mayores del área comercial resultante permitían sacar más partido de estas economías que en los anteriores mercados nacionales.

2) El **efecto supresión de comercio** (efecto negativo), cuando la protección ante el resto del mundo permite sobrevivir a la nueva empresa que aprovecha las economías de escala, pero que, aun así, no soportaría la libre competencia ante otras empresas del resto del mundo. Sería análogo a la desviación del comercio.



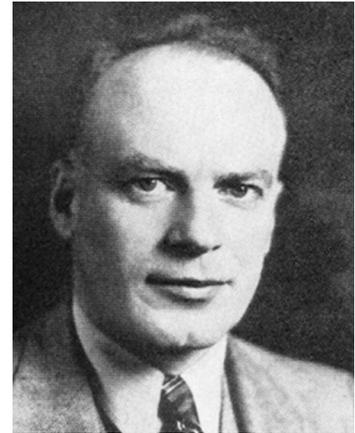
James Edward Meade

En los países en desarrollo también tuvo importancia el **argumento Cooper-Massel**: estos países, para conseguir un determinado nivel de industrialización por la vía de sustitución de importaciones, tenían que superar el problema que representaban los estrechos mercados nacionales; la integración comercial sería una manera de intentar obtener, en el marco de un área comercial o de una unión aduanera, economías de escala suficientes y la distribución en el mismo marco de las actividades industriales.

Regionalización

En los movimientos regionales latinoamericanos de los años sesenta esta formulación de la regionalización se tenía en cuenta.

En todo caso, los efectos internos y externos de la integración comercial no tienen que ser considerados únicamente en un marco estático. Tal como se ha reconocido, los efectos que se buscan son dinámicos –mejorar los ritmos de crecimiento, de progreso y bienestar–, a la vez que se insiste en los cambios cualitativos sobre el entorno, el sistema de incentivos y los estímulos a la innovación.



Jacob Viner

Ved también

En los dos apartados siguientes haremos una evaluación más detallada de los múltiples aspectos de la integración comercial.

3. Costes y beneficios de la integración comercial

¿Qué significa avanzar en la integración comercial y, si procede, en la liberalización comercial? A primera vista, algo muy sencillo: eliminar o reducir las trabas al comercio entre los países del área comercial, cosa que genera un aumento de los flujos comerciales, con los efectos (beneficiosos) asociados a los intercambios internacionales.

Pero si examinamos con más profundidad la integración comercial en la actualidad veremos que puede haber implicado mucho más.

Hemos señalado como Adam Smith, ya en 1776, después de destacar el papel central de la especialización y la división del trabajo como base del crecimiento de la productividad y la eficiencia, exponía que la principal limitación en estos mecanismos eran las dimensiones restringidas del mercado. Por lo tanto, **una ampliación sustancial del mercado representa un cambio esencial**. Que en este mercado la competencia sea imperfecta (es decir, que haya posiciones de poder de mercado de grandes corporaciones, empresas públicas o privadas en régimen de monopolios nacionales, oligopolios, etc.) confiere una nueva dimensión al tamaño del mercado.

Por estas razones, una integración comercial, un mercado realmente único puede comportar esencialmente un cambio en las reglas de juego para empresas, consumidores, sindicatos, poderes públicos, etc.

En otro ámbito, si la integración va más allá de lo estrictamente comercial e incluye aspectos como la movilidad de todos o de algunos de los factores de producción, especialmente la libertad de inversiones directas o el establecimiento de empresas, así como nuevas normas de competencia, políticas tecnológicas, etc., puede dotar de una dimensión al área comercial, económica y política.

Las ganancias más obvias de la integración comercial proceden, como se ha dicho, de la intensificación del comercio entre los países asociados. Responden esencialmente a las ventajas del comercio examinados en el módulo 1. Por un lado, en la medida que el comercio que se intensifique sea del tipo interindustrial, la integración permite un aprovechamiento mejor de las ventajas comparativas, es decir, la asunción de las pautas de especialización más eficientes.

Ejemplo del caso de la UE

Concretamente al menos en el caso de la UE, se trata de analizar los efectos de un cambio sustancial en las dimensiones de mercados de competencia imperfecta.

Informe Cecchini

A. Smith y A. Venables han destacado estos aspectos del Mercado Único Europeo y los recogen como una parte esencial de las estimaciones "oficiales" recogidas en el informe Cecchini.

Ejemplo del caso del NAFTA

Por ejemplo, en el caso del NAFTA las primeras estimaciones empíricas de efectos previstos dependen mucho de la aparición de la inversión directa, tanto o más que de los efectos meramente comerciales.

Un país con ventaja comparativa en algunos productos se puede ver impedido o limitado para aprovechar estas ventajas si el acceso a los mercados exteriores es difícil o limitado, y la inserción en un área de libre comercio le permite acceder a estos mercados, que le facilitan explotar sus ventajas comparativas.

En el caso de la Unión Europea, se ha señalado (por ejemplo, Damien Neven) la importancia de las ganancias derivadas de las complementariedades, tanto las procedentes de la diversidad (intercambios interindustriales) como las que provienen del seno de las mismas industrias (comercio intraindustrial). En el caso de Mercosur, ya los primeros protocolos sectoriales, desde 1986, van en esta misma dirección (por ejemplo, los relativos a bienes de capital, industria automotriz, siderurgia, trigo y alimentos). En el caso del NAFTA, las diferencias entre México y los Estados Unidos sobre todo abren múltiples vías.

Por otro lado, en la medida en que el comercio que se intensifique sea del tipo intraindustrial, se obtendrán tres tipos de efectos positivos:

- **Más competencia:** además del efecto procompetitivo, la eliminación de “ineficiencias X” (denominación dada a la relajación que proviene de disponer de una posición protegida en el mercado) y eventualmente la eliminación de discriminaciones.
- **Mejor aprovechamiento** de las economías de escala en el marco de mercados más amplios.
- El comercio automovilístico aumenta en la Unión Europea.
- **Una mejor satisfacción** de las preferencias heterogéneas de los consumidores o de su preferencia por la variedad, con más diversificación de la oferta de artículos.

Un aspecto interesante de este aumento de la competitividad y del aprovechamiento de las economías de escala es la reducción de costes y/o precios que se desprende de la misma.

Esto es interesante no solo en el interior del área comercial (en forma de precios más competitivos para los consumidores o beneficios más grandes para las empresas), sino también de puertas afuera, puesto que representa una mejora de la competitividad internacional de los productos del área.

En el caso de la UE, se destacó que estos factores podían originar una mejora de la competitividad de la UE ante productos competidores, de los Estados Unidos y de Japón, principalmente. El hecho de que se haya conseguido que haya empresas de “dimensión europea” capaces de equipararse a las empresas de estas potencias (que han tenido la ventaja histórica de evitar la fragmentación política) es un fenómeno destacado en varios ámbitos, más allá de los estrictamente técnicos, especialmente en los de I+D, costes de comercialización, de financiación, etc.

Fuente de ganancias

La fuente de ganancias será más importante en los casos en que la liberalización se haga entre países heterogéneos, con ventajas diferentes que se complementan.



La variedad mayor no solamente se refiere a bienes de consumo. También es importante en el caso de productos intermedios e *inputs* o maquinaria especializada. Disponer de **instrumental específico** para algunos trabajos, que indudablemente mejoraría la productividad, es costoso; por lo tanto, es más probable que se incurra en estos costes si se pueden repartir entre un volumen mayor de unidades producidas y vendidas, resultado de un aumento del tamaño del mercado.

Hay que añadir a todo esto, por supuesto, los costes directos que se evitan con la **eliminación de trabas burocráticas** (fronterizas). Estos costes son de tipos muy diversos. A veces es importante distinguir entre trabas que se eliminan solo para productos procedentes del área y aquellas trabas cuya eliminación acaba afectando a terceros países.

Por ejemplo, suprimir la diversidad de requisitos en cada estado de la UE para homologar un artículo determinado, como cinturones de seguridad, beneficia a los productores comunitarios, que se ahorran de reiterar algunos procesos de homologación, pero también a los extranjeros, que se benefician del mismo ahorro.

Entre los efectos probablemente decisivos para que en una perspectiva histórica los procesos de integración se vean como un éxito o no, existen los **efectos dinámicos**: la incidencia sobre el dinamismo de la innovación y el progreso técnico. Pero, además, hay los efectos sobre el dinamismo empresarial, el papel del proceso de integración como catalizador o revulsivo de la sociedad. Se trata de una opción de estilo de vida, de cultura económica, de dinámica empresarial.

Cuando la integración económica va más allá de los temas meramente comerciales aparecen otras posibles fuentes de ganancias. Entre estas:

- **La liberalización de movimientos de capital**, incluida la inversión directa extranjera. Además de contribuir a la eficiencia en la asignación de recursos y en el aprovechamiento de las economías de escala, tiene un papel relevante como forma de transferir tecnología.
- **El acceso abierto a los mercados públicos**, en cuanto a contrataciones de obras y servicios, tendría que permitir una elección más eficiente de las personas y empresas que establecen contratos con los poderes públicos, especialmente en casos como las grandes obras públicas (autopistas, aeropuertos, etc.), lo cual contribuiría no solo a la eficiencia microeconómica, sino también a la reducción de los déficits públicos.

El tamaño del mercado

El tamaño del mercado como fuente de ganancias de productividad al permitir más especialización ya fue señalada por Adam Smith en *La riqueza de las naciones* (1776).

Tipo de trabas

Se podían distinguir, por ejemplo, las trabas con costes monetarios y con costes en recursos, que ahora se liberan.

- **Armonización fiscal:** en el ámbito europeo se plantea en casos como por ejemplo el IVA y otros según los diferentes puntos de partida en cada país en comparación con los “armonizados”.
- **Libertad de movimientos de trabajadores:** incorporada en el Mercado Único Europeo, con una problemática más amplia y específica.

En cuanto a los aspectos negativos de la integración, los principales son los que derivan de la incidencia desigual sobre sectores y grupos, y los ajustes, costosos y a menudo dolorosos, que la reordenación del aparato productivo puede originar en cada caso.

El comercio internacional tiene unos efectos en conjunto favorables, como hemos visto en el módulo 1. Pero también vimos que esto no garantiza que todos y cada uno de los agentes o sectores económicos se beneficien de ello. En el proceso hay ganadores y

perdedores, y para los perdedores es triste el consuelo de explicarles las ganancias globales.

La magnitud de estos efectos redistributivos depende del tipo de comercio que se intensifique.

Si es el de tipo interindustrial, los sectores o las industrias que se mantenían gracias a la protección se verán inducidos a reconvertirse. Esto puede plantear problemas sociales y políticos serios, sobre todo si en términos de ocupación y/o concentración geográfica, regional o comarcal, es importante.

Si el comercio que surge con la integración es del tipo intraindustrial, los costes pueden ser más difusos y aparecer en forma de racionalización de industrias, mediante procesos de fusiones, cierres y absorciones para obtener una estructura industrial eficiente.

Las tradicionales ventajas comparativas de los países del sur de Europa en algunas industrias (textiles, del calzado, etc., normalmente intensivas en trabajo), que permitiría acceder con mayor facilidad a los prósperos mercados nortños de Europa gracias a la reducción de los costes del comercio que representa el Mercado Único, se vieron afectados por dos elementos:

Efecto global positivo

En el caso de que el efecto global sea positivo habría que asegurar la viabilidad de políticas de compensación adecuadas.



El sector siderúrgico fue uno de los sectores industriales reconvertidos durante la década de los años ochenta

1) La **existencia de otros productores todavía más baratos**, con los que se podría acordar también una liberalización, a escala global o por la incorporación a la UE de los países del este europeo. En la medida en que los países del sur de Europa esperen ganancias del Mercado Único derivados de unas ventajas que tienen respecto a los productores nortños de la UE, pero no respecto a los del este de Europa o el resto del mundo, el punto crítico radica en que la liberalización del comercio de la UE con el resto del mundo coexiste con el Mercado Único.

2) La **interacción entre ventajas comparativas y otras ventajas locacionales** (como estar situado cerca de los principales mercados) diferentes del simple coste de producción no garantiza (incluso con una reducción importante de los costes de comercio interior), necesariamente, que sea el menor coste de producción el único criterio que determine dónde se ubica la producción.

Ante estos efectos distributivos, tienen un papel importante las políticas de tipo regional, tanto nacionales como en el ámbito del área comercial. El problema es que quien los tiene que pagar son precisamente los países que, por tener una proporción mayor de comercio intraindustrial y por estar integrados desde hace más tiempo, perciben menos directamente la consecuencia dolorosa del “reajuste” del aparato productivo, y ello convierte su negociación en un tema político difícil.

Una integración comercial importante sin avanzar simultáneamente en la coordinación macroeconómica puede plantear dificultades cuando las políticas de un país sean percibidas como negativas (“externalidades negativas”) por otros socios.

Otro aspecto espinoso de los efectos de una integración comercial es la **tentación de adoptar estrategias más agresivas y/o proteccionistas** en las negociaciones a escala mundial. Ya se ha mencionado en varias ocasiones el impacto exterior negativo de la política agrícola común.

Está claro que no es el único tema controvertido: la liberalización internacional del transporte aéreo, de los seguros, de las telecomunicaciones, los subsidios a Airbus e incluso la protección a la industria cinematográfica europea, son otros ejemplos.



El aumento del comercio internacional de mercancías ha sido propiciado por la incorporación de los países menos desarrollados a los mercados mundiales.

Fondos estructurales de la UE

Por ejemplo, los fondos estructurales de la UE (principalmente el Fondo Europeo del Desarrollo Regional, el Fondo Social Europeo) y los Fondos de Cohesión, serían unos ejemplos.

La UE

En el caso de la UE este ha sido uno de los principales motivos para impulsar la Unión Monetaria.

4. Regionalismo y multilateralismo en la economía global

Como se indicó al final del módulo 1, entre los principios básicos del sistema comercial mundial, según los documentos del GATT y ahora de la OMC/WTO, se incluye el de reglas multilaterales y no discriminatorias entre países (artículo Y). Los acuerdos regionales, con un tratamiento comercial más favorable a los socios del acuerdo que a los “terceros países”, implican, pues, una excepción a estos principios, de entrada legitimada por la disposición de los documentos GATT-OMC que admite los acuerdos regionales (RTA, *regional trade agreements*) bajo las formas de las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras.

Una justificación de estas excepciones sería, además de criterios políticos, la idea de aceptar adelantos parciales en la liberalización del comercio, entre los países que por razones políticas, económicas, históricas o geográficas estaban más dispuestos a eliminar o reducir trabas al comercio internacional, siendo esta opción mejor que no avanzar a la espera de acuerdos globales política y técnicamente más complejos. Pero había que tomar medidas para que estos acuerdos regionales, percibidos inicialmente como excepcionales, no perjudicaran al conjunto de la economía mundial, y por ello los mismos textos reclamaban que la puesta en marcha del “bloque regional” no tenía que suponer un incremento de las políticas comerciales restrictivas ante el resto de países. Esta es otra forma de decir que, en términos de los conceptos introducidos en el apartado 2, la creación de comercio tenía que predominar sobre los impactos distorsionadores de la desviación de comercio.

Inicialmente, en los años 1950 y 1960, se produjo una **primera oleada de acuerdos regionales**, básicamente en Europa y América Latina. Pero, como muestra la figura 1, fue desde principios de los años 1990 que se produjo una **segunda oleada o proliferación de acuerdos regionales**: realmente desde entonces la dinámica es muy notable.

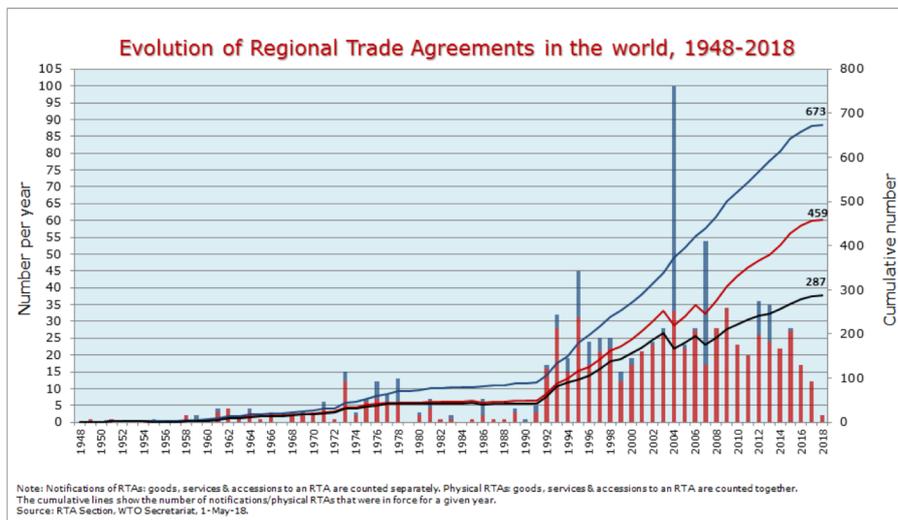
Entre las razones de esta oleada de acuerdos regionales –“nuevo regionalismo” fue la expresión acuñada por Ethier– se incluyen, por un lado, la entrada en juego de los Estados Unidos como participante activo (en parte probablemente a la vista de que la UE acentuaba sus redes comerciales internacionales con acuerdos regionales), y posteriormente la incorporación de Asia. También los acuerdos regionales se usaron como mecanismo para introducir temáticas más allá de las relativas al comercio de mercancías –como temas de movilidad de factores, inversiones extranjeras, temas sociales y medioambientales, etc.– que costaron más de incorporar a los acuerdos multilaterales. Y, por otro lado, los

acuerdos regionales entre países con diferentes niveles de desarrollo –como los Estados Unidos y México en el seno de NAFTA/TLC, o de la UE y otras economías en desarrollo– se empezaron a generalizar sin (muchos) problemas.

La figura 1 recoge la forma en que la Organización Mundial del Comercio muestra la evolución del número de acuerdos regionales (RTAs) desde 1948 hasta 2018. Las barras de color rojo recogen los acuerdos de cada año que todavía mantienen vigencia, mientras que las barras de color azul se refieren a acuerdos ya no vigentes (por ejemplo, en 2004 todavía muchos países del centro y este de Europa se incorporaron a la UE, “decayeron” los acuerdos comerciales previamente firmados entre la UE y cada uno de esos países, ahora ya miembros de pleno derecho de la UE). Las líneas marcan la evolución a lo largo del tiempo del número de RTAs: la azul incluye tanto acuerdos todavía activos como inactivos, la roja solo los activos (459 en el momento de confeccionar la gráfica), mientras que la línea negra se refiere a “acuerdos físicos” (documentos que pueden incluir más de un RTA, por ejemplo, uno referido a mercancías y otro a servicios).

La figura muestra tanto el “cambio de ritmo” a partir de principios de la década de 1990 como los elevados números logrados en los años menos recientes, que explican que se use el término “proliferación”.

Figura 1. Evolución del número de Acuerdos Comerciales Regionales 1948-2018



Fuente: Organización Mundial del Comercio (web), 2018

Ante estas realidades surgieron voces de preocupación. Con centenares de RTAs en funcionamiento, los acuerdos regionales dejaban de ser “excepciones” para convertirse en una forma “normal” de regular el comercio... pero con dosis crecientes de complejidad, puesto que se aplicaban reglas diferentes a cada grupo de socios (*partners*). Algunos defensores de la liberalización comercial, como Bhagwati, han hablado incluso de esta proliferación de los acuerdos regionales como las **termitas** que pueden socavar el objetivo final de un sistema comercial abierto multilateral. Y también se dice que el retraso-fracaso en

cerrar de forma satisfactoria la Ronda Multilateral de Doha habría acentuado la necesidad de un “plan B” para el comercio mundial en el que los acuerdos regionales tendrían más protagonismo.

Factoría Asia, factoría Europa

A menudo se usan estas expresiones para destacar que, dentro de las cadenas globales de valor, tan repetidamente mencionadas en los módulos anteriores, se observa a veces una notable concentración geográfica en una región, y no solo un alcance global. Los casos de concentración de redes de proveedores en el Sudeste Asiático, con un papel central de China, y en Europa en torno a Alemania, han dado lugar a las dos denominaciones mencionadas de factorías de ámbito regional-continental.

Pero no todo son puntos de vista pesimistas. Hay que tener en cuenta que el peso creciente de las redes globales de producción, ya comentadas en el módulo 1, hace más difícil que los efectos contractivos sobre el comercio derivados de la proliferación de bloques regionales sigan demasiado adelante, puesto que estas redes generan intereses complementarios entre países situados en lugares muy diferentes de la economía mundial. Grupos empresariales importantes que antes podían tener interés en sacar provecho de su posición en algunos mercados regionales, ahora ven que también pueden obtener ganancias ampliando el alcance geográfico de sus proveedores, y ello requiere que se mantengan liberalizadas las transacciones entre áreas geográficas distantes. Y, como ya se ha apuntado, algunas de las nuevas temáticas a escala global, como los temas medioambientales o sociales, han tenido en los acuerdos regionales una vía de entrada a las agendas de las negociaciones comerciales internacionales. Se ha usado la expresión “multilateralizar el regionalismo” para indicar como los adelantos experimentados inicialmente en acuerdos regionales se pueden extrapolar a negociaciones de alcance más amplio, multilateral o global.

Para garantizar la coherencia entre los acuerdos regionales y el sistema multilateral del comercio, desde 2006 los nuevos proyectos tienen que ser sometidos a un “mecanismo de transparencia de los RTA” por parte de la OMC. Este mecanismo, originariamente considerado provisional, se convirtió en definitivo por resolución de la Conferencia Ministerial de la OMC en Nairobi (2015), que también dio instrucciones al Comité sobre Acuerdos Comerciales Regionales de la OMC de “discutir las implicaciones sistémicas de los RTAs por el sistema multilateral y sus relaciones con las reglas de la OMC/WTO”.

También desde el G20 se ha expresado la preocupación y la necesidad de seguimiento de la convivencia entre la multiplicidad de acuerdos regionales y el sistema que teóricamente lidera la OMC. La declaración final de la cumbre del G20 en China (septiembre de 2016) reconoce la importancia del papel de los acuerdos comerciales bilaterales y regionales en la liberalización del comercio y el desarrollo de las reglas comerciales (punto 27). Pero explicita el compromiso de “trabajar para asegurar que nuestros acuerdos comerciales bilaterales

y regionales complementan el sistema comercial multilateral” y que los mencionados acuerdos son “abiertos, transparentes, inclusivos y consistentes con la WTO”.

En resumen, aunque a veces los bloques comerciales pueden tener efectos restrictivos sobre el comercio mundial, especialmente en algunos ámbitos como la agricultura, también es cierto que hay aspectos importantes en que el regionalismo y la apertura comercial global presentan complementariedades. Habrá que seguir con atención que estos segundos ingredientes predominen sobre los primeros.

5. El futuro del sistema comercial mundial

Entre los principios del sistema comercial GATT-OMC de multilateralismo y no discriminación que, como se indicó en el apartado final del módulo 1, se plantearon como principios del sistema comercial mundial tras la Segunda Guerra Mundial, y las realidades más recientes, las divergencias se han hecho grandes. Ya se han mencionado las tentaciones proteccionistas (módulo 1) que están adquiriendo en los últimos tiempos un nuevo empujón, y en el apartado anterior se han resumido también las tensiones derivadas de la proliferación de acuerdos regionales. Las dificultades para cerrar Ronda Doha (iniciada en 2001) de negociaciones en el marco de la Organización Mundial de Comercio es otro síntoma preocupante, con los limitados acuerdos logrados en las últimas Conferencias Ministeriales (MC en la abreviatura inglesa) de la OMC en 2013, 2015 y 2017 (las llamadas MC9, MC10 y MC11 en Bali, Nairobi y Buenos Aires, respectivamente), que justo dan para “salvar la cara” de la OMC.

Ya hace un tiempo, el premio Nobel Paul Krugman se refería a Ronda Doha como un zombi y recomendaba no obsesionarse en su finalización, puesto que el grado de liberalización comercial logrado es ya muy elevado, y era falta más bien necesario evitar una reversión brusca en forma de guerra comercial.

En los Estados Unidos los planteamientos de la Administración Trump, además de una reactivación de las tentaciones proteccionistas, y los efectos que podrían tener sobre otros actores comerciales en forma de represalias comerciales (como se detalla en el módulo 4), es objeto de preocupación el regreso a planteamientos más unilaterales, debilitando o eludiendo los compromisos de reglas multilaterales. Usar el poder económico y político para reconfigurar las relaciones comerciales fuera del marco de las reglas multilaterales de la OMC ya ha sido tema de controversias en otros momentos, como cuando en 1988 los Estados Unidos aprobaron la Omnibus Foreign Trade and Competitiveness Act. Habrá que seguir con atención eventuales medidas “unilateralistas” en los próximos tiempos para evaluar si el debilitamiento de los principios multilaterales y del papel de la OMC se ven (todavía más) afectados. Otras iniciativas de la Administración Trump, como la revisión del TLC-NAFTA, muestran como la utilización del marco de los RTA sigue abierta, con el futuro de sus posicionamientos respecto a los Acuerdos Transpacífico y Transatlántico (que se comentan a continuación) todavía pendiente.

Muchas de las medidas adoptadas en el escenario de medidas unilaterales y represalias están siendo denunciadas ante el Mecanismo de Resolución de Disputas de la OMC/WTO. Pero una de las formas en que se acusa a los Estados Unidos de estar menguando el potencial de esta organización es bloqueando los nombramientos de los árbitros que tienen que resolver estas controversias.

Los proyectos de acuerdos megarregionales

A mediados de la segunda década del siglo XXI, el debate sobre acuerdos regionales experimentó un cambio importante. Los Estados Unidos iniciaron negociaciones con otros once países del ámbito del Pacífico –del continente americano, de Asia y Oceanía– para lograr un “partenariado” o asociación transpacífica –TransPacific Partnership, TPP–, que fuera sustancialmente más allá de los aspectos de apertura comercial. Y en paralelo también se estaban llevando a cabo negociaciones entre los Estados Unidos y la Unión Europea para configurar un partenariado o asociación transatlántica de comercio e inversiones –Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership, TTIP–, que también quería ir mucho más allá de los temas estrictamente comerciales.

El alcance que lograrían estos acuerdos que implicaban economías que son pioneras en el comercio internacional hizo que se usara la expresión “acuerdos megarregionales”, que dejaba claro que no eran unos más de los múltiples RTAs ya comentados en el apartado anterior. Y en la medida que, en caso de entrar en vigor, supondrían nuevas reglas por un porcentaje significativo del comercio internacional, se acentuaron las dudas sobre si, en este escenario, las normas multilaterales fijadas por la OMC continuarían siendo la referencia o quedarían simplemente como residuales. No solo en aspectos comerciales sino en muchos otros, desde las reglas de inversiones hasta los mecanismos de resolución de disputas.

Los acuerdos megarregionales –TPP y TTIP– se presentaban pues como un nuevo formato de fijación de reglas comerciales, así como de otros aspectos capitales de las relaciones internacionales que, por un lado, eran una alternativa a las normas multilaterales del sistema comercial centrado en la OMC, y por el otro, podían suponer que por la vía de los acuerdos internacionales se revisaran algunos principios sociopolíticos fundamentales. Los debates al respecto desbordaron los ámbitos técnicos y académicos para convertirse en puntos centrales en debates políticos vinculados a decisiones de primer orden, como las elecciones a la presidencia de los Estados Unidos y algunas de las decisiones políticas en varios países europeos.

Aunque el TPP se firmó a principios de 2016, su entrada en vigor se vio sacudida por la retirada de los Estados Unidos al llegar al poder la Administración Trump. A pesar de esto, el resto de los once estados miembros decidieron continuar adelante, firmando en 2018 el acuerdo. Aunque algunas declaraciones de 2018 parecían dejar abierta una puerta a una eventual “reincorporación” de los Estados Unidos. También en 2018 los Estados Unidos y México llegaron a un principio de acuerdo para revisar TLC-NAFTA (con más peso del comercio intrarregional y garantías de más peso de tareas con elevada retribución) y en octubre se anunciaba la incorporación de Canadá, con lo que se plantea “rebautizar” el nombre como USMCA (por las iniciales de los tres países).

Por su parte, la Unión Europea está siguiendo la línea de “acuerdos regionales de nueva generación” (en la actividad 2 al final de este módulo se pide revisar la estrategia europea al respecto) con hitos como el acuerdo CETA con Canadá (2017) y el acuerdo UE-Japón (2018) como referencias. Se incluyen disposiciones no tan solo comerciales “tradicionales”, sino también provisiones en materias medioambientales (el acuerdo con Japón explicita los compromisos de la cumbre de París sobre el cambio climático), sociales y otras preocupaciones

como las garantías de calidad y salud que reclaman los consumidores (recor-
dad los elementos de “precaución” y no solo de protección mencionados en
el módulo 1).

China promueve una estrategia que no va tanto por la vía de acuerdos “forma-
les”, sino para establecer mecanismos de complicidad y conexiones comercia-
les e inversoras con diferentes círculos de países que van desde su entorno más
cercano hasta África, América Latina y Europa. Dentro de esta estrategia llama-
da oficialmente “One Belt, One Road” (OBOR), las nuevas conexiones entre
China y Europa son calificadas como la “Nueva Ruta de la Seda”, rememorando
la vía que durante cerca de dos siglos permitió la circulación de mercancías
entre la Europa de potencias comerciales como Venecia y la China imperial.

También en referencia a China, se apunta que una de las posibles finalidades
del TPP era establecer vínculos entre los Estados Unidos y el resto de países
firmantes del Pacífico, entre los que no estaba China. Y en este escenario la
no participación de los Estados Unidos podía dejar más margen a la potencia
asiática para ocupar un lugar (todavía) más central en el Pacífico. Por otro la-
do, las ofertas importantes que China hace llegar a los países de África y de
América Latina (incluyendo un corredor ferroviario transversal en Sudamérica)
también señalizan posicionamientos destacados.

En conjunto, pues, después de una época en la que una principal preocupación
–debatida en el apartado anterior– fue la “convivencia” entre la proliferación
de los RTAs y las reglas multilaterales, a mediados de la segunda década del
siglo XXI la nueva amenaza al sistema multilateral de la OMC/WTO parecían
ser los grandes acuerdos megarregionales, pero más recientemente el escenario
se ha complicado con rebotes de proteccionismo crudo (aranceles), plantea-
mientos unilaterales, utilización más estratégica de los acuerdos regionales,
etc., conformando pues un marco especialmente complejo que habrá que se-
guir con atención.

6. Integración monetaria

En la tipología de la integración regional, las formas más básicas, como las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras, se referían esencialmente a los aspectos comerciales. Avanzar en la integración requiere afrontar otros aspectos. Entre estos aspectos, aquellos que hacen referencia a las finanzas y a las monedas (que implican las políticas financieras, monetarias y cambiarias) aparecen con entidad propia, junto con las políticas presupuestarias y fiscales. La Unión Económica y Monetaria significa avanzar definitivamente en la integración; queda por delante en teoría solo la unión política, si bien los condicionantes recíprocos son, como veremos, muy importantes.

La integración comercial y la monetaria son, pues, en cierto sentido, dos vertientes de un proceso más general de integración económica. Pero cuando se constata la gran diferencia entre el elevado número de acuerdos comerciales regionales vigentes –tal como se vio en la asignatura sobre comercio internacional– que ha llevado a hablar de proliferación, y por el contrario el reducido número de procesos de integración monetaria en marcha, emerge una diferencia relevante: el contenido político de la integración monetaria es mucho más profundo que el de los acuerdos comerciales regionales. Renunciar a la moneda propia para pasar a compartir moneda es políticamente más delicado que eliminar aranceles u otras medidas a los socios comerciales. Esta dimensión política de la integración monetaria aparecerá en varias ocasiones como factor explicativo de algunas de las especificidades y problemas de la puesta en marcha y la gestión de la zona euro.

En 1999 once países de la UE –Alemania, Francia, Italia, España, Bélgica, Países Bajos, Luxemburgo, Austria, Finlandia, Irlanda y Portugal– adoptaron el euro como moneda oficial, con posteriores incorporaciones –Grecia, Eslovenia, Chipre, Malta, Eslovaquia, Estonia, Letonia y Lituania–, que han elevado hasta diecinueve (a principios de 2017) los estados miembros de la zona euro. Además, otros pequeños países –Andorra, Mónaco, San Marino y Ciudad del Vaticano– tienen acuerdos para usar el euro, y Kosovo y Montenegro lo han adoptado unilateralmente como moneda oficial.

Se puede afirmar que la construcción de un área económica unificada o integrada tiene en la adopción de una moneda única una de sus características emblemáticas. Afectaría la misma consideración de las transacciones internas a la Unión como internacionales; es muy conocido que aquello que diferencia las transacciones nacionales de las internacionales es que las primeras tenían que superar unas “fronteras” (que en la fase de Mercado Único se supone que han desaparecido, hablando en términos económicos) y que implicaban monedas diferentes, salvo que desaparece entre agentes (consumidores, empresas) de diferentes países que pertenezcan a la Unión.

La Unión Monetaria comporta elementos de carácter político ligados a la soberanía, que la convierten en un tema delicado. Históricamente, es cierto que la progresiva ampliación de los mercados hizo que las monedas locales fueran dando paso a monedas de difusión amplia, pero también es cierto que un apoyo político fue vital para estos procesos de integración.

De hecho, en las unificaciones alemana e italiana del siglo XIX, la integración monetaria no culminó hasta que se hubo logrado la unión política. En el caso alemán, desde la eliminación de aduanas interiores o *Zollverein*, en 1834, pasaron algunas décadas hasta que se produjo la unión política (con motivo de la victoria ante Francia en 1871); después de que en 1875 se constituyera el Reichsbank, entró en vigor la moneda única, el *Reichsmark*, a principios de 1876. En la reunificación alemana de 1990 se llevaron a la práctica conjuntamente.

En los Estados Unidos, desde el final de la Guerra de la Independencia en 1781, coexistían trece monedas nuevas (una en cada uno de los trece estados iniciales), y aunque todas se denominaban libra, *de facto* fluctuaban delante de la esterlina y entre ellas. El caos fue suficiente para que el artículo I de la Constitución confiriera al Congreso la potestad de crear una moneda única, tal como hizo inmediatamente después de ratificarse la Constitución. También la voluntad política fue aquí esencial.

El proyecto de integración monetaria se plantea en Europa con posterioridad a la integración comercial, precisamente cuando una primera oleada de movimientos de tipos de cambio en el ámbito internacional plantea la cuestión fundamental de la compatibilidad entre un mercado común o único europeo basado en la libre competencia sin discriminaciones por el origen nacional de los productos, y la subsistencia de una pluralidad de monedas nacionales, cuyas alteraciones de los tipos de cambio pueden afectar notablemente a la competitividad en el mercado único de los productos de diferentes países. La respuesta oficial fue, ya a principios de los años setenta (Informe Werner) la necesidad de completar el Mercado Común con una moneda común.

Las dificultades de los años setenta hicieron imposible el primer intento. A finales de 1970 se puso en marcha el Sistema Monetario Europeo (SME), con la pretensión de convertir la Comunidad Europea en una zona de estabilidad monetaria y cambiaria. Inicialmente la SME tuvo a menudo realineamientos de las paridades de las monedas, y cuando se pasó al extremo contrario de evitar estas alteraciones, la aparente estabilidad duró solo hasta la crisis de 1992-1993, que hizo tambalear la SME.

El principal debate sobre la integración monetaria es el que se refiere al proceso de Unión Económica y Monetaria en la UE. Jurídicamente la UEM es una pieza esencial (*la pieza esencial*) del Tratado de Maastricht, por el cual se tendría que constituir una Unión Europea que añadiría en el Mercado Común precisamente una unión económica y monetaria y otras políticas o acciones comunes (como explicita la redacción que el Tratado dio en el artículo 2 del Tratado de Roma).

Sistema Monetario Europeo

En 1978 se aprobó un Sistema Monetario Europeo que limitaba las fluctuaciones entre las monedas de los países miembros, para conformar una "zona de estabilidad monetaria y cambiaria". Tuvo varias vicisitudes y duró hasta la puesta en marcha del euro.

Aunque el Tratado de Maastricht se presentó como un acuerdo que iba más lejos de la integración monetaria, se debe reconocer que la UE no ha avanzado tanto en la integración política como en la integración monetaria. Esta característica diferencia el camino europeo de los precedentes mencionados de la puesta en marcha de la moneda alemana en el siglo XIX y del dólar en los Estados Unidos a finales del siglo XVIII. Los europeos hemos “desafiado”, pues, en cierto sentido, las pautas históricas, haciendo una integración monetaria sin esperar a haber hecho la política. Algunos hablan que este sería el “pecado original” –*original sin*, en la expresión inglesa– del euro, fuente de algunas dificultades.

Esta singularidad de la experiencia de la integración monetaria en Europa se planteó en su momento como una reticencia de algunos sectores a poner en marcha la moneda única. La réplica que se dio fue que algo tan cotidiano y tan importante en la vida de la ciudadanía como la moneda podía contribuir a generar un mayor sentido de pertenencia a un proyecto europeo compartido, contribuyendo a catalizar un sentido de ciudadanía europea compartida, donde la moneda se convertía en una señal de identidad compartida. El éxito al respecto no ha sido lo bastante amplio. El intento de aprobar en 2004-2005 una Constitución Europea para profundizar en la integración política fracasó. Y con el estallido de la crisis financiera a partir de 2008 y especialmente con la crisis de la deuda en Europa a partir de 2010 reaparecieron recelos y reproches entre los socios europeos que no están siendo fáciles de superar.

¿Separados por una moneda común?

La integración monetaria quería ser una herramienta especialmente potente para avanzar en el largo proceso de la integración europea. Pero las asimetrías que se generaron a principios del siglo XXI, y que inicialmente fueron infravaloradas, llevaron después de la crisis financiera de 2008 y de la más específicamente europea crisis de la deuda de 2010 a una contraposición de planteamientos e intereses. La dualidad entre países con superávit y con déficit exterior, entre países acreedores y deudores, condujo a un regreso de los reproches y recelos que empezaron a erosionar la percepción de estar en un proyecto compartido integrador. La moneda común que tenía que servir para unir, parecía que se convertía en cierta medida en una fuente de divisiones. En algunos países se empezó a plantear incluso una salida de la zona euro. También es cierto, como se analiza más adelante, que las dificultades que surgieron han servido para poner en marcha algunas medidas adicionales a la integración monetaria –como por ejemplo el paso hacia una integración bancaria y algunas medidas de coordinación y supervisión fiscal–, cuya efectividad habrá que ver, puesto que no están exentas de dificultades políticas. Como se ha indicado, de nuevo nos encontramos con el “pecado original” de la integración monetaria, por haber empezado sin una paralela integración política.

7. El debate sobre la moneda única

En este apartado y los siguientes se sistematizan los principales argumentos en el debate sobre las ventajas e inconvenientes de sustituir a una pluralidad de monedas por una moneda única. A efectos pedagógicos se agrupan las argumentaciones en tres familias:

1) Por un lado, las razones que se dan en favor de complementar un mercado único con una moneda única. Fueron sistematizadas en la edición de octubre de 1990 de la publicación de la Comisión Europea *European Economy* en un volumen monográfico que llevaba por título precisamente *One Market, One Money*, y como subtítulo “una evaluación de los potenciales beneficios y costes de formar una unión económica y monetaria”. En el apartado 5 resumiremos los argumentos en términos de ganancias de eficiencia, así como el debate sobre la dimensión internacional de la moneda europea.

2) Por otro lado, el Tratado de Maastricht no se limitó a disponer la puesta en marcha de una moneda única en la zona euro, sino que, por las razones que se comentarán, estableció unas directrices específicas en algunos aspectos importantes: singularmente, estableció como prioridad de la política monetaria común la estabilidad de precios (situando este objetivo en un lugar preeminente por encima de otros objetivos habituales de las políticas económicas), y además se introdujo un conjunto de disposiciones sobre los márgenes de maniobra en política fiscal y financiera de las administraciones públicas, todas ellas en sentido restrictivo, de forma que las nuevas realidades monetarias han incidido sobre las reglas fiscales en la zona euro. Estas implicaciones fiscales fueron desarrolladas por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento en 1997 y, ya después de la crisis que llevó a incumplir las limitaciones establecidas, a nuevas normas restrictivas especialmente de los déficits públicos y a procedimientos de supervisión de las políticas fiscales y económicas.

3) Otro conjunto de argumentos son los relacionados con los enfoques de las llamadas áreas monetarias óptimas (*optimum currency areas*). Se trata de planteamientos para evaluar qué características tendría que cumplir un territorio para que en su interior fuera más conveniente disponer de una única moneda en lugar de que cada parte del territorio dispusiera de una moneda específica. Surgió inicialmente –a finales de la década de 1950 y principios de 1960– en Canadá, para valorar si el incremento de flujos comerciales con los Estados Unidos hacía conveniente compartir moneda (al menos entre las partes de los dos países con más intensidad comercial), aunque se abandonó rápidamente el debate. El tema se recuperó cuando en Europa se empezó a hablar de la integración monetaria, planteándose la cuestión de si la UE –o al menos los países de la zona euro– cumplían o no los requisitos para ser un área *monetaria óptima*. El principal autor de la oleada inicial de debates sobre esta cuestión, el

canadiense Robert Mundell, fue galardonado con el premio Nobel de Economía en 1999, el año de lanzamiento del euro: las aportaciones de Mundell han sido más que notables –incluido el modelo Mundell-Fleming, de referencia en el análisis de las políticas macroeconómicas en economías abiertas, como ya se ha visto en los módulos anteriores–, pero se quiso reconocer el papel de sus aportaciones como fundamento intelectual de las valoraciones sobre la integración monetaria, que tuvo en la puesta en marcha del euro en 1999 un hito muy relevante.

7.1. One Market, One Money

¿Le conviene a un mercado integrado disponer de una moneda común? ¿Es un tema de necesidad o de conveniencia? ¿Cuáles son las ganancias de eficiencia que se pueden lograr más plenamente con una moneda compartida? Estas son algunas de las preguntas que hay tras los debates sobre las ventajas y eventuales inconvenientes de complementar la integración comercial con la moneda única. Destacaremos algunos de los argumentos.

1) Eliminar riesgos de devaluaciones competitivas

Un mercado único tiene como regla básica la competencia leal y abierta entre productos procedentes de los diferentes países que participan, *sin discriminaciones por el origen nacional de los productos*. Esta última característica se ve en entredicho si los productos de cada país se expresan en su moneda nacional y las fluctuaciones entre estas corren el riesgo de ser interpretadas como unas devaluaciones competitivas por parte de otros países. Ya se vio en el módulo 1 que las acusaciones de manipulaciones de los tipos de cambio como herramienta para ganar competitividad de unos países a expensas de los otros habían envenenado en diferentes momentos las relaciones económicas internacionales, y en el interior de la Unión Europea estas fricciones han ido surgiendo periódicamente, con momentos de tensión en 1969 y algunas fases del SME. Una moneda única, como ya concluyó el Informe Werner, es la forma más radical de eliminar las devaluaciones competitivas..., aunque, como ya se comentó en el módulo 1 (y volveremos sobre la cuestión en el apartado 9 de este módulo), esto también elimina una herramienta de ajuste –la de los tipos de cambio intraeuropeos– que había sido utilizada con frecuencia.

2) Eliminar costes de transacción

Las transacciones internacionales que implican una pluralidad de monedas tienen unos costes asociados que incluyen ítems como por ejemplo comisiones bancarias por cambio de moneda, esfuerzos de previsión sobre fluctuaciones de los tipos de cambio para evaluar los mejores momentos para hacer los cambios de moneda, eventuales coberturas de riesgos de fluctuaciones de los tipos de cambio, etc., y todos los gastos en términos de tiempo y de recursos humanos destinados a estas tareas. Una moneda única simplifica todo esto, eliminando los llamados *costes de transacción* asociados. Estos costes que se

tienen que eliminar son especialmente importantes si afectan a una parte sustancial del comercio exterior de los países implicados, como es el caso de los estados miembros de la zona euro que tienen cerca del 60 % de su comercio con otros miembros del área del euro.

De forma mediática, en el momento del lanzamiento del euro se publicó ampliamente la simulación de hacer un viaje por todos los países que conformarían inicialmente la zona euro cuando todavía tenían cada uno su moneda. Solo con los costes y las comisiones de cambio de monedas, sin ningún consumo adicional, un recorrido por todos los países, haciendo cambios de moneda en cada frontera, supondría un porcentaje muy elevado de la cantidad disponible para el viaje. Eliminar estas comisiones y otros costes de transacción supondría pues unas ganancias de eficiencia significativas.

3) Reducir costes de información

En el escenario de mercado único pero todavía sin moneda única, los ciudadanos de la UE tenían derecho a comprar a cualquier proveedor de la UE sin ninguna discriminación, arancel o similar. Pero si ejercía este derecho y pedía información sobre precios a diferentes ofertantes de varios países se encontraría con un abanico de propuestas comerciales, cada una expresada en una moneda nacional diferente. Detectar la más favorable requeriría unas conversiones a una misma moneda que hiciera comparables las opciones. Obviamente, poder disponer de todos los precios en una misma moneda hace mucho más transparente el mercado interior, reduciendo considerablemente los *costes de información* por parte de los potenciales compradores.

4) Estimular el comercio intraeurozona

Una de las expectativas sobre los efectos de la moneda única se refería a un incremento notable del comercio intraeuropeo, en parte como resultado de las ganancias de eficiencia que se acaban de mencionar. Un mercado interior “lubricado” por una moneda única que eliminaba los costes de transacción, las incertidumbres sobre fluctuaciones cambiarias, etc., tendría más facilidades para desarrollarse. Aunque las estimaciones empíricas sobre la importancia de este mecanismo divergen (con cifras entre el 5 % y el 20 % de incremento según los ámbitos), más allá de los datos cuantitativos se destaca que las mayores facilidades para transacciones comerciales fueron especialmente significativas para medianas y pequeñas empresas que, antes de la moneda única, se podían ver desincentivadas a entrar en unas transacciones que implicaban las complejidades e incertidumbres de operativas en una pluralidad de monedas. Las empresas más grandes tenían más recursos para hacer frente a los costes adicionales de la multiplicidad de monedas, pero algunas de menor dimensión se podían ver “disuadidas”: ahora, con mayores certezas sobre la moneda

única se verían animadas a sacar provecho de las posibilidades del mercado integrado. El llamado “margen extensivo” del comercio exterior –implicar a más empresas en las actividades de internacionalización, y no tan solo incrementar el comercio de las que ya estaban en la experiencia internacional– se vería especialmente favorecido por la integración monetaria.

5) Convertir el euro como moneda de referencia internacional

Una de las esperanzas que generó el euro en algunos círculos fue la expectativa que la moneda europea podría lograr un papel destacado como moneda de referencia internacional, compartiendo con el dólar este papel o, incluso, en los planteamientos más optimistas, llegando a superarlo. Se podía argumentar que el déficit exterior en alza de los Estados Unidos debilitaba la posición central de su divisa en el sistema monetario internacional, lograda –relevando a la libra esterlina– entre los años 1920 y 1940. También se apeló a que el potencial económico y comercial de una Europa que tenía entonces una posición cercana al equilibrio en sus cuentas exteriores, convertía al euro en un sólido candidato a compartir y/o relevar el dólar. El euro ha logrado posiciones significativas, pero no ha llegado a equipararse con el dólar en dimensiones como, por ejemplo, su presencia en las reservas internacionales de muchos países, ni a la fijación en euros de precios de materias primas o, como caso más emblemático, el petróleo. Entre las explicaciones de estas “expectativas incompletas” tiene un lugar destacado la falta de unidad política. Es bien sabido qué hay políticamente detrás del dólar, pero la falta de concreción de la integración europea en las dimensiones adicionales a la monetaria diluyó en cierto sentido la candidatura internacional del euro. La famosa pregunta que hizo el secretario de Estado de los Estados Unidos Henry Kissinger sobre, en caso de urgencia, “cuál era el número de teléfono de Europa” refleja esta indefinición, una vertiente importante del llamado “pecado original” del euro, por no haber sido acompañado de una más profunda integración política.

7.2. Características específicas del euro: priorizar la estabilidad de precios

Una de las características más destacadas del Tratado de Maastricht fue la clara explicitación de que “el objetivo principal del sistema europeo de bancos centrales será mantener la estabilidad de precios” (artículo 105 de la redacción original, posteriormente artículo 127 del Texto Consolidado de los Tratados). Se añadía que se apoyaría a los otros objetivos generales de la UE, entre ellos la plena ocupación y un crecimiento económico equilibrado, pero siempre “sin perjuicio” de este mandato.

Puede llamar la atención esta rotundidad en la formulación de las prioridades de la política monetaria del euro. Otras normas parecidas de otros bancos centrales tienen planteamientos más abiertos. Así, la Ley de la Reserva Federal de los Estados Unidos hace una referencia más simétrica a los objetivos de máxima ocupación, precios estables y tipos de interés a largo plazo moderados.

El planteamiento del Tratado de Maastricht, estableciendo una clara asimetría entre el objetivo de estabilidad de precios y los otros que habitualmente se postulan como finalidades generales de las políticas económicas, como por ejemplo reducir el paro o impulsar el crecimiento económico, fue objeto de debate en su momento. Para algunos, esta priorización dejaba en segundo término otros objetivos como los mencionados, que se pueden valorar como tan importantes (o incluso más) como la estabilidad de precios. Pero para otros enfoques a las economías de mercado, el objetivo de la estabilidad de precios tiene una naturaleza diferente, previa al logro de las otras finalidades: esta argumentación destaca que las economías de mercado funcionan mediante las respuestas de millones de actores económicos (consumidores, empresas, etc.) a las “señales” que transmiten los precios. Variaciones en los precios transmiten informaciones e incentivos para tomar decisiones sobre qué conviene más adquirir, sobre qué es más rentable producir, etc. Y, se dice, un buen funcionamiento de las economías de mercado requiere la fiabilidad en estas señales, que hay que proteger frente a las distorsiones que generarían procesos inflacionistas más o menos desordenados. Por eso, se argumenta, estaría justificada la priorización de la estabilidad de precios.

Señales de los precios y las telecomunicaciones

A veces se hace una analogía entre la importancia de un buen funcionamiento de las señales de los precios y la calidad de las señales que permiten las comunicaciones por teléfono móvil (u otras señales como las emisoras de radio o de televisión): un funcionamiento distorsionado de estas dificulta recibir las informaciones que necesitamos para tomar decisiones correctas (por ejemplo, a qué hora y dónde hemos quedado con los amigos). De una forma similar, un mal funcionamiento del sistema de precios llevaría a disfunciones en la asignación de los recursos por parte de los actores económicos.

Independientemente de las opiniones en disputa, es bastante conocida la principal razón por la que se introdujo en las normas de funcionamiento del euro la prioridad de la estabilidad de precios. Fue el recelo de Alemania a las inflaciones, derivada de la experiencia traumática de la hiperinflación que se produjo en este país (y en otros países vecinos como Hungría) al final de la Primera Guerra Mundial, entre 1921 y 1924. Se trató de uno de los mayores procesos inflacionistas de la historia. Los precios se multiplicaron por quince el segundo semestre de 1922, para acelerarse exponencialmente al año siguiente. El dólar pasó de costar 90 marcos alemanes a principios de 1921 a más de 4 billones (*sic*) a finales de 1923. La adaptación de la sociedad a esta dinámica fue muy complicada, y afectó a los valores de los activos, salarios y deudas, lo cual provocó cambios sociales y políticos importantes. Entre los orígenes del problema hay que incluir las excesivas reparaciones impuestas en Alemania

por el Tratado de Versalles, que puso fin a la Primera Guerra Mundial. Y entre las consecuencias, el malestar social, el empobrecimiento de amplios sectores y una situación que acabaría llevando a Hitler al poder.

Esta convulsa experiencia vacunó a los alemanes contra las derivas inflacionistas. El Bundesbank –banco central alemán– asumió, antes de la puesta en marcha del euro, la responsabilidad de mantener el valor del marco alemán y su énfasis en la disciplina antiinflacionista se volvió proverbial. Mucha gente, dentro y fuera de Alemania, atribuyó una parte de la prosperidad alemana posterior a la Segunda Guerra Mundial a la estabilidad monetaria lograda. Por eso, cuando se empezó a hablar de la integración monetaria europea, algunas voces expresaron su preocupación de que un órgano de dirección de la política monetaria europea compartido con otros países que no habían tenido tan buenos registros en control de la inflación pudiera debilitar la disciplina alemana. Por eso se convirtió para este país en una condición esencial introducir en el Tratado de Maastricht la cláusula que garantizara un compromiso del Banco Central Europeo con la estabilidad de precios jurídicamente tan sólido como el que había tenido el Bundesbank. De hecho, el BCE ha mantenido desde sus inicios una deliberada voluntad de demostrar que era capaz de mantener un compromiso antiinflacionista al menos tan firme como el Bundesbank. Buena parte de sus comunicados y documentos insisten en recordarlo.

Pero también se han dado algunas muestras de pragmatismo. La definición oficial de lo que hay que entender por “estabilidad de precios” fue inicialmente (una decisión tomada a finales de 1998, justo antes de la puesta en marcha del euro) de un crecimiento anual del índice armonizado de precios al consumo (IHPC) por el conjunto de la zona euro por debajo del 2 % anual. Posteriormente, en mayo de 2003, el Consejo de Gobierno del BCE, en un contexto en que se hablaba de ciertos riesgos de deflación, clarificó que la noción de estabilidad de precios se refería a mantener a medio plazo la tasa de inflación por debajo, pero cercana, al 2 %. Esta precisión ha ganado importancia desde la crisis financiera de 2008, y en especial con la adicional crisis de la deuda en Europa desde 2010, cuando las tensiones deflacionistas volvieron a pasar a primer término. Inflaciones por debajo del 1 % entre 2013 y 2016, e incluso negativas algunos meses como a principios de 2016, hicieron que los temores a la deflación volvieran a estar presentes. El compromiso del BCE con una tasa de inflación por debajo pero cercana al 2 % ha servido para intentar legitimar las políticas monetarias expansivas, en algunos casos mediante medidas que algunos consideraron que bordeaban las normas del Tratado de Maastricht.

Diferenciales de inflación y sus implicaciones

Mientras que en los primeros años del euro la principal referencia a los temas de inflación se refería a si la disciplina antiinflacionista era efectivamente un compromiso rigurosamente asumido, pronto apareció un nuevo frente que, en buena medida, era inesperado. Se trata de los llamados diferenciales de inflación, las divergencias entre las tasas de inflación entre los diferentes países de la zona euro. Los primeros años del euro, hasta la crisis de 2008, fueron mayores y persistentes de lo que se esperaba. En algunos países, como España, una inflación sistemáticamente más elevada que la del conjunto de la zona euro significaba una pérdida de competitividad (por el encarecimiento de los

precios de los productos que ya no podía ser “compensado” con devaluaciones). Esto contribuyó a generar déficits comerciales en los países con más inflación, y superávits en los que contenían la inflación (como Alemania), contribuyendo así a las asimetrías entre los miembros de la zona euro (ya comentadas en el apartado 8 del módulo 2) y a las tensiones entre los socios europeos.

7.3. Política monetaria y políticas fiscales

Poner en marcha una política monetaria única para los países de la zona euro llevaba a una convivencia de esta con las diversas políticas fiscales que, en principio, tendrían que continuar en manos de los estados miembros. Pero el Tratado de Maastricht se usó para introducir una serie de disposiciones que afectaban a los márgenes de maniobra de las políticas fiscales y financieras de las administraciones públicas del área del euro. Las limitaciones más importantes fueron las relativas al déficit y deuda públicos –que no podían superar unos determinados porcentajes del PIB, inicialmente el 3 % en cuanto al déficit y el 60 % en cuanto a la deuda–, pero también figuraban otras como la prohibición de monetizar los déficits públicos, es decir, emitir dinero para financiar los déficits (lo cual había sido una práctica de cierta frecuencia en el pasado en algunos países europeos).

Según la prohibición de monetizar el BCE no podía comprar directamente deuda pública emitida por los estados, aunque sí lo podía hacer con la deuda ya en circulación como una herramienta de política monetaria. Los años centrales de la segunda década del siglo XXI, la política expansiva implementada bajo la presidencia de Mario Draghi fue ampliando el conjunto de instrumentos que compraba el BCE para estimular la economía, que generó algunas críticas –e incluso alguna demanda ante el Tribunal Constitucional de Alemania–, que argumentaban que en la práctica se estaría haciendo algo parecido a una financiación monetaria. Pero, al menos hasta ahora, los tribunales europeos no han considerado que se estuviera infringiendo el Tratado.

Estas disposiciones del Tratado de Maastricht trajeron polémica. Unos argumentaban en favor de la necesidad de introducir elementos de disciplina fiscal para evitar que los excesos en unos países acabaran perjudicando la solvencia de la moneda compartida por toda la zona euro. Otros consideraban que los países europeos ya renunciaban a la política monetaria propia con la integración (y también a la política propia de tipos de cambio, asociada a la moneda) y que reducir los márgenes de las políticas fiscales era encorsetar excesivamente el (limitado) margen que quedaba para las políticas macroeconómicas que habían de atender los problemas específicos de cada país.

Las disposiciones sobre temas fiscales fueron concretadas en 1996-1997 con la aprobación del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, que en conjunto interpretaba de forma restrictiva las normas de Maastricht y, además, establecía mecanismos de supervisión (procedimiento de déficits excesivos) y eventuales san-

ciones en caso de incumplir los límites. Aunque fueron Alemania y Francia los principales impulsores del Pacto de Estabilidad, los primeros años del siglo XXI fueron precisamente estos dos importantes países los que superaron el límite del 3 % del PIB en sus déficits públicos. Entre 2002 y 2004 Alemania y Francia –junto con otros países más pequeños– hicieron frente a una situación económica problemática con políticas fiscales que llevaron a estos incumplimientos. Una prueba política que el Pacto de Estabilidad no superó fue la incapacidad política para aplicar las sanciones previstas en Alemania y Francia.

Esto deterioró la credibilidad del Pacto, de forma que cuando llegó la crisis en 2008 –acentuada en Europa en 2010–, la gran mayoría de países superó –en algunos casos con creces– el límite del 3 % de déficit público. Las urgencias del momento lo hicieron perentorio, además de la debilidad del Pacto.

La magnitud de los déficits logrados llevó a la preocupación por su sostenibilidad. Sobre todo Alemania insistió en la necesidad de recuperar la estabilidad presupuestaria y de volver a una “consolidación fiscal”, denominación políticamente correcta para describir la reducción de los déficits públicos generados. Desde finales de 2011 entró en vigor el denominado “Six Pack”, que introdujo el Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos –Macroeconomic Imbalance Procedure, MIP– que, a partir de un conjunto de indicadores principales (inicialmente diez, en 2016 eran catorce) y otros complementarios, evaluaba la situación de cada estado de la UE (y no solo de la zona euro, aunque a los que compartían moneda se les aplicaban criterios más estrictos en algunos indicadores). En 2013 entró en vigor el “Two Pack” y también el Tratado sobre Estabilidad, Coordinación y Gobernanza (aplicable en veinticinco países, puesto que el Reino Unido, Croacia y la República Checa no lo firmaron). Las nuevas normas establecen mecanismos de supervisión preventiva, como por ejemplo la obligación de remitir los proyectos de presupuestos de los estados a la UE de forma previa a su aprobación, la obligación de disponer de programas de Objetivos Presupuestarios a Medio Plazo, la posibilidad de sanciones (por ahora no aplicadas), el reconocimiento de situaciones excepcionales, pero también los compromisos de mantener el déficit estructural como máximo en el 0,5 % del PIB para tener margen en las situaciones de recesión. En una de las actividades al final del módulo se os invita a entrar en la página web de la UE para analizar los datos más recientes derivados de la aplicación de los mecanismos de “gobernanza económica”, orientada a tratar de evitar la repetición de las fragilidades que llevaron a la crisis.

8. Áreas Monetarias Óptimas: implicaciones

A finales de la década de 1950 y principios de 1960 el comercio entre Canadá y los Estados Unidos se intensificó significativamente, sobre todo en las áreas fronterizas. Esto contribuyó a plantear la conveniencia de que estos países compartieran moneda, en lugar de seguir con un dólar canadiense que, entre 1950 y 1962, como excepción al principio de los tipos de cambio fijos según las reglas de Bretton Woods, fluctuó respecto al dólar de los Estados Unidos. Algunos economistas canadienses, como Robert Mundell y Ronald McKinnon, lanzaron un enfoque más allá de la tradicional discusión sobre las ventajas de los tipos de cambio fijos hacia los flexibles para debatir en qué condiciones convenía compartir moneda en varios territorios. La denominación acuñada por Mundell en 1961 de áreas monetarias óptimas (*optimum currency areas*) refleja la intención de este nuevo planteamiento.

Si bien su análisis no tuvo, en su momento, mucho recorrido, cuando se empezó a plantear seriamente el proceso de integración monetaria en Europa se retomó y se desarrolló, aplicándolo a las circunstancias específicas del Viejo Continente.

Robert Mundell, premio Nobel de Economía en 1999

El euro nació oficialmente el 1 de enero de 1999. En este año el premio Nobel de Economía fue concedido a Robert Mundell, entre otras razones por sus aportaciones al análisis de las áreas monetarias óptimas, cuya conexión con el proceso de integración monetaria en Europa se explicitó. Ciertamente Mundell ha hecho otras numerosas aportaciones a la economía monetaria y financiera internacional. Su análisis de la efectividad de las políticas macroeconómicas con diferentes sistemas de tipos de cambio y con diferentes grados de movilidad internacional de capitales ha dado lugar al modelo Mundell-Fleming, todavía estudiado en las facultades de Economía. El trilema de las economías abiertas ya mencionado en los módulos anteriores fue también formalizado por Mundell. Pero la entrega del Nobel el año de la puesta en marcha del euro tuvo la significación de destacar sus aportaciones al enfoque de los procesos de integración monetaria.

8.1. Choques asimétricos

Un concepto central en el enfoque de las áreas monetarias óptimas es el de choque asimétrico. Se refiere a cualquier perturbación que afecta de forma diferenciada a dos partes del territorio “candidato” a tener una moneda compartida. Los ejemplos son numerosos, entre ellos: a) la reunificación alemana de principios de la década de 1990 fue un choque asimétrico entre Alemania y el resto de la UE; b) dado que algunos estados de la UE tienen petróleo y la mayor parte no, las fluctuaciones en el precio del mismo afectan de forma diferenciada a los que son productores y los que son solo importadores; c) las notables heterogeneidades en las pautas de especialización productiva también son fuente de asimetrías importantes; así, una Alemania más centrada en productos industriales de tecnologías avanzadas en comparación con Grecia o Portugal, se verá afectada de forma diferente respecto a estos otros

países si la demanda mundial de este tipo de productos crece más rápidamente que la de los productos en los que se especializan Grecia o Portugal; d) en el mismo escenario, innovaciones tecnológicas que afectan de forma diferente a las industrias avanzadas respecto a las actividades más básicas de otros países también serán un choque asimétrico entre los países con diferentes estructuras productivas. La abundancia y variedad de estos ejemplos ilustra que se trata de situaciones bastante habituales en la vida económica.

¿Qué relación tienen los choques asimétricos con los problemas de monedas y tipos de cambio? La principal radica en que, tradicionalmente, cuando se produce un choque diferenciado, las respuestas incluyen un reajuste de las paridades de las monedas de los diferentes territorios, si estos disponen de divisas diferentes. La pauta habitual es bastante intuitiva: los países que se ven negativamente afectados por el choque asimétrico –importaciones más caras, menor demanda de sus productos, menos beneficios de las innovaciones tecnológicas, y en general otras situaciones de deterioro de su competitividad– tienden a implementar devaluaciones o a experimentar depreciaciones de sus monedas (para intentar así enderezar las situaciones producidas, recuperando al menos parcialmente competitividad y atractivo por sus suyos productos), mientras que los países positivamente afectados se pueden permitir una reevaluación o apreciación de sus monedas. En la historia económica de Europa han sido muy habituales los episodios en que los países negativamente afectados iban devaluando sus monedas.

En este contexto, la integración monetaria supone renunciar a una herramienta que se usaba para hacer frente a choques asimétricos. Para evaluar si esta renuncia es onerosa o no para los países implicados hay que plantear dos grandes preguntas: 1) en el escenario de moneda única (más mercado único), los choques asimétricos siguen siendo un problema significativo; 2) en caso de continuar siendo un problema, ¿hay en el sistema económico otros mecanismos de respuesta o regreso al equilibrio que puedan ser vías alternativas para absorber los impactos de los choques asimétricos?

A responder estas dos preguntas se destinan este apartado y el siguiente.

8.2. Papel de los choques asimétricos

En un escenario de mercado único y moneda única, ¿continúan siendo un problema los choques asimétricos? Algunos planteamientos previos a la puesta en marcha del euro eran optimistas al respecto, confiando en el hecho de que compartir moneda permitiría reducir algunas asimetrías como las vinculadas a diferencias en las tasas de inflación y en los niveles de los tipos de interés. En cierta medida ha sido así, pero estas fuentes de asimetrías no se han eliminado del todo, como se desprende de los debates sobre los diferenciales de inflación ya comentados y de lo que se dirá más adelante sobre los problemas de la “fragmentación financiera” en la eurozona.

Otros problemas de asimetría son los referidos a las diferencias en la “posición cíclica” de las economías de la zona euro. Si todas las economías que comparten moneda coincidieran en encontrarse en expansión o en recesión, sería relativamente fácil encontrar una única política monetaria adecuada para todas ellas. Pero si unas se encuentran en expansión y otras en dificultades, sus intereses respecto al tono de la política monetaria común serían divergentes, y eso llevaría a situaciones delicadas en que una política podría atender mejor las necesidades de algunos países, pero ser inadecuada –o incluso contraproducente– para otras.

Otras fuentes de asimetrías son, como se desprende de algunos de los ejemplos que se han usado, las heterogeneidades en las pautas de especialización. Desde la puesta en funcionamiento del euro, ¿estas divergencias han aumentado o se han reducido? Para poner el caso más extremo, ¿se han hecho Alemania y Grecia “más similares” o, por el contrario, como parecería, la heterogeneidad no ha menguado sino que probablemente se ha acentuado?

Además de los debates sobre si las asimetrías previamente existentes se han incrementado o reducido, también hay que plantear si, de forma probablemente no prevista, la puesta en funcionamiento de la moneda europea ha hecho surgir algunas nuevas heterogeneidades. Como ya se ha indicado, los desequilibrios externos e internos en la zona euro se empezaron a incrementar coincidiendo en el tiempo con el inicio del euro..., aunque también coincidieron con la ampliación de los desequilibrios a escala global, más allá de la zona euro. Algunos apuntan a que la integración monetaria, al eliminar riesgos de cambios, habría facilitado una financiación más fluida y abundante proveniente de los países del norte –con Alemania al frente– hacia los del sur. Y se critica tanto la escasa supervisión del destino de estos recursos por parte de los acreedores/superavitarios como la inadecuada utilización que se dio a los países deudores/deficitarios que lo recibían. Las asimetrías en la evolución de los tipos de cambio reales, como se vio en el módulo 1, se amplificaron también en los primeros años de vigencia del euro.

La asimetría de la uniformidad

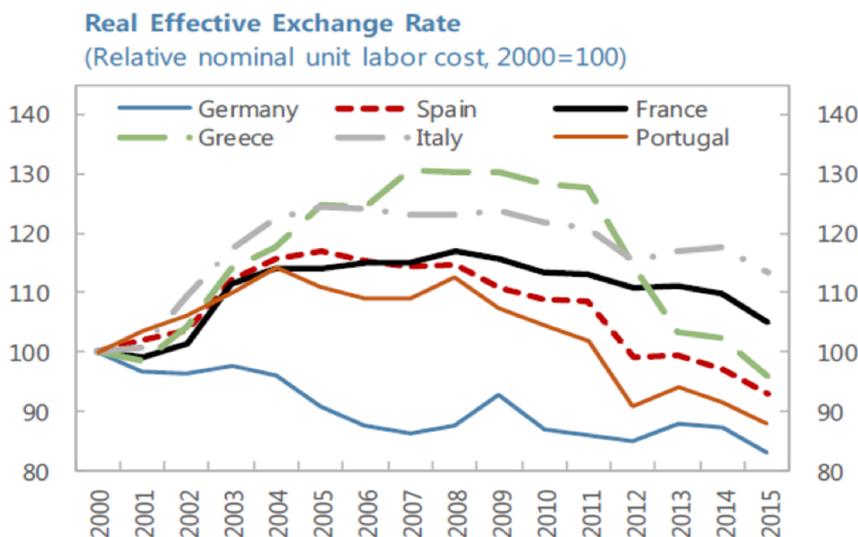
Un argumento llamativo es el que plantea como la uniformización de los tipos de interés –al menos los oficiales establecidos por el BCE, que supuso la puesta en marcha del euro, bajo la apariencia de más homogeneidad en la eurozona–, puede tener una lectura en términos de asimetría. Antes de la moneda única, los tipos de interés eran mucho más elevados en los países del sur de Europa, como por ejemplo España, que en los del norte, como Alemania. Cuando el BCE adoptó, desde 1999, uno de interés común bastante parecido al que tenía Alemania, esto significó una reducción muy sustancial para los países del sur, pero fue un cambio marginal para los países del norte. Para sociedades acostumbradas a pagar tipos del 8-9 % o incluso en algunos momentos superiores al 10 % para pedir préstamos y encontrarse con la posibilidad de endeudarse a tipos significativamente inferiores, tuvo el impacto de favorecer este endeudamiento que, más allá de la racionalidad económica, psicológica y socioculturalmente es uno de los factores explicativos de lo que pasó en algunas economías del sur de Europa en los primeros años de vigencia del euro.

8.3. Asimetrías en competitividad

Uno de los resultados más llamativos de la puesta en marcha de la “moneda única” europea fue la aparición de unas asimetrías muy notables en su competitividad. Por un lado, como ya se ha dicho, los diferenciales de evolución de los precios (y, en general, de costes) no desaparecieron a pesar de compartir moneda y política monetaria. Y, tal como se comentó en el módulo 2, cuando las divergencias de inflación no son contrarrestadas por devaluaciones o depreciaciones, el resultado son divergencias en la competitividad, puesto que los países más inflacionistas ven encarecidos sus productos. Esto da lugar, como también se debatió en el módulo 2, a divergencias en el comportamiento de los tipos de cambio reales entre países que, al compartir moneda, no experimentan fluctuaciones en los “tipos de cambio nominales” entre ellos (obviamente, un euro alemán = un euro español = un euro italiano).

La figura 2 muestra, con datos del FMI, la evolución entre los años 2000 y 2015 de los tipos de cambio efectivos reales (TCER, REER en siglas inglesas) de los cuatro países más grandes de la zona euro, así como de Portugal y Grecia. La variante del TCER presentada es la construida con “costes laborales unitarios” que, como ya se indicó en el módulo 1, miden la evolución de la relación entre salarios y productividad. Hay un cierto acuerdo en que, como medida de la competitividad, este indicador es especialmente adecuado.

Figura 2. Evolución de los tipos de cambio efectivos reales medidos con costes laborales unitarios de varios países de la zona euro 2000-2015



Fuente: Informe del FMI sobre el área euro, julio de 2017

La figura 2 muestra una evolución muy diferente de la que, probablemente, se esperaba. Entre la puesta en marcha del euro y el estallido de la crisis de 2008, las divergencias fueron muy notables, con países incremento del TCER (que significan pérdidas de competitividad, puesto que implican aumentos de costes laborales por encima de la evolución de la productividad), a los países del sur de Europa, mientras que por el contrario Alemania experimentaba una

mejora en su posición competitiva como consecuencia de una evolución de los costes por debajo de la productividad. Esta fue una de las asimetrías más notables en los primeros años de vida del euro, que contribuyó a los “desequilibrios externos e internos a la zona euro”. Las ganancias de competitividad alemanas favorecían el superávit exterior, mientras que el deterioro de la competitividad contribuía a los déficits exteriores de los países del sur de Europa, comentados en el apartado 8 del módulo 2, y que abrieron no solo una brecha de competitividad entre el norte y el sur de Europa, sino que también contribuyeron a los recelos entre los socios europeos.

En todo caso, llama la atención como alrededor de los años 2007-2008 los diferenciales entre los tipos de cambio reales de los países que compartían moneda se situaban en porcentajes que en algunos casos llegaban al 30-40 %, una situación difícil de encajar con la pretensión de cierta “homogeneidad” en el espacio económico del euro.

Se puede observar también en la figura 2 que desde la crisis las asimetrías se han reducido solo de forma muy parcial y desigual.

8.4. Fragmentación financiera en la zona euro

Entre las asimetrías que se esperaba que desaparecerían con la moneda única figuraban las divergencias en las tasas de inflación, que ya hemos visto que no se eliminaron del todo, con consecuencias importantes –y sobre todo las divergencias entre los tipos de interés a los que podrían obtener financiación los agentes económicos como las empresas o las familias. Aunque unos mismos tipos de interés aplicados como herramientas de política monetaria por parte del BCE se podían transmitir de formas diversas a los clientes de las entidades financieras de los diferentes países, en función de las “singularidades” de cada caso –como varios grados de eficiencia y/o de competencia en los sistemas financieros nacionales–, se pensaba que los eventuales diferenciales serían reducidos.

Y así fue durante los primeros años del euro. Pero en 2011 aparecieron unas divergencias de cierta magnitud, que dieron lugar a hablar de una “fragmentación financiera” en la zona euro. Los tipos de interés aplicados a los préstamos que recibían empresas y hogares de España e Italia se situaron perceptiblemente por encima del coste de obtener financiación en Francia o Alemania. Parecía, pues, que fallaba un punto del “núcleo duro” de la integración monetaria: dar lugar a unas condiciones de acceso parecidas al crédito en el conjunto del espacio monetario (teóricamente) integrado.

Entre las razones apuntadas para explicar esta fragmentación del espacio financiero en la eurozona figuran los diferentes impactos de la crisis sobre los países implicados, con más gravedad en los del sur de Europa, lo y ello habría hecho aumentar la “valoración del riesgo” en el conjunto de la actividad económica y empresarial. Y en concreto, si la deuda pública de cada país recibía evaluaciones bastante diferentes expresadas en las primas de riesgo, estas divergencias se trasladaban, en cierta medida, a las evaluaciones de riesgos en

los respectivos sectores privados de cada país. Una suavización de estas fuerzas ha contribuido desde 2014-2015 a menguar la magnitud de la fragmentación financiera, pero es un tema que merece ser seguido con atención.

Los análisis más en detalle evidenciaron un aspecto adicional significativo: la fragmentación financiera afectaba sobre todo a los costes de obtener financiación básicamente para las medianas y pequeñas empresas, mientras que las diferencias entre los costes de obtener financiación las empresas más grandes mostraban una horquilla mucho más reducida entre varios países. Por lo tanto, la fragmentación financiera incluía un sesgo adverso en la mediana y pequeña empresa, especialmente relevante en algunos ámbitos de la zona euro.

La fragmentación financiera fue reconocida como un problema importante, que podía afectar a la credibilidad del espacio monetario y financiero integrado que se pretendía crear. Fue uno de los motivos para ir avanzando en complementar la moneda única con una Unión Bancaria, que estableciera unas reglas del juego más homogéneas en los sistemas financieros nacionales de la zona euro. Esto implicaba poner en marcha mecanismos comunes de supervisión –al menos en las entidades financieras más significativas de cada estado–, un mismo sistema de hacer frente a los problemas de las entidades financieras en dificultades en la eurozona, y habría de llegar teóricamente a un sistema de garantía de depósitos bancarios común. Esta última dimensión no se había podido poner en marcha (en el momento de redactar este texto, otoño de 2018), pero sí la supervisión por parte del BCE de las principales entidades financieras. Y también se había aprobado un sistema europeo de “resolución bancaria”, denominación políticamente correcta de cómo hacer frente a las dificultades, incluso a la eventual quiebra, de alguna entidad financiera europea, pero en 2016 una crisis de cierta importancia en el Monte de Paschi –uno de los más antiguos e importantes bancos italianos– se afrontó sin atender al nuevo marco teóricamente pactado.

A la vista que las asimetrías en la zona euro siguen existiendo, se vuelve especialmente importante la segunda pregunta de las que hacíamos al principio del apartado anterior: para hacer frente a estos problemas, cuando ya no se dispone de las monedas nacionales, ¿hay otros mecanismos que puedan hacer una tarea parecida o equivalente para intentar restablecer los equilibrios perdidos? ¿Hay mecanismos alternativos a las clásicas devaluaciones de las monedas de los países negativamente afectados por choques asimétricos?

9. Mecanismos alternativos a los ajustes cambiarios

Una clave para responder a esta cuestión capital radica en la constatación de que las perturbaciones asimétricas se dan en todas partes. Por ejemplo, cuando el precio del petróleo varía mucho, esto es una asimetría entre el estado de Texas (productor importante de petróleo) y el estado de Massachusetts (que no lo tiene). Cuando la demanda de productos tecnológicos como los que se fabrican en California crece más rápidamente que la demanda de bienes primarios –como cereales o bourbon–, producidos en los estados del centro de los Estados Unidos, también nos encontramos frente a un choque asimétrico. Y las respuestas no vienen por las vías de devaluaciones entre los diferentes estados, que hace más de dos siglos que están monetariamente integrados, sino por otros mecanismos. ¿Qué mecanismos actúan en estos casos y otros similares? ¿Pueden funcionar también a escala de la zona euro?

1) Movilidad de factores

Parece que la disposición a cambiar de ocupación y ciudad es mayor en los Estados Unidos que en Europa. Y el alud migratorio en Alemania fue importantísimo cuando se produjo la reunificación a principios de la década de 1990. Naturalmente, hay factores que convierten esta experiencia en no extrapolable de forma mecánica para el conjunto de la UE. Por un lado, la homogeneización lingüística (y en gran parte cultural) caracteriza los dos casos mencionados. Por el contrario, la heterogeneidad de cultura e idiomas en la UE es notoria. Y no sería positivo, al margen de posible, eliminarla. Hay otros factores importantes, como la diferencia entre la flexibilidad de los mercados de vivienda en los Estados Unidos en comparación con los europeos, donde cambiar de ciudad y casa impone costes superiores.

En todo caso, los problemas recientes sí han acentuado los flujos migratorios entre países de la UE, sobre todo de jóvenes. Además de la necesidad, como en otros momentos de la historia, un mayor conocimiento de idiomas por parte de la gente joven, además de una cultura más de ciudadanía global –vía Erasmus, redes sociales, facilidad para viajar, etc.– ha facilitado el papel del mecanismo de la movilidad de personas.

2) Mecanismos fiscales y regionales

Por otro lado, en los casos de los Estados Unidos y Alemania es evidente la importancia de las **transferencias de fondos públicos** de los mecanismos fiscales y regionales. En el caso de los Estados Unidos configuran un federalismo fiscal de articulación entre niveles de gobierno con mecanismos de ajuste automáticos importantes.

Ejemplo de movilidad de factores

Por ejemplo, los Estados Unidos y entre las antiguas dos alemanias está claro que la movilidad de factores productivos ejerce un papel importante.

Según varias estimaciones, la compensación prácticamente automática hace que por cada dólar en que se contrae la renta en un territorio, el sistema fiscal regional compense entre 25 y 40 centavos.

El caso alemán

En efecto, el caso alemán, en el que las situaciones de la parte oriental eran muy diferentes de la occidental en 1990, pero la voluntad política era absolutamente firme, es el ejemplo perfecto de que los aspectos económicos quedan a veces en segundo término.

Nada significativamente parecido sucede en Europa. Ni los fondos estructurales (Fondo Europeo de Desarrollo Regional, Fondo Social Europeo, FEO-GA-orientación), ni los fondos de cohesión, ni la política del Banco Europeo de Inversiones tienen la magnitud y el **automatismo que caracteriza al federalismo fiscal**. No parece que haya la voluntad política de unas competencias fiscales centrales, y es difícil divisar los mecanismos de coordinación horizontal entre estados y regiones que las podrían sustituir.

3) Diferencias salariales

Si los salarios en cada territorio siguen la misma evolución que la productividad, sus productos se pueden mantener en línea. Este mecanismo de ajuste implica un cambio en la “cultura tradicional” de la negociación colectiva entre empresarios y sindicatos, que acostumbraba a negociar las variaciones salariales en términos de poder adquisitivo, por ejemplo, aumentos un poco por encima, iguales o excepcionalmente un poco por debajo de la inflación. Ahora lo que se plantea es dar más peso a la evolución de la productividad –en cada sector, cada empresa, cada puesto de trabajo– en detrimento de variables más homogéneas para el conjunto de un país, como la evolución del IPC. Un papel mayor de las retribuciones variables sería una de las vías para ello. Este cambio es especialmente significativo en una Europa acostumbrada a negociaciones iniciales bastante centralizadas –patronales y sindicatos de alcance estatal–, aunque después las negociaciones se “modulaban” en ámbitos más cercanos. En los Estados Unidos unir salarios a productividad históricamente había sido más fácil, dada la poca presencia de negociaciones a escala federal, pero para Europa dar más peso a la productividad está suponiendo cambios importantes.

Ejemplo de diferencias salariales

Actualmente los salarios en Alemania son más altos que en Grecia, y sobre todo reflejan diferencias de productividad.

4) Devaluaciones internas

Cuando llegó la crisis a finales de la primera década del siglo XXI, se manifestaron en las economías del sur de Europa los problemas ya mencionados de deterioro de la competitividad. Los mecanismos de recuperación de esta implicaron ajustes salariales por debajo de la inflación, con pérdidas de poder adquisitivo en muchos casos, así como un elevado paro que contribuyó a reducir el poder negociador de los asalariados, todo ello con un coste social importante. Se trataba de vías para intentar recuperar competitividad que buscaban los mismos efectos que las tradicionales devaluaciones –al fin y al cabo, estas llevan a incrementos de los precios de los productos importados que también erosionan el poder adquisitivo–, pero sin usar la herramienta, ya no

disponible, de los tipos de cambio nominales. Para reflejar este paralelismo se usó la expresión *devaluaciones internas (o interiores)* para describir como se recuperaba competitividad “como si” se hubiera devaluado.

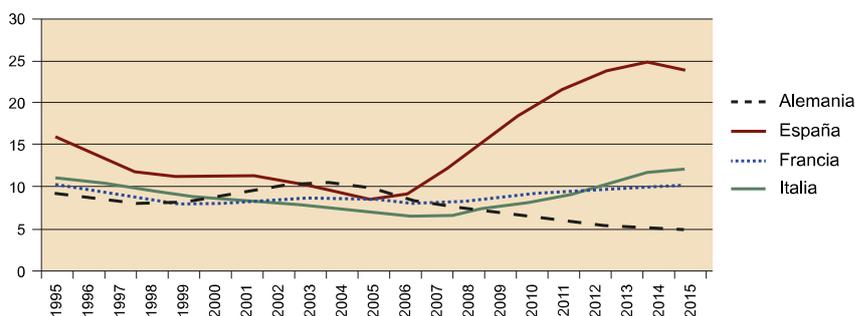
5) Mecanismo “residual”

Una pregunta final sobre los mecanismos de respuesta a un choque asimétrico sería: qué pasaría si una perturbación de este tipo no puede ser afrontada devaluando –ya no hay monedas nacionales–, si la movilidad de factores es limitada, la voluntad política de usar mecanismos de transferencias fiscales es también limitada, y la flexibilidad salarial o devaluaciones internas se encuentra con resistencias. La pregunta equivale a “cuál es el mecanismo residual que se activa si todo el resto falla”. Y la respuesta es: el nivel de actividad económica y ocupación. Esto no implica que las diferencias entre las tasas de paro –especialmente elevadas todavía en algunos países europeos– sean atribuibles a la integración monetaria, como a veces se quiere argumentar, sino que los problemas derivan de no haber puesto en marcha mecanismos alternativos con suficiente efectividad. Y también nos recuerda que el proceso de integración monetaria no es solo un tema económico o financiero, sino que tiene importantes implicaciones sobre las formas de funcionar de las economías y las sociedades. Esto deja abiertas cuestiones importantes, algunas de las cuales se comentan en el apartado siguiente.

Paro en el PDM/MIP

La tasa de paro es uno de los indicadores que se usa en el PDM/MIP, ya comentado en varias ocasiones en los módulos y apartados anteriores. El umbral a partir del que se activa la señal de alarma es una tasa del 10 % de la población activa. La figura 3 muestra la evolución para los cuatro países más grandes de la zona euro. Los datos referidos a 2016 mostraban como aún ocho estados europeos superaban el nivel del 10 %, con Grecia y España al frente.

Figura 3. Tasas de paro en algunos países de la UE



Fuente: elaborado a partir de datos de Eurostat (12 de abril de 2017)

10. El futuro del euro y de la UE

La falta de precedentes significativos de la puesta en marcha del euro –una moneda compartida a gran escala entre países de diferentes pesos económicos, y sin una paralela integración política– hacía inevitables algunas incertidumbres: no todos se había podido prever, y algunas cosas no salieron como estaba previsto. Por ejemplo, los diferenciales de inflación entre los países miembros de la zona euro fueron mayores y más persistentes de lo que se esperaba (la creencia implícita en que una misma moneda con una misma política monetaria mantendría prácticamente similares las tasas de inflación en toda la zona euro no se vio confirmada). Algunas de las disfunciones dieron lugar a resultados llamativos –como los grandes superávits externos de unos países de la zona euro y los grandes déficits exteriores de otros, como los del sur de Europa–, pero que no se consideraron excesivamente preocupantes hasta la crisis de 2008. Adicionalmente, los bajos tipos de interés reales en los países del sur de Europa alimentaron hasta entonces la tendencia al sobreendeudamiento, favorecida por la facilidad que tenían los países deficitarios para conseguir financiación.

Al llegar la crisis cambió el clima financiero y psicológico y se evidenció que lo que algunos habían considerado “fricciones menores” eran realmente síntomas de preocupantes insuficiencias y disfunciones. Otros hechos contribuyeron a evidenciar las limitaciones del proceso de integración. Por un lado, la crisis de la “deuda soberana” que se añadió a la crisis global en Europa (pero no en los Estados Unidos) mostró que faltaban mecanismos para afrontar problemas de liquidez y solvencia de los organismos públicos (estados incluidos) y evitar que se “contagiaran” al sistema financiero. Por otro lado, la “fragmentación financiera” desde 2013 mostró un fracaso en un objetivo tan central (y que se daba por sentado) en la integración monetaria como era tener unos tipos de interés prácticamente comunes en toda la zona euro: las discrepancias al respecto –con tipo de interés más elevados en el sur– eran difícilmente compatibles con los objetivos más básicos de compartir espacio monetario. La necesidad de complementar la integración monetaria con la unión bancaria fue una consecuencia directa.

También la inestabilidad macroeconómica condujo a mecanismos de supervisión y prevención, articulados en torno al “Semestre Europeo” con mecanismos importantes como el relativo a los desequilibrios macroeconómicos y a los déficits (públicos) excesivos. Y, naturalmente, medidas “de emergencia” en el sector financiero, como el MEDE, y un papel más activo del BCE. En los debates que se abren al respecto se acentúa una aparente contraposición entre “reducir riesgos”, con disciplina (posiciones de Alemania), y “*risk sharing*”,

compartir riesgos, más asociado a posiciones del sur de Europa (incluida a menudo Francia). Los debates sociopolíticos se añaden y complican los debates económicos y financieros.

Los problemas, las perturbaciones o los choques son probablemente inevitables, en cierto sentido consustanciales a la vida económica. Por eso las sociedades han ido conformando algunos mecanismos para hacerles frente. Algunos de ellos son de ámbito internacional, como los comentados en los módulos anteriores: ajustes de los tipos de cambio, limitaciones a la movilidad internacional de capitales, políticas económicas específicas diferenciadas, limitaciones al comercio internacional, etc. Otros mecanismos funcionan en el interior de las economías nacionales, como los mencionados en el apartado anterior: movilidad de factores de producción, transferencias fiscales, etc. Una forma de entender los problemas que se ha encontrado la zona euro es constatar como los adelantos en el proceso de integración europea han ido llevando a los países a renunciar al primer conjunto de mecanismos –el mercado único eliminó las trabas comerciales, la movilidad de capitales era uno de los pilares fundacionales de la Comunidad Europea, compartir moneda elimina las posibilidades de devaluaciones, la coordinación de las políticas fiscales en la práctica limita sus márgenes de maniobra–, pero, como también se ha visto en el apartado anterior, la otra familia de mecanismos –las alternativas a los ajustes cambiarios– no se han desarrollado todavía plenamente, al menos no han logrado el nivel que pueden tener en los Estados Unidos, por ejemplo. Tener que hacer frente a crisis importantes, con asimetrías notables entre los países implicados, con una familia de mecanismos de ajuste *ya eliminada* y la otra *todavía no plenamente implementada*, es una forma de explicar las dificultades en la zona euro.

Una analogía similar es la que compara el proceso de integración europea con la travesía entre dos escenarios muy conocidos: inicialmente el tradicional de los estados con todas sus medidas comerciales, monetarias, cambiarias, y como destino final una integración plena, unos “Estados Unidos de Europa”. El camino entre estos dos escenarios se puede comparar con un puente, que inicialmente parecía razonablemente sólido y previsible. Pero con las dificultades experimentadas desde finales de la primera década del siglo XXI, las cosas se han visto que eran diferentes: surgieron dificultades mayores de las previstas y otras simplemente no previstas: la solidez del puente se vio en entredicho, con unas sacudidas que hicieron surgir dudas.

Frente a esta situación se pueden adoptar diferentes actitudes. Por un lado, la posición oficial de la UE es la recogida en el llamado Informe de los cinco presidentes, presentado en 2015, elaborado por el presidente de la Comisión Europea Jean-Claude Juncker, en “estrecha cooperación” con el presidente del Consejo Europeo, del Banco Central Europeo, del Parlamento Europeo y del

Eurogrupo, que plantea medidas para avanzar más rápidamente en diferentes dimensiones de la integración, que complementen y den solidez a lo que ya está hecho. Se podría decir, siguiendo la analogía del puente, que si se encuentran dificultades a medio camino una opción es acelerar hacia el lugar de destino. Unas opciones alternativas serían las de volver a su punto de partida, al menos deshacer algunos pasos. Algunas propuestas como las de salir del euro, la votación británica sobre la retirada de la UE –el Brexit–, los retrocesos en facilidades fronterizas, entre otros planteamientos de “euroescepticismo”, irían por esta vía. Otras fórmulas plantean que si el puente está mostrando fragilidades puede ser, en alguna medida, porque los que transitamos estamos generando zarandeos que lo desestabilizan. Por eso se reclamó retomar medidas de contención, disciplina, ortodoxia... que eviten los componentes artificiales de las fragilidades detectadas.

Además de los documentos oficiales –como el Informe de los cinco presidentes, o el *Libro blanco sobre el futuro de Europa*, publicado por la Comisión Europea en marzo de 2017 y otros que se mencionan en las referencias al final de este módulo, en los últimos tiempos se han reactivado las propuestas –políticas y académicas– para tratar de avanzar y profundizar en la integración europea. El ascenso de la contestación a la forma en que se había gestionado la crisis, las fricciones sociales provocadas, el auge de planteamientos populistas y la complicación del escenario geoestratégico en que grandes potencias efectúan planteamientos de fortaleza, todo incide en la necesidad/conveniencia de que también la Unión Europea (y en particular la zona euro) se dote de mecanismos de más solidez. Los ámbitos en los que habría que avanzar son múltiples y a menudo delicados. Por un lado, en la vertiente financiera, existen aspectos que hay que completar en temas de unión bancaria –después de avances en supervisión y regulación–, reforzando el papel del Mecanismo Europeo de Estabilidad, en línea, según los planteamientos más ambiciosos, de poder convertirse en un Fondo Monetario Europeo. Aspectos complicados pero que ahora se abordan abiertamente son los relativos a un sistema de garantía de depósitos a escala europea (con varias variantes que implican una solidaridad parcial o más plena), una mayor integración en los mercados de capitales, y varios formatos para generar “activos seguros”, de la máxima solvencia, a escala europea. En muchos aspectos se trata de afrontar y superar el tradicional *trade off* entre reducir riesgos y compartir riesgos: inducir a comportamientos responsables de cada actor al tiempo que, ante contingencias, existen las redes de “mutualización” (solidaridad) en la asunción de riesgos. Incluso se apuntan elementos de complementariedad –y no tan solo de contraposición– entre los dos enfoques, además de buscar equilibrios. La necesidad de este equilibrio se aplica también a las propuestas en materia de “unión fiscal y económica”, con elementos que van desde varios grados de “centralización de recursos” (un “presupuesto federal”), que ha recibido apoyo explícito del FMI, hasta la propuesta políticamente más compleja de contar con un Tesoro Europeo y un ministro de Finanzas europeo (o de la zona euro).

Naturalmente, el grado de compromiso político de algunas de estas propuestas es elevado y por eso las dificultades están siendo muy importantes. El impulso que suponen los planteamientos más europeístas de Macron tiene contrapuntos en otros países, desde euroescépticos como Polonia o Hungría, hasta los populismos pendientes de concreción en Italia. El gobierno de coalición en Alemania está por ver cómo condiciona el liderazgo de Merkel, expuesta a presiones de signos opuestos. Las propuestas del Consejo Europeo de junio de 2018 merecen atención, especialmente las anunciadas por Macron y Merkel el 19 de junio, que incluyen aspectos antes mencionados como un presupuesto y un embrión de Fondo Monetario Europeo, cuyos detalles operativos están por ver. Los planteamientos de profundización en la integración europea destacan como Europa ya comparte retos y problemas, desde los nuevos escenarios geoestratégicos que inducen a la UE a asumir más responsabilidad en su seguridad y defiende, hasta los problemas medioambientales, pasando por la defensa de la apertura comercial –amenazada por los Estados Unidos– y los problemas de migraciones, ciberataques y seguridad digital, etc. Y que una respuesta fragmentada de Europa condena al conjunto a la irrelevancia. Pero subsiste la paradoja de que se reconocen más interdependencias que nunca, aunque esto no frena las tentaciones unilateralistas.

Completar la unión monetaria: la hoja de ruta de Hamilton

La Constitución de los Estados Unidos incluyó una moneda federal, que sería el dólar, superando a las administraciones monetarias separadas de cada uno de los trece estados originarios. Alexander Hamilton fue el secretario del Tesoro del gobierno federal presidido por George Washington, encargado de poner en marcha la nueva moneda única. Las circunstancias no eran fáciles, dada la situación financiera y también las heterogeneidades entre los estados del norte, con unas finanzas públicas más delicadas, y los del sur, que se encontraban algo mejor (una situación parecida a la de la zona euro en los momentos más duros de la crisis, aunque con la geografía invertida). Hamilton planteó que un buen funcionamiento de la unión monetaria requería unas medidas adicionales que incluían una federalización de la deuda (para poder gestionar la política monetaria unificada mediante operaciones de compra y venta de deuda federal), elementos de fiscalidad federal (para garantizar los ingresos que hicieran creíbles los compromisos asumidos emitiendo deuda pública federal) y una unión bancaria para dotar de normas de funcionamiento homogéneas a las entidades financieras que compartían el dólar.

Hamilton llevó a cabo algunas reformas que requerían coraje político, como poner en marcha algunos impuestos federales, incluido uno sobre bebidas alcohólicas que no fue precisamente popular (especialmente recordando que la guerra de la independencia respecto a la metrópoli inglesa tuvo como detonante un impuesto al té), pero tuvo muchos problemas para conseguir que el Congreso aceptara las emisiones de deuda federal.

Los estados del sur se resistían a participar en unas emisiones que, inicialmente, servirían sobre todo para rescatar a los estados del norte. Hamilton hubo de apelar a la autoridad y la capacidad de negociación del presidente Washington para que finalmente se aceptara su plan de emitir deuda pública federal. Por cierto, la unión bancaria tardó bastante más en iniciarse. Las analogías y diferencias entre la situación histórica descrita y la europea actual son bastante claras, incluida, de nuevo, la falta de una integración política para resolver los puntos delicados del camino hacia una integración monetaria y financiera.

Resumen

Los procesos de integración económica regional –sobre todo comercial y, en algunos casos, como en el caso del euro, también monetarios– se superponen a los mecanismos de alcance global. En este módulo hemos analizado cómo funcionan los procesos de integración regional, sus beneficios y problemas, así como las interacciones entre globalización y acuerdos regionales.

Hemos analizado cómo los costes y beneficios de los procesos de integración para el conjunto de la economía mundial dependen en buena medida de la actitud del bloque regional resultante hacia el conjunto de la economía internacional: si es “abierta” domina la creación de comercio y el efecto sobre la economía internacional es probablemente positivo; si es cerrada o “estratégica”, dominará más probablemente la desviación de comercio y la economía mundial se resentirá.

Los beneficios que afectan directamente a los países que se integran consideran las ganancias de eficiencia asociados a la eliminación de trámites fronterizos, la adopción de normas de homologación, mejor aprovechamiento de las economías de escala, acceso de los consumidores a una variedad más grande de productos, más competencia en muchos sectores (efecto procompetitivo), etc., puede haber problemas con los cambios de pautas de localización de la actividad económica, así como la “racionalización” de algunos sectores productivos que puede comportar en determinados países y territorios el cierre o la “reconversión” de empresas e industrias. Los efectos políticos y sociales de estos procesos de ajuste pueden requerir intervenciones de los poderes públicos.

En cuanto a la convivencia entre una globalización pretendidamente multilateral y la proliferación de acuerdos regionales, los puntos de vista que ven un conflicto

–incluso hablan de los acuerdos regionales como “termitas” que pueden devorar los avances hacia un sistema comercial abierto de alcance mundial– se contraponen a opiniones más optimistas que señalan complementariedades, con vertientes de los acuerdos regionales como vía para introducir nuevas temáticas relevantes y para sustituir en cierta medida las dificultades políticas para llegar a acuerdos multilaterales. Habrá que seguir con atención si la dinámica de futuro va en un sentido o en otro.

También hemos visto que los procesos de integración monetaria han tenido a lo largo de la historia un acondicionamiento muy estrecho con los factores políticos. Una de las singularidades del proceso de la Unión Monetaria en Europa es que avanza más rápidamente la integración monetaria que la política, y ello puede provocar tensiones –como ya las ha provocado en el pasado reciente.

Las ventajas de la moneda única, en general, se centran en las ganancias de eficiencia asociadas a la reducción de costes de transacción e información, y a la desaparición de la amenaza que para el Mercado Único significaba la posibilidad de alteraciones y/o manipulaciones percibidas eventualmente como artificiales o “competitivas” de los tipos de cambio intraeuropeos. En Europa se añadía el compromiso de la política monetaria única europea con la estabilidad de precios y la imposición de límites que disciplinen el comportamiento financiero de las administraciones públicas. Esta rotunda priorización de la estabilidad de precios y las restricciones al margen de maniobra en política fiscal tienen sus críticos.

La consideración de la Unión Europea como un área monetaria óptima requiere el cumplimiento de algunos requisitos que no se dan, y que implicarían algún mecanismo alternativo de ajuste que sustituyera la tarea hecha por los tipos de cambio ante los choques asimétricos. No parecen suficientes, por ahora, ni el grado de movilidad de las personas, ni la capacidad de un presupuesto centralizado redistribuidor. Así, el ajuste queda en manos del mercado de factores (especialmente de trabajo), con demandas de más flexibilidad (que se discute si son compatibles con la tradición europea del estado de bienestar), para evitar que sea el paro la variable de ajuste del sistema, con las repercusiones políticas y sociales derivadas de ello.

Finalmente, hemos destacado que el euro empezó a funcionar desde enero de 1999 con once países –que eran ya diecinueve en 2018–, y se está poniendo a prueba la respuesta del Banco Central Europeo tanto a la necesidad de estimular el crecimiento y la ocupación sin crear inflación, como a los requerimientos no siempre coincidentes entre las diversas economías de la zona euro.

La crisis financiera iniciada a finales de la primera década del siglo XXI ha puesto a prueba los mecanismos de la zona euro, y ha evidenciado asimetrías importantes entre los países miembros –según algunas interpretaciones acentuadas por la dinámica de la moneda compartida– y ha originado tensiones de cierta importancia. Habrá que seguir con atención si Europa mantiene la fuerza política para profundizar en los mecanismos de gobierno de su proceso de integración comercial y monetaria.

Ved también

Recordad que esta cuestión la hemos visto extensamente en el módulo “Economía financiera internacional”.

Actividades

1. A partir de la web de la OMC/WTO, en “Temas Comerciales” y después en “Acuerdos Comerciales Regionales”. Probablemente os sorprenderéis del número y la tipología. Examinad detenidamente los listados (aparecen en la versión inglesa pero se entienden perfectamente), los participantes y su alcance, y formulad vuestra opinión sobre la magnitud del proceso de proliferación de acuerdos preferenciales ante el multilateralismo sin discriminaciones que defiende en principio la OMC.

2. Acceded a la web de la Unión Europea (Comisión Europea), en la parte de Comercio (*Trade*): http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm. Buscad informaciones sobre los Acuerdos Regionales en que está implicada la UE (Canadá, Japón, Mercosur) y los que está negociando. Resumid las argumentaciones para participar en estas negociaciones y cómo se presentan como herramientas tanto para el futuro de la UE como del sistema comercial mundial abierto.

3. Acceded a la web de la UE en la parte relativa a la *gobernanza económica*: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction_en

a) Resumid los mecanismos de gobernanza establecidos, así como su seguimiento mediante el “semestre europeo”.

b) Buscad y comentad los datos más recientes referidos al seguimiento de la situación fiscal de los estados miembros, en las vertientes preventivas y correctivas. Detallad la situación al respecto de al menos tres países que se encuentren en situaciones diferentes en la valoración hecha por la Comisión Europea.

c) Buscad y comentad los datos más recientes sobre los indicadores del Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos. Detallad la situación al respecto de al menos tres países que se encuentren en situaciones diferentes en la valoración hecha por la Comisión Europea

4. Acceded a la web del Banco Central Europeo: <http://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>

A partir del Informe anual y del Boletín económico del BCE (a investigación&publicaciones):

a) Resumid las principales características recientes de la evolución económica de la zona euro.

b) Resumid y discutid la valoración del BCE en cuanto al logro del objetivo de estabilidad de precios.

c) Resumid y discutid la descripción y valoración del BCE de las medidas de política monetaria para lograr sus objetivos, especialmente a la vista de las dificultades y singularidades de los tiempos recientes.

5. Acceded al último informe publicado por el Fondo Monetario Internacional sobre la situación del área del euro (en el momento de redactar estas líneas, el de julio de 2018): accesible desde: <https://www.imf.org/en/publications/cr/issues/2018/07/18/euro-area-policies-2018-article-iv-consultation-press-release-staff-report-and-statement-by-46096>

a) Resumid las valoraciones del FMI sobre la economía de la zona euro.

b) Resumid las valoraciones del FMI en cuanto al proceso de integración monetaria en Europa, en particular las propuestas de medidas para consolidarlo.

c) Discutid los temas –gestión de la política monetaria, reformas fiscales, reformas estructurales, mejora de la gobernanza, entre otras– propuestos por el FMI.

Ejercicios de autoevaluación

1. Un acuerdo para constituir un área de libre comercio implica la eliminación de restricciones al comercio entre los firmantes y...

a) la libertad para cada país en su propia política comercial exterior hacia el resto del mundo.

b) la adopción de una política comercial común respecto al resto del mundo.

c) la adopción de una política comercial común y una política agrícola común.

d) la adopción de todo lo que se ha dicho y, además, la libre circulación de personas y capitales.

2. Un acuerdo para constituir una unión aduanera implica la eliminación de restricciones en el comercio entre los firmantes y...

- a) la libertad para cada país en su propia política comercial exterior hacia el resto del mundo.
- b) la adopción de una política comercial común respecto al resto del mundo.
- c) la adopción de una política comercial común y una política agrícola común.
- d) la adopción de todo lo que se ha dicho y, además, la libre circulación de personas y capitales.

3. Técnicamente,...

- a) NAFTA y Mercosur son áreas de libre comercio.
- b) NAFTA es unión aduanera y Mercosur, área de libre comercio.
- c) NAFTA es área de libre comercio y Mercosur, unión aduanera.
- d) Los dos son uniones aduaneras.

4. El volumen de acuerdos comerciales regionales (RTA):

- a) Se ha reducido desde la puesta en marcha de la OMC/WTO
- b) Ha aumentado notablemente desde principios de los años 1990.
- c) Aumentó sobre todo desde el estallido de la crisis en 2008.
- d) Ninguna de las anteriores.

5. El Tratado de Roma de 1957 constitutivo de la CEE...

- a) ya preveía el escenario de moneda única en la CEE.
- b) vinculaba la moneda única europea al logro de la unión aduanera.
- c) pretendía establecer el marco alemán como moneda de toda Europa.
- d) Ninguna de las anteriores.

6. El Informe Werner de 1970....

- a) recomendaba una unión monetaria para garantizar el mercado común.
- b) recomendaba aplazar la unión monetaria hasta que se hiciera la unión política.
- c) recomendaba una unión monetaria solo entre Francia y Alemania.
- d) Ninguna de las anteriores.

7. El Sistema Monetario Europeo (SME) iniciado en 1979 pretendía tipos de cambio intraeuropeos estables,...

- a) pero permitía realineamientos periódicos de las paridades y el mantenimiento de controles de cambios.
- b) permitía realineamientos pero prohibió los controles de capitales desde 1979.
- c) no permitía realineamientos hasta que la crisis de 1992-1993 los forzó.
- d) Ninguna de las anteriores.

8. La política monetaria del euro, según el Tratado de Maastricht y los acuerdos del BCE,...

- a) tiene que priorizar la estabilidad de precios, definida por el BCE como inflación cero.
- b) tiene que priorizar la reducción del paro, definida por el BCE como paro del 6 %.
- c) tiene que priorizar la estabilidad de precios, definida por el BCE como incremento del IHPC del 2 %.
- d) tiene que priorizar el crecimiento económico, definido por el BCE como crecimiento real del 2,5 %.

9. Desde la puesta en marcha de la zona euro...

- a) han desaparecido los desequilibrios comerciales entre los países miembros de la zona euro.
- b) Alemania ha visto reducir sustancialmente su superávit exterior y otros países como España y Grecia han pasado de déficit comercial a superávit.
- c) Alemania ha perdido competitividad mientras que los países del sur de Europa han ganado competitividad al salir favorecidos por la solidez del euro.

d) Ninguna de las anteriores.

10. Los diferenciales de inflación entre países de la zona euro...

- a) no son posibles en un entorno de moneda compartida y política monetaria común.
- b) fueron mayores y persistentes de lo que se esperaba en los primeros años del siglo XXI.
- c) han logrado un máximo en 2015-2016 respecto a la situación previa a la crisis.
- d) Ninguna de las anteriores.

11. Los países con más inflación durante los primeros años del euro, como España:

- a) experimentaron ganancias de competitividad, reflejados en un rápido crecimiento económico.
- b) experimentaron mejoras en la balanza comercial.
- c) experimentaron una asignación de recursos hacia sectores *non-traded*, en detrimento de los *traded*.
- d) Ninguna de las anteriores.

12. Los límites a los déficits públicos de los países de la zona euro,

- a) fueron establecidos en el Tratado de Maastricht y concretados en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento
- b) fueron incumplidos antes y después de la crisis.
- c) han sido objeto de más supervisión en los años más recientes.
- d) Todas las afirmaciones anteriores son ciertas.

13. Las llamadas *devaluaciones internas* hacen referencia a:

- a) el incremento en las transferencias fiscales entre países de la zona euro para hacer frente a la crisis.
- b) el incremento de los desequilibrios externos en el interior de la zona euro desde la crisis.
- c) los ajustes de precios, salarios y costes que llevan a resultados parecidos a una devaluación tradicional del tipo de cambio.
- d) Ninguna de las anteriores.

14. El llamado Informe de los cinco presidentes, presentado en 2015 por la UE, propone:

- a) clarificar el compromiso de los estados miembros y, si no existe, disolver la zona euro.
- b) profundizar la integración monetaria con otras medidas.
- c) mantener el *statu quo* hasta que una recuperación económica más sólida permita continuar avanzando.
- d) Ninguna de las anteriores.

Solucionario

Ejercicios de autoevaluación

1. a

2. b

3. c

4. b

5. d

6. a

7. a

8. c

9. d

10. b

11. c

12. d

13. c

14. b

Glosario

área de libre comercio *m* Acuerdo entre dos o más países para eliminar los impedimentos al comercio entre ellos, pero manteniendo cada uno su propia política comercial hacia el resto del mundo.

área monetaria óptima *m* Ámbito territorial en el que las ventajas de tener una moneda única superan sus inconvenientes. Esto se asocia a la presencia de algún mecanismo de ajuste alternativo a los tipos de cambios interiores al área, como por ejemplo movilidad de factores, mecanismos fiscales redistribuidores, etc.

Banco Central Europeo *m* (BCE) Responsable de la política monetaria única en la zona euro. Dispone de independencia para decidir y ejecutar la política monetaria. Se gobierna mediante un Comité Ejecutivo (un presidente, un vicepresidente y cuatro vocales) y un Consejo de Gobierno, al cual se añaden los gobernadores de los bancos centrales de la zona euro. Junto con los bancos centrales de la UE, el BCE conforma el Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), y junto con los bancos centrales de los países incorporados al euro integran el denominado eurosistema.

choque asimétrico *m* Perturbación que afecta de forma diferenciada a dos partes de un territorio. En el caso de la UE, se refiere sobre todo a los acontecimientos que impactan de forma desigual sobre los diferentes países europeos.

controles de capitales *m pl* Limitaciones o restricciones a la libre entrada y salida de flujos financieros internacionales.

convergencia o divergencia *f* Debate sobre si las fuerzas que actúan en la economía internacional tienden a reducir (convergencia) o incrementar (divergencia) las diferencias entre los niveles de renta y bienestar de los países implicados.

creación de comercio *f* Efecto del proceso de integración de incrementar el comercio entre los países que se integran, haciendo que la producción tenga lugar en el productor más eficiente, sin distorsiones arancelarias o similares.

crecimiento económico *m* Mejora en los niveles de renta y bienestar de los países, normalmente medido por la tasa de incremento de la renta per cápita, aunque su papel como indicador a menudo es discutido. Cuando se quiere resaltar que los cambios derivados del proceso son también cualitativos –y no solamente cuantitativos– se habla de desarrollo.

desviación de comercio *f* Tiene lugar cuando un país que se integra en un bloque regional sustituye las importaciones procedentes de un productor mundial eficiente ajeno al bloque por otras procedentes de un socio del bloque más ineficiente en el ámbito mundial, pero que tiene las ventajas de estar exento de aranceles y otras medidas comerciales restrictivas.

efecto procompetitivo *m* Tendencia a una competencia más grande en el seno de un área integrada en tener que competir entre sí los antiguos monopolistas u oligopolistas de los mercados nacionales protegidos. Su consecución efectiva requiere en las áreas integradas una política de defensa de la competencia muy atenta.

efectos dinámicos *m pl* Efectos de la integración (o si procede de cualquier cambio de estrategia) sobre las tasas de crecimiento (evolución a largo plazo) de las variables relevantes, y no solamente sobre su nivel (a corto plazo).

Informe Delors *m* Estudio sobre la transición a la moneda única en Europa, elaborado por un comité presidido por Jacques Delors (entonces presidente de la Comisión Europea), asumido por la Comunidad Europea en 1989, y base del Tratado de Maastricht en cuanto a la forma de llegar a la integración monetaria en tres etapas.

Informe Werner *m* Estudio elaborado el año 1970 por un comité presidido por Pierre Werner sobre la contabilidad o no entre la idea de mercado común y la subsistencia de una pluralidad de monedas nacionales. Se inclinaba claramente por la incompatibilidad, y recomendaba una transición a una moneda única en diez años. Aunque fue asumido por la CEE, la crisis de los setenta lo paralizó.

integración comercial *f* Proceso mediante el cual varios países eliminan las restricciones al comercio entre ellos, para constituir un mercado integrado. Puede adoptar la forma de área de libre comercio, unión aduanera o mercado común (si se añaden otras políticas).

liberalización comercial *f* Proceso por el cual un país incrementa su apertura comercial al exterior, y reduce sustancialmente sus políticas comerciales restrictivas (aranceles, cuotas, prohibiciones, etc.).

liberalización financiera *f* Proceso por el cual un país reduce las dificultades a la entrada y salida de capitales internacionales (liberalización exterior) y/o desregula el funcionamiento del sistema financiero nacional y los mercados financieros del país (liberalización interna).

localización (deslocalización) *f* Cambios en las pautas de distribución territorial de la actividad económica como consecuencia de procesos de integración y/o globalización. Cuando una empresa o industria situada en un territorio se traslada a otro debido a las ventajas derivadas de la nueva situación, se habla, en el territorio afectado negativamente, de deslocalización.

Mercosur *m* Mercado Común del Sur, unión aduanera de Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, según un acuerdo de 1991 y efectivo desde 1995. Está en negociaciones para incorporar de pleno derecho Venezuela y tiene ya relaciones con un régimen privilegiado con países como Chile, Bolivia y otros de América del Sur.

NAFTA (TLC) *m* Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, área de libre comercio entre los Estados Unidos, Canadá y México, en vigor desde 1994. Está en negociaciones con otros países americanos.

racionalización *f* Denominación tecnocrática del proceso mediante el cual en un mercado integrado el aprovechamiento de economías de escala y la adaptación a las nuevas “reglas del juego” conduce a una concentración empresarial que reduce el número de empresas y obliga a reconvertir la utilización de los recursos productivos de varios territorios en los que se situaban las empresas afectadas.

realineamiento *m* Cambio en cualquiera de las paridades centrales entre dos o más monedas europeas incorporadas en el ERM. Requería el consenso de los países. Fueron muy frecuentes entre 1979 y 1986, y prácticamente se evitaron, por pacto político, entre 1987 y la crisis de 1992.

Sistema Monetario Europeo (SME) *m* Esquema para mantener una estabilidad entre los tipos de cambios intraeuropeos y limita sus márgenes de fluctuación recíprocamente. Se basaba en un mecanismo de cambios (ERM) que imponía intervenciones o ajustes de política para mantener los tipos de cambio dentro del lado previsto, aunque preveía la posibilidad de “realineamientos” periódicos de las paridades de las monedas.

unión aduanera *f* Acuerdo entre dos o más países para eliminar los impedimentos al comercio entre ellos, y también para adoptar una política comercial común hacia el resto del mundo.

Unión Europea *f* Denominación que recibe desde el Tratado de Maastricht (1992, en vigor desde 1993) un conjunto de quince países (por ahora) de la Europa occidental que iniciaron su proceso de integración comercial amplia, constituyendo el 1957 una unión aduanera con seis países (la Comunidad Económica Europea, CEE) y que adoptaron un mercado interior único, con el Acta Única Europea (1986, en vigor desde 1993), que se convirtió en la Comunidad Europea (CE). Tiene una amplia red de acuerdos comerciales, y está en estudio una ampliación especialmente dirigida a los países del este de Europa.

unión monetaria *f* Sustitución de las monedas nacionales por una moneda única de la Unión, gestionada por un banco central único. Implica una cesión de soberanía en materia de política monetaria de los países miembros a favor de la Unión.

Bibliografía

Para ampliar y actualizar

Los documentos a los que se remiten las actividades propuestas permiten también ir actualizando los contenidos.

Un excelente planteamiento sobre los problemas y las perspectivas del sistema comercial mundial, con especial énfasis a la convivencia entre el sistema teóricamente multilateral que gestiona la OMC/WTO y los acuerdos regionales:

Baldwin, Richard (2016). "The World Trade Organization and the Future of Multilateralism". *Journal of Economic Perspectives* (vol. 30, n.º 1, invierno 2016). <https://www.aeaweb.org/articles.php?doi=10.1257/jep.30.1>

Sobre un caso de los acuerdos regional de "nueva generación":

Banco de España (2017, septiembre). "Los acuerdos comerciales de nueva generación de la UE: el tratado CETA". *Boletín Económico* (3/2017). <https://www.bde.es/f/webbde/ses/secciones/publicaciones/informesboletinesrevistas/articulosanaliticos/2017/t3/fich/beaa1703-art25.pdf>

Sobre el funcionamiento de la integración monetaria, unas visiones de conjunto recomendables son:

Banco de España (2013, mayo). "La crisis del área del euro". En: *Informe anual del Banco de España 2012* (cap. 2). <http://www.bde.es/f/webbde/ses/secciones/publicaciones/publicacionesanuales/infortablanuales/12/fich/cap2.pdf>

O'Rourke, Kevin; Taylor, Alan (2013). "Cross of Euros". *Journal of Economic Perspectives* (verano 2013, págs. 167-192).

E, insistiendo en las interacciones entre los aspectos políticos y los económicos:

Spolaore, Enrico (2013). "What Is European Integration Really About? A Political Guide for Economists". *Journal of Economic Perspectives* (verano de 2013, págs. 125-144). <http://pubs.aeaweb.org/doi/pdfplus/10.1257/jep.27.3.125>

El FMI tiene en su web una sección sobre "FMI y Europa": <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/europe.htm> donde recoge sus análisis. Merece especial atención el informe anual que formula sobre la zona euro (normalmente en verano).

Las publicaciones de la Comisión Europea y del Banco Central Europeo ofrecen detallados y actualizados seguimientos de los problemas de la integración europea:

http://ec.europa.eu/economy_finance/publications/eeip/index_en.htm

<http://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>

La versión oficial de la gobernanza económica en la UE se puede seguir en su web: http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/index_en.htm

Desde esta dirección se accede a las informaciones y análisis referidos tanto al Pacto de Estabilidad y Crecimiento (SGP) como al Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos (MIP).

El informe "Realizar la Unión Económica y Monetaria Europea" (de los cinco presidentes) de 2015, se puede consultar (versión en castellano) en:

https://ec.europa.eu/priorities/sites/beta-political/files/5-presidents-report_es.pdf

En marzo de 2017, en el marco del 60º aniversario del Tratado de Roma, la Comisión Europea publicó un Libro blanco sobre el futuro de Europa, en que planteaba varios escenarios; se puede acceder a las versiones en diferentes idiomas en:

https://ec.europa.eu/commission/white-paper-future-europe-reflections-and-scenarios-eu27_en

Documentos con propuestas más operativas para el futuro de la zona euro y del conjunto de la UE son:

“Documento de reflexión de la Comisión Europea”, de mayo de 2017, sobre la profundización de la Unión Económica y Monetaria:

Versión en inglés: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-emu_en.pdf

Versión en castellano: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-emu_es.pdf

Bénassy-Quéré y otros. “How to reconcile risk sharing and market discipline in the euro area”. https://cepr.org/active/publications/policy_insights/viewpi.php?pino=91 (resumen a: <https://voxeu.org/article/how-reconcile-risk-sharing-and-market-discipline-euro-area>)

Almunia y otros (2018). “Quit kicking the can down the road: A Spanish view of EMU reforms”. <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/7113cdaa-9bb8-4f2c-855d-b64213c2fff1/spanish-view-emu-reforms.pdf?mod=ajperes&CACHEID=7113cdaa-9bb8-4f2c-855d-b64213c2fff1>