



Universidad Internacional de La Rioja

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas

Máster Universitario en Economía Internacional

**Análisis del nuevo acuerdo comercial
Unión Europea - Mercosur y sus efectos**

Trabajo fin de estudio presentado por:	Hugo Tinoco Lacomba
Tipo de trabajo:	Desarrollo teórico
Director/a:	Fernando Antonio Ignacio González
Fecha:	24 de julio de 2024

Resumen

El objetivo del presente trabajo consiste en la elaboración de un análisis del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur.

Tras una breve justificación, presentación de la problemática, objetivos del trabajo y un resumen de los principales resultados obtenidos, se da paso al estudio de las diferentes teorías que evidencian los beneficios del intercambio, así como el embrión y desarrollo de los procesos de integración económica que atañen al presente documento.

Seguidamente, se hace especial hincapié en el acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur y sus efectos. Más concretamente, en lo relativo a dicho acuerdo, se realiza un recorrido abordando los antecedentes del mismo, sus implicaciones jurídicas y económicas, aquellas causas que actualmente impiden que se lleve a cabo y las posibles consecuencias de su entrada en vigor.

Tales consecuencias presentan una doble vertiente; el panorama económico de ambas regiones y el escenario económico internacional. En el primer caso, se concreta la influencia del acuerdo sobre diferentes variables macroeconómicas, así como otras variables difícilmente cuantificables. En ámbito global se pone de manifiesto su relevancia geopolítica y geoestratégica.

Finalmente, se concluye analizando el posible escenario económico futuro tras la puesta en marcha del que sería el acuerdo comercial más importante para ambas regiones hasta el momento. Un acuerdo “win-win” que, en el corto plazo, dejará entrever los grandes beneficios macroeconómicos que supone para los países del Mercosur, mientras que, en el caso de la Unión Europea generará un beneficio a largo plazo desde el punto de vista geopolítico y geoestratégico.

Palabras clave: integración económica, acuerdo comercial, macroeconomía, comercio internacional, Unión Europea, Mercosur.

Clasificación JEL: F11, F13, F14, F15, K33.

Abstract

This paper analyses the commercial agreement between the European Union and Mercosur. It starts with a justification and presentation of the main thesis, followed by the objectives of the paper and a summary of the principal outcomes of the analysis. The study then explores various theories demonstrating the benefits of the exchange and examines the development of the two relevant economic integration processes.

Consequently, the commercial agreement between the European Union and Mercosur is thoroughly examined, including its background, legal and economic implications, obstacles to its implementation, and potential consequences upon its activation. These consequences are two-fold: affecting both the economic landscape of the regions involved and the broader international economic scene. For the regional impact, the agreement's influence on different macroeconomic variables and other less quantifiable factors is assessed. On the global stage, the agreement's geopolitical and geostrategic significance is highlighted.

The paper concludes with an analysis of the potential future economic scenarios following the implementation of what would be the most significant commercial agreement for both regions to date. In the short-term, this agreement is expected to bring substantial macroeconomic benefits to Mercosur countries. For the European Union, it promises long-term advantages from a geopolitical and geostrategic perspective.

Keywords: economic integration, commercial agreement, macroeconomic, international trade, European Union, Mercosur

JEL Classification: F11, F13, F14, F15, K33.

Índice de contenidos

1. INTRODUCCIÓN	8
1.1. JUSTIFICACIÓN	8
1.2. PLANTEAMIENTO DE LA PROBLEMÁTICA	9
1.3. OBJETIVOS Y CONTRIBUCIÓN DEL TFM	11
1.4. PRINCIPALES RESULTADOS OBTENIDOS	12
2. EL COMERCIO INTERNACIONAL	13
2.1. TEORÍAS CLÁSICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.....	13
2.2. ECUACIÓN DE GRAVEDAD	15
2.3. MODELOS NEOCLÁSICOS	17
2.4. ECONOMÍAS DE ESCALA Y DESLOCALIZACIÓN	18
3. PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA.....	19
3.1. EFECTOS ESTÁTICOS Y DINÁMICOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA.....	21
3.2. EFECTOS POSITIVOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA	22
3.3. EFECTOS NEGATIVOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA	25
3.4. LA UNIÓN EUROPEA (UE).....	26
3.5. MERCOSUR.....	29
4. NUEVO ACUERDO COMERCIAL UNIÓN EUROPEA - MERCOSUR	35
4.1. IMPLICACIONES ECONÓMICAS Y LEGALES DEL NUEVO ACUERDO COMERCIAL UNIÓN EUROPEA - MERCOSUR	36
4.1.1. Cambios legislativos y económicos hasta el momento	36
4.1.2. Cambios legislativos y económicos que impiden el acuerdo	41
5. HACIA UN MUNDO INTEGRADO	44
5.1. CONSECUENCIAS DE LA PUESTA EN MARCHA DEL ACUERDO PARA LA UNIÓN EUROPEA Y MERCOSUR	44

5.2. CONSECUENCIAS DE LA PUESTA EN MARCHA DEL ACUERDO EN EL ESCENARIO ECONÓMICO INTERNACIONAL	47
6. CONCLUSIONES	51
Referencias bibliográficas.....	53

Índice de figuras

Figura 1. Exportaciones mundiales de mercancías como porcentaje del PIB mundial (1820-2020).....	8
Figura 2. Ventaja comparativa y comercio internacional	15
Figura 3. Comercio estadounidense total con sus principales socios (2008)	17
Figura 4. Grados de integración económica y sus implicaciones.....	19
Figura 5. Curvas de coste medio a largo plazo y economías de escala.....	23
Figura 6. Crecimiento del PIB per cápita tras la II Guerra Mundial para Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Argentina	30
Figura 7. PIB per cápita (US\$ a precios actuales) para América Latina y El Caribe	32
Figura 8. Agricultura, silvicultura y pesca, valor agregado (% del PIB) para Francia, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay.....	42
Figura 9. Impacto en las principales variables macroeconómicas de las distintas regiones en el año 16 (% de variación respecto al nivel inicial)	46
Figura 10. PIB, PPA (en billones de \$ a precios internacionales constantes de 2017) para la Unión Europea, China y América Latina y El Caribe	48

Índice de tablas

Tabla 1. Indicadores de desequilibrios externos y de competitividad.....25

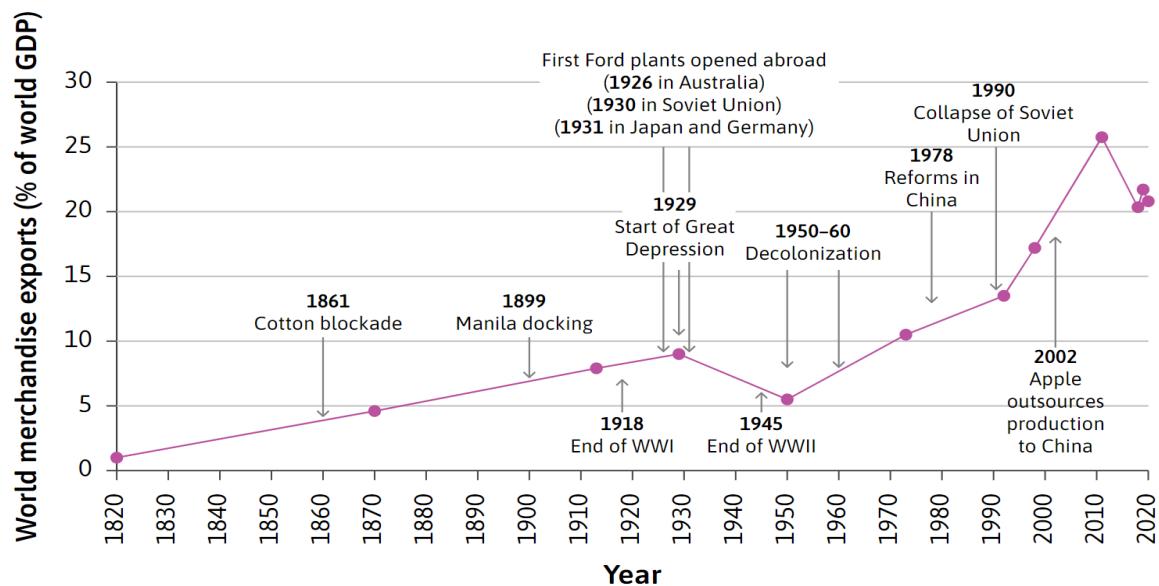
1. INTRODUCCIÓN

1.1. JUSTIFICACIÓN

La Organización Mundial del Comercio (OMC) concreta que el comercio internacional de mercancías ha crecido un 21,63% en los últimos cinco años. Sin embargo, este crecimiento no ha sido constante desde sus inicios.

El proceso de globalización ha mostrado una tendencia positiva durante las últimas décadas, a pesar de que la evidencia empírica demuestre que se trata de un proceso reversible que guarda estrecha relación con la inestabilidad de los flujos comerciales a nivel internacional.

Figura 1. Exportaciones mundiales de mercancías como porcentaje del PIB mundial (1820-2020).



Fuente: The Core Team, 2017.

La figura 1 muestra las exportaciones mundiales de mercancías como porcentaje del PIB mundial para el periodo comprendido entre 1820 y 2020. Es evidente que, realizando un análisis somero, el escenario económico mundial sufre una desglobalización a partir de la Gran Depresión (1929).

Por otro lado, la II Guerra Mundial supone un cambio en el escenario internacional que modificaría para siempre las reglas del juego. Los Acuerdos de Bretton Woods (1944), el Plan Marshall (1948) y un sinfín de tratados dieron lugar a relaciones entre países con ambiciones integracionistas, es decir, a los denominados procesos de integración económica.

La segunda mitad del siglo XX supone un aumento de las relaciones comerciales entre países sin precedentes. A su vez, gran parte de la doctrina económica considera que la correlación positiva existente entre la participación de los países en el comercio internacional y el crecimiento económico de los mismos, evidencia que la situación económica actual y el gran avance de gran parte de los países es una consecuencia directa, entre otros motivos, del auge del comercio.

Si bien es cierto que el auge del comercio y la integración económica han supuesto una gran parte del crecimiento económico de los países, no todos han tomado la misma dirección tras el periodo bélico finalizado en 1945 y no todos los países inmersos en procesos de integración han obtenido los mismos resultados.

Si hay una lección de esto, es que el éxito no depende de si un país está más o menos integrado al sistema económico mundial (más o menos exportaciones e importaciones, por ejemplo, o una mayor cantidad de inversión internacional por parte de sus empresas). —sino más bien en qué tan bien se gestiona la integración económica mediante políticas que promuevan el crecimiento (The Core Team, 2017, p.31).

En función de todo aquello expuesto con anterioridad, el contexto económico futuro es todo una incógnita. La repentina recesión a causa de la pandemia provocada por la Covid-19, la actual guerra comercial entre China y Estados Unidos o los recientes conflictos bélicos en el este de Europa y Oriente son algunos de los fundamentos que suponen dicha incógnita y que motivan la realización del presente trabajo.

De manera más concreta, se pretende analizar, en un contexto cada vez más volátil, los efectos de una apertura al comercio entre dos continentes altamente relacionados y, a priori, relativamente ajenos a los conflictos y guerras comerciales previamente expuestas.

1.2. PLANTEAMIENTO DE LA PROBLEMÁTICA

En virtud de todo lo expuesto anteriormente, en el presente trabajo se pretende analizar las consecuencias de la puesta en marcha del que sería, hasta la actualidad, el acuerdo comercial con mayor relevancia a nivel internacional para ambas regiones.

La eliminación en las restricciones en lo que a las exportaciones e importaciones de mercaderías o servicios se refiere, así como, la libertad y movilidad de factores productivos

entre dos continentes con similitudes socioculturales, lingüísticas e históricas son algunos de los eventos que motivan la realización del presente documento.

Y es que dicho acuerdo involucra, además de la Unión Europea, a Mercosur que, entendiendo las economías de sus países de manera conjunta, constituye nada más y nada menos que la quinta economía más importante del mundo con una población que supera los 266 millones de habitantes. Tanto es así que, Latorre, Yonezawa y Olekseyuk (2021) afirman: “El presente acuerdo es, en términos de población y ahorro de pagos por aranceles, el más grande que la UE jamás ha alcanzado a nivel mundial” (p.3).

Así, conviene poner de manifiesto la importancia que dicho acuerdo generará a nivel mundial. Ni China ni Estados Unidos han logrado cerrar tal acuerdo, solamente una Unión Europea que parece cada vez más centrada en aumentar sus lazos internacionales, mientras que los dos gigantes se enfrentan por la posición hegemónica a través de la tecnología, devaluaciones competitivas y semiconductores.

Sin embargo, a pesar de ser un acuerdo que está pactado desde años atrás, son numerosas las ocasiones en las que el acuerdo “fracasa” a la hora de ser ratificado. Dicha problemática radica, fundamentalmente, en el aumento de los competidores en el sector agrario que supondrían una amenaza para el sector agrícola francés o, entre otros, el estricto balance comercio-sostenibilidad que la Unión Europea exige.

Siguiendo a Treviño (2014): “El desarrollo sustentable es el desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente, sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras, para satisfacer sus propias necesidades” (p.55). El paso del crecimiento al desarrollo económico y las tendencias actuales económicas “verdes” que caracterizan a la Unión Europea suponen una traba relevante al acuerdo.

Además, se da pie a la posibilidad de presentar diversos escenarios en el futuro del acuerdo, así como de los deseos integracionistas de ciertos países que hoy en día forman Mercosur, sin olvidar las problemáticas internas existentes a ambos lados del charco que generan, todavía si cabe, mayor controversia.

1.3. OBJETIVOS Y CONTRIBUCIÓN DEL TFM

En lo relativo al objetivo general, se atiende principalmente al estudio del acuerdo comercial nonato entre la Unión Europea y Mercosur, para, posteriormente, analizar sus consecuencias en la coyuntura económica internacional.

A continuación, se exponen los objetivos específicos del presente documento:

Se da comienzo mediante el análisis del embrión del comercio internacional, así como las diferentes teorías que, mediante su estudio, lo han sustentado a lo largo del tiempo: la ventaja absoluta, la ventaja comparativa o el modelo Heckscher-Ohlin pasando, entre otros, por la ecuación de gravedad. Se analizan así, sus causas, consecuencias y los motivos que vinculan al comercio con el crecimiento y desarrollo económico.

Posteriormente, todavía en el marco teórico, se analizan los procesos de integración económica haciendo especial énfasis en la Unión Europea y en Mercosur como agentes principales del acuerdo comercial a analizar. Se estudia, de manera más concisa, los efectos positivos y negativos de los mismos, el grado de integración, tanto a nivel horizontal como vertical, así como su relevancia en el comercio internacional.

El grueso del presente trabajo se desarrolla en torno a la figura del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur. Se realiza un recorrido sobre su naturaleza, sus implicaciones económicas y legislativas para, posteriormente, poner de manifiesto aquellas causas que obstaculizan dicho acuerdo. En este apartado se hace referencia, por un lado, a aquellos conflictos internos dentro de cada proceso de integración que suponen una barrera al mismo y, por otro lado, a aquellas divergencias que impiden su ratificación.

Para finalizar, se estudian las posibles consecuencias de la puesta en marcha del acuerdo comercial entre dos de los procesos de integración más asombrosos. La reducción de las barreras arancelarias, el aumento de los flujos comerciales, los factores geopolíticos y el posible cambio en el panorama hegemónico internacional son algunos de los hechos analizados.

1.4. PRINCIPALES RESULTADOS OBTENIDOS

Tras la realización del presente análisis se concluye la relevancia del acuerdo comercial entre Unión Europea y Mercosur para ambas regiones, así como su relevancia desde el punto de vista internacional.

De la misma manera que muchos acuerdos precedentes, los efectos de la apertura del comercio siempre suelen hacer caer la balanza hacia el lado positivo. Sin embargo, de la misma manera que establece gran parte de la literatura al respecto, el presente acuerdo va mucho más allá que sus antecesores firmados entre otras regiones.

Los resultados del presente estudio se pueden dividir en dos partes bien diferenciadas; en primer lugar, se analiza las consecuencias en términos absolutos de ambos países destacando la mejora de variables macroeconómicas imprescindibles desde el punto de vista estrictamente económico. Por otro lado, se analizan las consecuencias del acuerdo desde un punto de vista relativo, es decir, teniendo en cuenta el aumento de una serie de variables en función de la variación de las demás.

El análisis en términos absolutos, mediante el análisis del PIB, empleo, etc., introduce los enormes efectos positivos del acuerdo tanto para la Unión Europea como para Mercosur, siendo mayores en el caso latinoamericano. El análisis en términos relativos concreta la importancia del acuerdo y la abundancia de efectos positivos que eclipsan, sin lugar a dudas, los efectos negativos que se derivan del mismo.

Por último, se pone de manifiesto los resultados en el escenario económico internacional de la entrada en vigor del acuerdo. En un mundo en continuo cambio, y donde el cambio adquiere, cada vez, una velocidad mayor, el acuerdo comercial supone un tren que ninguna región se puede permitir dejar escapar. Las tendencias de crecimiento de los países durante las últimas décadas muestran cada vez una menor relevancia tanto de la Unión Europea como de Mercosur en el cómputo económico mundial.

Por todo ello, así como por los múltiples beneficios del acuerdo en aspectos no económicos, se infiere, al igual que lo hace gran parte de la literatura, en la gran importancia del acuerdo y los múltiples efectos positivos del mismo.

2. EL COMERCIO INTERNACIONAL

El acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur no es otra cosa que un paso más hacia un mundo cada vez más integrado. Todo lo que dicho acuerdo conlleva, que se expone con detalle más adelante, supone el aumento la supresión de todo tipo de barreras que impiden, en mayor o menor medida, las transacciones de carácter internacional, es decir, el comercio internacional.

A su vez comercio internacional y crecimiento económico han ido siempre de la mano.

El comercio internacional conforma una de las actividades económicas de esas etapas de despegue que de manera cíclica impulsan o catalizan el proceso de crecimiento, es decir, si las fuerzas productivas combinan eficientemente los determinantes del crecimiento, el aumento de la producción no se hará esperar y, en consecuencia, la expansión del mercado se llevará a cabo por dos vías, una interna y otra externa. Por la vía interna se incrementa la productividad y por la externa se acumula y se reinvierte capital (Castellanos, 2006, p.51).

Sin embargo, el comercio internacional tal y como se conoce y estudia hoy en día dista enormemente del comercio en su fase preliminar.

2.1. TEORÍAS CLÁSICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Haciendo una revisión histórica, tras el Paleolítico (desde hace 2,5 millones de años hasta el año 10.000 a.C.), caracterizado por una economía de subsistencia basada en la agricultura, la caza y la pesca, surge una época posterior y adyacente donde predomina la especialización y el excedente económico. Así, el Neolítico (años 10.000 a.C. – 4.000 a.C.) se alza como aquel periodo en el cual surgen los primeros intercambios.

La especialización, es decir, aquella situación en la cual cada individuo se emplea en una tarea diversa trae consigo la primera gran revolución tecnológica. La mejora de las herramientas y técnicas de caza, agricultura y pesca disparan la productividad y la producción. Por primera vez en la historia se deja atrás la economía de subsistencia, es decir, por primera vez surge el denominado excedente económico. Sin embargo, dicho excedente económico carece de sentido sin una fase posterior: el comercio.

Atendiendo a la definición de la Real Academia de la Lengua Española (RAE) se entiende por comercio aquella “negociación que se hace comprando y vendiendo o permutando géneros o mercancías”. Precisamente, es el término “permuta” aquel que se acerca con mayor detalle a la manera de realizar los primeros intercambios durante la etapa neolítica.

El truque se alza como método o desarrollo del comercio. Aquello que un sujeto tiene y no desea y, por otro lado, aquello que el otro sujeto de la ecuación tiene y no desea, siempre y cuando ambos bienes no deseados por los sujetos titulares sí lo sean por el otro sujeto. Sin embargo, los requisitos previamente mencionados para que el truque sea posible son, tal y como se puede observar, demasiado estrictos.

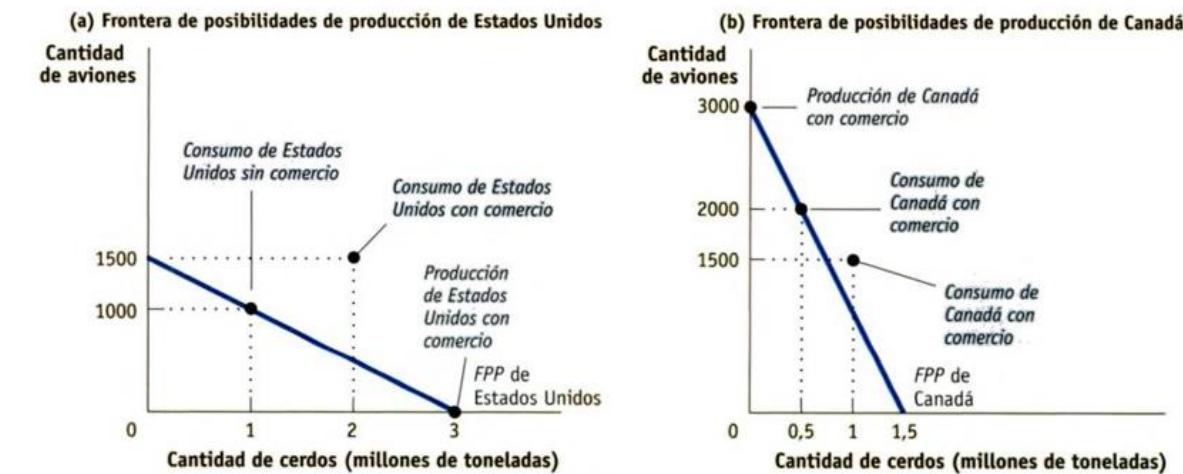
Posteriormente, en Asia Menor hacia el siglo VII a.C. surgen las primeras monedas, previo empleo del denominado dinero mercancía, es decir, bienes que, a pesar de tener valor por sí mismos, servían como método de intercambio. El té, el azúcar, la sal son algunos de los múltiples bienes que engloban dicho concepto. Las primeras monedas, según el historiador griego Heródoto, era frecuente estamparlas con diversas simbologías como dioses, algún tipo de soberano, espigas de trigo o cabezas de ganado que reflejaban el nexo directo entre las primeras monedas y todo aquello que, de manera histórica, había sido signo de riqueza.

Sin embargo, el inicio del comercio trae consigo un quebradero de cabeza que Adam Smith (1776) trató de resolver mediante una de las teorías económicas tradicionales más relevantes: la ventaja absoluta. Smith concretó, a mediados del siglo XVIII, que cada país debía especializarse en exportar aquellos bienes en los cuales poseía una ventaja absoluta, es decir, aquellos bienes cuya producción tuviese un coste menor. Siguiendo a Martínez Sánchez (2000) el pensamiento de Smith constituye: “Un ataque al mercantilismo, una defensa del laissez-faire y de la libertad de comercio exterior” (p.10).

La ventaja absoluta de Smith no permite esclarecer qué pasaría si un país tiene la ventaja absoluta en la producción de todos los bienes, por ello, David Ricardo, a principios del siglo XIX, con su teoría de la ventaja comparativa hizo hincapié en el coste de oportunidad, es decir, en los costes relativos de producción, centrándose cada país en la producción de aquellos bienes en los que comparativamente fuese más eficiente.

Paul Krugman, de manera didáctica, representa mediante la frontera de posibilidades de producción (FPP) la ventaja comparativa y el comercio internacional.

Figura 2. Ventaja comparativa y comercio internacional.



Fuente: Krugman y Wells, 2007.

La carne de cerdo se mide en el eje de abscisas y los aviones en el eje de ordenadas. La frontera de posibilidades de producción estadounidense es más plana que la frontera canadiense, lo que implica que los Estados Unidos tienen una ventaja comparativa en la producción de carne de cerdo y Canadá tiene una ventaja comparativa en la producción de aviones (Krugman, 2007, p.30).

Desde un punto de vista matemático, aquella función con menor pendiente, es decir, con un coste de oportunidad (costes relativos de producción) menor supone la especialización de dicho país en ese bien.

2.2. ECUACIÓN DE GRAVEDAD

Independientemente de las teorías clásicas que tratan de decidir qué debe hacer quién, el comercio internacional implica multitud de factores que generan, de una manera u otra, que los flujos comerciales difieran de unos países a otros.

Muy relacionado con los procesos de integración económica está la ecuación de gravedad. Dicha ecuación pretende justificar porque los flujos comerciales de dos países con similitudes socioculturales y económicas pueden variar enormemente.

Isaac Newton (1687) concreta, en su ley gravitacional, que la fuerza de atracción entre dos objetos es directamente proporcional al producto de sus masas e indirectamente proporcional a la distancia entre las mismas. Esta conclusión, a priori, exclusivamente física, sirve para

explicar una parte del comercio internacional, más concretamente, el comercio bilateral entre dos naciones.

Dados los siguientes ítems:

- T_{ij} : comercio bilateral entre el país “i” y el país “j”
- A: constante
- Y_i : tamaño de la economía (PIB) del país “i”
- Y_j : tamaño de la economía (PIB) del país “j”
- D_{ij} : distancia entre el país “i” y el país “j”

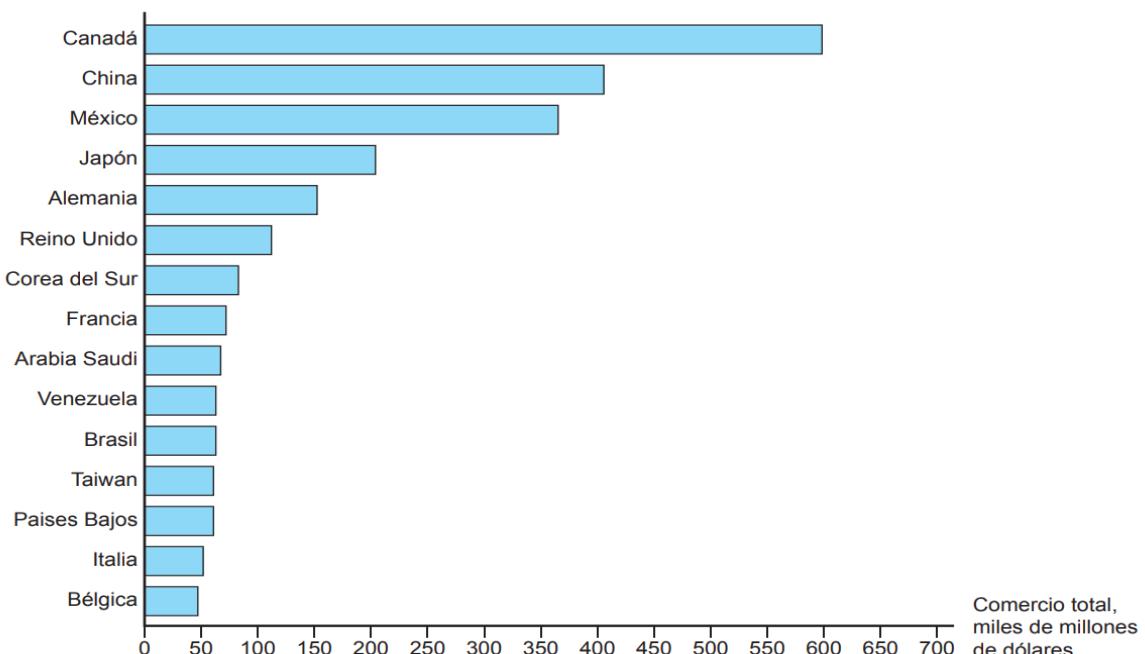
$$T_{ij} = \frac{A * Y_i * Y_j}{D_{ij}}$$

Observando la ecuación anterior y aplicando la ley gravitacional se puede concluir que los flujos comerciales entre dos países dependen, de manera positiva, del tamaño de sus economías y, negativamente, de la distancia entre ambos.

Esta ecuación afirma que las tres cosas que determinan el volumen de comercio entre dos países son el tamaño de los PIB de ambos países y la distancia entre ambos (Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012, p.13).

Ejemplarizando la ecuación anterior, y siguiendo a los mismos autores, la figura 3 muestra aquellos países con los que Estados Unidos posee mayores flujos comerciales. Tal figura permite extraer dos conclusiones fundamentales que ratifican la ecuación de gravedad. En primer lugar, la posición de Canadá como país con mayor comercio bilateral evidencia la importancia de la distancia como variable inversamente proporcional al comercio. Por otro lado, Alemania, Reino Unido y Francia, tres de las economías más fuertes e importantes del continente europeo, se alzan como aquellos países de dicho continente con mayor intercambios de bienes y servicios con el gigante americano.

Figura 3. Comercio estadounidense total con sus principales socios (2008).



Fuente: Krugman, Obstfeld y Melitz, 2012.

La ecuación de gravedad es uno de los principales motivos que explican la necesidad de que la distancia entre países sea mínima para crear una zona de librecomercio, aduanera o área monetaria en función del grado de integración.

2.3. MODELOS NEOCLÁSICOS

El modelo Heckscher-Ohlin (1933) se basa en el estudio de las teorías tradicionales. Basándose en la ventaja comparativa de David Ricardo, concluyen que el pretexto de la especialización de la producción radica en la dotación de los diferentes factores productivos. Así, los países se centrarán en producir aquellos bienes que requieren cantidades de un factor productivo cuyas cantidades son, en términos relativos, más abundantes. Normalmente, aquellos países más industrializados tendrán una mayor dotación del factor productivo capital en términos absolutos, mientras que aquellos países con menor nivel de desarrollo producirán aquellos bienes que requieren mayor dotación del factor productivo trabajo.

Sin embargo, la paradoja de Leontief (1953) contradijo lo expuesto por Heckscher y Ohlin en su famoso artículo donde indicaba que, de manera contraria, el sistema económico estadounidense, entendido como la economía más desarrollada a nivel global, estaba especializada en la exportación de bienes intensivos en factor productivo trabajo.

2.4. ECONOMÍAS DE ESCALA Y DESLOCALIZACIÓN

Para finalizar, en lo que al comercio internacional se refiere, conviene poner de manifiesto una serie de factores que también han fomentado el mismo.

Las empresas buscan alcanzar las denominadas economías de escala con la finalidad de abaratar sus costes de producción. La especialización y división del trabajo, las indivisibilidades o las economías organizativas son algunos de los motivos que consiguen reducir los costes unitarios de producción.

Relacionado con lo anterior, la sucesiva e ininterrumpida mejora de los transportes han permitido llevar a cabo las economías de escala externas a través del proceso de deslocalización de un gran número de industrias en búsqueda de abaratar sus costes de producción, una mejora del aprovisionamiento de las materias primas o la proximidad a nuevos consumidores emergentes entre otros. Hoy en día el proceso de deslocalización es tal que, desde la tercera revolución industrial con internet a la cabeza, se ha llegado a la deslocalización de los servicios.

A su vez, la deslocalización empresarial está íntimamente ligada con las economías de escala, sobre todo en lo que a la mano de obra y los costes de producción se refiere.

En la deslocalización de principios de los 90 se combinaban dos motivaciones muy diferentes: por un lado, los bajos costes salariales y, por otro, la reestructuración internacional de las multinacionales. Los bajos costes salariales fueron casi el único motivo señalado por las empresas localizadas en los sectores manufactureros tradicionales más intensivos en mano de obra (textil, confección, calzado, juguetes), a los que pertenecían todos los casos detectados de empresas españolas. Los destinos de estas compañías fueron Portugal, Marruecos, China y, en menor medida, América Latina (Rocafort y Fainé, 2006, p.76).

La deslocalización empresarial, en todas sus fases, suponen un aumento de las dinámicas y los flujos comerciales. El retorno de algunos productos terminados, el movimiento de capitales o el uso de los servicios de transportes son algunos de los motivos por los que los procesos de deslocalización y las economías de escala externas, entendidos como parte esencial del proceso de globalización, han contribuido de gran manera en el comercio internacional.

3. PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

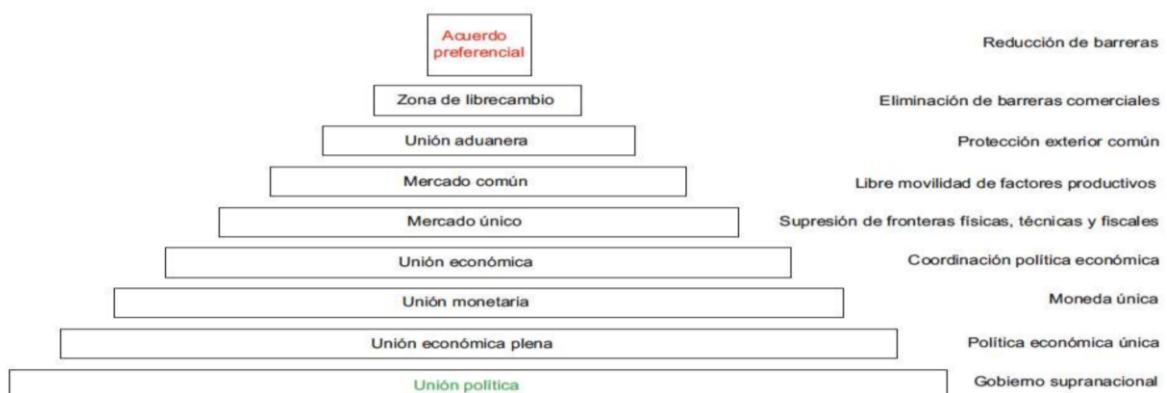
La figura 1, anteriormente mostrada, hacía énfasis en las diferentes fases de la globalización y el auge del comercio internacional en sus diferentes etapas. De manera más detallada, se puede observar cómo tras 1945, las exportaciones mundiales de mercancías comienzan a ocupar un mayor porcentaje del producto interior bruto mundial, en otros términos, el comercio internacional comienza a ser relevante.

El crecimiento exponencial del comercio a gran escala a partir de la II Guerra Mundial es el reflejo del proceso de integración de los diferentes mercados. A diferencia de lo que perseguía el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), y la Organización Mundial del Comercio tras la ronda de Uruguay (1986–1994), desde un punto de vista multilateral, la integración económica acontecida desde la segunda mitad del siglo XX tuvo un carácter regional.

Siguiendo a Riveiro (Riveiro, 2005) podemos definir la “integración económica” como aquel proceso mediante el cual dos o más economías de mercado eliminan entre ellas uno o varios de los elementos que las diferenciaban y que les permitían proteger sus respectivos sistemas productivos internos (p.2). Es la eliminación de elementos el hecho que marca el grado de integración económica desde un punto de vista vertical, siendo el número de economías la extensión horizontal del proceso.

La figura 4 muestra los diferentes grados o niveles de integración que puede alcanzar dichos procesos.

Figura 4. Grados de integración económica y sus implicaciones.



Fuente: Sande y Martínez, 2023.

Los acuerdos comerciales preferenciales tienen como último fin la reducción de barreras arancelarias potenciando así el comercio entre países. Sin embargo, existen multitud de acuerdos preferenciales que no tiene por qué tener la vista puesta en un proceso integrador. El siguiente escalón, de menor a mayor integración económica, lo forman las zonas de librecambio cuyos objetivos, más ambiciosos, suponen la eliminación total de las barreras comerciales de toda índole entre los socios, manteniendo tales medidas arancelarias frente a terceros generando la existencia de una unión aduanera.

El mercado de bienes y servicios no tendría cabida sin un mercado de factores productivos paralelo donde la oferta y la demanda cambian sus tornas. La libertad de movilidad de factores productivos, manteniendo la libertad en el mercado de bienes y servicios, genera el denominado mercado común.

Previa unión económica, los procesos de integración económica requieren la supresión de barreras en lo relativo a capitales, personas, físicas y fiscales, es decir, la existencia de un mercado único.

La UE tiene como objetivo permitir a sus ciudadanos estudiar, vivir, comprar, trabajar y jubilarse en cualquier país de la UE, además de disfrutar de productos de toda Europa. Por eso garantiza la libre circulación de mercancías, servicios, capitales y personas en el mercado interior único de la UE. Con la eliminación de barreras técnicas, jurídicas y burocráticas, la UE también permite a los ciudadanos desarrollar actividades comerciales y empresariales libremente (Unión Europea, 2012).

La coordinación de políticas económicas sientan las bases de la unión económica y monetaria que requieren de una moneda única. Sólo mediante el empleo de la misma divisa se continúa hacia una unión económica plena que, tras la formación de un gobierno supranacional permite alcanzar el más alto de los escalones: la unión política.

El avance hacia un grado de integración superior, estableciendo una política monetaria común (en el límite una moneda común) que en teoría facilita (y que en la práctica puede llegar a exigir) una política fiscal común, para formar una unión económica y monetaria, se ha dado únicamente en el caso europeo. Para ir más allá en el proceso de integración, llegando a una unificación total de las políticas económicas y constituyendo una unión política (Riveiro, 2005, p.2)

Es lógico concluir que, todas las naciones que participan en un proceso de integración económico es porque creen en los numerosos beneficios que puede aportar al bienestar de su población. Sin embargo, los efectos negativos también están presentes y deben ser analizados con prudencia.

En definitiva (Vaitsons, 1978) , los procesos de integración, además de ser de índole económica, también son un fenómeno social que requiere toma de decisiones que, de manera inevitable, benefician y perjudican los intereses de las partes. Lo importante es el balance global entre los efectos positivos y negativos de los mismos.

3.1. EFECTOS ESTÁTICOS Y DINÁMICOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Los efectos de la integración económica se pueden clasificar en dos ámbitos diferenciados: efectos estáticos y dinámicos. Los primeros son aquellos que suceden directamente cuando se crea un proceso de integración económica, mientras que los segundos son aquellos que tienen una repercusión directa en la economía interna de los países miembros.

Entre los efectos estáticos se encuentran la creación y desviación del comercio que más adelante se recupera atendiendo a las ventajas de los procesos de integración. La creación de comercio se da cuando consumidores de un país miembro prefieren un producto de otro país miembro antes que el producto nacional, mientras que la desviación del comercio ocurre cuando se cambia la preferencia de un producto de un país no miembro cuyo coste es menor a uno de un país miembro cuyo coste es mayor. Esto se debe a la eliminación de aranceles y demás barreras arancelarias que permiten abaratar los productos de los países miembros con un coste inicialmente mayor. Es fundamental evaluar cuidadosamente las consecuencias de la desviación del comercio de manera individual para determinar su impacto positivo o negativo en el bienestar poblacional.

Entre los efectos estáticos también se encuentran los efectos institucionales, como los ahorros administrativos que suponen la eliminación de aduanas, además del aumento del poder de negociación colectivo frente al individual.

Los efectos dinámicos, por su parte, incluyen el aumento de la competitividad y la reducción del poder de los lobbies, así como las economías de escala, la especialización o la existencia de una moneda fuerte que estimule la inversión vía reducción de riesgos e incertidumbre.

Todos estos factores, al igual que la movilidad de factores productivos se consideran de manera más precisa en los efectos positivos de la integración económica.

3.2. EFECTOS POSITIVOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Entre los múltiples argumentos existentes a favor de los procesos de integración económica (Viner, 1950) destaca la desviación de los flujos comerciales de un país no miembro a un país miembro (p.8). La desviación de los flujos comerciales radica en los costes de ambos países que, a su vez, repercute en el precio pagado por el consumidor final. En otras palabras, la existencia de aranceles o contingentes a los que debe hacer frente el país no miembro (nacional) conllevan un aumento de los costes generando consiguientemente un aumento del precio de venta. El mercado, en su función como asignador de recursos, empleará los precios como señales aumentando la demanda de los bienes y servicios proporcionados por los países miembros vía menores precios. Además, bajo el principio de la soberanía del consumidor, todo ello conlleva una mejora del bienestar de la población.

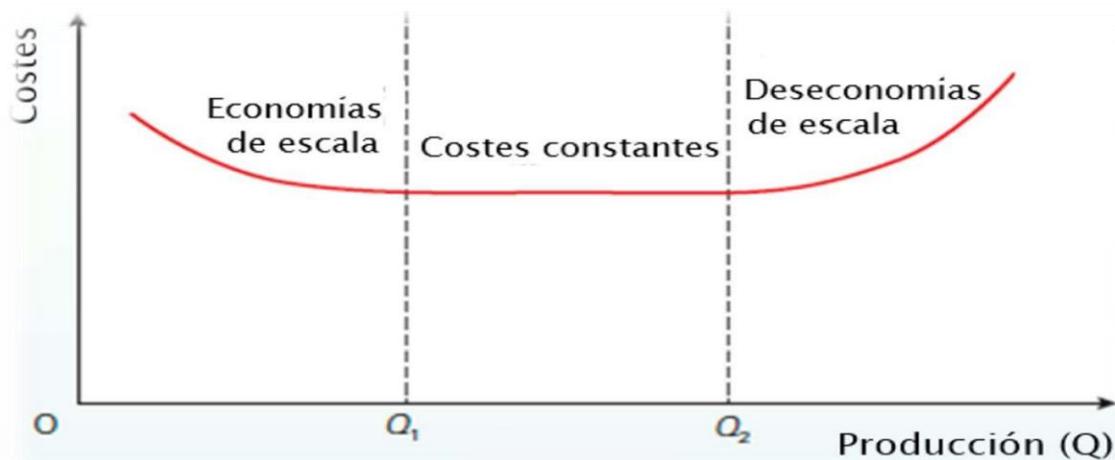
A continuación, se resumen los principales beneficios de los procesos de integración económica:

Inicialmente se analiza el aumento de la competencia. La integración regional de varios mercados nacionales conlleva la existencia de un mercado común mucho más amplio. El número de empresas participantes en el mercado aumenta considerablemente intensificando la competencia. Aquellas empresas que, inicialmente, gozan de una postura cómoda en su mercado nacional se verán obligadas a mejorar en todos los aspectos para mantener su posición. Esta mejora tiene un efecto positivo en el consumidor final por diferentes vías: reducción de los costes de producción, reducción de precios, mayor calidad de producto, mayores incentivos empresariales en la retribución del personal o en la innovación tecnológica directamente relacionada con el avance social.

Por otro lado, en lo relativo a las economías de escala conviene matizar que el término “de escala” lleva implícito el aumento de todos los factores productivos en la misma proporción. La ciencia económica entiende que sólo en el largo plazo se puede plantear tal problemática, por lo tanto, las economías y deseconomías de escala sólo se producen en el largo plazo. Por otro lado, las economías de escala están directamente relacionadas con el coste medio unitario, es decir, se alcanzan economías de escala cuando se reduce el coste de producir un

bien. Además, las economías de escala guardan también estrecha relación con el tamaño de la producción donde, hasta un determinado nivel de producción, el aumento del mismo permite obtener beneficios como mayor poder sobre los proveedores, obtención de recursos financieros con mayor facilidad o el principio del contenedor.

Figura 5. Curvas de coste medio a largo plazo y economías de escala.



Fuente: Sloman, 2018.

Siguiendo a Sloman (2018) un aumento de la producción genera un descenso del coste medio a largo plazo hasta una determinada cantidad a partir de la cual el coste medio se estabiliza y, posteriormente, aumenta generando deseconomías de escala (p.154).

La mayor estabilidad monetaria, económica y la ausencia de crisis cambiarias son aspectos positivos a tener en cuenta a la hora de pertenecer a un proceso de integración económica. A mayor integración horizontal (número de países) mayor cantidad de moneda en circulación y mayor liquidez de dicha moneda convirtiéndose así en una “reserva internacional” aumentando la demanda exterior de la divisa y, consecuentemente, su valor. Por otro lado, el proceso de integración en su unión monetaria supone la creación de un área monetaria que elimina el riesgo cambiario al que están sujetas las transacciones entre países con diferentes divisas.

El progreso técnico y las mejoras estructurales se pueden incluir en aquellos aspectos que toda nación podría tener en cuenta positivamente a la hora de integrarse. Es lógico pensar que la influencia de países desarrollados sobre aquellos con menor índice de desarrollo, pero inmersos en una zona de integración, permiten la incorporación de nuevos instrumentos,

tecnologías e ideas modernizadas que contribuyen al desarrollo económico de manera recíproca.

Otro de los aspectos positivos de los procesos de integración económica radica en el aumento del poder en el panorama económica internacional y convergencia. Atendiendo a indicadores del Banco Central Europeo (2022): “la mayoría de los países analizados habían realizado progresos en la corrección de los desequilibrios de sus economías hasta que este proceso se interrumpió debido a la perturbación del COVID-19” (p.57).

La tabla 1 muestra un breve análisis de convergencia para siete países de la Unión Europea. Dicho análisis permite comparar el desarrollo de los países tras la entrada en el proceso de integración, sin adoptar la moneda común.

Se pueden observar una serie de indicadores de desequilibrios externos y de competitividad de una serie de países europeos. En primer lugar, el saldo de la balanza por cuenta corriente en la mayoría de ellos muestra una estabilización y un índice positivo, es decir, el número de exportaciones supera al de importaciones concluyendo la competitividad de la economía nacional en el escenario mundial.

Por otro lado, la posición de inversión internacional neta en porcentaje del PIB se ha visto reducida en la mayoría de países, mientras que el tipo de cambio efectivo real ha aumentado en la mayoría de países. Se entiende el tipo de cambio efectivo real como el valor de una moneda frente a un promedio ponderado de varias monedas extranjeras dividido por un deflactor de precios. Un aumento del tipo de cambio real supone una depreciación de la divisa nacional que, a su vez, supone un aumento de la competitividad con el exterior.

La cuota de exportación y los costes laborales unitarios nominales se acercan en el periodo 2019-2022 al umbral óptimo.

Tabla 1. Indicadores de desequilibrios externos y de competitividad.

		Saldo de la balanza por cuenta corriente ¹⁾	Posición de inversión internacional neta ²⁾	Tipo de cambio efectivo real, deflactado por el IAPC ³⁾	Cuota de exportación ⁴⁾	Costes laborales unitarios nominales ⁵⁾
Bulgaria	2017	2,3	-43,3	-3,3	20,6	13,5
	2018	2,7	-36,8	3,9	13,6	18,3
	2019	3,0	-31,6	4,5	13,7	18,9
República Checa	2017	1,1	-25,0	5,3	8,7	5,9
	2018	1,2	-24,8	11,0	11,5	13,7
	2019	0,6	-20,7	8,7	5,4	14,9
Croacia	2017	2,9	-65,6	0,1	23,4	-3,9
	2018	2,5	-57,9	4,2	23,0	-2,1
	2019	2,6	-51,0	1,5	21,2	2,5
Hungria	2017	3,1	-55,1	0,0	11,0	9,1
	2018	2,3	-51,6	2,0	8,9	12,4
	2019	0,5	-47,9	0,3	6,2	14,6
Polonia	2017	-0,3	-61,2	-3,5	28,1	4,1
	2018	-0,5	-55,6	0,1	25,8	7,8
	2019	-0,2	-49,8	2,8	23,7	8,2
Rumanía	2017	-1,6	-47,4	-5,6	38,5	15,4
	2018	-2,8	-43,7	-0,7	24,1	29,6
	2019	-3,9	-43,1	0,2	18,4	24,9
Suecia	2017	3,6	1,4	-5,5	-4,4	3,9
	2018	2,8	8,0	-4,0	-6,4	7,6
	2019	2,9	20,9	-8,3	-5,3	7,9
Umbral		-4,0/+6,0	-35,0	+/-11,0	-6,0	+12,0

Fuente: Comisión Europea y Sistema Europeo de Bancos Centrales, 2019.

3.3. EFECTOS NEGATIVOS DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

A pesar de los múltiples efectos positivos que arrojan los procesos de integración económica, también suponen una serie de costes o renuncias por parte de los países miembros. A grandes rasgos los principales efectos negativos o costes que suponen las áreas monetarias se pueden resumir en tres ámbitos: macroeconómicos, distributivos y productivos.

En cuanto a los primeros, la integración regional supone una pérdida de la autonomía en lo que a los instrumentos de política monetaria se refiere. La existencia de un ente monetario supremo y decisor suprime las decisiones de los bancos centrales nacionales en cuanto a la cantidad de dinero en circulación y los tipos de interés. Por otro lado, la pérdida del tipo de cambio como instrumento de política evita la posibilidad emplear las devaluaciones

competitivas con la finalidad de mejorar la competitividad exterior. Cuanto más asimétricas sean las economías de la región más importancia tendrá la pérdida del tipo de cambio como instrumento, ya que las decisiones conjuntas sólo serán beneficiosas para una parte de los países.

Los efectos redistributivos constan de dos partes diferenciadas. En primer lugar, los beneficios de la integración no siempre son todo lo equitativos que debería, existiendo ganadores y perdedores en una misma región. Por otra parte, la pérdida del denominado señorío por la fabricación de la divisa nacional supone una disminución notable de los ingresos fiscales con una repercusión directa sobre la financiación del déficit público.

En lo que concierne a los efectos productivos, se hace referencia a la reordenación del aparato productivo del país. La normativa supranacional de la región integrada puede exigir la reducción de las externalidades negativas de producción mediante la implantación de medidas productivas y de organización costosas.

Para finalizar el presente epígrafe se pone de manifiesto las críticas recibidas por parte de una corriente de economistas hacia los procesos de integración económica. Más concretamente, destacan que los beneficios de la integración regional son en detrimento de aquellos países no miembros.

3.4. LA UNIÓN EUROPEA (UE)

Alba Alonso (2018) concreta que los dieciséis conflictos bélicos que ensangrentaron las tierras europeas desde 1848 hasta 1945 fueron determinantes para concienciar acerca de la necesidad de una mayor cooperación entre países. Así, tras la II Guerra Mundial surge con una fuerza imparable la cooperación económica internacional que ha ido evolucionando hacia formas más o menos complejas de integración económica.

Previa finalización del conflicto armado, en 1944 se sientan las bases de los Acuerdos de Bretton Woods, adoptando el dólar estadounidense como divisa de referencia a nivel global y generando el embrión del Fondo Monetario Internacional (FMI). Posteriormente, en 1947, Estados Unidos inyectó durante cuatro años consecutivos inmensas cantidades de divisas con el objetivo de recuperar una Europa devastada por la guerra. Sin embargo, varios autores hacen hincapié en la idea de que el concepto de unidad y la necesidad de cooperar comenzaban a asentarse y arraigarse con anterioridad entre los europeos.

El plan Marshall no dio nacimiento a la idea de unidad e integración europeas. Antes de la guerra, luego en los tiempos de la Resistencia, finalmente luego de la liberación, hubo movimientos y hombres que militaron en favor de la unidad o la federación de Europa. De todas formas el discurso de Marshall del 5 de junio de 1947 insistía sobre la unidad de los europeos como condición de una ayuda norteamericana (Bossuat, 1998, p.94).

A pesar de las corrientes integracionistas, la problemática no era exclusivamente económica. Un entorno plagado de resentimiento y desconfianza ralentizaba un arduo proceso de recomposición.

Tras la creación del Consejo de Europa y la OTAN en 1949, el 9 de mayo de 1950, Robert Schuman, ministro francés de asuntos exteriores, sentaría las bases de la cooperación mediante la declaración que llevaría su nombre. La Declaración de Schuman proyecta integrar las industrias relacionadas con el carbón y el acero, evitando que cualquier país emprendiese nuevamente una carrera armamentística. Schuman (1951) concreta: "La puesta en común de las producciones de carbón y de acero (...) cambiará el destino de esas regiones, que durante tanto tiempo se han dedicado a la fabricación de armas, de las que ellas mismas han sido las primeras víctimas" (p.1).

El 18 de abril de 1951, reunidos Alemania, Francia, Bélgica, Países Bajos, Italia y Luxemburgo, se fundaría la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA).

El año 1957 marca el pistoletazo de salida hacia un paso integrador. Los mismos seis países creadores de la CECA, bajo el Tratado de Roma, profundizan en sus relaciones crean la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (EURATOM).

El Tratado de Bruselas (1965) se firma con la intención de fusionar todos los acuerdos previamente establecidos. La CECA, CEE y EURATOM se unen con la finalidad de simplificar la trama burocrática e institucional.

Tres años después, en 1968, se instaura la unión aduanera entendida como aquella figura económica consistente en la supresión de los aranceles internos y la imposición de un arancel externo común frente a terceros países.

Posteriormente, el 1 de enero de 1973 se produce la primera de las ampliaciones. Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido ingresan tras medrar el interés por formar parte del proceso integrador. Seis años más tarde, 1979, viene marcado por las primeras elecciones al Parlamento Europeo y la constitución del Sistema Monetario Europeo (SME).

La Decisión y el Acto relativos a la elección de los representantes en la Asamblea por sufragio universal directo se firmaron el 20 de septiembre de 1976 en Bruselas. Tras su ratificación por todos los Estados miembros, el Acto entró en vigor en julio de 1978. Las primeras elecciones se celebraron los días 7 y 10 de junio de 1979 (Fichas técnicas sobre la Unión Europea, 2024, p.2).

En 1981 se incorpora Grecia, camino que seguirían España y Portugal cinco años después dando paso a la conocida “Europa de los doce”. Dicho Tratado, firmado en Madrid el año inmediatamente anterior, especifica: “El Reino de España y la República Portuguesa pasan a ser miembros de la Comunidad Económica Europea y de la Comunidad Europea de la Energía Atómica y Partes en los Tratados constitutivos de dichas Comunidades, en su versión modificada o completa”.

En 1986, mediante la firma del Acta Única Europea se instaura el tercer escalón de la figura 4: el mercado único. Siguiendo el artículo 13 del Acta Única Europea (1986), con ánimo de complementar el artículo 8 A del Tratado de la Comunidad Económica Europea, expone: “El mercado interior implicará un espacio sin fronteras interiores, en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales estará garantizada de acuerdo con las disposiciones del presente Tratado” (p.7). Concretamente, se refleja la “firme voluntad de política de tomar antes del 1 de enero de 1993 las decisiones necesarias para la realización del mercado interior definido en esa disposición”.

En 1992 con el Tratado de Maastricht emerge el concepto de Unión Europea estableciendo su objetivo en la unión política. El concepto de “Europa” se acerca más que nunca al deseado en su origen.

Nace la “ciudadanía europea” que permite circular y residir libremente en los países de la comunidad, así como el derecho de votar y ser elegido en un estado de residencia para las elecciones europeas o municipales. Se decide la creación de una moneda única europea, el Euro, que entrará en circulación en 2002 bajo el control del Banco Central

Europeo. Nacen también dos sistemas de cooperación intergubernamental: la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC) y la cooperación en Asuntos de Justicia y de Interior (JAI) (Sande y Martínez, 2023, p.9).

En la década de los 90 se produce otra ampliación sumándose Austria, Finlandia y Suecia. Por otro lado, en 1998 se crea el Banco Central Europeo con la finalidad de aplicar una política monetaria única respaldada por los diferentes bancos centrales de cada uno de los miembros.

El inicio del siglo XXI se marcaría por la entrada en circulación del euro en el año 2002 y una ampliación horizontal sin precedentes incorporando a Polonia, Estonia, Letonia, Lituania, Malta, Chipre, Hungría, la República Checa, Eslovenia y Eslovaquia. Tres años después, en 2007, se adhieren Bulgaria y Rumanía.

3.5. MERCOSUR

La oleada integracionista tras la II Guerra Mundial no fue un fenómeno exclusivamente europeo, sino que alcanzó una escala mundial. Sin embargo, Melo, Montenegro y Panagariya (1992) sentencian que el camino hasta la actualidad de los procesos de integración económica no ha sido fácil, distinguiendo dos etapas altamente diferenciadas: el “nuevo regionalismo” y el “viejo regionalismo” (p.36).

El nuevo regionalismo estuvo caracterizado por una fase de expansión demasiado breve y sostenida en el tiempo durante la década de los sesenta y setenta. De manera más concreta, dicha expansión se genera en el marco de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) instituida en el Tratado de Montevideo (1960).

Artículo 1.- Por el presente Tratado las Partes Contratantes establecen una zona de libre comercio e instituyen la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (en adelante denominada "Asociación"), cuya sede es la ciudad de Montevideo (República Oriental del Uruguay).

Artículo 2.- La zona de libre comercio, establecida en los términos del presente Tratado, se perfeccionará en un período no superior a doce (12) años, a contar desde la fecha de su entrada en vigor (Tratado de Montevideo, 1960, p.1).

La firma del Tratado incluía la ambición de crear una zona de libre comercio que fomentase el comercio intrarregional, la creación de un mercado más consistente y amplio, el

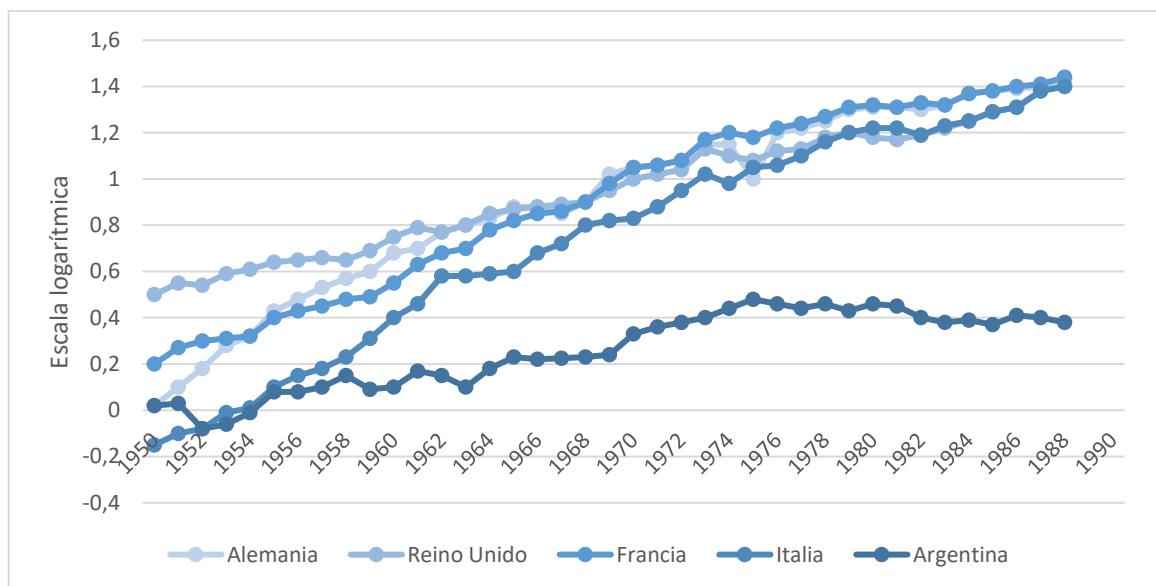
aprovechamiento de las economías de escala o el progreso técnico entre otros. Como se ha analizado previamente, se incide más en la búsqueda de los efectos dinámicos de la integración económica.

A pesar de las claras intenciones en dar pasos hacia el objetivo integracionista, la realidad económica no fue tal. Los problemas internos de los diferentes miembros, los plazos reducidos y, sobre todo, la gran asimetría de las economías integradas fueron algunos de los motivos que no permitieron el buen desarrollo del proceso.

Por otro lado, al otro lado el charco, la Unión Europea da pasos firmes hacia la integración económica generando los efectos positivos de la misma. Sin embargo, tales efectos positivos, como se ha comentado previamente, también son un componente negativo para aquellos países no miembros. Así, la desviación del comercio de los países no miembros de la Unión Europea a los países miembros repercute significativamente en el comercio latinoamericano. La inyección de liquidez del Plan Marshall pudo ser también parte del bache integracionista.

Prueba de ello es la figura 6 que muestra el periodo temporal de los siguientes cuarenta y cinco años tras la finalización de la II Guerra Mundial. Es muy evidente el relevante, constante y compacto crecimiento del PIB per cápita de los países europeos en contraposición con el escaso e inestable crecimiento de PIB per cápita argentino.

Figura 6. Crecimiento del PIB per cápita tras la II Guerra Mundial para Alemania, Reino Unido, Francia, Italia y Argentina.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Summers y Heston. Penn World Table V.

En 1969 diversos países signan el “Pacto Andino”. Perú, Colombia, Bolivia, Ecuador, Chile y Venezuela por medio del Acuerdo de Cartagena tratan de moverse a favor de sus pretensiones integracionistas con la mira puesta en la formación paulatina de un mercado común. Sin embargo, (Ahumada, 1996) la materialidad del pacto no fue lo esperado sino que resultó ser un compendio de interés y objetivos individuales, así como la consolidación de multinacionales estadounidenses.

La crisis del petróleo o las divergencias políticas de los estados miembros fueron algunos de los motivos que hicieron fracasar el intento integracionista latinoamericano. Así, el Tratado de Montevideo, pero esta vez en 1980, concreta la necesidad de renovar el impulso integrador, a través de la superación de dificultades encontradas en el marco de la ALALC, al no poderse alcanzar el objetivo de conformar una zona de libre comercio en el período establecido.

Dicho Tratado es aquel que dio pie a un nuevo punto de inflexión en la integración económica. La creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) supone el establecimiento de un objetivo fundamental: el establecimiento de un mercado común. Más concretamente, el Tratado de Montevideo (1980) establece el objetivo de: “crear un mercado común latinoamericano, sin metas ni cronogramas predeterminados, en un marco flexible, y al abrir la posibilidad de crear relacionamientos bilaterales y subregionales permite desarrollar un proceso de integración a distintos ritmos con una perspectiva convergente” (p.5).

Como consecuencia de la Asociación Latinoamericana de Integración se firman diferentes tratados con la finalidad de avanzar en la integración regional. Uno de ellos sería el Tratado de Asunción firmado en dicha capital en 1991 por el que se crearía el “Mercado Común del Sur”, más conocido como Mercosur.

Por primera vez en la historia económica latinoamericana se firma un tratado cuyos objetivos, muy ambiciosos, ponen la mira en la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales en lo relativo al comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduaneras, de transportes y de comunicaciones, así como aquellas que, posteriormente, se acuerden. Además, se concreta la obligación de los Estados parte de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes (Tratado de Asunción, 1991, p.3).

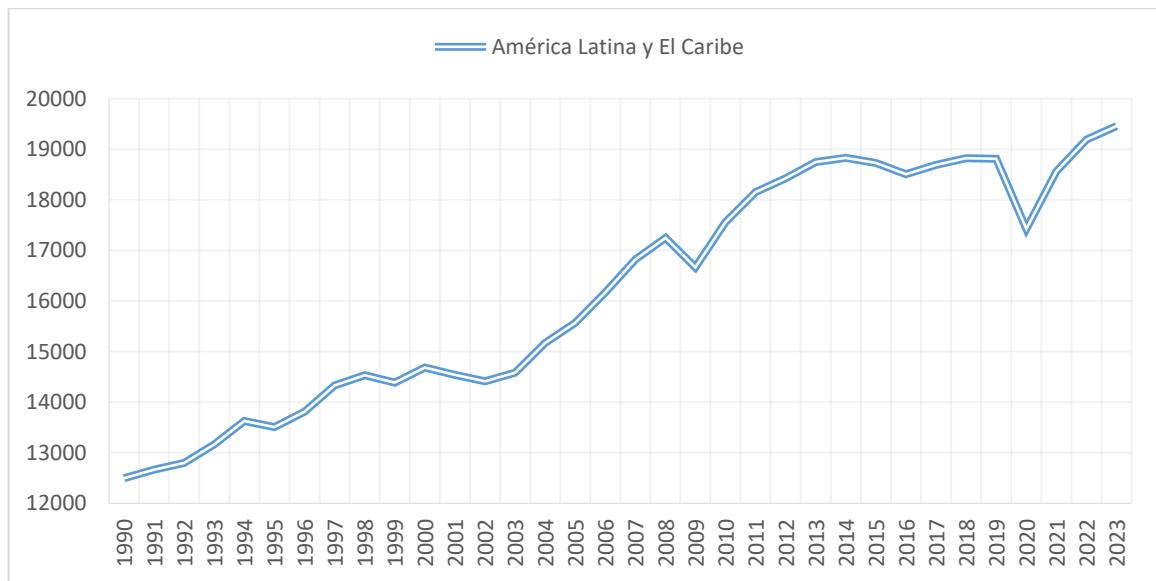
El 15 de diciembre de 1995 entra en vigor el Protocolo Adicional al Tratado sobre la Estructura Institucional de Mercosur, más conocido como Protocolo de Ouro Preto. En él se concreta la

necesidad de establecer un arancel exterior común, así como, de liberar de los mismos el comercio entre los países miembros.

Tras el aumento de la integración vertical latinoamericana y como consecuencia de la misma, durante la década de los 90 se experimenta un crecimiento del PIB per cápita en Latinoamérica y el Caribe tal y como muestra la figura 7 atendiendo a los datos del Banco Mundial.

Partiendo en 1989 de 12496 dólares por habitante, inicia el siguiente siglo, durante al año 2000 con un PIB per cápita PPA de 14686 dólares por habitante llegando a alcanzar los 17245 dólares en el año 2008.

Figura 7. PIB per cápita, PPA (\$ a precios internacionales constantes de 2017) para América Latina y El Caribe.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial, 2024.

Sin embargo, el inicio del siglo XXI está fuertemente marcado por una fase del ciclo contractiva que afectó en gran medida a los países miembros de Mercosur. El intento de evitar la crisis de las entidades tecnológicas, más conocidas como dotcom o puntocom supuso el punto de partida de la Gran Recesión, la crisis económica y financiera del año 2008.

En este escenario, la creación de la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR) en el año 2008 pretende fortalecer el diálogo político entre los Estados Miembros y demás instituciones. Sin embargo, la teoría económica no acaba de entender si Unasur y Mercosur se complementan o se superponen.

En virtud del artículo 2 del Tratado Constitutivo de la Unión de Naciones Sudamericanas (2008) firmado en Brasil: “La Unión de Naciones Suramericanas tiene como objetivo construir, de manera participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en lo cultural, social, económico y político entre sus pueblos...”. Una de las principales diferencias entre ambos procesos integracionistas es la denominada subregionalidad de Mercosur, formada inicialmente por cuatro países, mientras que Unasur se alza como la primera propuesta de integración en América Latina en su conjunto.

En nuestros días existen propuestas de integración subregional como el Mercosur, la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y el Sistema de Integración Centroamericana (SICA); propuestas de integración comercial en torno a tratados de libre comercio con o sin Estados Unidos; propuestas alternativas de integración como la Alternativa Bolivariana para las Américas (ALBA), que en su versión más reciente pasó a llamarse Alternativa Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América; y en los últimos años han tomado fuerza las propuestas de integración suramericana; es el caso de la Comunidad Sudamericana de Naciones, que derivó en la Unasur (Bermúdez, 2010, p.134).

Así, Unasur, en comparativa con Mercosur, nace como una iniciativa con la vista puesta en la integración total de América Latina y El Caribe. Sin embargo, sus propuestas y objetivos carecen de materialidad tras más de una década de su constitución.

Para poder entender si ambos procesos integracionistas se complementen o superponen es necesario atender a cada caso concreto y el desarrollo de los mismos en cada país miembro. Las respuestas son tantas como países miembros se encuentren en ambos procesos integracionistas. Lo que para algunos suponga complementación y una aceleración del proceso integrador, para otros será una contraposición de intereses. Por lo tanto, sería precipitado establecer conclusiones, con carácter general, al respecto.

Quizá uno de los mejores momentos de la integración económica de América Latina se topó con una de las crisis económicas históricamente más relevantes. Sin embargo, la crisis financiera y de las hipotecas subprime no afectó tanto a la región como a Estados Unidos o la Unión Europea. En la gráfica 8 se puede observar cómo la disminución del PIB en esta franja temporal es, inicialmente, radical, sin embargo la recuperación es rápida y exponencial sin necesidad de emplear fondos públicos para el rescate de entidades bancarias o tener que recurrir al Fondo Monetario Internacional. Una mayor flexibilidad de los regímenes

cambiarios, el establecimiento de instrumentos de política monetaria y fiscal anticíclicos o la diferencia en las estructuras bancarias de las diferentes regiones son algunos de los motivos del menor impacto de la crisis financiera del 2008 en Latinoamérica.

De nuevo en el seno de Mercosur, el año 2012 viene marcado por la suspensión de Paraguay como respuesta al juicio político del presidente de dicho país y en virtud del Protocolo de Ushuaia. En agosto del mismo año entra en vigor la incorporación de Venezuela al Mercado Común del Sur. Paraguay, por su parte, se reincorpora en 2013 previa ratificación de la entrada de Venezuela.

La andadura de dicho país duraría sólo tres años, ya que en 2016 sería suspendida de Mercosur. El artículo 1 del Protocolo de Ushuaia (1998) concreta: "La plena vigencia de las instituciones democráticas es condición esencial para el desarrollo de los procesos de integración entre los Estados Parte del presente Protocolo" (p.1). Por lo tanto, la consideración del resto de países miembros de la falta de cumplimiento de tal requisito por parte de Venezuela supuso el inicio de un plazo de tres meses para la realización de una reforma legislativa que, tras no ser considerada, supuso la suspensión de Venezuela en el marco de Mercosur en virtud del artículo 5 del Protocolo mencionado con anterioridad.

El pasado 2023 tuvo como hecho relevante la aprobación del protocolo de adhesión de Bolivia, siendo admitido en diciembre de dicho año, a partir del cual da comienzo un periodo de cuatro años para la adecuación de la legislación boliviana a las normas de Mercosur.

4. NUEVO ACUERDO COMERCIAL UNIÓN EUROPEA - MERCOSUR

El 28 de junio de 2019 se comunicó el Acuerdo preliminar entre la Unión Europea y los cuatro miembros fundadores de Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). A pesar de que la Unión Europea tiene ya múltiples acuerdos comerciales con muchos países de América Latina y El Caribe, este acuerdo supone, en términos poblacionales y de reducción de medidas proteccionistas, el acuerdo de mayor tamaño que ambos procesos de integración hayan firmado nunca antes.

Además de la relevancia del mismo de manera particular para ambas partes, el presente acuerdo comercial permite hacer un puente entre la quinta economía más grande del mundo formada por los países latinoamericanos previamente mencionados y, por otro lado, la Unión Europea que, en términos del PIB nominal (millones de \$), ocupa la tercera posición tras Estados Unidos y China.

Se trata de un acuerdo que establece normas de mejoradas de buena gobernanza y niveles elevados de transparencia. Así, no sólo intervienen en él figuras institucionales, sino que el texto incluye disposiciones que pretenden facilitar su implantación mediante la participación del sector privado antes de tomar decisiones, la agilización de procedimientos más modernos y la reducción de cargas burocráticas entre otros.

Primeramente, para analizar el acuerdo es necesario concretar el grado de integración del mismo. Volviendo a la gráfica 4 se puede concluir que el presente acuerdo (Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y el Mercosur, 2019) se trata de un acuerdo preferencial, es decir, el primer escalón de la integración económica (p.1). De manera más concreta, esto significa que si bien ambas partes reconocen las diferencias en sus respectivos procesos de integración y sin perjuicio de aquellos compromisos adquiridos en virtud del presente Acuerdo, las partes fomentarán todas aquellas condiciones favorables para el movimiento de bienes y servicios entre y dentro de ambas regiones.

No obstante, la liberalización de, aproximadamente, un 91% de las exportaciones e importaciones de manera bilateral acercan al acuerdo a una zona de librecambio. Sin

embargo, y a pesar de los múltiples beneficios que el acuerdo podría proporcionar a ambas regiones, todavía queda pendiente su firma y ratificación.

4.1. IMPLICACIONES ECONÓMICAS Y LEGALES DEL NUEVO ACUERDO COMERCIAL UNIÓN EUROPEA - MERCOSUR

4.1.1. Cambios legislativos y económicos hasta el momento

Un análisis exhaustivo del acuerdo comercial requiere analizar los siguientes ítems considerados de mayor relevancia para el mismo: (Nuevo Acuerdo Comercial entre la Unión Europea y el Mercosur, 2019).

- Comercio de mercancías

En cuanto comercio de mercancías, el pacto permitirá una mayor apertura en el intercambio de bienes. El Mercosur eliminará las restricciones para el 91% de sus importaciones provenientes de la UE en un lapso de hasta diez años, con excepciones para ciertos productos sensibles que tendrán un período de liberalización extendido de hasta quince años. Por su parte, la UE abrirá el 92% de sus importaciones procedentes del Mercosur en un plazo máximo de diez años. En cuanto a los aranceles, el Mercosur eliminará las barreras para el 91% y la UE para el 95% de las líneas arancelarias según sus respectivos calendarios.

Con un trato mucho más específico se regulan los bienes para uso industrial y las mercancías agrícolas mediante la imposición de contingentes. Por otro lado, el comercio de mercancías también hace hincapié en el acceso a materias primas, sobre todo en la importación de las mismas por parte de la Unión Europea y los procedimientos de concesión de licencias de importación y exportación. El vino, las bebidas espirituosas y vehículos de motor se tratan en un anexo relativo a cada uno de ellos.

En cuanto al trato nacional, emanado del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), se incluye como fundamento para garantizar el mismo trato entre los bienes de los socios comerciales y los bienes nacionales. Asimismo, se prohíbe toda actuación que vaya en contra de la competencia leal y se mantiene el compromiso del mantenimiento del status quo.

- Normas de origen

El acuerdo introduce una serie de normas de origen actualizadas encaminadas a simplificar los intercambios comerciales entre la Unión Europea y el Mercosur. Estas normas permitirán que tanto exportadores como importadores de ambas regiones aprovechen al máximo las reducciones arancelarias estipuladas en el acuerdo, alineándose con las prácticas de la Unión Europea en otros tratados de libre comercio actuales.

Estas normas se dividen fundamentalmente en tres secciones: normas de origen, procedimientos de origen y cuestiones diversas.

- Aduanas y facilitación del comercio

La Unión Europea y el Mercosur implementarán procedimientos modernos y, cuando sea posible, automatizados para asegurar un despacho de bienes rápido y eficiente. Utilizarán la gestión de riesgos y el envío anticipado de documentación para acelerar el proceso de compensación. Ambas partes podrán desarrollar propuestas conjuntas, como asistencia técnica, desarrollo de capacidades y medidas para ofrecer servicios efectivos a la comunidad empresarial.

El acuerdo contempla la cooperación para establecer el reconocimiento mutuo de los programas de operadores económicos autorizados, siempre que sean compatibles y se basen en criterios y beneficios equivalentes. En este aspecto, dicho acuerdo supera las disposiciones del acuerdo sobre facilitación del comercio de la Organización Mundial del Comercio. Esto incluye consultas a las empresas, transparencia y medidas aplicables a las mercancías que reingresan tras ser reparadas.

- Instrumentos de defensa comercial

Esta sección tiene como objetivo abordar los problemas provocados por prácticas desleales, como el dumping y la concesión de subvenciones, así como aquellos generados por un aumento no previsto de las importaciones. Es un resultado notable, especialmente gracias a las cláusulas de salvaguardia bilaterales que han sido meticulosamente redactadas y se aplicarán tanto a bienes industriales como agrícolas que reciben trato preferencial.

El acuerdo permitirá a las partes conceder exenciones bajo ciertas condiciones, pero las normas no podrán ser abusadas para eliminar preferencias sin una justificación adecuada.

Específicamente, el capítulo sobre instrumentos de defensa comercial se divide en dos secciones. La primera se refiere a los instrumentos de defensa comercial de la Organización Mundial del Comercio: antidumping, anti subvenciones y salvaguardias globales. La segunda sección abarca las medidas de salvaguardia bilateral.

- **Medidas sanitarias y fitosanitarias**

El apartado sobre medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) establecerá mecanismos para mejorar y facilitar el comercio, asegurando al mismo tiempo la protección continua de la seguridad de los consumidores en la Unión Europea.

A su vez, el presente acuerdo deberá cumplir con las estrictas normas MSF para proteger a los consumidores de la UE (seguridad alimentaria, sanidad animal y vegetal) y las regulaciones que la UE aplica a la importación de productos agrícolas y pesqueros. El acuerdo con el Mercosur no flexibilizará en absoluto las normas de la UE, es decir, las normas MSF de la UE son y continuarán siendo innegociables. Es importante entender esto último, ya que el acuerdo obligará a los países de Mercosur a aplicar las mismas restricciones que en todo el territorio de la Unión Europea.

- **Foros de diálogo**

Se entiende por foro de diálogo la cooperación bilateral y multilateral de una serie de ámbitos previamente establecidos. El bienestar animal, la biotecnología, la seguridad alimenticia y la lucha contra la resistencia de los antimicrobianos son los principales intercambios de información abiertos entre ambas regiones.

- **Obstáculos técnicos al comercio**

En lo que concierne a los reglamentos técnicos, las partes han acordado propasarse de las normas de la OMC acerca del empleo de las normas internacionales como marco legislativo de los reglamentos técnicos a nivel nacional. En la misma línea, el acuerdo exige la necesidad de realizar revisiones periódicas con el objetivo de conseguir la mejor de las adaptaciones de lo internacional a lo nacional.

Por otra parte, para simplificar la convergencia normativa, ambas partes acordaron la consulta de una serie de organizaciones internacionales de normalización cerradas.

- **Servicios y establecimiento**

En cuanto a los servicios, el intercambio de bienes supone un aumento de los servicios inevitable. Surgen así un elevado número de oportunidades para que todo tipo de empresas presten servicios sobre todo en el transporte. El acuerdo hace énfasis en todo tipo de prestación de servicios incluyendo la liberalización de las inversiones.

Además, existen disposiciones adicionales en lo que concierne a servicios postales y de mensajería, telecomunicaciones, servicios financieros, comercio electrónico y servicios marítimos.

- Contratación pública

En el ámbito de la contratación pública lo que emana del acuerdo resulta altamente positivo, ya que el acuerdo permite a las empresas de la UE acceder a un mercado que el Mercosur aún no ha abierto a otros socios y que solo ha comenzado a liberalizarse internamente en el corto plazo.

El acuerdo allanará el camino a todas las empresas europeas para presentar ofertas y obtener contratos públicos. Así, se pretende erradicar la discriminación contra los proveedores de la Unión Europea y, conseguir de esta manera, que los procesos de licitación se vuelvan más transparentes y equitativos.

El acuerdo destapará mercados a ambos lados del Atlántico y proporcionará un acceso legal a la totalidad de los países miembros a los mercados de contratación pública en bienes y servicios (incluidos los servicios de construcción) cuando los contratos públicos superen ciertos umbrales. Las empresas de la Unión Europea competirán con las empresas del Mercosur en igualdad de condiciones en lo que respecta a las contrataciones públicas. Esto implica que serán los países pioneros no pertenecientes al Mercosur en poder hacerlo. Los contratos incluidos en el acuerdo abarcan bienes, obras y servicios adquiridos por entidades públicas a nivel central o federal.

En resumen, el nuevo acuerdo comercial evitará la discriminación por parte de los gobiernos a los proveedores y empresas de la otra región, conllevará un proceso de licitación de contratos públicos más transparente y se concretarán normas de equidad.

- Competencia

La competencia como motor del buen funcionamiento del mercado y bajo la salvaguarda del principio de la soberanía del consumidor no puede quedar sin legislar debidamente. En este sentido, el acuerdo establece una serie de normativas internacionales acerca de la competencia.

Sirve como precedente el Artículo 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE, 2007) que prohíbe todas aquellas prácticas comerciales que puedan impedir, restringir o falsear la competencia (p.88).

- Subvenciones

Las subvenciones representan una problemática creciente a nivel internacional. Por ello, el acuerdo se centra en abordar este desafío. Las disposiciones del mismo en este ámbito son valerosas, ya que reconocen que las subvenciones pueden ser necesarias para alcanzar ciertos objetivos de política pública, pero también pueden desfigurar los mercados. Sumado a esto, se crea un mecanismo de cooperación que prevé el desarrollo continuo, el trabajo conjunto y el trueque de información acerca de los procedimientos de transparencia y control de las subvenciones. Esto permitirá a la Unión Europea y al Mercosur seguir abordando esta cuestión de interés común de manera conjunta.

- Derechos de propiedad intelectual e industrial, incluidas las indicaciones geográficas

El acuerdo establece normas concretas en relación a los derechos de propiedad intelectual e industrial incluyendo todo aquello relacionado con los derechos de autor, marcas, logos, dibujos, etc.

- Comercio y desarrollo sostenible

La relación entre el comercio y el desarrollo sostenible ha sido materia de estudio e incorporación no negociable al acuerdo. Para ello, se emplean normas que pretenden hacer balance entre ambos ítems y que el comercio no vaya en detrimento del medio ambiente. Además, se incorpora la figura de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en lo relativo a evitar cualquier tipo de trabajo forzoso, infantil o la libertad de asociación entre otros.

- Pequeñas y medianas empresas

En el escenario internacional, el acuerdo concreta que la falta de información es una de las grandes barreras a las que se enfrentan las pymes para beneficiarse las oportunidades de

negocio que surgen tras el mismo. De esta manera, surgen disposiciones que establecen la obligatoriedad de que cada región establezca sitios web con toda aquella información relevante para el acceso al mercado por parte de las pymes.

- Solución de controversias

Para finalizar, existe un capítulo con el objetivo de resolver aquellas controversias que puedan surgir entre las partes en lo que concierne a la interpretación y/o aplicación del acuerdo comercial. Ambas partes tendrán el derecho de acudir al mecanismo de solución de controversias siempre y cuando consideren que la otra parte ha incurrido en algún tipo de ilegalidad en el marco del acuerdo.

El diálogo para la concreción de las anteriores cuestiones de índole política y económica no ha sido tarea fácil, pues son el resultado de un dilatado proceso de casi veinte años de cumbres y negociaciones.

4.1.2. Cambios legislativos y económicos que impiden el acuerdo

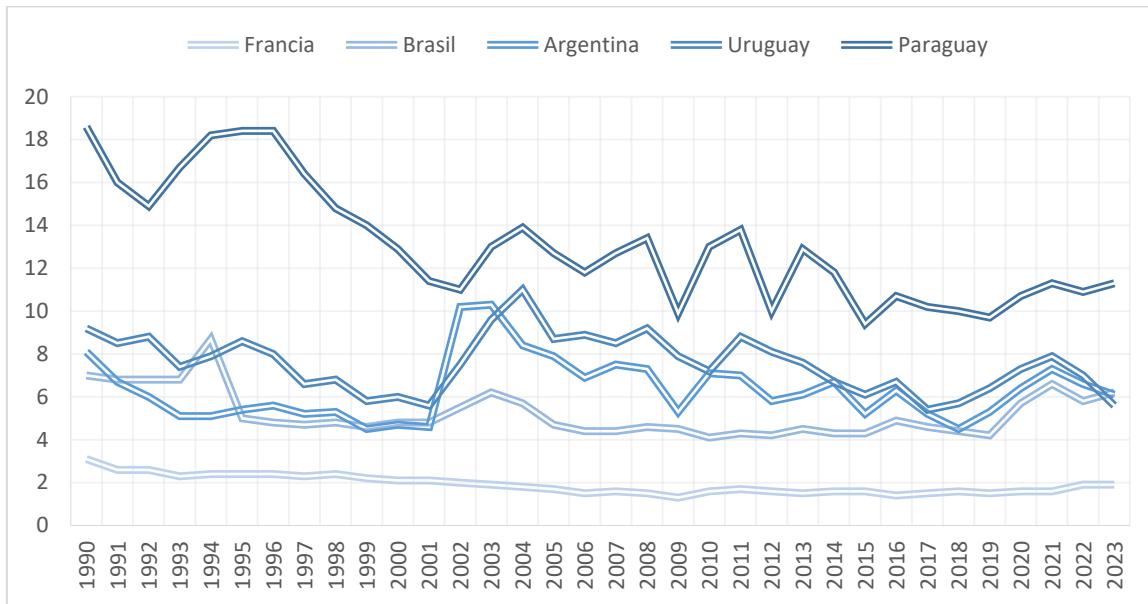
En epígrafes anteriores se ha podido evidenciar el carácter futurista y ambicioso del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur, así como los numerosos efectos positivos de la apertura del comercio. Sin embargo, a pesar de todos estos aspectos positivos, el pacto todavía no ha logrado materializarse por causa de exigencias en ambos lados.

En lo que concierne al marco legislativo parece una situación prácticamente acordada en su totalidad y sobre la cual no existen grandes controversias. El acuerdo, de por sí, vivió un largo y escabroso proceso de elaboración que permitió sentar bases sólidas sobre el mismo. En el ámbito económico, político y medioambiental, por su parte, las sensaciones son diferentes.

En el ámbito económico, también ligado a lo medioambiental, Francia se alza como una de las principales potencias de la Unión Europea. Además, haciendo referencia al sector agrícola, (Embajada de Francia en España, 2011) Francia acapara el primer puesto como principal potencia agrícola generando un 18,1% de la producción agrícola total de la Unión Europea.

Sus principales socios comerciales, tanto a nivel exportador como importador, forman parte de la misma región; Alemania, Italia, Bélgica o España entre otros. Sin embargo, el peso del sector agrícola en función del PIB, tal y como se puede observar en la figura 8, es mucho mayor en los países que forman el Mercosur.

Figura 8. Agricultura, silvicultura y pesca, valor agregado (% del PIB) para Francia, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial, 2024.

La figura 8 evidencia la preocupación francesa y una de las principales trabas a la ratificación y entrada en vigor del acuerdo. Dados los datos expuestos con anterioridad, Francia representa el “campo de Europa” junto con otros países con gran peso en ese sector como Bélgica, Austria, Irlanda o Luxemburgo. Con conocimiento del marco teórico y los movimientos de los factores productivos tras la apertura del comercio vía reducción arancelaria, es probable que los países de Mercosur, con un mayor porcentaje del PIB en el sector agrícola, acaparen la producción y exportación de tales productos. Todo ello, en detrimento de la economía francesa.

Recapitulando, esta situación es un efecto normal de la apertura comercial, como se ha establecido previamente en virtud de la teoría Heckscher-Ohlin, cada región tendrá una tendencia a especializarse en la producción de aquellos bienes y servicios que requieren de mayor cantidad de factor productivo en el cual dichas regiones son intensivas. Por lo tanto, esta situación sería una consecuencia lógica de la entrada en vigor del acuerdo.

Sin embargo, desde Francia el razonamiento es diverso. Fundamentalmente se centran en dos aspectos: las emisiones de CO₂, y la competencia desleal relacionada con las diferencias salariales.

En primer lugar, en lo que concierne a las emisiones de CO₂, en el siguiente epígrafe se concluye la necesidad de analizar las misma en términos relativos, es decir, en función del PIB. Tras un estudio aportado, se puede concluir que las emisiones, a pesar de que existan en términos absolutos, no son relevantes en función de la mejora de económica y social de los países inmersos en el acuerdo. Además, a mayor crecimiento y desarrollo mayor investigación, desarrollo e innovación, lo que a su vez implica mejores y más sostenibles medios de transporte futuros.

Por otro lado, los grandes oponentes al comercio internacional tienden a focalizar sus esfuerzos en las diferencias salariales que existen entre los países de la Unión Europea y los países de Mercosur. En otras palabras, lo complicado que sería para Francia exportar este tipo de bienes cuando tiene salarios altos y lo fácil que sería para los países de Mercosur con salarios más reducidos y la repercusión de los mismos en el precio final de los productos de carácter agrícola. Sin embargo, el modelo ricardiano establece que, a pesar de las diferencias salariales entre diferentes regiones, todos salen ganando tras la apertura del comercio.

En lo que concierne al ámbito medioambiental, además de las críticas de algunos países europeos al aumento de las emisiones de gases efecto invernadero mencionadas anteriormente, la protección del Amazonas es otro de las patatas calientes que generan controversias. Íntimamente relacionado con el ámbito político, varios países de la Unión Europea han alzado la voz considerando que las deforestaciones vulneran el Acuerdo de París (2015) sobre el cambio climático.

Desde el punto de vista político, durante los últimos años los países de Mercosur han sufrido grandes cambios en sus respectivos gobiernos que generan inestabilidad en el avance hacia la ratificación del acuerdo.

La suspensión de Venezuela del Mercosur en 2016 puede generar la necesidad de ampliar o legislar casos similares de cara a un futuro. Desde el punto de vista normativo, el acuerdo comercial no contempla aquellas situaciones donde algún país miembro de uno de los dos procesos de integración económica deja de ser considerado un Estado democrático de derecho. A pesar de que ambas regiones puedan acudir a su normativa interna, no se concreta qué sucedería en el caso de que una región no considere tomar medidas puesto que sigue entendiendo tal país como un Estado democrático, y, por otro lado, los países miembros de la otra región no lo consideren de la misma manera.

5. HACIA UN MUNDO INTEGRADO

5.1. CONSECUENCIAS DE LA PUESTA EN MARCHA DEL ACUERDO PARA LA UNIÓN EUROPEA Y MERCOSUR

La historia económica evidencia que el proceso globalizador de la economía vía apertura del comercio está ligado al crecimiento y desarrollo económico. Poniendo de manifiesto de nuevo las teorías económicas del comercio internacional es evidente que Mercosur y, sobre todo, los países que lo forman gozan de una ventaja comparativa en la producción de bienes de carácter agrícola, mientras que la Unión Europea destaca por tener tal ventaja en el sector servicios y manufacturero.

La teoría de la ventaja comparativa y el modelo Heckscher-Ohlin se alzan como las principales teorías del comercio internacional aplicables al estudio concreto. No obstante, ambas conducen a la misma meta: la especialización.

La especialización es un arma de doble filo que encauza la eficiencia, es decir, ambas regiones, y dentro de las mismas cada país, dado el aumento en las facilidades para importar aquellos bienes donde no poseen una ventaja, se centrarán en la producción de aquellos bienes y servicios donde sí la tengan. Sin embargo, todo ello sucede en detrimento de aquellos sectores sobre los que la otra región posea una ventaja comparativa o mayor intensidad del factor necesario para su producción.

En plena actualidad no es novedad poner de manifiesto todos aquellos beneficios que genera la especialización. El progreso técnico, el efecto experiencia, la mejora del capital humano conducen a una mayor productividad que, vía mayor flujos comerciales, se traduce de manera directa en crecimiento y desarrollo económico. Sin embargo, dados unos sectores tan compactos y claros en el reparto de las ventajas comparativas, es posible que los efectos de la desviación del comercio no sean lo esperado.

De hecho, hay aspectos adicionales como los indicados por Baltensperger y Dadush (2019) que revelan que se obtendrían mayores ganancias si la liberalización parcial acordada de los flujos comerciales llevara a reformas que implicaran la mejora a largo plazo de la productividad en el sector agrícola de la UE y en el sector manufacturero

de Mercosur, por el ajuste en las ventajas comparativas a causa del comercio (Gómez Gómez-Plana, 2021, p.47).

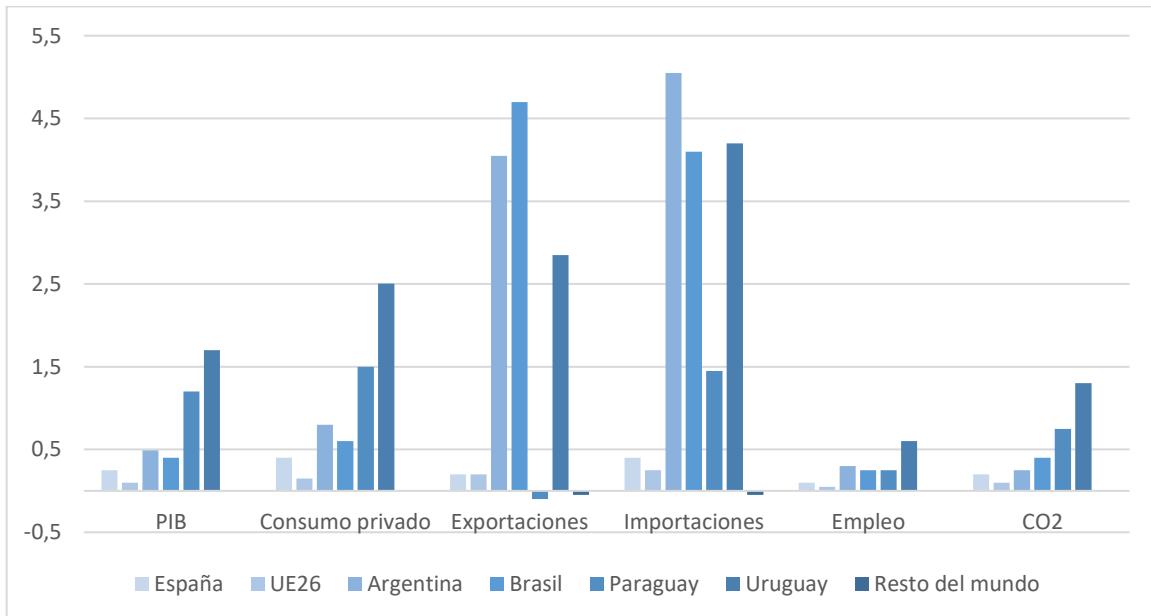
Además de la especialización y todo lo que conlleva, son muchos los efectos dinámicos previamente mencionados que suponen una consecuencia positiva del nuevo acuerdo comercial. La apertura del comercio supone un aumento de la competitividad entre las dos áreas y, consecuentemente, una reducción del poder de los monopolios. Sin embargo, para que esto suceda es muy relevante la normativa acordada. Por ello, en el anterior epígrafe se hace referencia, en el apartado de contratación pública, a la necesidad de “proporcionar un acceso legal por ambas partes a los mercados de contratación pública en bienes y servicios (incluidos los servicios de construcción) cuando los contratos públicos superen ciertos umbrales”. Sin este acceso legal y la normativa establecida la movilidad de factores no sería tal y los efectos dinámicos se verían drásticamente reducidos. Sin embargo, si algo caracteriza a este acuerdo es la minuciosidad y racionalidad económica con la que está redactado.

Los resultados empíricos obtenidos de los modelos de equilibrio general destacan las siguientes conclusiones. En lo que respecta a la Unión Europea, a nivel macroeconómico, diferentes variables concluyen que los efectos del acuerdo comercial sobre dicha región son sustancialmente escasos (London School of Economics, 2020). Dicho acuerdo supondría, en términos de Producto Interior Bruto (PIB) un aumento de menos del 1% (p.3). El salario real, por su parte, muestra también un efecto minúsculo. Sin embargo, los flujos comerciales, entendidos como exportaciones e importaciones sí sufrirían un aumento considerable siendo, lógicamente, el efecto directo de una supresión de las barreras arancelarias.

Estos efectos, a priori, escasos para la Unión Europea se entienden debido a la apertura gradual de las medidas arancelarias por parte de Mercosur. Mientras que el cómputo global de apertura de la Unión Europea hacia Mercosur es del 85%, en el caso contrario, el acuerdo iniciaríía con sólo un 6% que aumentaría en el medio y largo plazo.

Analizando la figura 9 se puede observar el aumento de las principales variables macroeconómicas de las distintas regiones para el año 16 del acuerdo, es decir, una vez hayan pasado 16 años desde la entrada en vigor del mismo.

Figura 9. Impacto en las principales variables macroeconómicas de las distintas regiones en el año 16 (% de variación respecto al nivel inicial).



Fuente: Latorre et al., 2021.

Tras 16 años desde la entrada en vigor del acuerdo se evidencia de nuevo que se trata de un acuerdo donde ambas partes salen ganando, sin embargo, no todos lo son de la misma forma. La mejoría de la Unión Europea con respecto a sus niveles iniciales en cada una de las variables macroeconómicas es reducida. No obstante, conviene matizar que dicha región parte desde una posición privilegiada donde siempre el crecimiento se produce de manera paulatina.

Por otro lado, en término generales, Mercosur se vería particularmente beneficiado por el acuerdo. Más concretamente, Uruguay sería la economía más beneficiada por el acuerdo dado un aumento del PIB y del empleo mayor que el resto de países. Brasil estaría a la cabeza en lo que a las exportaciones se refiere mientras que Argentina sería el país con mayor cantidad de importaciones. Paraguay, por su parte, a pesar de registrar una cantidad de flujos comerciales menores, en lo que al PIB respecta sería el segundo país más beneficiado (Latorre et al. 2021).

Por todo lo expuesto, se puede concluir que se trata de un acuerdo donde sólo existen ganadores, a pesar de que, inicialmente, son todos los países de Mercosur aquellos que alcanzan un crecimiento y desarrollo económico mayor en toda las variables de estudio. No obstante, la figura 9 permite observar que, en el largo plazo, países de la Unión Europea como Portugal o España se beneficiarían más de la apertura del comercio que el conjunto de la Unión

Europea. Esto se puede deber al aumento de la producción en ciertos sectores como el textil, hoy en día muy protegidos en América Latina, así como, por su posición geográfica y el vínculo sociocultural y lingüístico latente.

5.2. CONSECUENCIAS DE LA PUESTA EN MARCHA DEL ACUERDO EN EL ESCENARIO ECONÓMICO INTERNACIONAL

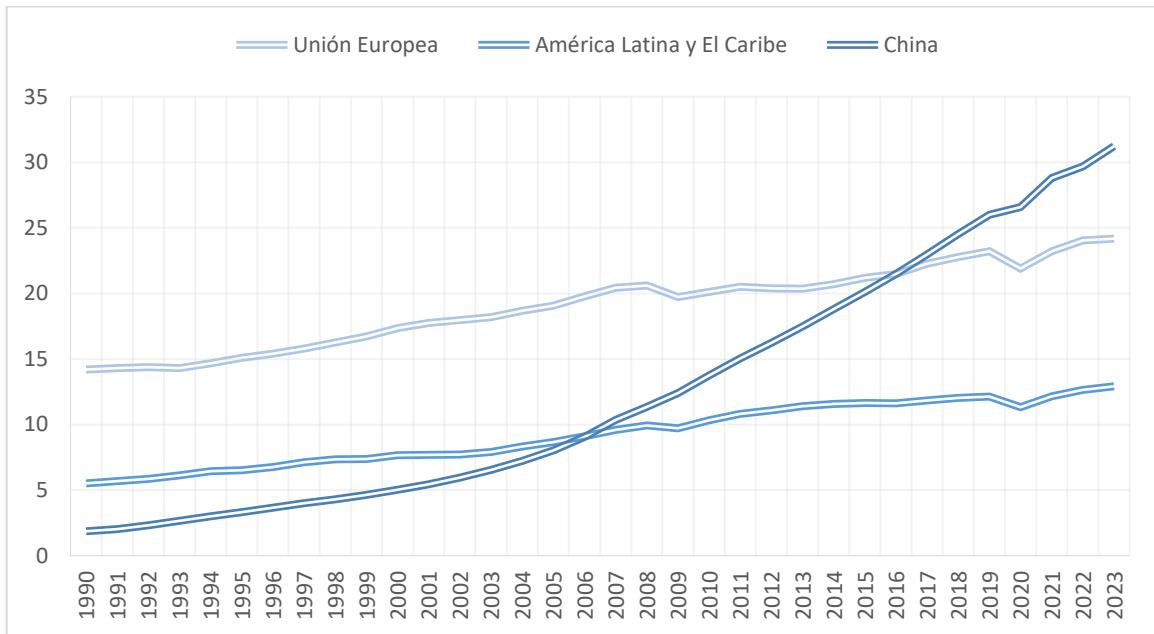
En un contexto económico internacional fuertemente marcado por el gran avance de China y la guerra comercial con Estados Unidos, el presente acuerdo es de gran interés geopolítico y geoestratégico para ambas partes.

En primer lugar, es de gran interés por ser el primer acuerdo de tal calibre que firma Mercosur en su historia siendo una región marcada por un alto nivel de protecciónismo y escasa apertura al exterior. Además, es la Unión Europea la que consigue tal acuerdo con la posibilidad de recortar distancias en el escenario económico internacional.

Recortar tales distancias no es un hecho trivial puesto que hoy en día el 29% de las exportaciones de Mercosur tienen como destino China, mientras que el 25% de sus importaciones proceden también del gigante asiático (Mercosur, 2021). Sin embargo, a pesar del auge de la economía china desde principios del siglo XXI, en lo relativo a la exportaciones e importación de servicios, así como en lo que concierne a la inversión extranjera directa, la Unión Europea se alza como el mejor aliado de Mercosur.

Además, en la actualidad, China no se queda atrás en lo que a establecer lazos comerciales se refiere. A la ya conocida Asociación de Naciones de Asia Sudoriental (ASEAN) se suma la entrada en vigor en el año 2020 de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) conocido por ser el mayor tratado de libre comercio en la historia económica. Este acuerdo representaría alrededor de un 33% del PIB mundial, un 28% del comercio internacional y prácticamente un tercio de la población mundial (ICEX, 2020). La relevancia del presente acuerdo entre la Unión Europea y Mercosur radica en que, exceptuando la gran diferencia en términos demográficos, en cuanto al PIB mundial (aproximadamente un 20%) y comercio internacional (un tercio del total), se trata de un acuerdo que no tiene nada que envidiar al mayor en términos históricos.

Figura 10. PIB, PPA (en billones de \$ a precios internacionales constantes de 2017) para la Unión Europea, China y América Latina y El Caribe.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial, 2024.

Los datos cuantitativos anteriormente descritos pueden evidenciarse en la gráfica 9 donde, según datos del Banco Mundial (2023) se puede analizar el impulso de la economía China y la exponencialidad de su crecimiento desde principios de los años 2000.

En conclusión, dada la posición de China en el comercio internacional y los esfuerzos de Estados Unidos por revertir tal situación, ambas regiones, la Unión Europea y Mercosur, se encuentran ante una gran oportunidad de seguir de cerca la estela de las principales potencias mundiales.

Desde un punto de vista más preciso, a continuación, se analizan una serie de posibles consecuencias del acuerdo en el panorama económico global:

Primeramente, recuperando la gráfica 8 se puede observar como la entrada en vigor del acuerdo supondría la desviación del comercio, como efecto estático, hacia los países miembros y, consecuentemente, los flujos comerciales del resto del mundo disminuyen. Evidentemente, se trata de una consecuencia lógica puesto que, la reducción arancelaria hará que parte del comercio que ambas regiones tienen con otros socios comerciales no inmersos en el acuerdo se desvíe hacia el nuevo socio comercial. Todo ello vía menores precios tras la reducción arancelaria.

Por otro lado, la sostenibilidad ha sido uno de los grandes escollos para la elaboración del actual acuerdo comercial. La Unión Europea, centrada en alcanzar el objetivo de la sostenibilidad, ha sido inamovible en elevar la lucha por una producción y consumo sostenibles al ámbito internacional. Sin embargo, es evidente que dicha preocupación no es tal al otro lado del charco, o por lo menos, no lo es por el momento.

En este contexto, es razonable entender que un aumento de los flujos comerciales supone un aumento de las transacciones internacionales y de los transportes entre las regiones. A su vez, un aumento de los transportes en términos absolutos conlleva una mayor contaminación, sobre todo, en términos de mayor cantidad de emisiones de dióxido de carbono (CO₂).

Al igual que no procede analizar el nivel de vida, en términos económicos, de los habitantes de un país mediante el PIB real, tampoco procede analizar las emisiones CO₂ que supondría la entrada en vigor del acuerdo de manera aislada. Por lo tanto, de la misma manera que se emplearía el PIB per cápita en el primer caso, en el segundo se debe analizar las emisiones y su relación con el aumento del PIB.

De este análisis se desprenden varias conclusiones importantes. En primer lugar, el acuerdo supone un pequeño aumento de las emisiones de CO₂ que, sin embargo, se traduce en una mejora de la relación emisiones/PIB de la región UE-Mercosur, de cada una de sus regiones y del mundo en su conjunto (Latorre et al., 2021, p.163).

Por otro lado, mediante la gráfica anterior, sin necesidad de realizar un exhaustivo análisis de convergencia, es evidente que los países que forman Mercosur tienen por delante la oportunidad de recortar distancias, por lo menos, a la Unión Europea. Como se ha analizado previamente, el PIB de dichos países aumentaría de manera considerable, aumentando en una cantidad menor el PIB de los países europeos. Todo ello se traduce en unas tasas de crecimiento mayores por parte de los países de Mercosur, es decir, que a menor PIB inicial en el momento de la entrada en vigor del acuerdo, mayor PIB final tras 16 años de la entrada en vigor del mismo. No hay que olvidar que para la correcta interpretación de un análisis de convergencia sería idóneo el uso del PIB per cápita y no el PIB real.

En este análisis, de manera más teórica, se pueden incluir consecuencias del acuerdo como la integración de mercados financieros, un mayor desarrollo en las comunicaciones, el crecimiento y desarrollo económico y, en definitiva, un impulso del proceso globalizador. A su

vez, todo ello guarda una relación directa con la difusión del know-how, los avances científicos y el desarrollo de la sociedad de la información.

De manera negativa, la desviación del comercio del resto del mundo no sólo supone recortar distancias a las grandes potencias, supone también reducir el comercio y aumentar la brecha con países no incluidos en el acuerdo y con menor renta per cápita. Consecuentemente, se puede producir un aumento de la desigualdad y desequilibrios medioambientales. A pesar de que los efectos positivos del acuerdo sean notables y superiores a los efectos negativos, conviene no olvidarse de estos últimos y trabajar en reducirlos lo máximo posible.

Para finalizar, se puede concluir que las consecuencias del acuerdo son muy positivas ya no sólo para ambas regiones, sino para la economía internacional en su conjunto. Recortar distancias a las grandes potencias, un aumento de la competitividad o las mejoras estructurales de muchos países son algunos de los motivos que generan un beneficio para la sociedad en su conjunto. Por otro lado, el aumento del alcance de muchas medidas sanitarias, medidas medioambientales, regulación del trabajo infantil, etc., son aspectos clave que hacen de un mundo más integrado un mundo más próspero.

6. CONCLUSIONES

La firma en 2019 del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur es de gran relevancia para la economía particular de todos los países inmersos en el mismo y no menos importante para la economía internacional en su conjunto.

En un contexto internacional cada vez más concentrado, donde el auge de China y la consiguiente guerra comercial con Estados Unidos acaparan todas las portadas, el presente acuerdo supone una fortificación de las cadenas de valor y los flujos comerciales entre dos áreas que gozan de una oportunidad privilegiada para llevarse un buen trozo del pastel.

La exportación por parte de Mercosur de cantidades de productos donde poseen una ventaja comparativa sin estar sujetos a sobrecostes generados por medidas proteccionistas, así como la exportación por parte de la Unión Europea de productos más complejos que requieren mayor intensidad de factor productivo capital suponen el apogeo de la especialización, el progreso técnico, el aumento de la productividad y el excedente económico.

Superando todas las trabas anteriormente descritas se concluye que, en el largo plazo, el presente acuerdo tendría un impacto positivo en el ámbito económico tanto para la Unión Europea como para todos los países que forman Mercosur. De la misma manera, la consecuencia del mismo en el escenario internacional sería positiva, a pesar de los también importantes aspectos negativos que emergen del acuerdo.

Sin embargo, focalizar las conclusiones sólo en lo económico sería llevar a cabo un análisis somero dada la complejidad del mundo actual. El presente acuerdo tendría grandes ventajas a nivel social, medioambiental y económico, entendidas como los tres pilares del desarrollo sostenible. Todas las variables están estrechamente ligadas entre sí, de tal manera que todas aquellas acciones realizadas sobre una de las esferas tiene repercusiones inmediatas en las demás. Realizar un análisis en términos relativos es fundamental; el presente análisis evidencia los perjuicios medioambientales, en términos absolutos, lógicos de un aumento de los transportes dado un aumento de los flujos comerciales, pero, sin embargo, entiende los mismos como algo necesario y nimio dados los efectos enormemente positivos en el ámbito social y económico.

Por otra parte, gran cantidad de los aspectos de este acuerdo suponen grandes mejoras difícilmente cuantificables. Se vela por la transparencia evitando procedimientos poco claros

a la hora de licitar y adjudicar obras públicas, se suprimen las licencias no automáticas tanto de exportaciones como de importaciones y se crean mecanismos para la solución de controversias.

A pesar de los beneficios que aporta el acuerdo y que han sido demostrados en el presente documento, el camino hacia la entrada en vigor del mismo no está siendo tarea fácil. Mientras que la postura a favor actual y la concordancia de América Latina en avanzar hacia la ratificación del acuerdo, la situación en el escenario europeo difiere. Las diferencias entre las derechas de ambas regiones es evidente; en el caso de América Latina se trata de una derecha pro globalizadora estando la derecha europea más enmarcada en el proteccionismo. Las presentes elecciones en Francia serán muy importantes para el devenir del acuerdo comercial entre la Unión Europea y Mercosur.

Pese a ello, y con independencia del futuro del mismo, se concluye que el acuerdo entre la Unión Europea y Mercosur es un acuerdo “win-win”, es decir, un acuerdo que genera un impacto positivo para todos aquellos países signatarios. A pesar de que los mayores beneficios en el medio plazo caen del lado latinoamericano en términos macroeconómicos, la Unión Europea debe ser consciente del interés geopolítico del mismo. Es posible que el presente acuerdo sea la salvación europea a un horizonte económico próximo caracterizado por una menor relevancia de la región en el panorama económico internacional.

Referencias bibliográficas

- Acta Única Europea. (1986). Diario Oficial de las Comunidades Europeas, núm. L 169, de 29 de junio de 1987, 1-28. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:11986U/TXT>
- Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea (UE) y el Mercosur en la fecha del acuerdo de principio, el 28 de junio de 2019. Boletín Oficial del Estado, núm. 263, de 3 de noviembre de 1999, 38469-38476. <https://comercio.gob.es/PoliticaComercialUE/AcuerdosComerciales/acuerdoscomerciales/mercosur/190628-mercosur-text-ingles.pdf>
- Ahumada, C. (1996). *El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana*. Bogotá: El Áncora Editores.
- Alba Alonso, J. (2018). *Avances y desafíos de la integración europea a 60 años del Tratado de Roma*. Universidad de Oviedo.
- Banco Central Europeo. (2022). *Convergence Report*. European Central Bank.
- Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial. (2024). *Agricultura, silvicultura y pesca, valor agregado (% del PIB) para Francia, Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NV.AGR.TOTL.ZS?locations=AR-BR-UY-PY-FR>
- Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial. (2024). *PIB per cápita, PPA (\$ a precios internacionales constantes de 2017) para América Latina y El Caribe*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.PP.KD?locations=ZJ>
- Banco Mundial, Indicadores de Desarrollo Mundial. (2024). *PIB, PPA (\$ a precios internacionales constantes de 2017) para China, América Latina y El Caribe y la Unión Europea*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.PP.KD?end=2023&location=s=CN-ZJ-EU&skipRedirection=true&start=1990&view=chart>
- Bermúdez, C. (2010). Proyectos de integración en América Latina durante el siglo XX. Una mirada a la integración regional en el siglo XXI. *Iberoamericana. Nordic Journal of Latin American and Caribbean Studies*, 40(1-2), 111-140.

Bossuat, G. (1998). El Plan Marshall y la integración europea. Los límites de una ambición. *Ciclos*, 8(14-15), 93-111.

Embajada de Francia en España. (2011). *Francia, primera potencia agrícola de Europa*.
<https://es.ambafrance.org/Francia-primera-potencia-agricola>

Gómez-Plana, A. G. Acuerdo Unión Europea-Mercosur: una revisión de los efectos económicos previstos. *Boletín Económico De ICE*, núm. 3133, de 31 de marzo de 2021, 41-53.
<https://www.revistasice.com/index.php/BICE/article/view/7169>

ICEX. (2020). *RCEP: el mayor tratado de libre comercio a nivel global en la historia*. Recuperado de: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/rcep-libre-comercio-new2020865763.html?idPais=CN>

Krugman, P.R, Obstfeld, M. y Melitz M.J. (2012). *Economía internacional: teoría y política*, 9.ª edición. Pearson Education, S.A.

Krugman, P.R. y Wells, R. (2007). *Macroeconomía*. Editorial Reverté, S.A.

Latorre, M. C., Yonezawa, H. y Olekseyuk, Z. (2021). *El impacto económico del acuerdo Unión Europea-Mercosur en España*. Universidad Complutense de Madrid.
https://comercio.gob.es/es-es/publicaciones-estadisticas/Documents/Impacto_EU-MCS_VF.pdf

Lucena Castellano, R. (2006). Comercio internacional y crecimiento económico. Una propuesta para la discusión. *Aldea Mundo*, 11(20), 49-55.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54302006>

Martínez Sánchez, J.M. (2000). Acerca de las teorías del comercio internacional. *Laberinto* 4.
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/233069.pdf>

Melo, J., Montenegro, C.E. y Panagariya, A. (1992). *Regional Integration Old and New*. Working Papers.

Naciones Unidas (2015). Acuerdo de París.
https://unfccc.int/sites/default/files/spanish_paris_agreement.pdf

Ohlin, B. (1933). *Interregional and international trade*. Harvard University Press.

Organización Mundial del Comercio. (2022). *Examen estadístico del comercio mundial de 2022*. https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtsr_2022_s.pdf

Organización Mundial del Comercio. *Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio*, 1994, 504-586. https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf

Parlamento Europeo. (2024). *El Parlamento Europeo: evolución histórica*. Fichas técnicas sobre la Unión Europea – 2024. https://www.europarl.europa.eu/erpl-app-public/factsheets/pdf/es/FTU_1.3.1.pdf

Protocolo de Ushuaia sobre compromiso democrático. (1998).
<https://www.mercosur.int/documento/protocolo-ushuaia-compromiso-democratico-mercossur-bolivia-chile/>

Ramírez Treviño, A. (2014). El Desarrollo Sustentable: Interpretación y Análisis. *Revista Del Centro De Investigación De La Universidad La Salle*, 6(21), 55-59.
<https://doi.org/10.26457/recein.v6i21.299>

Real Academia Española. (2001). Comercio. En *Diccionario de la Lengua Española*. Recuperado el 5 de julio de 2024 de: <https://www.rae.es/drae2001/comercio>

Ricardo, D. (1817). *The Principles of Political Economy and Taxation*. John Murray, Albemarle-Street.

Riveiro García, D. (2005). Efectos potenciales de un proceso de integración económica. La experiencia de América Latina. *Revista Galega de Economía*, 14(1-2), 1-34.

Rocafort, A.N. y Fainé, I. (2006). *El fenómeno mundial de la deslocalización como instrumento de reestructuración empresarial*. Reial Acadèmia de Doctors. https://raed.academy/wp-content/uploads/2015/02/fenomeno_mundial_desocalizacion.pdf

Sande, J. y Martínez, L. (2023). *Temario de Oposiciones Economía Secundaria*. Compartiendo conocimiento.

Sloman, J. (2018). *Economics*. Pearson Education.

Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. W. Strahan & T. Cadell.

The CORE Team. (2017). *La economía*. Oxford University Press.

<https://www.coreecon.org/the-economy/book/es/text/0-3-contents.html>

The London School of Economics and Political Science. (2020). *Evaluación del Impacto sobre la Sostenibilidad en Apoyo de las Negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Mercosur*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Tratado constitutivo de la Unión de Naciones Suramericanas. (2008).

https://www.iirsa.org/admin_iirsa_web/Uploads/Documents/rp_brasilia08_cumbre_una_sobre_tratado_constitutivo.pdf

Tratado de Asunción. (1991). Tratado para la constitución de un mercado común entre la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay y la República Oriental del Uruguay.

https://www.parlamentomercosur.org/innovaportal/file/15511/1/tratado_de_asuncion.pdf

Tratado de Bruselas. (1965). El Tratado de fusión de 1965 agrupa los poderes ejecutivos en uno solo. Se constituyen las Comunidades Europeas a partir de la fusión de la CECA, la CEE y el Tratado Euratom.

Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea. (2007). Diario Oficial de la Unión Europea, núm. C 202, de 7 de junio de 2016, 1-388. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=celex%3A12016ME%2FTXT>

Tratado de Maastricht. (1992). Diario Oficial de las Comunidades Europeas, núm. C 191, de 29 de julio de 1992, 1-112. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=OJ:C:1992:191:FULL&from=LV>

Tratado de Montevideo. (1960). Tratado que establece una zona de libre comercio e instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio incluidos los protocolos y resoluciones pertinentes.

https://www.iri.edu.ar/publicaciones_iri/manual/Listos%20para%20subir%20III/Integraci%F3n-Latinoamerica/ALALC-ALADI/tratado_montevideo_1960.pdf

Unión Europea. (2012). *Mercado único. Un mercado interior único sin fronteras*. https://european-union.europa.eu/priorities-and-actions/actions-topic/single-market_es

Vaitsos, C.V. (1978). Crisis en la cooperación económica regional (integración) entre países en desarrollo: un estudio. *World Development*, 6(6), 719-769.

Viner, J. (1950). *The customs union issue*. Carnegie Endowment for International Peace.