

UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Departamento de Economía y Dirección de Empresas

TESIS

**LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN LA DINÁMICA EUROPEA:
ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO
REGIONAL Y LAS AYUDAS COMUNITARIAS**

Lidia Hernández López

2003

UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA
Doctorado en Ciencias Económicas y Empresariales



Departamento de Economía y Dirección de Empresas
Programa de Doctorado: Economía y Dirección de Empresas

Título de la Tesis

**LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN LA DINÁMICA EUROPEA:
ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO
REGIONAL Y LAS AYUDAS COMUNITARIAS**

Tesis Doctoral presentada por Dña. Lidia Hernández López
Dirigida por el Dr. D. Juan Manuel García Falcón

El Director

A blue ink signature of the Director, consisting of several vertical, wavy lines that end in a horizontal stroke.

La Doctoranda

A blue ink signature of the Doctoranda, featuring a cursive style with a large, prominent 'L' and 'H'.

Las Palmas de Gran Canaria, a 9 de Septiembre de 2003



UNIVERSIDAD
DE
LAS PALMAS DE GRAN CANARIA



D. GONZALO DÍAZ MENESES, SECRETARIO DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA,

CERTIFICA,

Que, el Consejo de Doctores del Departamento en su sesión de fecha 10 de julio de dos mil tres, tomó el acuerdo de dar el consentimiento para su tramitación, a la tesis doctoral titulada “La Integración Regional en la Dinámica Europea: Análisis de la Relación entre el Crecimiento Regional y las Ayudas Comunitarias” presentada por la doctoranda Dña. Lidia Hernández López y dirigida por el Doctor D. Juan Manuel García Falcón.

Y para que así conste, y a efectos de lo previsto en el Artº 73.2 del Reglamento de Estudios de esta Universidad, firmo la presente en Las Palmas de Gran Canaria, a 14 de julio de dos mil tres.



**LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN LA DINÁMICA EUROPEA:
ANÁLISIS DE LA RELACIÓN ENTRE EL CRECIMIENTO
REGIONAL Y LAS AYUDAS COMUNITARIAS**

*A Álvaro Hernández y a Benedicta López, mis padres
y a Agustín*

Quisiera agradecer a todos mis compañeros del Departamento de Economía y Dirección de Empresas por sus muestras de apoyo; a los Professors Jim Rollo y Mick Dunford de *Sussex European Institute* por su empatía y orientación científica en la investigación; a Rosario Ramos por su experiencia, apoyo y consejos; y a mi director Juan Manuel García Falcón por la confianza y orientación científica en la realización de este trabajo de investigación. Finalmente, gracias a mi familia, a mis amigos, y especialmente, a Agustín.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	1
Abreviaturas.....	5
CAPÍTULO 1. LA INTEGRACIÓN REGIONAL: FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	9
1.1 La formación de bloques regionales: <i>Nuevo Regionalismo</i>	9
1.1.1 Integraciones Regionales en Europa Occidental.....	10
1.1.2 Integraciones Regionales en África, Asia, Pacífico y Medio Oriente	14
1.1.3 Integraciones Regionales en América.....	20
1.1.4 Factores determinantes de los procesos de Integración Regional.....	22
1.2 Teoría de la Integración Regional.....	26
1.2.1 Cuestiones analíticas de la Integración Regional.....	27
1.2.2 Desarrollo conceptual de la economía de la Integración Regional.....	38
1.3 La Integración Económica.....	41
1.3.1 Tipos de Integración Económica.....	43
1.3.2 Efectos estáticos de la Integración Económica.....	52
1.3.3 Efectos dinámicos de la Integración Económica.....	66
1.3.3.1 Ampliación del tamaño del mercado.....	68
1.3.3.2 Incremento de la competitividad.....	75
1.4 Regionalismo y Multilateralismo: Aspectos claves.....	80
1.4.1 Resultados de la formación de Regiones en el <i>Nuevo Regionalismo</i>	81
1.4.2 Aspectos negativos de los procesos de Integración Regional.....	93
CAPÍTULO 2. LA INTEGRACIÓN REGIONAL DE EUROPA.....	97
2.1 La Integración Regional de Europa: Su dinámica.....	97
2.2 La geografía y la formación de espacios en Europa.....	99

2.2.1	Extensión y características geográficas del territorio comunitario.....	99
2.2.2	La formación de espacios en el espacio europeo.....	108
2.3	La integración económica de Europa.....	114
2.3.1	El modelo económico de integración en Europa.....	115
2.3.2	La zona del euro.....	117
2.3.3	El Mercado Único Europeo.....	127
2.3.4	Elementos dinamizadores en la integración económica de Europa.....	132
2.4	La cohesión regional en la dinámica europea.....	136
2.4.1	Las disparidades regionales en la Unión Europea.....	137
2.4.2	Los instrumentos financieros comunitarios para la cohesión de Europa.....	145
2.4.3	Los Fondos Estructurales.....	151
2.4.3.1	Los principios de implementación.....	151
2.4.3.2	Las formas de intervención.....	155
2.4.4	La efectividad de los Fondos Estructurales	157
CAPÍTULO 3.	LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN LA DINÁMICA EUROPEA: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	159
3.1	El problema de investigación.....	159
3.2	Metodología de investigación.....	160
3.2.1	El contexto de la investigación: Las regiones europeas.....	161
3.2.2	Los objetivos de la investigación.....	171
3.2.3	Técnicas de recogida de información.....	172
3.2.4	El tratamiento de análisis de los datos.....	175
3.2.4.1	Las variables del análisis.....	175
3.2.4.2	Técnicas de análisis de la información.....	181
3.3	Análisis de resultados	184
3.3.1	El espacio regional europeo: Análisis cluster.....	185
3.3.2	Distribución regional de las ayudas comunitarias.....	194
3.3.3	Las ayudas comunitarias y el crecimiento regional.....	197
3.3.3.1	El crecimiento de las regiones en el periodo 1994-2000.....	198
3.3.3.2	La efectividad de las ayudas comunitarias en el crecimiento regional.....	200
3.3.3.3	La efectividad de las ayudas comunitarias y el nivel de desarrollo regional.....	205
3.3.4	Las ayudas comunitarias y las disparidades regionales.....	209

3.3.5 El modelo de crecimiento regional de la UE.....	214
CONCLUSIONES.....	219
BIBLIOGRAFÍA.....	223

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1.1	Integraciones Regionales en Europa Occidental	12
Cuadro 1.2	Integraciones Regionales en África, Asia, Pacífico y Medio Oriente.....	16
Cuadro 1.3	Integraciones Regionales en América.....	21
Cuadro 1.4	Definiciones de Integración Regional.....	30
Cuadro 1.5	Desarrollo conceptual de la economía de la Integración Regional	38
Cuadro 1.6	La formación de macro regiones.....	42
Cuadro 1.7a	Niveles de Integración económica	44
Cuadro 1.7b	Tipos de Integración Regional en África.....	50
Cuadro 1.8	Efectos estáticos de la Integración Económica.....	53
Cuadro 1.9	Efectos dinámicos de la Integración Económica.....	67
Cuadro 1.10a	Evolución de adquisiciones y fusiones en la UE 1986-1996.....	72
Cuadro 1.10b	Distribución geográfica de adquisiciones y fusiones en la UE 1986-1996.....	72
Cuadro 1.11	Resultados de la formación de macro regiones.....	81
Cuadro 2.1	Indicadores de población y superficie	101
Cuadro 2.2	Centros de actividad económica en la UE y Estados Unidos....	102
Cuadro 2.3	Regiones isleñas de la UE-15.....	104
Cuadro 2.4	Áreas de actuación de la CE.....	110
Cuadro 2.5	Unión Europea, Estados Unidos y Japón en el comercio de bienes (2000).....	115
Cuadro 2.6	Población de MERCOSUR, NAFTA y ALCA.....	115
Cuadro 2.7	Principales indicadores económicos: UE, Zona Euro, Estados Unidos y Japón (1998).....	118
Cuadro 2.8	IDE y comercio mundial: UE, Zona Euro, Estados Unidos y Japón (1998).....	119
Cuadro 2.9	Estados Unidos y la Zona Euro: Diferencias regionales en ingresos (1997).....	120
Cuadro 2.10	Resultados económicos de la Zona Euro	121
Cuadro 2.11	Indicadores económicos de la Zona Euro	123
Cuadro 2.12	Disparidades interregionales en la UE-15	138
Cuadro 2.13	PIB per cápita de los países candidatos (2000)	144
Cuadro 2.14	PIB per cápita en la UE (2000)	145
Cuadro 2.15	Los principios de la implementación de los Fondos Estructurales.....	152
Cuadro 2.16	Objetivos prioritarios de los Fondos Estructurales para el periodo 2000-2006	152

Cuadro 2.17 Distribución porcentual de las Intervenciones de los Fondos Estructurales	155
Cuadro 2.18 Iniciativas comunitarias para el periodo 2000-2006	156
Cuadro 3.1 Niveles administrativos según la nomenclatura NUTS (UE-15)	162
Cuadro 3.2 Superficie de las regiones	165
Cuadro 3.3 Población de las regiones (1996)	165
Cuadro 3.4 Ayudas comunitarias y niveles administrativos (1994-2000).....	166
Cuadro 3.5 Regiones europeas NUTS 2 (UE-15).....	153
Cuadro 3.6 Distancia entre los centroides de los <i>clusters</i>	186
Cuadro 3.7 Relación entre ayudas comunitarias y PIB per cápita	195
Cuadro 3.8 Relación entre ayudas comunitarias y crecimiento regional.....	199
Cuadro 3.9 Regiones incluidas en el análisis de la efectividad de las ayudas comunitarias en el crecimiento.....	202
Cuadro 3.10 Relación entre crecimiento y ayudas comunitarias.....	203
Cuadro 3.11 Relación entre crecimiento y ayudas comunitarias (Variable interacción).....	204
Cuadro 3.12 Regiones en el grupo 1	206
Cuadro 3.13 Regiones en el grupo 2.....	207
Cuadro 3.14 Relación entre el crecimiento y las ayudas comunitarias – Grupo 1.....	208
Cuadro 3.15 Relación entre el crecimiento y las ayudas comunitarias – Grupo 2.....	208
Cuadro 3.16 La disparidad regional según nivel de desarrollo.....	211
Cuadro 3.17 La disparidad regional en la UE-15.....	211
Cuadro 3.18 Relación entre ayudas comunitarias y convergencia	212

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1 Iniciativas de Integración Regional en África	19
Gráfico 1.2 Efectos Estáticos en una Unión Aduanera	56
Mapa 2.1 Extensión geográfica del territorio comunitario	107
Gráfico 2.1 Los pilares de la estructura de la UE.....	109
Gráfico 2.3 El sistema institucional de la UME.....	124
Gráfico 2.4 Disparidades regionales en la UE.....	142
Gráfico 2.5 PIB per cápita de la región más pobre y más rica de cada país (1998).....	143
Gráfico 2.6 Evolución de los gastos comunitarios de 1958 a 2001.....	146

Gráfico 2.7 Distribución del gasto comunitario (1989-1993).....	147
Gráfico 2.8 Distribución del gasto comunitario (1994-1999)	147
Gráfico 2.9 Evolución del gasto comunitario para la cohesión económica y social	149
Gráfico 3.1 Dispersión de las regiones	187
Gráfico 3.2 Número de regiones según grupos.....	190
Gráfico 3.3 Grupos de regiones	190
Gráfico 3.4 Ayudas recibidas según nivel económico regional	196
Gráfico 3.5 Relación tasa de crecimiento y ayuda comunitaria.....	200
Gráfico 3.6 Evolución del coeficiente de variación para la UE-15	213
Gráfico 3.7 Evolución del coeficiente de variación de los grupos de regiones	214

INTRODUCCIÓN

La creciente proliferación de macro regiones – agrupación de países – es uno de los rasgos principales en la configuración del actual escenario internacional. Ejemplos de estas macro regiones incluyen: Unión Europea, North American Free Trade Agreement, Mercado Común del Sur, Comunidad Andina, Asian Free Trade, Unión Africana, entre otros. Algunos autores, consideran que este tipo de integraciones conforman una tendencia que surge, principalmente, debido al fracaso del sistema de relaciones comerciales multilaterales del GATT/OMC. En este sentido, Krugman (1995) argumenta que en el entorno del GATT/OMC (integrado por 146 países), son tantos los países participantes en las negociaciones multilaterales que hace tremendamente difícil llegar a algún acuerdo, o simplemente controlar que el sistema creado no se destruya, porque algún país no cumpla con los términos acordados. Asimismo, en este entorno del GATT/OMC no existen, por ejemplo, mecanismos eficientes para hacer cumplir los términos acordados en las negociaciones. Por el contrario, en el marco de las macro regiones se desarrollan este tipo de mecanismos que velan por la aplicación de las decisiones comunes, por ejemplo en el caso de la Unión Europea cumple esta función, la Comisión Europea y el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas.

Por otro lado, algunos autores comparten la idea de que la formación de macro regiones representa una estrategia de aquellos países, que buscan aumentar su peso económico y político en el escenario internacional. Así, Kabunda (2002), y en relación a la situación de los países africanos, considera que la formación de bloques regionales representa un nuevo credo para la incorporación de África en la economía mundial. El objetivo de pertenecer a estos bloques regionales es dar la oportunidad a África de presentar un frente común frente al resto del mundo.

Ciertamente, éstas son las dos razones principales que nos ayudan a comprender por qué los países están optando por desarrollar e intensificar sus relaciones económicas,

políticas y sociales con otros países, en un contexto más reducido de integración, frente a una situación de reducción unilateral de aranceles.

Sin embargo, en este trabajo de investigación se considera la formación de las macro regiones desde un planteamiento distinto. Es decir, como un fenómeno en el que se produce una progresiva interacción e interdependencia entre las administraciones locales, los centros de investigación, las universidades, los ciudadanos, las ONGs, las empresas, etc., que van desarrollando gradualmente un espacio común, cuya integración implica superar fronteras lingüísticas, culturales, técnicas o fiscales. Este tipo de integración regional abre un abanico de posibilidades a todas las instituciones y centros de investigación para interactuar entre ellas, con independencia del país al que pertenezcan. En consecuencia, este interés por interrelacionarse, en un marco que lo promueve, lleva consigo, lógicamente, el que estos agentes deban adaptarse a la existencia de rasgos endógenos de los países y las culturas a las que pertenecen.

Asimismo, en este contexto de formación y desarrollo de un espacio común de integración regional, las micro regiones – unidades territoriales dentro de los países (Ej. Comunidad Autónoma) – adquieren un mayor protagonismo e identidad. En la Unión Europea, por ejemplo, las micro regiones de un país europeo se pueden relacionar con micro regiones de otro país europeo, para gestionar recursos financieros comunitarios en acciones de interés común. En este sentido, las micro regiones interactúan unas con otras para defender sus intereses en el proceso de integración. Como consecuencia, el fenómeno que se pone en marcha en un proceso de integración regional, como es el caso de la Unión Europea, permite realzar la importancia y el potencial de las micro regiones en ese proceso de integración regional.

Ha sido justamente, este fenómeno dinamizador de revelar la importancia y el potencial de las micro regiones en un proceso de integración regional, lo que ha impulsado el interés de esta investigadora por realizar esta investigación. En este sentido, la tesis realiza un análisis de la importancia de la creación de macro regiones para desarrollar este potencial que tienen las micro regiones. Pero, a su vez, plantea la influencia que

tienen estas micro regiones sobre un proceso de integración regional, como el que se trata en esta investigación, es decir, la Unión Europea.

Es por ello, que en este trabajo de investigación pretendemos alcanzar los siguientes objetivos:

OBJETIVO 1: Identificar la relación entre las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, y los niveles de renta per cápita de las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000.

OBJETIVO 2: Analizar el efecto generado por las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, en el crecimiento económico de las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000.

OBJETIVO 3: Determinar la eficacia de las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, en la reducción de las diferencias en los niveles de desarrollo entre las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000.

Para alcanzar estos objetivos, hemos estructurado el trabajo en tres capítulos.

En el capítulo 1 << La Integración Regional: Fundamentos teóricos>> se analiza, en un primer apartado, la formación de bloques regionales en las distintas zonas geográficas del mundo, así como los factores determinantes de los procesos de integración regional. En un segundo apartado, la investigación se centra en explicar la teoría de la integración regional. Seguidamente, en el tercer apartado de este capítulo, se presenta los tipos de integración económica así como los efectos estáticos y dinámicos de dicha integración. Por último, el cuarto apartado desarrolla los aspectos claves del regionalismo frente al multilateralismo.

El capítulo 2 <<La Integración Regional de Europa>> se centra en el proceso de integración de la Unión Europea. Así, en un primer apartado se presenta la dinámica en

la integración de Europa. En un segundo apartado, explicamos las características geográficas del territorio comunitario, así como la formación de espacios en el proceso de integración europea. A continuación, en el tercer apartado se analiza la integración económica de Europa, en particular, el modelo económico de integración, la zona del euro, el mercado único europeo así como los elementos dinamizadores en la integración económica de Europa. Finalizamos el capítulo 2 razonando sobre los aspectos relacionados con la cohesión regional en la dinámica europea. En este sentido, en un primer epígrafe se relaciona las distintas disparidades interregionales en la Unión. En un segundo epígrafe, se explican los diferentes instrumentos comunitarios para la cohesión de Europa. Los tres últimos epígrafes se centran en los Fondos Estructurales, presentando los aspectos relacionados con su gestión, las formas de intervención, y se cuestiona la efectividad de los Fondos Estructurales en la reducción de las disparidades regionales.

En el capítulo 3 <<La Integración Regional en la dinámica europea: Metodología de la investigación y análisis de resultados>> explicamos la metodología utilizada para cumplir con los objetivos propuestos en esta investigación. Así, en un primer apartado, se presenta el problema de investigación. En un segundo apartado, se presenta la metodología donde se explica el contexto de la investigación, es decir, las regiones europeas, los objetivos de investigación, las técnicas de recogida de información y el tratamiento de análisis de los datos. El último apartado presenta el análisis de resultados de esta investigación. En primer lugar, se realiza un análisis cluster del espacio regional europeo, para luego efectuar una distribución regional de las ayudas comunitarias con fines estructurales. Seguidamente, analizamos las ayudas comunitarias y el crecimiento regional, así como las ayudas comunitarias y las disparidades regionales. Finalizamos, este apartado analizando el modelo de crecimiento que emplea la Unión Europea para promover el desarrollo regional.

Por último, se presentan las conclusiones finales de nuestro trabajo, las limitaciones encontradas en esta investigación, incluyendo las futuras líneas de investigación posibles y se relacionan finalmente las fuentes bibliográficas utilizadas.

ABREVIATURAS

AEC	Comunidad Económica Africana
AELC	Acuerdo Europeo de Libre Comercio
ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
ANZCERTA	Acuerdo de Relaciones Económicas y Comercio Australia-Nueva Zelanda
AOM	Academy of Management
APEC	Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico
ASEAN	Association of South East Asian Nations
BCE	Banco Central Europeo
BEI	Banco Europeo de Inversiones
CACM	Mercado Común Centroamericano
CAIJ	Cooperación en Asuntos de Interior y Judiciales
CARICOM	Comunidad del Caribe
CE	Comunidad Europea
CEAO	Comunidad de Estados del África Occidental
CECA	Comunidad Europea del Carbón y Acero
CEE	Comunidad Económica Europea
CEEA	Comunidad Europea de la Energía Atómica
CEN	Comité Europeo de Normalización
CENELEC	Comité Europeo de Normalización Electrónica
COMESA	Mercado Común del África Austral y Oriental
DOM	Department d'Outre Mar
EAC	Cooperación de África del Este
ECOFIN	Ministros de Economía y Finanzas de la Unión Europea
ECOWAS	Comunidad Económica del África Occidental
EEE	Espacio Económico Europeo
ETSI	Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación
FED	Fondo Europeo de Desarrollo
FEDER	Fondo Europeo de Desarrollo Regional
FEOGA	Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola
FSE	Fondo Social Europeo

Abreviaturas

GCC	Consejo de Cooperación del Golfo
GATT	Acuerdo General de Aranceles y Comercio
IDE	Inversión Directa Extranjera
IFOP	Instrumento Financiero de Orientación a la Pesca
IVA	Impuesto de Valor Añadido
LAFTA	Asociación Latinoamericana del Libre Comercio
LAIA	Asociación Latinoamericana de Integración
MAC	Marco de Apoyo Comunitario
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
NAFTA	Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte
NUTS	Nomenclatura de Unidades Territoriales Estadísticas
OMC	Organización Mundial del Comercio
OPEC	Organización de Países Exportadores de Petróleo
OUA	Organización de la Unidad Africana
PA	Pacto Andino
PAC	Política Agrícola Común
PIB	Producto Interior Bruto
PNB	Producto Nacional Bruto
PESC	Política Exterior y de Seguridad Común
POSEI	Programa de Opciones Específicas a la Lejanía e Insularidad
POSEIDOM	Programa POSEI de Regiones de Ultramar Francesas
POSEIMA	Programa POSEI de Azores y Madeira
PYME	Pequeña y Mediana Empresa
SACU	Unión Aduanera del África Austral
SADCC	Conferencia de Coordinación de Desarrollo del África Austral
SADC	Comunidad para el Desarrollo del África Austral
SEBC	Sistema Europeo de Bancos Centrales
SME	Sistema Monetario Europeo
TCE	Tratado Constitutivo de la Comunidad Europea
TUE	Tratado de la Unión Europea
UA	Unión Aduanera
UE	Unión Europea
UEM	Unión Económica y Monetaria

UEMOA	Unión Económica y Monetaria de África Occidental
UDEAC	Unión Aduanera y Económica de África Central
UMA	Unión del Maghreb Árabe
UME	Unión Monetaria Europea
WAEMU	Unión Monetaria Económica Africana
ZLC	Zona de Libre Comercio

CAPÍTULO 1. LA INTEGRACIÓN REGIONAL: FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1.1 La formación de bloques regionales: *Nuevo Regionalismo*

El Regionalismo se ha convertido en una estrategia primordial para aquellos países que pretenden aumentar su fuerza política y económica, en un escenario de globalización internacional. Pero la Integración Regional no es un fenómeno nuevo en el escenario internacional. De hecho, después de la II Guerra Mundial, hemos asistido a un progresivo aumento de formación de bloques regionales, cuya tendencia comienza a intensificarse a partir de la década de los noventa. A esas otras iniciativas desarrolladas en la reciente oleada de acuerdos comerciales se les denomina *Segundo Regionalismo* o *Nuevo Regionalismo* (Mansfield y Milner, 2000), diferenciándolas de los acuerdos comerciales regionales que se iniciaron en los años 50 y 60, y que se conocen como *Primer Regionalismo* (Bhagwati, 1995).

Algunos de estos bloques regionales se han formado a partir de la firma de acuerdos, mientras que otros se han desarrollado en ausencia de tales acuerdos. De los espacios regionales institucionalizados, se destaca el aumento en el número de acuerdos firmados. En concreto, entre 1948 y 1989 se notificaron al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) 70 acuerdos regionales, entre 1990 y 1994 se notificaron 38 y, desde la entrada en vigor de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995, casi un centenar. Como resultado de ello, a principios de 2002, 150 de estos acuerdos comerciales preferentes estaban técnicamente vigentes (Tugores, 2002). Actualmente, casi todos los miembros de la OMC, con la excepción de Japón, Hong Kong y Corea, pertenecen a uno o más acuerdos regionales (Gilpin, 2001). De los espacios geográficos integrados no institucionalizados se destaca la región del Noreste Asiático formado por China, Japón, Taiwán y Corea, cuyas relaciones socio-económicas y políticas se han ido estrechando gradualmente en ausencia de un acuerdo de Integración Regional (Wolfgang, 2001).

La proliferación de espacios regionales donde se establece el libre comercio dentro de una frontera definida (Krugman y Obstfeld, 2002), ha estado acompañada del reconocimiento de que las medidas arancelarias – derechos de aduana y restricciones cuantitativas - no son los únicos instrumentos comerciales que pueden obstaculizar la apertura de las economías. Una integración efectiva implica eliminar otros obstáculos de naturaleza no arancelaria que también tienen como efecto restringir la libre circulación de bienes, personas, servicios, inversiones o transferencia de conocimiento entre los países que conforman una macro región. En la literatura académica, se denomina a estos obstáculos «barreras no aduaneras», y recoge una amplia diversidad de barreras que dificultan la interacción entre las economías que conforman un proceso de Integración Regional. Estas barreras de carácter no aduanero, reflejan las diferencias substanciales entre los países miembros en el marco regulatorio, en los sistemas fiscales, en la cultura y en los idiomas, en los sistemas de transporte, en las preferencias por marcas nacionales, entre otros. Los distintos tipos de barreras no aduaneras, así como su importancia para hacer efectiva una verdadera integración, aumentan a medida que el proceso de Integración Regional se intensifica. Eliminar este tipo de barreras requiere acciones que van mucho más allá del ámbito estricto de la política comercial (World Bank, 2000).

La idea y puesta en práctica de integrar territorios próximos geográficamente, de forma voluntaria, no es nueva (Mattli, 1999; Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002), ni tampoco un fenómeno exclusivo en Europa. A continuación, analizamos algunas de las Integraciones Regionales que, de forma voluntaria, han surgido en distintos períodos históricos entre países de Europa occidental, África, Asia, Pacífico y Medio Oriente.

1.1.1 Integraciones Regionales en Europa occidental

Las primeras iniciativas para formar algún tipo de unión por motivos de carácter aduanero, comercial, fiscal o monetario entre las regiones de Europa occidental,

aparecieron en el siglo diecinueve, algunos de las cuales se presentan en el cuadro 1.1. Entre éstas, se destaca: la Unión Aduanera de Bavaria-Württemberg, la Unión Comercial de Alemania Central, la Unión Fiscal (*Steuerverein*) entre regiones alemanas, la Confederación Suiza entre cantones, la Unión de Benelux entre Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo. Una parte de estas integraciones trascendieron a la configuración de algunos de los actuales Estados modernos (Alemania, Suiza, Rumania), mientras que otros grupos regionales han evolucionado bajo estructuras alternativas a la formación de Estados (Warleigh, 2002). Entre estos grupos se encuentra: la Comunidad Europea (CE), la Unión Monetaria Escandinava, la Unión de Benelux, el Acuerdo Europeo de Libre Comercio (AELC) y el Sistema Monetario Europeo (SME). Como se puede observar en el cuadro 1.1, mientras que en el siglo diecinueve, existía un gran número de iniciativas regionales en Europa occidental, en el siglo veinte se llevaron a cabo tres iniciativas importantes: Benelux (1944), la CE (1958) y el SME (1979), ésta última está vinculada a la CE, y el AELC (1960). Desde entonces, la Integración Regional en Europa ha estado centrada en el desarrollo y expansión de la iniciativa de la CE, que pasa a llamarse Unión Europea en 1992, y forma en 1994 un Espacio Económico Europeo (EEE) con los países del AELC, con la excepción del territorio de Suiza.

Cuadro 1.1 Integraciones Regionales en Europa Occidental

Fecha formación	Integración Regional	Objetivo
1828-1833	<i>Unión Aduanera de Bavaria-Württemberg</i>	Establecer una tarifa común donde cada estado retiene su propia administración aduanera. <i>Miembros:</i> Bavaria y Württemberg.
1828-1831	<i>Unión Comercial de Alemania Central</i>	Promover relaciones comerciales más estrechas entre los países participantes; y controlar la expansión comercial de Prusia. <i>Miembros:</i> Regiones de Alemania Central.
1834	<i>Der Deutsche Zollverein</i>	Creado a partir de la unión aduanera de 1828 de Prusia y Hesse-Darmstadt; estableció la base económica para la unificación política de Alemania. <i>Miembros:</i> Todos los estados alemanes.
1834-1854	<i>Unión Fiscal (Steuerverein)</i>	Crear una unión aduanera con una tarifa común, impuestos comunes y una administración aduanera común. <i>Miembros:</i> Hanover y Brunswick; Oldenburg (1836) y Lippe Schaumburg (1838).
1838	<i>Unión Monetaria Alemana (Deutscher Münzverein)</i>	Fijar tasas de interés fijo (basado en el marco Cologne de fine silver). <i>Miembros:</i> El thaler de Prussia, Hannover, estados del norte de Alemania y la moneda florin en los estados del sur de Alemania.
1847	<i>Unión Aduanera de Moldavia-Wallachian</i>	Crear una unión aduanera que resultaría en la formación de Rumania en 1878. <i>Miembros:</i> Moldavia y Wallachian.
1848	<i>Confederación Suiza</i>	Formar una unificación política y económica. <i>Miembros:</i> Cantones Suizos.
1857	<i>Convención Alemana Monetaria</i>	Asegurar tipos de cambio fijos con la introducción del thaler de la Unión (<i>Vereinthalers</i>) (igual a una thaler Prusiano). <i>Miembros:</i> El thaler Prusiano, el florin del sur de Alemania, y el sistema monetario austriaco.

Fuente: Adaptado de Mattli (1999)

Cuadro 1.1 Integraciones Regionales en Europa Occidental (Continuación)

Fecha formación	Integración Regional	Objetivo
1865	<i>Unión Monetaria Latina</i>	Formar una unión monetaria con la base del Franco francés (establecido en 1803 como una moneda métrica sobre una base bi-metálica). <i>Miembros:</i> Bélgica basó su franco en la moneda francesa en 1832; Suiza en 1850; Italia en 1865; y Grecia en 1867.
1875	<i>Unión Monetaria Escandinava</i>	Crear una unión monetaria basada en el crown de 100 ore. <i>Miembros:</i> Suecia, Dinamarca y Noruega.
1944	<i>Benelux</i>	Formar una unión aduanera. <i>Miembros:</i> Países Bajos y la Unión Económica de Bélgica-Luxemburgo.
1958	<i>Comunidad Europea (CE)</i>	Establecer un mercado común eliminando las tarifas y restricciones cuantitativas entre los países socios; una tarifa exterior común; y políticas comunes en agricultura, desarrollo regional con instituciones supranacionales. (1987) Acta Única Europea: lograr en 1992 la libre circulación de personas, servicios y factores de producción. (1993) Tratado de Maastricht: formar una unión monetaria y política más estrecha y se introduce el nombre de Unión Europea. (1997) Tratado de Ámsterdam: introducir reformas en diversos ámbitos tales como el área de libertad, seguridad y justicia en el interior de la Unión, y la política exterior. (2001) Tratado de Nice: reformar el sistema decisonal-institucional. <i>Miembros:</i> Austria (1995), Bélgica, Dinamarca (1973), Finlandia (1995), Francia, Alemania, Grecia (1981), Irlanda (1973), Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal (1986), España (1986), Suecia (1995), Reino Unido (1973), y en 2003: Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Eslovaca y Eslovenia.
1960	<i>Acuerdo Europeo de Libre Comercio (AELC)</i>	Eliminar las tarifas aduaneras entre los países socios para la libre circulación de bienes con normas especiales para el comercio agrícola. <i>Miembros:</i> Noruega, Suiza, Islandia (1970) y Liechtenstein (1991).
1979	<i>Sistema Monetario Europeo (SME)</i>	Coordinar y estabilizar las tasas de cambio. <i>Miembros:</i> Países miembros de la CE.

Fuente: Adaptado de Mattli (1999)

1.1.2 Integraciones Regionales en África, Asia, Pacífico y Medio Oriente

En este apartado tratamos las estrategias de formación de bloques regionales en África, entre los países asiáticos, en el Medio Oriente, en el Pacífico, y en América del Norte, Central y Sur. El cuadro 1.2 incluye las iniciativas más importantes que se han llevado a cabo en las tres últimas décadas, en las áreas geográficas de África, Medio Oriente, Pacífico y Asia.

Como muestra el cuadro 1.2 y el gráfico 1.1, las Integraciones Regionales han sido una estrategia muy empleada por los países africanos, realizando numerosas iniciativas durante los años 70, entre las que se destaca: Unión Aduanera del África Austral (SACU); Comunidad Económica de África Occidental (CEAO); Unión Aduanera y Económica de África Central (UDEAC); Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO); y Conferencia de Coordinación de Desarrollo del África Austral (SADCC). Esta tendencia se para en los años 1980 en la que sólo se firma el acuerdo *Área de Comercio Preferencial para las Regiones Sur y Este de África*. La tendencia a la formación de bloques regionales en África se remonta otra vez en la década de los noventa, con el *Segundo* o *Nuevo Regionalismo*, creándose un gran número de iniciativas: Cooperación del África del Este (EAC) (1991); Mercado Común del África Austral y Oriental (COMESA) (1994); Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMOA) (1994); Comunidad para el Desarrollo del África Austral (SADC); y la Unión Africana (2001). Tal y como se puede observar en el gráfico 1.1, la proliferación de acuerdos regionales en África ha resultado en un mapa complejo de participación de los países en bloques regionales, donde los países pertenecen a varios proyectos de Integración Regional a la vez. Así, por ejemplo, en un extremo están Kenia y Uganda, que son miembros de cuatro acuerdos a la vez: AEC, SADC, SACU y COMESA, mientras que en el otro extremo se encuentra Marruecos, que solo pertenece a la iniciativa regional Unión del Unión del Maghreb Árabe (UMA).

Como podremos comprobar en los siguientes apartados, los proyectos africanos de formación de bloques regionales surgidos en los años noventa, difieren considerablemente de los llevados a cabo durante el *Primer Regionalismo*. El gran número de iniciativas regionales iniciadas, sobretodo, en el área del África Subsahariana, en la década de los años 70, no han generado el crecimiento económico que las economías participantes habían estimado inicialmente (Foroutan, 1995). Sin embargo, la Integración Regional como modelo de desarrollo para África, sigue siendo importante. Actualmente, la Integración Regional se considera como una salida o vía de recuperación para el continente africano, de su actual situación de desesperación económica, la formación de bloques regionales representa el nuevo credo para la incorporación de África en la economía mundial (Kabunda, 2002).

En el Asia Pacífico, las fuerzas del mercado han sido uno de los factores más importantes en la promoción de la integración de las economías, pero las consideraciones políticas entre los países ha jugado un papel muy decisivo en la integración (Gilpin, 2001). El Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) es un ejemplo de la integración regional en esta zona geográfica, aunque sus logros han sido bastante modestos. El regionalismo en el Asia Pacífico se caracteriza por un nivel bajo de institucionalización donde no se adopta una tarifa externa, y con un nivel muy bajo de desarrollo institucional donde cada país retiene tarifas altas.

Cuadro 1.2 Integraciones Regionales en África, Asia, Pacífico y Medio Oriente

Fecha formación	Integración Regional	Objetivo
1969	<i>Unión Aduanera del África Austral (SACU)</i>	Formar una unión aduanera para la integración de los mercados de bienes y factores productivos con una tarifa exterior común. <i>Miembros:</i> Botswana, Lesotho, Sudáfrica, Swazilandia y Namibia (1990).
1972	<i>Comunidad Económica de África Occidental (CEAO)</i>	Establecer un área de libre comercio con un sistema de compensación, para los países miembros por la pérdida de ingresos arancelarios, que consiste en un fondo comunitario para proyectos de desarrollo. <i>Miembros:</i> Benin, Burkina Faso, Costa de Marfil, Malí, Mauritania, Nigeria y Senegal.
1973	<i>Unión Aduanera y Económica de África Central (UDEAC)</i>	Formar una unión aduanera con una tarifa exterior común, donde el comercio interior para los productos manufactureros solo se aplica a los producidos por empresas con el status del sistema único de impuesto. <i>Miembros:</i> Camerún, República Central Africana, Congo, Gabón, Chad, Guinea Ecuatorial.
1975	<i>Comunidad Económica de los Estados de África Occidental (CEDEAO)</i>	Establecer una plena integración económica con una unión aduanera, desarrollo y armonización de políticas. En 1995, nuevo proyecto de eliminación de barreras no aduaneras. En 2004, se prevé la creación de una moneda común. <i>Miembros:</i> Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Costa de Marfil, Gambia, Gana, Guinea, Guinea-Bissau, Liberia, Malí, Mauritania, Nigeria, Níger, Senegal, Sierra León, Togo.
1980	<i>Conferencia de Coordinación de Desarrollo del África Austral (SADCC)</i>	Reducir la dependencia económica de los países miembros respecto a Sudáfrica, a través de la cooperación en proyectos para promover un desarrollo regional equilibrado. <i>Miembros:</i> Angola, Bostwana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Namibia (1990), Swazilandia, Tanzania, Zambia, Zimbabwe.
1984	<i>Área de Comercio Preferencial para las Regiones Sur y Este de África</i>	Conseguir eliminar las tarifas en todos los bienes en el año 2000 y armonizar políticas. <i>Miembros:</i> Angola, Burundi, Comoros, Djibuti, Etiopía, Kenia, Lesotho, Malawi, Mauricio, Mozambique, Rwanda, Somalia, Sudán, Swazilandia, Tanzania, Uganda, Zambia y Zimbabwe.

Fuente: Adaptado de Mattli (1999)

Cuadro 1.2 Integraciones Regionales en África, Asia, Pacífico y Medio Oriente (Continuación)

Fecha formación	Integración Regional	Objetivo
1991	<i>Comunidad Económica Africana (AEC)</i>	<p>Establecer un proceso de integración económica continental entre zonas geográficas próximas o de grandes mercados regionales africanos.</p> <p><i>Miembros:</i> Tanzania, Kenia y Uganda.</p>
1994	<i>Mercado Común del África Austral y Oriental (COMESA)</i>	<p>Crear una unión aduanera, una moneda común y unos órganos supranacionales.</p> <p><i>Miembros:</i> Angola, Burundi, Comores, Congo-Kinshasa, Etiopía, Kenia, Madagascar, Malawi, Mauricio, Namibia, Ruanda, Seychelles, Somalia, Suazilandia, Sudán, Uganda, Zambia, Zimbabwe y Yibuti.</p>
1994	<i>Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMOA)</i>	<p>Establecer un mercado común para la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, con derecho a residencia, junto con la adopción de una tarifa exterior común, una política comercial común, y la coordinación de políticas sectoriales y políticas comunes.</p> <p><i>Miembros:</i> Benín, Burkina Faso, Costa de Marfil, Guinea-Bissau, Malí, Níger, Senegal y Togo.</p>
1996	<i>Comunidad para el Desarrollo del África Austral (SADC)</i>	<p>Promover la coordinación y armonización de inversiones en sectores específicos tales como transportes, telecomunicaciones, y una integración gradual de los mercados.</p> <p><i>Miembros:</i> Angola, Bostwana, Comores, Congo-Kinshasa, Malawi, Mauricio, Seychelles, Suazilandia, Sudáfrica, Tanzania, Zambia y Zimbabwe.</p>
2001	Unión Africana	<p>Sustituir a la Organización de la Unidad Africana (OUA) en el 2002.</p> <p><i>Miembros:</i> Todos los países africanos</p>
1967	<i>Association of South East Asian Nations (ASEAN)</i>	<p>Formar un área de libre comercio y llevar a cabo proyectos comunes en el sector industrial. La creación de ASEAN-Free Trade en un período de 15 años.</p> <p><i>Miembros:</i> Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Burna (1997), Camboya (1997) y Laos (1997).</p>

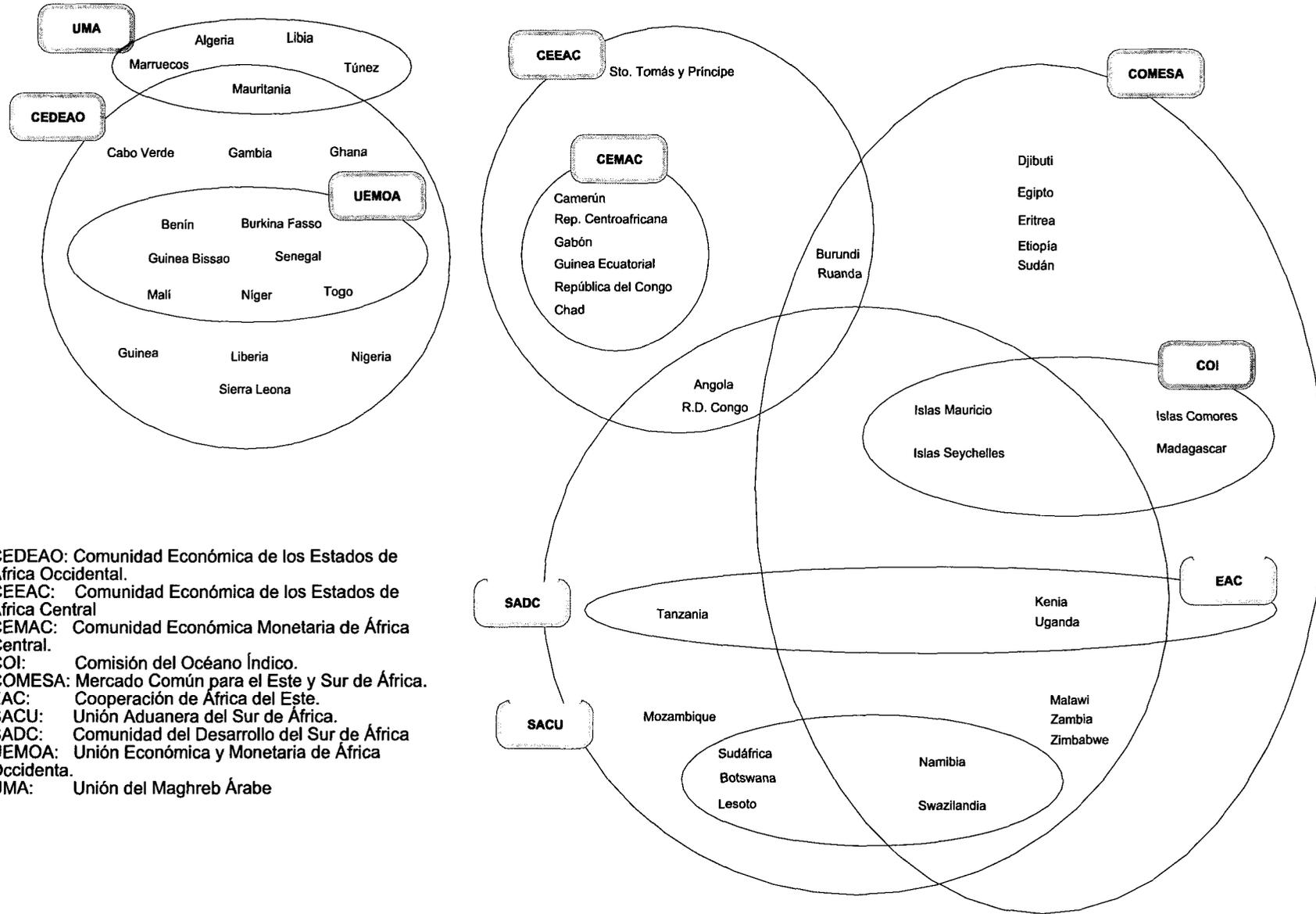
Fuente: Adaptado de Mattli (1999)

Cuadro 1.2 Integraciones Regionales en África, Asia, Pacífico y Medio Oriente (Continuación)

1983	<i>Acuerdo de Relaciones Económicas y Comercio Australia-Nueva Zelanda (ANZCERTA)</i>	Eliminar las tarifas y restricciones cuantitativas al comercio entre los países socios, con liberalización del comercio de servicios y armonización de las prácticas de regulación. <i>Miembros:</i> Australia y Nueva Zelanda.
1981	<i>Consejo de Cooperación del Golfo (GCC)</i>	Establecer una unión aduanera, promover la cooperación política y la armonización de políticas entre los países participantes. <i>Miembros:</i> Bahrein, Kuwait, Omán, Qatar, Arabia Saudí y Emiratos Árabes Unidos.
1989	<i>Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC)</i>	Crear un organismo de consulta para aspectos comerciales y un área de libre comercio entre los países participantes. <i>Miembros:</i> países miembros de ASEAN, Canadá, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Corea del Sur, China (1991), Taiwán (1991), Hong Kong (1993), México (1993), Papua Nueva Guinea (1993), Chile (1994), Vietnam (1998), Perú (1998) y Rusia (1998).

Fuente: Adaptado de Matli (1999)

Gráfico 1 Iniciativas de Integración Regional en África



CEDEAO: Comunidad Económica de los Estados de África Occidental.
 CEEAC: Comunidad Económica de los Estados de África Central
 CEMAC: Comunidad Económica Monetaria de África Central.
 COI: Comisión del Océano Índico.
 COMESA: Mercado Común para el Este y Sur de África.
 EAC: Cooperación de África del Este.
 SACU: Unión Aduanera del Sur de África.
 SADC: Comunidad del Desarrollo del Sur de África
 UEMOA: Unión Económica y Monetaria de África Occidenta.
 UMA: Unión del Maghreb Árabe

Fuente: Granell, 2002

1.1.3 Integraciones Regionales en América

Durante el período del *Primer Regionalismo*, se desarrollaron varias iniciativas regionales en el continente americano, entre las que se encuentran: Mercado Común Centroamericano (MCCA); Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (LAFTA); Pacto Andino (PA); y Comunidad del Caribe (CARICOM). La formación de bloques regionales en el continente americano vuelve a retomar su importancia en la década de los noventa, pero con dos características distintas: 1) la participación de Estados Unidos y Canadá en las iniciativas regionales de Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, en el Acuerdo de Libre Comercio para Norteamérica (NAFTA), y en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); y 2) los proyectos regionales, se llevan a cabo entre países con distintos niveles de desarrollo económico, a diferencia de las iniciativas regionales anteriores, que se realiza entre países con niveles económicos similares (NAFTA entre Estados Unidos, México y Canadá).

Asimismo, NAFTA representaba una versión nueva, mejorada y ampliada del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos (Hufbauer y Schott, 1993), con el que Estados Unidos pretendía reforzar su posición hegemónica, promover su ideología de libre mercado, avanzar la democracia a través del comercio y asegurar el acceso a los mercados mundiales (Pasquero, 2000), asegurando a México la continuidad y legitimidad de su programa de reformas y liberalización (Orne, 1996), así como la apertura del país a inversiones extranjeras (Cameron y Tomlin, 2000). Mientras que para Canadá, NAFTA representaba sólo una medida de defensa frente a las acciones comerciales de Estados Unidos (Haggard, 1997).

Cuadro 1.3 Integraciones Regionales en América

Fecha formación	Integración Regional	Objetivo
1948	Gran Colombia	Establecer una unión aduanera y económica. <i>Miembros:</i> Colombia, Ecuador, Panamá y Venezuela.
1960	<i>Mercado Común Centroamericano (MCCA)</i>	Formar una unión aduanera y promover una planificación industrial común. <i>Miembros:</i> Costa Rica (1963), El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
1960	<i>Asociación Latinoamericana del Libre Comercio (LAFTA)</i>	Crear un área de libre comercio y promover una planificación industrial común. En 1980 LAFTA se sustituye por Asociación Latinoamericana de Integración (LAIA). <i>Miembros:</i> México y todos los países de Sudamérica, excepto Guyana, Guayana Francesa y Surinam.
1969	<i>Pacto Andino (PA)</i>	Formar una unión aduanera y promover una planificación industrial común. En 1996 cambia el nombre a Comunidad Andina y se refortalece los aspectos políticos del bloque con la creación de una secretaría general y un Parlamento Andino. <i>Miembros:</i> Bolivia, Ecuador, Colombia, Perú, Venezuela (Chile salió en 1976).
1973	<i>Comunidad del Caribe (CARICOM)</i>	Establecer una unión aduanera y promover una planificación industrial común. <i>Miembros:</i> Antigua y Barbuda, Bahamas (1983), Belice (1974), Dominica (1974), Grenada (1974), Guyana, Jamaica, Montserrat (1974), San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago, Surinam (1995).
1991	<i>Mercado Común del Sur (MERCOSUR)</i>	Crear un mercado único para la libre circulación de bienes, capitales y personas entre los países participantes. <i>Miembros:</i> Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Fuente: Adaptado de Mattli (1999)

Cuadro 1.3 Integraciones Regionales en América (Continuación)

Fecha formación	Integración Regional	Objetivo
1989	<i>Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos</i>	Eliminar las tarifas y (la mayoría de) las restricciones cuantitativas junto con la liberalización del comercio en servicios, apertura de los mercados públicos e inversiones. <i>Miembros:</i> Canadá y Estados Unidos.
1994	<i>Acuerdo de Libre Comercio para Norteamérica (NAFTA)</i>	Eliminar las tarifas y (la mayoría de) las barreras no aduaneras al comercio entre los países participantes. <i>Miembros:</i> Estados Unidos, Canadá y México.
1998	<i>Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)</i>	Formar un área sin obstáculos al comercio y a la inversión entre sus países miembros. <i>Miembros:</i> Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Grenada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, San Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

Fuente: Adaptado de Mattli (1999)

1.1.4 Factores determinantes de los actuales procesos de Integración Regional

Una de las cuestiones planteadas en el análisis de las actuales iniciativas Regionales, es su carácter distintivo respecto a otros contextos integradores surgidos en la historia, en particular, con las iniciativas desarrolladas durante el *Primer Regionalismo*. Según Cocks (1980), en el caso de Europa occidental, la integración de los países de la Unión Europea no es un fenómeno cualitativamente diferente, sino un patrón de interdependencia – entendida como un fenómeno capitalista – que ha surgido, también, en otros períodos históricos.

Cocks, establece una comparación directa de las tendencias de integración política y económica a finales del siglo veinte, con la evolución de los mercados nacionales y estados nacionales-territoriales que surgen a partir del siglo dieciséis. Inicialmente, el desarrollo de los mercados nacionales coexistió con una variedad de formas de estado, algunas más permisivas que otras con el capitalismo, aunque, gradualmente, la unificación política nacional se convirtió en el acompañamiento natural de los mercados nacionales. Sin embargo, en el siglo veinte la Integración Regional se ha basado en asegurar la continua acumulación de capital llevando a la interpenetración y creciente interdependencia entre los mercados nacionales. En palabras de Cocks, el supranacionalismo, se ha convertido en una poderosa ideología económica y política, además de una configuración institucional, diseñada para satisfacer las necesidades del capitalismo. La consolidación de las naciones-estados en el siglo anterior representaba, a menudo, una reacción a la posición competitiva dominante de estados hegemónicos, observándose un proceso similar en la reacción de la CE a las ventajas competitivas de Estados Unidos en la posguerra.

Por otro lado, las Integraciones Regionales que se han desarrollado durante el *Segundo* o *Nuevo Regionalismo*, han surgido en un contexto de liberalización multilateral, a través de los acuerdos del GATT y de la OMC, con una progresiva reducción de las tarifas y eliminación de medidas proteccionistas por parte de los países en desarrollo (Ethier, 1998). Por otro lado, la evidencia disponible sobre el comercio mundial no parece indicar que se haya producido realmente un proceso de regionalización importante en los últimos treinta años (Lloyd, 1992).

La formación de los actuales bloques geográficos integrados responde a necesidades distintas. La Integración Regional se utiliza como una forma de mejorar el nivel de competitividad de las economías participantes (Calvo, 2001) y como una estrategia de desarrollo (Kabunda, 2002), ya que éste es un mecanismo que promueve en los bloques regionales más evolucionados, una relación económica y comercial entre los países participantes, así como el establecimiento y coordinación de mecanismos monetarios, financieros y fiscales. En el caso de las actuales iniciativas Regionales del África

subsahariana, éstas se han basado más en la cooperación, coordinación y armonización de políticas frente a la utilización de la Integraciones como vía de substitución de importaciones, e integraciones únicamente de carácter comercial y de factores productivos, que caracterizaron los acuerdos regionales del *Primer Regionalismo* (Foroutan, 1995).

Ethier (1998) señala que en el presente contexto internacional de reducciones arancelarias multilaterales, los actuales acuerdos comerciales preferentes surgen, principalmente, para atraer inversiones directas y aumentar la participación de sus países miembros en el sistema multilateral, a diferencia de la formación de bloques regionales durante el *Primer Regionalismo*, que respondían a estrategias de substitución de importaciones. Otros autores explican el resurgimiento del fenómeno de las Integraciones Regionales más allá del ámbito económico, argumentando que ésta es una respuesta a la creciente “necesidad de crear *espacios públicos e interculturales*”, que trasciendan las fronteras nacionales (Kant, 1724-1804; Herder 1744-1803; Yamawaki, 2001).

En realidad, las Integraciones Regionales difieren muchísimo en su ámbito, cobertura y motivación, por lo que no existe realmente un único factor para explicar su reciente proliferación (Fernández, 1998), ni tampoco una única forma de llevar a cabo un proceso de Integración Regional. Cuando Calvo (2001) hace referencia a que las Integraciones Regionales surgidas tras la II Guerra Mundial tienen planteamientos nuevos, y responden a la necesidad de “[...] estrechar las relaciones comerciales, como forma de alcanzar la paz entre los países integrantes”, el autor se refiere, de forma específica, al caso de la formación de la Comunidad Europea. Así, la integración económica, como vía para alcanzar la paz, no fue el principal motivo en la formación del Acuerdo Europeo de Libre Comercio (AELC), o el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), o la Organización de la Unidad Africana (UOA) o el North American Free Trade Agreement (NAFTA).

Asimismo, los proyectos regionales del *Segundo* o *Nuevo Regionalismo* se caracterizan, además, por los siguientes aspectos: a) la participación de países desarrollados y países en desarrollo en el mismo bloque regional; b) la inclusión de cláusulas de provisión de carácter proteccionista; c) la participación por parte de los países desarrollados de las ventajas de los mercados de fuerte potencial de crecimiento que suponen los países en desarrollo; d) una mayor cooperación política, económica y medioambiental (Calvo, 2001: 21); y e) la conversión de Estados Unidos a los proyectos de Integración Regional (Bhagwati, 1995; Jaramillo, 2002; Scott, 2002).

Por último, una característica adicional del *Nuevo Regionalismo* es la actitud hacia el estado final, que genera la firma de un acuerdo de Integración Regional. El análisis económico de las Integraciones Regionales ha estado influido por la lógica funcional expuesta por la Teoría de la Integración del Neofuncionalismo. De acuerdo a la perspectiva neofuncionalista, la formación de una zona de libre comercio generaría presiones para la creación de una unión aduanera, después se pasaría a la creación de un mercado común y, finalmente, se crearía una unión monetaria. El progresivo enredo económico que genera una integración tendría consecuencias institucionales y culminaría, por tanto, en una integración económica total entre los países participantes (Balassa, 1962). Una mayor integración económica demandaría asimismo, una capacidad regulatoria supranacional, es decir, *la política seguiría a la economía*. Es sin duda, desde esta óptica, que autores como Calvo señala que “[...] el proceso de Unión Económica y Monetaria y de Unión Política, que está planteado en la UE, serían los últimos estadios de la integración económica” (2001:8).

Del mismo modo, esta visión de la Integración Regional como un proceso lineal, ha sido ampliamente analizado y criticado (El-Agraa, 1997). De hecho, han surgido avances conceptuales que explican que el *continuum* desde la economía a la política, es sólo uno de los posibles resultados que podría ocurrir en un proceso de Integración Regional (Lindberg y Scheingold, 1970; Hoffman, 1966). Así, la Integración Regional puede llegar a ser una “fuente de estrés entre los estados” (Lindberg, 1966). En el caso de la Unión Europea, la lógica incrementalista y lineal, expuesta por la perspectiva

neofuncionalista, ha sido progresivamente sustituida por la lógica contradictoria de la integración y diversidad (Hoffman, 1966), contraria ésta a la visión tradicional pro-europea de la Unión Europea, como un ejercicio de formación de estado (Warleigh, 2002). La formación de bloques regionales en el *Segundo Regionalismo* se ha caracterizado porque se han llevado a cabo bajo una dinámica mucho más compleja y activa, y cuyos ámbitos de actuación han ido más allá de los aspectos comerciales del ámbito de la OMC, incluyendo áreas relacionadas con los mercados públicos, aspectos de medio ambiente, inversiones, política de competencia y ayudas de estado (Laird, 1997; Gilpin, 2001; Scott, 2002).

1.2 Teoría de la Integración Regional

La Integración Regional comenzó a ser analizada como una forma de relaciones económicas y políticas internacionales (Malchup, 1977; Rosamond, 2000), pero pronto se desarrolló, tanto en el área económica como en el ámbito político, sus propios fundamentos teóricos que son examinados en el próximo apartado. Así, el aspecto económico pasó de ser analizado desde las herramientas metodológicas de la *Teoría del Comercio Internacional* a la *Teoría de la Integración Económica*, conocida también como *Teoría de las Uniones Aduaneras* (Calvo, 2001). Asimismo, en el análisis político se cuestionó la aplicabilidad de las teorías de Relaciones Internacionales para estudiar el fenómeno de la Integración Regional, creándose así una amplia base teórica conocida como Teorías de la Integración (Rosamond, 2000).

1.2.1 Cuestiones analíticas de la Integración Regional

El desarrollo de un marco teórico específico para el análisis de la Integración Regional no ha resultado una tarea fácil, debido a las dificultades relacionadas con la definición y delimitación del fenómeno objeto de estudio. En palabras de Puchala (1972), la búsqueda de una definición y delimitación de la Integración como unidad de análisis, es como un grupo de hombres ciegos intentando definir a un elefante. La Integración es un concepto de una elasticidad considerable, lo que los autores denominan como el “*problema de la variable dependiente*” (Rosamond, 2000). Además, la formación de bloques Regionales es un fenómeno universal pero sus patrones son específicos a las condiciones económicas, políticas, culturales e inclusive geográficas de los territorios participantes (Rosamond, 2000; Fernández, 1998).

Yace en esta línea de la especificidad de cada contexto integrador, la crítica basada en que la UE imponga su modelo de Integración Regional a los países africanos, a través de los Acuerdos de Lomé y de Cotonou, ya que el modelo europeo no se ajusta al contexto específico en el que se encuentran actualmente estos países (Coste y Egg, 1998; Schoeman, 1999; Kabunda, 2002). Por otro lado, las iniciativas Regionales en el continente americano, en particular, NAFTA y ALCA, se desarrollan de forma distinta al modelo de integración que se ha adoptado en Europa occidental. En palabras de Contreras (2002), las iniciativas Regionales en América no tienen objetivos convergentes, a diferencia de la UE donde la Integración Regional se plantea como un instrumento para alcanzar objetivos más amplios de cohesión económica y social entre los países participantes. El carácter instrumental de la Unión se recoge en el artículo 2 del Tratado de la Unión Europea que establece como primer objetivo de la Unión “[...] promover el progreso económico y social y un alto nivel de empleo, además de conseguir un desarrollo equilibrado y sostenible, principalmente mediante la creación de un espacio sin fronteras interiores, el fortalecimiento de la cohesión económica y social y el establecimiento de una unión económica y monetaria, que implicará, en su momento, una moneda única, conforme a las disposiciones del presente Tratado”.

En cambio, como señala Contreras, en el caso de la Integración Regional, llevada a cabo en América, a través de NAFTA y ALCA, consistiría en «una integración a la división» con una minoría ganadora – Estados Unidos – y una mayoría perdedora, – el resto de los países participantes –. En la integración llevada a cabo a través de las iniciativas NAFTA y ALCA, a diferencia del modelo europeo, no existe un principio político subyacente que conduzca, en la práctica, a algún tipo de supranacionalidad en materia de presupuesto, con el fin de cubrir los costes de la integración, redistribuir las ganancias y, de esta forma, propiciar un crecimiento compartido entre los países participantes.

El debate sobre el carácter específico de las iniciativas Regionales se enriquece con las aportaciones de autores asiáticos, que comparan las Integraciones Regionales surgidas en Asia con las iniciativas europeas. Isomura (2001), describe la forma en que los países europeos han llevado a cabo una Integración Regional como un enfoque “Judeo-Cristiano”, donde se comienza a partir de un ideal, seguido por el establecimiento de instituciones que sean capaces de alcanzar el objetivo propuesto y, finalmente, la actuación para intentar conseguir el objetivo establecido. Isomura, señala que el estilo de Japón en la forma de llevar a cabo una Integración Regional es diferente. El punto de partida es la acción, sin el beneficio de las instituciones, que son creadas después de la acción, seguido por la teorización de lo realizado acabando, finalmente, con la adopción de un ideal. Así, la cooperación entre los países de la región del Noreste Asiático – China, Japón, Taiwán y Corea – ha implicado una dinámica de mercado e informatización, frente a la dinámica política e institucionalizadora de los países europeos (Xinning, 2001; Murshed, 2001). La Integración Regional de las economías del Noreste Asiático ha sido, principalmente, conducido por las fuerzas económicas endógenas mientras que, en Europa, la integración económica ha sido más de carácter exógeno y la continuación de los eventos relacionados con el imperativo político de integración. Kim (2001) por su parte, denomina el estilo informal y no político de la región del Noreste Asiático, como Integraciones Regionales que generan un *espacio público transnacional*, siendo esta forma de llevar a cabo bloques regionales una alternativa a considerar en aquellos escenarios políticos donde la Integración Regional,

como un fenómeno de relaciones Estado-Estado, no es realizada por los gobiernos. Esta alternativa a la forma de proceder a una Integración Regional, puede llegar a crear espacios regionales más integrados ya que permite generar, cultivar y desarrollar una identidad transnacional que trasciende el ámbito del Estado-Nación y, por tanto, las fronteras nacionales.

En consecuencia, el desarrollo de fundamentos teóricos para el análisis de los fenómenos de Integración Regional debe tener en cuenta, que éste es un fenómeno que depende de los distintos contextos en los que surgen y evolucionan, porque de otra forma, estaríamos tratando *variables dependientes* muy distintas. Pero, como señala Haas, aunque resulta complejo, es importante contar con una definición de Integración porque, “[...] la tarea de seleccionar y justificar variables y explicar su hipotética interdependencia, no puede ser llevada a cabo sin un acuerdo sobre las posibles condiciones a las cuales se espera que el proceso llegue. En resumen, necesitamos una variable dependiente” (Haas, 1971: 18). Según el mismo autor, “[...] sería un gran paso en el camino hacia una teoría integrada de la integración regional, si pudiéramos clarificar el asunto que proponemos explicar y/o predecir” (Haas, 1971:26).

Es en esta línea que Rosamond (2000) plantea una serie de cuestiones fundamentales sobre la naturaleza del fenómeno objeto de estudio: *¿Es la integración un fenómeno político o económico? Si es un fenómeno económico, ¿qué niveles de interdependencia se requiere que alcance un grupo de economías nacionales para considerarlas como “integrada”?* *Es decir, ¿a partir de cuando se considera un fenómeno como integración?* *¿Una integración se logra cuando un conjunto de países en un entorno geográfico alcanzan un acuerdo en términos de una unión federal, o un sistema de seguridad común, o en términos de compartir valores básicos entre las elites y los ciudadanos de los países integrantes?* *¿Hay que entender la integración como un proceso o como un output?* Por otro lado, tampoco parecer existir un consenso en la literatura sobre cómo tratar analíticamente los diferentes tipos de integración ni las formas de proceder a la misma: *¿El punto final de una integración económica es la formación de una unión aduanera, un mercado común, una plena integración*

económica y monetaria o una Unión Política? ¿La integración política genera el espacio para que florezca la integración económica? ¿O es que una integración económica requiere y genera el momentum para una integración política?

En aras de intentar comprender la esencia y clarificar nuestra unidad de análisis, hemos identificado algunas de las definiciones existentes sobre «Integración Regional» que han sido aportadas por la disciplina política y económica, en distintos períodos históricos, poniendo, así, de manifiesto el carácter dinámico, evolutivo y contexto-específico del fenómeno objeto de estudio. El cuadro 1.4 recoge las definiciones hechas por distintos autores sobre la Integración Regional, y ordenadas por orden cronológico.

Cuadro 1.4 Definiciones de Integración Regional

Autor/es	Definición de Integración Regional
Deutsch (1951:8)	La creación de comunidades de seguridad - o zonas de paz - entre países en una zona específica geográfica, y cuya formación de comunidades no requiere de un nivel estatal superior.
Haas (1971:4)	La creación, de forma voluntaria, de unidades políticas superiores que implican la evasión consciente del uso de la fuerza en las relaciones entre las instituciones participantes.
Harrison (1971:12)	La integración como un proceso de realizar, dentro de un área, lazos entre la comunidad política, entre las instituciones centrales con poderes de toma de decisiones vinculantes y métodos de control que determinan la asignación de valores en el nivel regional y también de mecanismos adecuados de formación de consensos.
Hodges (1972:13)	La formación de nuevos sistemas políticos de los hasta ahora sistemas políticos independientes.
Pelkmans (1980:5)	La eliminación de fronteras económicas entre dos o más países con el objetivo de combinar las distintas economías nacionales de los países socios en una unidad territorial más amplia.
Wallace (1990:9)	La creación y mantenimiento de patrones de interacción, intensos y diversificados, entre unidades que previamente eran autónomas.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 1.4 Definiciones de Integración Regional (Continuación)

Autor/es	Definición de Integración Regional
Winters (1999:8)	Cualquier política diseñada para reducir las barreras comerciales entre un grupo de países, independientemente de que esos países sean contiguos o incluso que estén cercanos.
Yamawaki (2001:20); Prins (2001:41)	La generación de espacios públicos interculturales que trascienden las fronteras nacionales y que son capaces de generar energía social facilitando, de esta forma, la Integración social y cultural entre los diferentes agentes de la comunidad.
Tugores (2002:173)	El proceso mediante el cuál los países van eliminando las características diferenciales entre ellos.
Scott (2002: 103)	El proceso por el cual las economías de Estados-naciones independientes se unifican progresivamente en respuesta a la eliminación de barreras tanto al comercio en bienes y servicios (mercados de productos) y a los movimientos de los factores de producción (mercados de factores).

Fuente: Elaboración propia

Las primeras aportaciones a la definición de Integración Regional fueron realizadas por la disciplina política que comienza a estudiar dicho fenómeno a partir de la formación de la Comunidad Europea del Carbón y Acero (CECA), en 1951, que luego resultaría en la creación de las Comunidades Europeas en 1958 (Comunidad Económica Europea y la Comunidad Europea de la Energía Atómica). Considerando el contexto de conflictos en el que surgían la CECA y las Comunidades Europeas, como una forma de estrechar las relaciones entre Francia y Alemania para evitar, de esta forma, futuras guerras en Europa occidental, las primeras definiciones sobre Integración Regional, de Deutsch (1951), Haas (1971), Harrison (1971) y de Hodges (1972), están basadas en cuatro elementos específicos relacionados con dicho contexto:

- (a) *Un fenómeno voluntario*; a diferencia de otros intentos por unificar Europa, mediante el uso de la fuerza, con guerras e invasiones.

- (b) *Una forma de alcanzar la paz*; con la creación de una organización, o espacio, supranacional donde se estableciera el diálogo y, fomentará relaciones entre las elites políticas de los países participantes, para evitar, de esta forma, futuras guerras.
- (c) *De naturaleza política e institucional*; la Integración Regional estaba limitada a la integración de la comunidad política de los países miembros, con mecanismos que permitiera establecer relaciones entre los gobiernos de los países miembros.
- (d) *La creación de un nivel supranacional*; de carácter político con instituciones comunes, creando así una comunidad política supranacional.

Karl Deutsch (1957) entendía la Integración Regional como la creación de comunidades de seguridad – zonas de paz – entre países en un ámbito geográfico, pero, cuya formación de comunidades no requería establecer un nivel estatal formal superior. Para este autor, el objetivo final de la Integración era promover un sentido de comunidad, centrandose su investigación en las condiciones y procesos a través de los cuales se podía alcanzar dicho sentido de comunidad. En cambio, para otros autores, la Integración Regional significaba un reordenamiento radical del orden convencional internacional y de sus estructuras autoritarias de gobierno. Haas (1971:4) definía la Integración como “la creación, de forma voluntaria, de unidades políticas superiores que implicaba la evasión consciente del uso de la fuerza en las relaciones entre las instituciones participantes”. A diferencia de Deutsch, Haas pertenece al grupo de autores que destacan la importancia de las instituciones centrales en las unidades políticas superiores ya que éste es “el proceso por el cual los actores políticos en distintos entornos nacionales son persuadidos para transferir sus lealtades, expectativas y actividades políticas hacia un centro, cuyas instituciones poseen o demandan jurisdicción sobre los estados naciones ya existentes. El resultado final de un proceso de integración política es una nueva comunidad política, impuesta sobre las pre-existentes” (Haas, 1968:16).

En la línea de la importante función de las instituciones en una Integración Regional, Harrison (1971:12) señala que “[...] el proceso de integración se puede definir como realizar, dentro de un área, lazos entre la comunidad política, entre las instituciones centrales con poderes de toma de decisiones vinculantes y métodos de control que determinan la asignación de valores en el nivel regional y también de mecanismos adecuados de formación de consensos”. Otros autores fueron más contundentes al considerar los acuerdos de Integración Regional como “[...] la formación de nuevos sistemas políticos de los, hasta ahora, sistemas políticos independientes” (Hodges, 1972:13). En el otro extremo, se encuentran los autores que consideran a la Unión Europea como un sistema de gobierno propio frente a un fenómeno de Relaciones Internacionales (Hix, 1996).

Sin embargo, desde un análisis puramente político de una Integración Regional, se comienza a considerar el aspecto económico de dicho fenómeno, estableciendo la disciplina económica una definición de Integración, como la eliminación de las «fronteras económicas» entre dos o más países, entendiéndose por frontera económica cualquier demarcación que restrinja la movilidad de bienes, servicios y factores productivos entre un grupo determinado de países, con el objetivo de combinar las distintas economías nacionales de los países socios en una unidad territorial más amplia (Pelkmans, 1980). Es en esta línea que Tugores y Scott establecen la integración como un proceso “[...] mediante el cuál los países van eliminando esas características diferenciales” (Tugores, 2002:173) haciendo referencia a los instrumentos que los países utilizan, en el marco de la economía internacional, para establecer diferencias respecto a otros países, tales como barreras comerciales, regímenes cambiarios. Mientras que Scott define la Integración Económica como un proceso de unificación de las economías entre Estados-naciones independientes que resulta de la eliminación de las barreras tanto al comercio en bienes y servicios (mercados de productos) y a los movimientos de los factores de producción (mercados de factores).

La definición de Winters sobre el fenómeno del Regionalismo es mucho más amplia, no limitándose únicamente a los bloques regionales que han resultado de la firma de



acuerdos comerciales. Según la definición de Winters, éste es un fenómeno que puede adoptar una amplia variedad de formas y puede llevarse a cabo entre países que pueden no pertenecer a un mismo contexto geográfico, es decir, como cualquier política que haya sido diseñada con el objetivo de “[...] reducir las barreras comerciales entre un grupo de países, independientemente de que esos países sean contiguos o incluso que estén cercanos” (1999:8). Como ya había apuntado previamente Tinbergen (1970), para poder alcanzar una Integración Económica se requieren medidas que eliminen las diferencias entre los países socios – *integración negativa* – al igual que medidas que faciliten la interacción entre los distintos actores económicos que se dan cita en una Integración, y que promuevan el funcionamiento armónico y una mayor profundización – *integración positiva*.

En un intento de considerar la interrelación existente entre la dimensión política y económica que se produce en un entorno de Integración Regional, la literatura más reciente ha aportado definiciones más completas que incluye dicha interrelación (Rosamond, 2000). Es en esta línea que Wallace (1990) hace referencia a la integración como “la creación y mantenimiento de patrones de interacción, intensos y diversificados, entre unidades que previamente eran autónomas” (1990: 9). En palabras del mismo autor, debe distinguirse entre la *integración formal* e *integración informal*. La integración formal hace referencia a los *outcomes* – instituciones, políticas, cambios legislativos – que resultan de las actuaciones políticas. La integración informal, por su parte, son los procesos que generan consecuencias efectivas pero fuera de una intervención formal autoritaria.

Por último, hay un grupo de autores que, situando de fondo la creciente interacción que se produce en un entorno cada vez más globalizado, definen la Integración Regional más allá del ámbito institucional de la economía política, para centrarse en la importancia del fenómeno integrador como generador de *espacios públicos interculturales* que trascienden las fronteras nacionales (Yamawaki, 2001; Prins 2001). Para Kant (1724-1804), la ilustración representaba un proceso donde los individuos utilizaban la razón para emanciparse de las autoridades, y, no se debía prohibir a un

individuo usar su razón públicamente. El uso público de la razón estaba relacionado con la crítica de los sistemas político-sociales u organizaciones desde el punto de vista de los ciudadanos. Según Kant, el ejercicio público de la razón no debe limitarse a las fronteras de la nación sino extenderse a un espacio público que sea transnacional, y que esté, así, integrado por ciudadanos del mundo. Herder (1744-1803) enfatizó la percepción del espacio público como un espacio multi-cultural ya que el individuo no vive en un espacio universal abstracto, sino en muchos espacios culturales delimitados por idiomas diferentes. Frente a un concepto mono-cultural del espacio global, Herder señaló la formación de coexistencias armoniosas de etnias culturales.

Las Integraciones Regionales deben crear espacios dinámicos que sean capaces de generar energía social para promover la integración social y cultural de la comunidad. En palabras de Prins, la Integración es “[...] una función que es conducida internamente por la creación de una comunidad de interés: algo que se reproduce socialmente de forma continua, de la misma forma que la electricidad se genera físicamente” (2001:41). De hecho, una de las razones del fracaso de las iniciativas de Integración Regional en África durante el *Primer Regionalismo* se explica, entre otras razones, por la exclusión de la participación popular en la construcción del proyecto Regional, con una carencia de raíces populares en el proceso de integración (Kabunda, 2002:89).

En la consideración de la Integración Regional como espacios públicos activos o dinámicos, Prins establece dos tipos de Integración. Una primera es residual, de naturaleza funcional pasiva, cuyo objetivo es facilitar los desplazamientos en el interior. El segundo tipo de Integración está enfocado a la formación de espacios sociales activos, con dinámicas integradoras, donde las personas comparten símbolos, mitos y rituales y pueden, también, tener estructuras de poder, estructuras organizativas y sistemas de control. Según Prins, el caso de la UE responde, realmente, al primer tipo de integración, de carácter funcional donde la Integración ha estado centrado en hacer más fácil viajar, cambiar dinero y transferir calificaciones pero que, en realidad, ésta no constituye un verdadero espacio social dinamizado.

En la línea de la importancia de definir una variable dependiente que permita clarificar y avanzar en el asunto objeto de nuestro estudio, proponemos una definición de Integración Regional que incluya los aspectos centrales que subyacen en la formación de los distintos bloques regionales, y que, por lo tanto, admita las notables diferencias entre las numerosas iniciativas regionales que han resultado del contexto específico en el que éstas surgen y evolucionan. En nuestra definición, se considera la Integración Regional como «un fenómeno donde un grupo de países, cohesionados por vínculos de geografía, cultura, historia y/o economía, bajo diferentes niveles de institucionalización y legalización, llevan a cabo una liberalización de sus economías, según unos términos acordados, en un espacio de progresiva interacción e interdependencia.»

Basada en las numerosas experiencias de formación de macro Regiones que han surgido en distintas zonas geográficas y en distintos períodos históricos, la definición que proponemos para la Integración Regional se basa en los siguientes aspectos:

- (a) Un fenómeno que ocurre entre un grupo de países, unidos por ciertas relaciones, que pueden ser de carácter cultural, histórico, geográfico y/o económico. Con este primer aspecto, pretendemos, tal como señala Winters (1999), no limitar el análisis de la Integración Regional a aquellos que surgen tras la firma de acuerdos, como son los casos de la UE, NAFTA, MERCOSUR, Unión Africana, sino también poder analizar e incluir el marco contextual que existe entre Estados Unidos, Reino Unido y Australia, entre España y los países iberoamericanos, o entre los países del Noreste Asiático, que no están formalizados en un acuerdo de comercio preferente. Esta diferenciación en cuanto al factor de institucionalización y legalización de la Integración nos introduce en el próximo aspecto.

- (b) Un fenómeno que ocurre en contextos con niveles muy diferentes de institucionalización formal y legalización (McCall Smith, 2000). Así por ejemplo, en el caso de la UE hay instituciones comunes, supranacionales, entre los países socios, un Banco Central Europeo, un Tribunal de Justicia, una moneda común, un conjunto común de leyes, frente al escaso nivel de institucionalización en NAFTA,

MERCOSUR y al bajo, o nulo, en bloques regionales no institucionalizados. Esta diferenciación en cuanto al nivel de institucionalización del fenómeno integrador se aplica igualmente al contenido y alcance sectorial de la liberalización interna, aspecto que abordamos en el próximo punto.

- (c) En las Integraciones Regionales se lleva a cabo una liberalización económica, pero, según los términos que establezcan los países miembros. El grado de integración económica que se alcance en la macro región está relacionado directamente con las restricciones que se eliminen a la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas (Scott, 2002). El nivel y alcance sectorial de la liberalización varía según el contexto de los países socios. Así, en el caso de la UE, la liberalización se aplica a personas, servicios, capitales y bienes, aunque con algunas excepciones acordadas por los países miembros. Por ejemplo, la libre circulación de trabajadores no se aplica a aquellos empleos en el sector público que impliquen un ejercicio del poder público mientras que en NAFTA el alcance de la liberalización interna se limita a las barreras comerciales a los productos que hayan sido producidos en los países miembros.
- (d) La apertura gradual de los países en una Integración Regional se desarrolla en espacios donde se produce, progresivamente, una interacción e interdependencia entre las distintas sociedades participantes. Pero la ocurrencia, nivel y alcance de la interacción e interdependencia no es automática, sino que depende de otras variables como el grado de percepción de que los intereses se puedan satisfacer mejor bajo la Integración Regional (Lindberg y Scheingold, 1970), las percepciones sobre la equidad en la distribución de los beneficios que resultan de la Integración (Nye, 1971).

1.2.2 Desarrollo conceptual de la economía de la Integración Regional

La literatura teórica y empírica desarrollada en el análisis económico de la Integración Regional ha estado centrada, principalmente, en los efectos que resultan de eliminar las barreras al comercio en bienes y servicios (mercados de productos), y al movimiento de los factores de producción entre un grupo específico de países (Scott, 2002). En particular, la literatura ha estado enfocada en el análisis de los efectos de la Integración sobre los aspectos del comercio, producción y bienestar (Holmes y Smith, 1998). Baldwin y Venables (1995) diferencian tres fases en la literatura desarrollada sobre el aspecto económico de las Integraciones Regionales, y cuyas fases corresponden a tres enfoques complementarios. Las fases, los aspectos analizados en cada periodo, y los autores se incluyen en el cuadro 1.5.

Cuadro 1.5 Desarrollo conceptual de la economía de la Integración Regional

Periodo	Fase	Aspectos	Autores
1950-1960	<i>Enfoque tradicional</i>	- Barreras aduaneras - Términos de intercambio - Barreras no aduaneras	Viner (1950) Meade (1955) Jonson (1962)
1980	<i>Competencia imperfecta</i>	- Competencia - Escala - Variedad	Krugman (1970) Helpmen (1970)
1990	<i>Crecimiento</i>	- Ahorro e inversiones - Progreso tecnológico	Romer (1986) Lucas (1988)

Fuente: Baldwin y Venables (1995)

La primera fase comprende los trabajos realizados durante el período 1950-1960 y están basados en el modelo tradicional, donde el comercio internacional resulta de la ventaja comparativa en mercados perfectamente competitivos. Los cambios aduaneros en las Integraciones económicas producen efectos que se clasificaban en las categorías de

creación de comercio y desviación de comercio, extendiendo más tarde el análisis a los efectos que los cambios aduaneros generan en los términos de intercambio de los países participantes, así, como también los cambios que resultan de la eliminación de las barreras no aduaneras .

Más tarde, en los años 1980, el análisis económico de la Integración se enriquece al considerar en el estudio la competencia imperfecta y las economías de escala. En consecuencia, en esta segunda fase se examina el “efecto competencia” o “efecto ganancia” asociado con los cambios en el *output* de los bienes cuyo precio no es igual al coste medio; el efecto “economía de escala” asociado con los cambios en el *output* de la empresa; y el “efecto variedad” cuando el número de variedades que se venden en cualquier sector cambia. Por último, en la tercera fase, que comienza en la década de los noventa, se introduce en la dinámica de los efectos de la integración las variables de ahorros, inversiones y crecimiento económico.

La primera fase comprende las herramientas que fueron desarrolladas a partir de los años 1950, principalmente, a través de los trabajos de Viner (1950), Meade (1955) y Johnson (1962). La Teoría (tradicional) de las Uniones Aduaneras se basa en el modelo de competencia perfecta del comercio internacional, con un enfoque de los efectos directos sobre los precios cuando se producen cambios en las barreras aduaneras. Aunque el enfoque tradicional reconocía los efectos secundarios – a veces denominados efectos dinámicos- éstos se comienzan a analizar, realmente, en los años 1970, a partir de los modelos de comercio de competencia imperfecta de Krugman y Helpman, entre otros. Los llamados *verdaderos efectos dinámicos*, según Holmes y Smith (1998), y que se incluyen en la tercera fase surgieron de los desarrollos analíticos de los años 90 con los trabajos de Romer (1986) y Lucas (1988), entre otros.

Los niveles de confianza en los diferentes enfoques al análisis económico de la Integración Regional, se reducen a medida que nos movemos a lo largo de las distintas fases. El análisis tradicional concreto de los efectos de las barreras aduaneras implica cambios de política de magnitud conocida y métodos analíticos robustos, a menudo,

análisis de la oferta y demanda; mientras que los términos de intercambio no son siempre fáciles de medir; el análisis de las barreras no aduaneras implica cambios de políticas de cierta magnitud; la estimación de los márgenes de precio-coste en industrias de competencia imperfecta, implica inferencia en un cuerpo de teoría donde no existe un modelo aceptado de comportamiento; el grado de los efectos de escala es controversial; los efectos de variedad que se produce en una Integración Regional son generalmente aceptados como importantes, pero éstos carecen de un tratamiento teórico aceptable; mientras que, finalmente, los efectos de crecimiento endógeno, son de forma y tamaño, muy inciertos (Holmes y Smith, 1998).

Sin embargo, la importancia empírica para cada uno de estos efectos parece estar aumentando. El tradicional triángulo del excedente del consumidor y del productor, que analizamos en los siguientes apartados, podría ser más pequeño que los efectos de escala y de competencia; siendo incluso probable que los modestos efectos, que se han obtenido hasta ahora, sobre las tasas de crecimiento tengan efectos mayores sobre la renta a largo plazo, que los excepcionales cambios estáticos que se analizan según el enfoque tradicional (Holmes y Smith, 1998). La evolución histórica en el análisis económico de las Integraciones Regionales se refleja, también, en la literatura empírica que, hasta mitad de los años 80, estudia únicamente la estimación de los efectos directos, en particular, en la creación de comercio y desviación de comercio, *ej.* Winters (1984). El análisis empírico que introduce la competencia imperfecta, de forma sistemática, comenzó con Cox y Harris (1988), y con varios de los capítulos en Winters (1992). Solo, recientemente, con Baldwin, Forslid y Haaland (1995), el análisis empírico de la Integración Regional ha incluido el dinamismo endógeno.

1.3 La Integración Económica

Una vez analizadas cuestiones importantes del fenómeno objeto de estudio, como son las características comunes que subyacen en los proyectos regionales desarrollados en diferentes zonas geográficas y los factores determinantes en las iniciativas regionales surgidas en el *Nuevo Regionalismo*, así como su definición y el desarrollo conceptual de la economía de las Integraciones Regionales, a continuación, analizamos los aspectos positivos y negativos asociados a la formación de las macro Regiones.

Como indica el cuadro 1.6, una Integración Regional produce una serie de aspectos positivos y negativos. Algunos de los efectos están relacionados con la parte económica del proceso de Integración, es decir, con la Integración Económica que se lleva a cabo entre los distintos mercados nacionales. Pero también, la Integración genera otros beneficios y costes no económicos, que están más relacionados con elementos tales como la integración política, institucional e incluso social, entre los diferentes países que conforman la macro región. En primer lugar, explicamos los diferentes tipos de integración económica, para examinar los aspectos positivos y negativos relacionados con la formación de un proyecto regional y que la literatura agrupa bajo la clasificación de efectos estáticos y dinámicos, así como otros resultados no económicos.

Cuadro 1.6 La formación de macro regiones

	Aspectos positivos		Aspectos negativos
Integración Regional	Efectos estáticos	 Creación de comercio Expansión de comercio Mejora de los términos de intercambio	Desviación de comercio
	Efectos dinámicos	Aumento del tamaño del mercado  Reducción de los costes del comercio Aumento de las inversiones Incremento de la competitividad  Reducción de los diferenciales de precio Presión sobre los márgenes precio-coste Disminución de la X-ineficiencia Estímulo a la innovación	Coste de ajuste Dificulta la consolidación de sectores Pérdidas de bienestar asociada a la identidad nacional
	Otros resultados	 Cambios en el comportamiento corporativo Mercados con divergencia y convergencia Resuelve la inconsistencia temporal Señalización de la credibilidad Un seguro ante posibles eventos Seguridad intra-regional Seguridad extra-regional Mejora de la posición negociadora Fomento de la cooperación institucional 	Debilita la representación individual en las negociaciones

1.3.1 Tipos de Integración Económica

La Integración Regional se ha convertido en un fenómeno universal, que puede adoptar una amplia variedad de formas, en función de que ésta: a) se realice bajo un marco institucionalizado o en la ausencia de tal; b) del nivel y del alcance sectorial de liberalización económica que se lleve a cabo entre los países participantes; c) y, por último, de que la Integración sea capaz de generar un espacio público transnacional o una integración de carácter funcional pasiva cuyo objetivo o efecto es crear un espacio donde resulta más fácil comprar y vender entre los distintos países.

La formación de bloques regionales implican diferentes niveles de institucionalización formal y legalización (McCall Smith, 2000). Así, en función de la institucionalización en la formación del bloque regional, podemos distinguir entre aquellos que surgen en el marco de acuerdos firmados, frente a la formación de espacios regionales que se desarrollan en la ausencia de un acuerdo formal entre los Estados-naciones participantes. Así, la integración de los veinticinco países miembros de la UE se ha producido en un entorno altamente institucionalizado, a diferencia de la creciente Integración Regional que se produce entre los países del Noreste Asiático.

En cuanto a las Integraciones Regionales institucionalizadas, existen varios tipos, en función de las diferencias que los países socios estén dispuestos a eliminar entre ellos (Tugores, 2002; Scott, 2002). Según Balassa (1961), la integración económica puede adoptar cinco formas, y cada una de ellas implica un nivel específico de integración: una zona de libre comercio, una unión aduanera, un mercado común, una unión económica, o una integración económica total. Para cada uno de los distintos tipos de integración se requieren medidas que permitan la apertura de los mercados participantes y medidas que faciliten la interacción y funcionamiento armónico en el nuevo mercado, las denominadas *medidas de integración negativa y positiva*. Asimismo, cada tipo de integración implica un mayor esfuerzo de coordinación o armonización de las distintas políticas económicas, así como medidas de liberalización de los mercados nacionales participantes en la Integración económica (Galduf, 1999).

El cuadro 1.7a presenta una clasificación taxonómica, propuesta por Muñoz de Bustillo y Bonete (2002), de los distintos tipos de integración económica que podemos encontrar en un acuerdo de Integración Regional. Como refleja el cuadro, los cuatro primeros tipos de integración económica son los propuestos originalmente por Balassa (1961), mientras que Muñoz de Bustillo y Bonete difieren en el último tipo y lo denominan como Unión Política. Los cinco distintos tipos de integración siguen un planteamiento acumulativo, donde cada tipo de integración supone un elemento más sobre el modelo anterior. Por lo tanto, una Unión Económica contiene los elementos que conforman una Zona de Libre Comercio, más los de una Unión Aduanera y los de un Mercado Común pero con un elemento más, la característica de compartir instituciones económicas comunes.

Cuadro 1.7a Niveles de Integración Económica

	Eliminación de aranceles interiores y similares	Arancel exterior común	Libertad de movimiento de capital y trabajo	Instituciones económicas comunes	Instituciones políticas comunes
<i>Zona de libre comercio (ZLC)</i>	X				
<i>Unión aduanera (UA)</i>	X	X			
<i>Mercado común</i>	X	X	X		
<i>Unión económica</i>	X	X	X	X	
<i>Unión política</i>	X	X	X	X	X

Fuente: Muñoz de Bustillo R., Bonete R. (2002)

(a) Zona de Libre Comercio (ZLC)

Como recoge el cuadro 1.7a, la Zona de Libre Comercio (ZLC), conocida también como Área o Acuerdo de Libre Comercio o Zona de Libre Cambio, es la forma más simple de integración económica. Ésta consiste en la eliminación de las barreras arancelarias y restricciones cuantitativas al comercio de bienes entre los países socios, resultando, así, en que los consumidores tengan acceso a una fuente de oferta de producción más barata, beneficiándose, de esta forma, de los efectos positivos sobre el bienestar que genera una liberalización del comercio. En este tipo de integración económica, cada país retiene sus propios aranceles y restricciones frente al resto del mundo, por lo que no se armoniza las distintas políticas comerciales de cada uno de los países miembros con respecto al resto del mundo.

Para evitar la huida de comercio que puede resultar en este tipo de integración económica debido a que cada país retiene su propia política comercial frente a terceros en un espacio donde existe libre circulación en el interior, los países socios aplican el sistema de Reglas de Origen, que requiere el establecimiento de puestos aduaneros en la zona para mantener controles sobre el origen de los productos que se comercializan. El sistema de Reglas de Origen consiste en limitar la liberalización interna del comercio sólo a los bienes que hayan sido producidos íntegramente, o con un determinado porcentaje de valor añadido, en los países asociados, para evitar, de esta forma, las importaciones en la zona a través de los países que tienen un régimen de importación menos restrictivo que otros países miembros, es decir, la huida de comercio. Pero, según Moore (2001), la huida de comercio también puede consistir en que el país miembro exporta su propio output a otro país socio e importa del resto del mundo para proveer a sus propios consumidores. La huida de comercio tiene como efecto la reducción del precio en el mercado altamente protegido sin aumentar los precios a los consumidores en el otro.

(b) Unión Aduanera (UA)

Tal y como señalan Krugman y Obstfeld (2002:249) “La diferencia entre un área de libre comercio y una unión aduanera es, en pocas palabras, que la primera es políticamente sencilla pero un quebradero de cabeza administrativo, mientras que la segunda es lo contrario”. Ello sucede porque la Unión Aduanera representa un nivel mayor de integración que la Zona de Libre Comercio, con la introducción de aranceles comunes entre los países socios, adoptándose así una política comercial común con respecto al resto del mundo. En este segundo tipo de integración económica, se eliminan las barreras arancelarias y restricciones cuantitativas a la importación y exportación de bienes entre los países participantes, y se adopta una única posición comercial frente al resto del mundo, a través de una Tarifa Exterior Común o Arancel Aduanero Común. De esta forma, los países participantes forman un único territorio aduanero frente al resto del mundo, aplicando una única legislación aduanera y una política comercial exterior común, evitando los problemas de huida de comercio que surgían con la Zona de Libre Comercio.

(c) Mercado Común

El cuadro 1.7a, refleja como este tipo de integración, el Mercado Común, representa un paso más avanzado que una Unión Aduanera, al extender la libre circulación de bienes a los factores productivos de trabajo y capital. Por lo tanto, en un Mercado Común, se establece un territorio aduanero común donde se pretende conseguir la libre circulación de los cuatro factores: bienes, servicios, trabajo y capital. Este tipo de integración es, a veces, descrito como un área donde existe integración entre el producto nacional y los mercados de factores de los países miembros (Scott, 2002). Además, en un Mercado Común, los países miembros adoptan una única posición comercial frente al resto del mundo, con una Tarifa Exterior Común. En consecuencia, en este tipo de integración económica se requiere mayores dosis de armonización y coordinación de determinadas políticas económicas entre los países participantes.

(d) Unión Económica

La Unión Económica es el tipo más avanzado de integración económica, que va más allá de un Mercado Común al implicar un nivel de armonización en políticas económicas entre los países miembros, para un funcionamiento adecuado del Mercado Común. Existe una fina distinción entre una Unión Económica y un Mercado Común que gira en torno a las implicaciones para las políticas económicas nacionales asociadas con la Unión Económica que no son aparentes cuando se construye un mercado común (Scott, 2002).

Tal y como señala Pelkmans (1980), en los tres primeros tipos de integración económica implícitamente se asume una reducción del papel del gobierno. La Integración se alcanza a través de la liberalización de los mercados con la eliminación de las prácticas discriminatorias directas basadas en la nacionalidad que ejercen los gobiernos en las importaciones. Sin embargo, en una Unión Económica nos enfrentamos a una amplia variedad de políticas económicas que han sido diseñadas e implementadas por los gobiernos, y que muchas de las cuales constituyen obstáculos al comercio. Estas políticas deben estar armonizadas para que tenga éxito la libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales. Esta fase es mucho más complicada porque, en realidad, estas políticas reflejan la no-disposición de los gobiernos de los países miembros a aceptar los resultados que generan las fuerzas del mercado en una liberalización de sus economías.

Por lo tanto, una Unión Económica implica una mayor estrecha coordinación y armonización de políticas micro y macroeconómicas entre los países participantes, es decir, de instituciones económicas comunes.

El Tratado de la Unión Europea de 1992 establecía la creación de la Unión Económica y Monetaria entre los países de la Comunidad Europea, como una de las políticas necesarias para garantizar el máximo aprovechamiento del funcionamiento de la libre circulación de personas, bienes, servicios y capitales en el espacio europeo.

(e) Unión Política

Los autores difieren en este quinto tipo de integración, y ha sido denominado de diferentes formas, como *Unión Política*, *Integración Plena* o *Integración Económica Total*. Una vez alcanzada la Unión Económica, con una economía única y unificada, el único paso restante en un proceso de Integración Regional sería la creación de una Unión Política, es decir, la unificación de la política económica de los países participantes (Muñoz de Bustillo, 2002; Hitiris y Vallés, 1999). Este último tipo de integración representa la culminación de un proceso de integración económica en una unificación económica e integración política donde los países participantes no sólo han liberalizado el comercio entre ellos, sino que además, comparten instituciones políticas comunes que deciden sobre asuntos relacionados con la política económica, incluyendo políticas monetarias y fiscales. En este tipo de integración, el principio de la subsidiariedad desempeña una función muy importante en garantizar la autonomía de niveles inferiores en la jerarquía de los sistemas de gobierno.

Sin embargo, en la práctica, posiblemente ningún fenómeno de integración económica cumple todas las características tipológicas que comprenden estos cinco tipos de integración. Tampoco, las Integraciones Regionales que reúnen las características tipológicas pueden cumplirlas íntegramente, ya que los acuerdos de integración económica combinan características de dos o más formas de asociación, ajustándose mucho al contexto particular de los países participantes (Fernández, 1998; Galduf, 1999; Hitiris y Vallés, 1999). Así, la Unión Europea es una Unión Económica con cierto grado de integración política y una alta, o estrecha, coordinación de las políticas económicas pero también con altos niveles de divergencia económica, política e institucional entre los países participantes. La Comunidad Andina pretendía establecer una Unión Aduanera incluyendo también un cierto nivel de cooperación en materia de política industrial, que es un elemento más propio de tipos de integración económica superiores como es el Mercado Común (Villanueva y Masera, 2002). En el caso de

NAFTA, existe una determinación clara por parte de Estados Unidos de no proceder a un tipo de integración económica más avanzado (Scott, 2002).

La clasificación que hemos analizado de los distintos tipos de integración económica no representa una secuencia lineal de las diferentes etapas de integración por la que puede atravesar una asociación económica (Hitiris y Vallés, 1999). Sin embargo, de los cinco tipos, sólo hay dos que pueden ser considerados como formas estables de integración: la Zona de Libre Comercio y la Unión Política. Cualquier otro tipo de integración es intrínsecamente inestable, por razones económicas, políticas y de otra índole, ya que implican una dinámica inherente que mueve a los países a integrarse más allá de sus pretensiones iniciales. Por lo tanto, el resto de integraciones económicas podrían ser consideradas como etapas intermedias y temporales en el proceso de integración voluntaria entre países mediante métodos paulatinos (Hitiris, 1982; Hitiris y Vallés, 1999; Scott, 2002).

Por otro lado, cuando la clasificación que hemos expuesto, se aplica a otros contextos, observamos que ésta no se ajusta a las realidades en las que se desarrollan otras iniciativas regionales. Es por ello, que Foroutan (1995) propone otra clasificación de los diferentes tipos de integración que resulta más relevante para los proyectos Regionales que se desarrollan entre los países del África Subsahariana. En esta línea, el autor propone cinco tipos de integración que se incluyen en el siguiente cuadro.

Cuadro 1.7b Tipos de Integración Regional en África

	Eliminación de aranceles interiores y similares	Libertad de movimiento de trabajo	Libertad de movimiento de capital	Unión monetaria	Cooperación institucional
<i>Integración comercial o mercado de bienes</i>	X				
<i>Integración del mercado laboral</i>		X			
<i>Integración del mercado de capitales</i>			X		
<i>Integración monetaria</i>				X	
<i>Integración de actividades regulatorias o cooperación</i>					X

Fuente: Elaboración propia

(a) *Integración comercial o Mercado de bienes*

Este tipo de integración consiste en la eliminación de las barreras a la libre circulación de bienes entre los países que conforman la Integración con el fin de que el nuevo mercado regional esté efectivamente unificado, en cuanto a los bienes.

(b) *Integración del mercado laboral*

En este tipo de integración se lleva a cabo la eliminación de las barreras entre los países con el objetivo de crear un mercado regional, pero sólo para el factor trabajo.

(c) *Integración del mercado de capitales*

La Integración del mercado de capitales implica el establecimiento de medidas que faciliten la formación de un mercado regional para los servicios (capitales).

(d) *Integración monetaria*

En el contexto del África subsahariana, la integración monetaria ha significado la adopción de una moneda única, con una autoridad central única, y la transferencia,

desde el nivel nacional hacia un nivel supranacional, de las competencias en materia de política monetaria y cambiaria.

(e) Integración de actividades regulatorias o cooperación

La Integración en materia de actividades regulatorias se ha centrado principalmente en la adopción de códigos similares para temas fiscales y de inversión, armonización de aspectos burocráticos y administrativos, creación de entidades administrativas comunes tales como la formación de una única administración aduanera, la creación de infraestructuras comunes tales como universidades y centros de investigación de carácter multinacional.

Según Foroutan, esta clasificación se ajusta más a los proyectos regionales en África, y permite que los diferentes tipos de integración puedan ocurrir de forma conjunta o por separada, frente a la clasificación anterior donde cada tipo de integración económica representa un incremento sobre el anterior. Así por ejemplo, una integración monetaria puede existir sin una integración de los mercados de bienes y factores productivos. Por ejemplo, la unión monetaria WAEMU (Unión Monetaria Económica Africana) formada por los países de Benin, Burkina Faso, Guinea-Bissau, Costa de Marfil, Malí, Níger, Senegal y Togo. Estos países conforman una unión monetaria pero no han integrado sus mercados de bienes y factores productivos. En la clasificación tradicional, la integración monetaria ocurre en una Unión Económica donde, previamente, se han integrado los mercados de bienes, servicios y factores productivos, siendo la adopción de una moneda única el último paso en la integración económica.

Por último, podemos distinguir entre Integraciones Regionales que generan *espacios públicos transnacionales*, e integraciones que ejercen una función pasiva, es decir, aquellas que se limitan a facilitar la libre circulación de los activos productivos entre los mercados participantes (Prins, 2001). Como refleja el ejemplo de los países que conforman la zona regional del Noreste Asiático, la generación de *espacios públicos transnacionales* puede ser una alternativa a las integraciones institucionalizadas vía

Estados (Kim, 2001) y no tienen necesariamente por qué surgir de contextos integradores institucionalizados.

Es a la luz de las diferentes formas que una Integración Regional puede adoptar, que nos planteamos dos preguntas claves. *¿Cuáles son los elementos o aspectos comunes o de trasfondos en las Integraciones Regionales? ¿En qué aspectos debe centrarse los fundamentos teóricos de la Integración Regional?* Es en este contexto de la diversidad de la Integración Regional que se sitúa la definición propuesta como «un fenómeno donde un grupo de países, cohesionados por vínculos de geografía, cultura, historia y/o economía, bajo diferentes niveles de institucionalización y legalización, llevan a cabo una liberalización de sus economías, según unos términos acordados, en un espacio de progresiva interacción e interdependencia.»

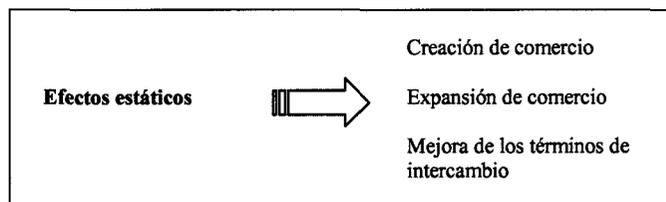
1.3.2 Efectos estáticos de la Integración Económica

Previo al trabajo de Jacob Viner (1950), la formación de una unión aduanera, o zona de libre cambio, era considerada como algo positivo ya que éstas representaban una aproximación a la situación óptima de comercio libre global, y, por lo tanto, predominaba una creencia «intuitiva» de que las uniones aduaneras generaban, siempre, efectos positivos para el bienestar (Galduf, 1999). Sin embargo, la literatura teórica y empírica desarrollada en el análisis de los acuerdos comerciales preferentes, ha evolucionado demostrando que éstos pueden mejorar la situación de bienestar inicial pero, en determinadas situaciones, pueden empeorar la situación de bienestar inicial de los países miembros. Los efectos de mejora del bienestar resultan de la *creación de comercio*, mientras que los efectos de reducción del bienestar resulta de la *desviación de comercio* (Viner 1950; de Meade 1955; Lipsey y Lancaster 1957).

Los primeros tratamientos analíticos de la Integración Económica se centraron en los aspectos comerciales, puesto que lo primero que ocurre en un acuerdo de integración

económica es la liberalización de los flujos comerciales entre los países participantes. Los efectos de una supresión discriminatoria de aranceles entre un grupo de países se analiza a través de la Teoría de las Uniones Aduaneras que se centra en la eficiencia asignativa, tanto del país como de la unión en su conjunto, a partir de una dotación invariable de factores. A los efectos sobre el bienestar generados por variaciones en la eficiencia asignativa se les conoce como *efectos estáticos* (Galduf, 1999). Los efectos estáticos de la Integración Económica incluyen la creación, expansión y desviación de comercio, y la mejora de los términos de intercambio (cuadro 1.8).

Cuadro 1.8 Efectos estáticos de la Integración Económica



Fuente: Elaboración propia

Tal y como señala Galduf (1999), la Teoría de las Uniones Aduaneras está basada en unas hipótesis de partida que son similares a las que se utilizan en el modelo de dotación de factores del comercio internacional. En palabras del autor, los supuestos de partida en el análisis de los efectos que resultan de la formación de una unión aduanera son:

- (a) Un modelo de equilibrio parcial, a partir de cual, se realiza un ejercicio de estática comparativa, su carácter parcial impide analizar las interrelaciones entre distintos productos y los efectos de sustitución entre los mismos.
- (b) Un modelo de 3×1 - tres países, de los cuales, dos son socios y el tercero no -, un bien homogéneo importable y dos factores productivos. El país 1, para quien se analiza los efectos estáticos, es el más ineficiente en la producción del bien X; el país 2, con quien el país 1 forma la unión aduanera, presenta una eficiencia

intermedia; y, el país 3, que representa al resto del mundo y se excluye de la unión, es el más eficiente, a nivel mundial, en la producción de dicho bien. Por lo que, siendo P el precio interno del bien, resulta que $P_3 < P_2 < P_1$.

- (c) Existe competencia perfecta, por lo tanto, el precio es equivalente al coste unitario y se establece comparaciones de costes. El supuesto de competencia perfecta, entre otros, impide analizar los efectos de la unión aduanera sobre estructuras de mercado imperfectas preexistentes, como son el aumento de la presión competitiva con la consiguiente reducción de las rentas de monopolio, y el incentivo a la mejora de la eficiencia interna.
- (d) Los factores de producción son homogéneos y perfectamente sustituibles, siendo, imposible considerar los costes de ajuste que supone una reasignación de recursos que generan los efectos estáticos.
- (e) Los factores de producción tienen movilidad perfecta e instantánea internamente, pero son inmóviles entre países, siendo imposible analizar los efectos de un acuerdo de integración económica que sea más ambicioso que una unión aduanera, como por ejemplo un Mercado Común o una Unión Económica.
- (f) Existe rendimientos constantes a escala, pero no existe economías ni deseconomías internas o externas, siendo imposible analizar uno de los principales efectos dinámicos que resultan de una ampliación del mercado: el incentivo a explotar economías de escala.
- (g) La única barrera al comercio son los aranceles, no existe costes de transporte ni barreras no arancelarias que limitan las integraciones de los mercados de los países participantes.
- (h) El país se encuentra en la frontera de posibilidades de producción, por lo que existe eficiencia técnica en la producción con una utilización óptima de los recursos y

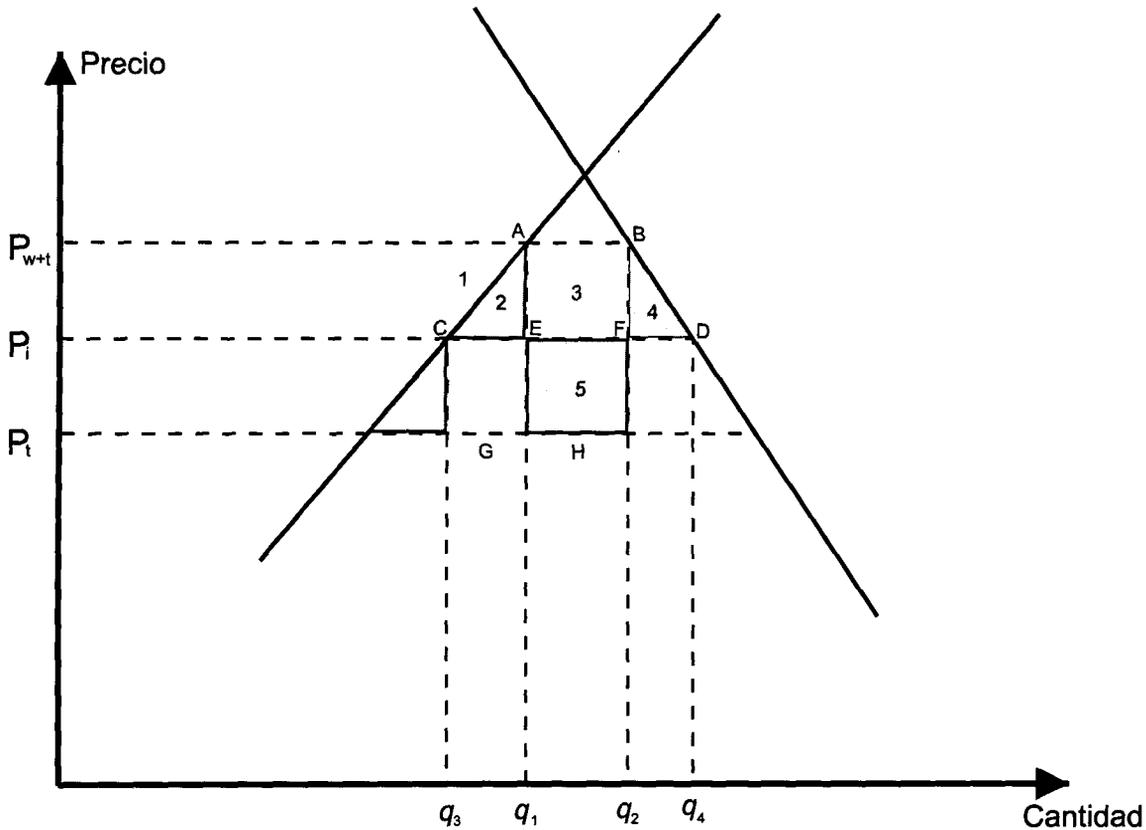
factores. Por lo tanto, no se puede analizar los posibles efectos de una Integración Económica en la mejora del nivel de empleo, ni en la reducción de la ineficiencia interna, efectos típicos de la producción bajo protección.

- (i) Es una teoría estática, donde los factores de producción son invariables, en especial, el stock de capital y tecnología. La propia dotación de factores puede ampliarse como consecuencia de la Integración Económica a través de procesos de inversión y estímulo a la innovación.

- (j) Asume compensación perfecta entre sectores dentro de un mismo país, por lo que no se considera los efectos redistributivos, ni tampoco las diferencias en los costes de ajuste, según predomine el comercio interindustrial o intraindustrial. Al emplear supuestos de competencia perfecta, bienes homogéneos y ausencia de economías de escala, la teoría neoclásica impide considerar los factores que permiten el desarrollo del comercio intraindustrial – diferenciación de productos y explotación de economías de escala – en situaciones de competencia imperfecta.

Según Jacob Viner (1950), pionero de la Teoría de las Uniones Aduaneras, la formación de una unión aduanera – que implica liberalizar los flujos comerciales entre un grupo de países y establecer una protección externa común frente al resto del mundo – puede generar dos efectos contrapuestos para el bienestar: *creación de comercio*, que resulta positivo para la eficiencia asignativa, y, *desviación de comercio*, que representa un aspecto negativo para la eficiencia asignativa.

Gráfico 1.2 Efectos estáticos en una Unión Aduanera



Fuente: Adaptado de Tugores (2002-179)

El gráfico 1.2 muestra los efectos de creación, desviación y expansión de comercio que, de acuerdo al análisis tradicional, pueden producirse cuando se forma una unión aduanera. En una situación anterior a la formación de la unión aduanera, el país 1 tenía un arancel *ad valorem* de magnitud t sobre todas las importaciones de un determinado bien. El precio del bien en el mercado del país 1 es P_{w+t} , con una demanda total del bien Oq_2 , donde los productores del país 1 están dispuestos a ofrecer la cantidad Oq_1 y, donde la cantidad $q_2 - q_1$ es cubierta por las importaciones del país 3, que representa al productor más barato.

Al formar el país 1 una unión aduanera con el país 2, el precio del mercado de la unión aduanera se sitúa en P_i , que, aunque, es superior al precio mundial, P_w , éste es inferior al

precio anterior en el país 1, P_w+t , suponiendo que la tarifa exterior común fijada en la unión aduanera coincide con el anterior arancel *ad valorem*, y que se sigue manteniendo ante el país 3. Por lo tanto, esta nueva situación crea una serie de cambios en los precios de las distintas fuentes de importación, así, como en el precio interno de la Unión, donde el precio del país 2 resulta inferior al precio del país 3, con los consiguientes efectos en la producción, consumo y volúmenes comerciados en el país 1. En primer lugar, en una situación donde el precio del bien pasa de P_w+t a P_i , y la demanda total del bien en el país 1 pasa a Oq_4 , donde los productores del país 1 están dispuestos a ofrecer la cantidad Oq_3 y, donde la cantidad q_4-q_3 , representado por CD , es cubierta por las importaciones del país 2, su socio comercial en la unión aduanera. Por lo tanto, con el establecimiento de la unión aduanera, el país 1 aumenta su comercio internacional, donde la magnitud AB , es decir q_2-q_1 , pasa de ser importado desde el productor mundial más barato, el país 3, a ser importado desde un productor localizado en el país 2, su socio comercial.

El efecto de que las importaciones de terceros países resulten más costosas al establecer una zona de comercio preferente, desviando, así, el comercio a favor de los países de la unión aduanera se conoce como *desviación de comercio*. Este efecto consiste en que la producción se transfiere de una fuente de producción de bajo coste a una fuente de producción de más alto coste, de un país no socio a un país socio, puesto que la producción del país socio resulta más barata al no estar sujeta a tasas arancelarias con respecto al país 1. En el gráfico 2, la magnitud q_1-q_3 representa la sustitución de la producción nacional por las importaciones de un productor más eficiente. El efecto de sustituir la producción nacional más costosa de un bien por importaciones más baratas procedentes de un país socio se denomina *creación de comercio*, y que surge debido al efecto en la producción de reducir el precio en el país 1, *efecto producción*. Por último, la magnitud q_2-q_4 representa el aumento de las importaciones que resulta de reducir el precio en la unión aduanera, éste es un efecto conocido como *expansión de comercio*, que es consecuencia del efecto en el consumo de reducir el precio, *efecto consumo*.

Las ganancias netas de eficiencia para el país 1 están representadas en el gráfico con la superficie del triángulo (2) - que corresponde al *efecto producción*- y la superficie del triángulo (4) - que indica el área correspondiente al *efecto consumo*. La superficie (1) representa la pérdida del excedente del productor al reducir sus precios para todas las unidades vendidas. La pérdida de los ingresos arancelarios que el país 1 antes percibía de las importaciones que realizaba del país 3 tiene una magnitud de (3) + (5). La superficie (3) no representa una pérdida neta porque ésta se compensa con un menor precio para los consumidores del país 1. Pero, la superficie (5) no se compensa con nada, ya que representa los ingresos arancelarios que el país 1 deja de percibir del país 3 al desviar el comercio. Ahora, la superficie (5) es parte del coste de producción que el país 2 exige para suministrar al país 1 las importaciones $q_2 - q_1$, por lo representa para el país 1 una transferencia real de recursos hacia el país 2.

La *desviación de comercio* no sólo representa un aspecto negativo para el país 1 porque implica una pérdida de ingresos arancelarios, sino que tiene también, puede tener como efecto retrasar el desarrollo económico y tecnológico de los países participantes (World Bank, 2000). El efecto *desviación de comercio* tiende a ocurrir en bienes capitales u otros bienes que son utilizados como inputs en el sistema de producción, reduciendo, así, la eficiencia de la función de producción y, posiblemente, reduciendo, de esta forma, la transferencia de tecnología al país, en este caso al país 1. Madani (1999) examinó el efecto de la formación de la Comunidad Andina, antes llamada Pacto Andino, sobre las importaciones de bienes intermedios en los países socios durante el período 1970-1994. Según los resultados obtenidos, las importaciones de bienes intermedios procedentes del resto del mundo - sobretodo de países industrializados - tienden a aumentar el crecimiento económico, mientras que las importaciones procedentes de los países socios del bloque no generan este efecto de aumento del crecimiento. Madani, también, señala que, para el período analizado, la participación - aunque no el nivel - de importaciones de países de fuera del bloque andino en el comercio total de los países socios ha descendido, sugiriendo que la integración económica entre estos países ha podido tener un efecto negativo en el crecimiento económico de sus países miembros.

Por otro lado, los efectos de *desviación de comercio* y *creación de comercio*, que se producen en la formación de una unión aduanera, son importantes porque pueden afectar a los flujos de conocimiento, ya que el comercio se considera como uno de los mecanismos más fuertes para la transferencia de tecnología. Para los países en desarrollo, el incremento de la productividad está relacionado con la apertura de la economía - importaciones en relación al PIB - y el acceso al conocimiento extranjero. La posibilidad de que una economía se beneficie del conocimiento extranjero está en función de su grado de apertura y si se ésta se relaciona con países que cuentan con grandes *stocks* de conocimiento (Coe y Helpman, 1995; Coe, Helpman y Hoffmister 1997).

Por último, el comercio que se crea cuando se forma una unión aduanera puede ser de dos tipos: *creación de comercio interindustrial* y *creación de comercio intraindustrial*, cada uno con repercusiones importantes en las estructuras productivas de los países participantes. El *comercio interindustrial* hace referencia a cuando los países socios intercambian bienes distintos, optimizando, de esta forma, la asignación de los recursos en el nuevo mercado integrado. Por otro lado, *el comercio intraindustrial* se produce entre los países participantes cuando intercambian el mismo tipo de bienes, pero en base a una diferenciación del producto, y el aprovechamiento de economías de escala. La *creación de comercio de tipo interindustrial* implica el cierre total o parcial de una rama de actividad en un país, y su correspondiente expansión en otro, haciendo, así, más divergente las estructuras productivas de los países de la unión aduanera. En consecuencia, la creación de este tipo de comercio genera problemas de ajuste entre los países participantes, ya que implica costosos ajustes intersectoriales de los factores productivos dentro de cada país participante. Por otro lado, este tipo de comercio permite a los países socios la posibilidad de aprovechar de una forma más eficiente sus ventajas comparativas respecto al resto de los países socios, frente a una situación de dificultad o limitación para acceder a esos mercados (Tugores, 2002). La *creación de comercio de tipo intraindustrial* implica la expansión de la misma rama de actividad en dos o más países, profundizando cada uno de los países en una diferenciación del

producto, y aproximando, de esta forma, las estructuras productivas entre los países participantes, con menores problemas de ajuste ya que la reasignación de factores se produce dentro de un mismo sector industrial.

Según la teoría, la eliminación de las barreras de carácter no arancelaria genera mayores incrementos de bienestar que en el caso de la supresión de barreras arancelarias. Un mercado efectivamente integrado reduce los costes, y, por lo tanto, los precios, además de que los beneficios derivados del menor coste de las importaciones no se ven anulados por la pérdida de ingresos arancelarios (Galduf, 1999).

Volviendo a la representación gráfica de los efectos estáticos de una unión aduanera, la formación de este tipo de integración económica se considera positiva para el bienestar económico del país 1 cuando el efecto *creación de comercio* – que supone ganancias netas de eficiencia para el país 1, y que está representada en el gráfico 2 por las superficies (2) + (4) – es mayor que el efecto *desviación de comercio*, representado por las pérdidas para el país 1 que corresponden a la superficie del rectángulo (5) (Galduf, 1999). La prevalencia del efecto *creación de comercio* sobre el efecto *desviación de comercio* está en función de los siguientes factores:

- (a) *El número de países participantes en la unión aduanera*; cuanto mayor sea la unión, más se va a minimizar la desviación de comercio, y más se maximizará la creación, puesto que es más probable que el productor más barato se encuentre en la unión, pudiéndose alcanzar la mayor eficiencia si la unión abarcará todo el mundo.
- (b) *Las nuevas tarifas arancelarias con respecto a la situación anterior*; cuanto menor sea las nuevas tarifas arancelarias en la unión aduanera con respecto a la situación anterior, menor será la desviación de comercio, y a mayores aranceles no discriminatorios antes de la unión, mayor será el efecto desviación de comercio.
- (c) *El grado de competitividad entre las economías participantes*; cuanto mayor sea el grado de competitividad entre las economías que integran la unión, mayores serán

los esfuerzos en mejorar en la asignación de recursos, sin incidir tanto en el comercio con el resto del mundo.

- (d) *La elasticidad precio de la demanda y oferta del país 1 respecto al bien importable;* cuanto mayor sea ésta, más intensos serán los efectos creación de comercio en los efectos consumo y producción.
- (e) *Los diferenciales en los costes de producción;* a mayor diferencia de precios entre los países participantes, mayor será el efecto creación de comercio, pero, a mayor diferencia de precios entre el país más barato de la unión y el resto del mundo, mayor será la pérdida de eficiencia que provocará la desviación de comercio.

Siguiendo en la línea de los efectos negativos que pueden surgir en la formación de una unión aduanera para el bienestar de los países socios, Cooper y Massell (1965) demostraron que la mejora en la eficiencia asignativa sería superior si, en vez de formar una unión aduanera, se optara por una reducción no discriminatoria de aranceles. Según estos autores, con esta segunda opción se evitaría la desviación de comercio y se conseguiría ganancias adicionales en forma de ingresos arancelarios al aumentar el volumen importado. Desde el punto de vista de la eficiencia asignativa, la reducción no discriminatoria de aranceles puede llegar a conseguir todas las ventajas que resultan de una unión aduanera pero sin incurrir en ninguno de sus costes.

De acuerdo a Holmes y Smith (1998), las teorías más recientes sobre los efectos económicos de la Integración Económica parecen apuntar a resultados diferentes de los concluidos por el análisis tradicional. En palabras de los autores, para las teorías más recientes, la distinción entre mercados integrados y mercados segmentados bajo competencia imperfecta es un aspecto muy significativo en el estudio del impacto de la integración económica sobre el patrón de comercio. Cuando los mercados están segmentados, las empresas establecen los precios en cada mercado nacional de forma independiente. En esta situación, la integración generaría un aumento del comercio entre los diferentes países, puesto que la liberalización interna reduce los márgenes

precio-coste dentro de la unión, y lleva a una mayor escala de producción por menos empresas. La creación de comercio intraindustrial no genera, necesariamente, un aumento de las importaciones netas, puesto que las importaciones brutas en cualquier sector para un país en particular, podrían estar más que igualadas por un aumento de las exportaciones brutas a los países socios en el mismo sector.

Sin embargo, si la integración se realiza en un contexto de mercado integrado en el que los productores tratan el mercado de la unión como un solo mercado, adoptando una estrategia de precios unificada, entonces, habría, menos creación de comercio intraindustrial: los efectos sobre la creación de comercio serían negativos. Éste es un ejemplo donde los efectos de bienestar que resultan de los cambios en el patrón de comercio son diferentes de los expuestos, hasta ahora, por el análisis tradicional: el comercio intra-unión se reduce más que crearse, pero el impacto del aumento de la competencia sobre el ingreso nacional sería positivo.

Por otro lado, Kemp (1969) señala que, en una unión aduanera, todos los países participantes podrían beneficiarse si las ganancias fuesen suficientes para compensar las pérdidas de algunos de los países participantes, y poder, de esta forma ganar todos. El comercio abarca muchos bienes y servicios, por lo que las ganancias y beneficios que resultan de las uniones aduaneras están en función de todos los bienes y servicios que se comercializan entre los países participantes. Además, si la integración económica conduce a una mejora de la asignación de los recursos de los países miembros, resultando, así, en un crecimiento económico, se puede producir un aumento del comercio, tanto entre los países miembros, como entre éstos con el resto del mundo (Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002). Entre 1980 y 1991, se produjo en la CE una *doble creación de comercio* (Tugores, 1995): mientras que se redujo el peso en el consumo de productos industriales de la producción interior del 67% al 56%, aumentaron las importaciones procedentes de otros países miembros del 19% al 25%, así como también los procedentes del resto del mundo del 14% al 19%. Estos resultados fueron también corroborados por Myro y Díaz (2001) para el sector industrial español, donde la producción manufacturera descendió en 22,2 puntos entre 1985 y 1997, con un aumento

de las importaciones de la UE en 18,9 puntos y 3,2 del resto del mundo. Según un análisis reciente sobre los efectos del Mercado Único Europeo, se apunta hacia una reducción en la cuota de mercado para empresas localizadas en la UE en 15 sectores sensibles, con una pérdida de más de 6 puntos, de los cuales 4, fueron a favor de importaciones de la UE y 2 del resto del mundo (Comisión Europea, 1996; Allen *et al.*, 1998).

Hay autores que defienden la superioridad de las uniones aduaneras frente a la reducción unilateral de aranceles. Tugores (2002) señala que optar por una integración económica es una forma de internalizar las externalidades y conflictos que se podrían generar en una situación de adopción de medidas unilaterales. Por otro lado, Cooper y Massell; Johnson consideran que las uniones aduaneras son instrumentos adecuados para proporcionar determinados «bienes públicos». Si el «bien público» que se pretende conseguir es la producción industrial nacional y el empleo, una unión aduanera tiene la ventaja de que un país ofrece a su socio un incremento en las exportaciones de productos industriales de éste, sin ninguna merma de la producción industrial propia, a través del efecto de desviación de comercio, que no se conseguiría en el caso de proceder a una reducción unilateral de aranceles. Desde esta perspectiva, los resultados de bienestar de la teoría tradicional ya no son tan unívocos, puesto que los productores de los países participantes prefieren la desviación a la creación de comercio, ya que la desviación de comercio no conlleva el sacrificio de la producción industrial interna típico del efecto creación.

Por otro lado, los Wonnacott (1981), añaden otra ventaja a la reducción recíproca de aranceles, frente a la reducción unilateral. En la primera opción, los países socios aumentan su volumen de comercio sin tener que ver perjudicados sus términos de intercambio. Es en esta línea que, Mundell (1969) y Peth (1977) destacan que las uniones aduaneras generan efectos sobre los términos de intercambio de la unión en su conjunto, respecto al resto del mundo: *si la formación de una unión aduanera afecta a la demanda de importaciones procedentes de terceros países, contrayéndola, los términos de intercambio de la Unión tenderá a mejorar*. Este efecto positivo

compensará, en parte, las pérdidas de eficiencia producidas por la desviación de comercio, tanto más, cuanto mayor sea la caída en el precio del producto importado. De este modo, los miembros de la Unión pueden explotar conjuntamente su influencia en los términos de intercambio respecto a terceros, de una forma mucho mejor que si éstos fijaran sus respectivos aranceles por separado, aunque ello supone un perjuicio para los países terceros. Es decir, una mejora en los términos de intercambio de un país podría equilibrar los efectos negativos de la eficiencia (Moore, 2001).

Los términos de intercambio de los países socios pueden verse mejorados con la reducción de los precios de las importaciones procedentes del resto del mundo. Existe evidencia empírica del efecto de las integraciones económicas sobre los precios de los productos importados en el mercado integrado. La intensa competencia en el nuevo mercado integrado tiende a reducir los precios de los productos importados, beneficiando, de esta forma, a los consumidores. Chang y Winters (1999) muestran que la participación de Brasil en MERCOSUR ha resultado en un descenso significativo de los precios de importación de terceros países. Basándose en técnicas econométricas, los autores investigaron los cambios en los precios de las exportaciones de Estados Unidos, Brasil y Argentina. Los autores observaron una caída substancial en el precio de los bienes de Estados Unidos durante la mayor parte del período. Según los autores, los resultados obtenidos sugieren que los cambios en el precio de los bienes se debe, sobretodo, a la reducción en las tarifas sobre las exportaciones a Brasil en comparación con las tarifas sobre las exportaciones de Estados Unidos. Los autores corroboraron estos resultados con tests adicionales utilizando los precios de exportación de Estados Unidos en Brasil, en relación a los precios de exportación de Estados Unidos en mercados situados fuera de MERCOSUR, Corea, Japón y Unión Europea. Los resultados indican que un aumento de la competencia en los mercados de MERCOSUR inducen a los exportadores a reducir precios mejorando, de esta forma, los términos de intercambio de los países de MERCOSUR y, mejorando, también, el bienestar de los países participantes.

Para Bhagwati, la reducción discriminatoria de tarifas entre un grupo de países debe ser visto como un proceso en la reducción multilateral de tarifas, que se lleva a cabo independientemente, o interactuando con la reducción de barreras comerciales en los acuerdos comerciales preferentes. Según este autor, los acuerdos de comercio preferente son un mecanismo complementario al multilateralismo y son positivos porque fomentan un entorno de reducción de tarifas, haciendo más fácil la reducción multilateral de las tarifas. En determinadas situaciones los acuerdos preferenciales constituyen un mecanismo precursor de eliminación de tarifas para ciertos productos, *ej.* la liberalización de los servicios en la UE y la inclusión de los servicios en la Ronda de Uruguay, así como un mecanismo alternativo que permite resolver las limitaciones del sistema multilateral, asegurando, de esta forma, el progreso en el establecimiento del libre comercio (Gilpin, 2001).

Por último, además del análisis realizado por Viner, existen otros criterios, que han sido planteados con posterioridad, aunque con menor potencial analítico, para evaluar los fenómenos de Integración Económica, desde la óptica de su impacto sobre el comercio (Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002). Se destaca el propuesto por Jacquemin y Sapir que distinguen entre *integración natural* – regionalismo abierto- e *integración estratégica* – regionalismo estratégico -. La *integración natural* se refiere a si la integración económica práctica una política comercial abierta que permita potenciar los efectos de *creación de comercio*. La *integración estratégica* hace referencia a los acuerdos de integración económica que han sido planteados para aumentar el poder de los países socios en el mercado mundial y, de esta forma, su capacidad para alterar los flujos naturales derivados de las ventajas comparativas del comercio.

Los efectos estáticos de la integración económica no son repetibles: son efectos que se producen una sola vez y deben ser evaluados frente a otros efectos que también genera una integración económica y que son considerablemente más importantes y no son analizados por el enfoque estático comparativo desarrollado por Viner, es decir, los llamados efectos dinámicos (Scott, 2002).

1.3.3 Efectos dinámicos de la Integración Económica

Tal y como señala Tugores (2002), no podemos limitar la evaluación de una Integración Económica a un análisis estático, porque, entonces, estaríamos ignorando otros efectos, de carácter positivo, que se producen cuando se lleva a cabo una ampliación de mercados de competencia imperfecta. Estos efectos son denominados en la literatura de la Integración Económica como *efectos dinámicos*. En el caso de la Unión Europea, estos efectos fueron estimados en el Informe Cecchini (1988) – conocido oficialmente con el título de «El coste la no-Europa»- como una de las partes esenciales en la cuantificación de los beneficios, o costes en ausencia de integración económica, de la realización plena de un Mercado Único Europeo en 1992 (Hartley y Suckling, 2002).

El término *efecto dinámico* ha sido, a menudo, utilizado como cajón de sastre para hacer referencia a todos aquellos efectos que van más allá de la eficiencia asignativa y que no han sido, por lo tanto, analizados por la Teoría (estática) de las Uniones Aduaneras (Galduf, 1999). En consecuencia, el término ha sido utilizado por diversos autores de diferentes formas, entre las que se destacan las siguientes (Holmes y Smith, 1998):

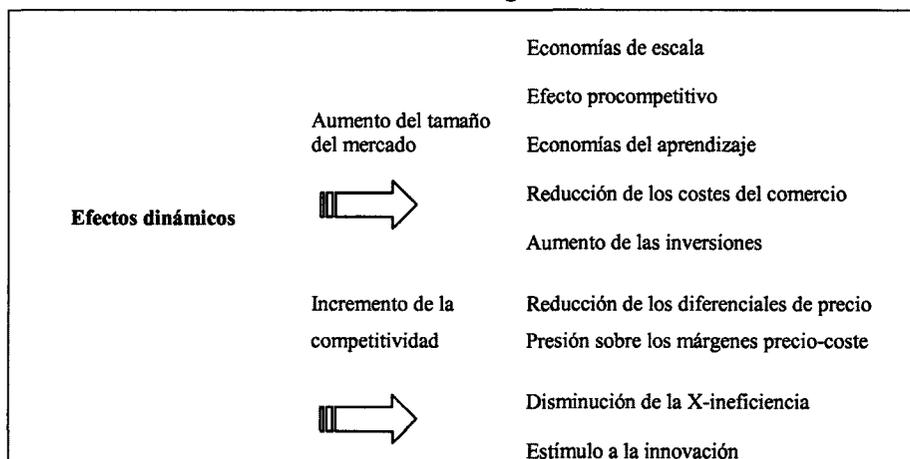
- Cualquier efecto que no puede ser encasillado estrictamente en el análisis comparativo estático;
- cualquier efecto relacionado con economías de escala;
- cualquier efecto relacionado con el cambio técnico;
- cualquier efecto relacionado con el crecimiento económico;
- efectos debido a los cambios en los valores de los parámetros en el sistema, en relación a los valores de las variables;
- cualquier efecto que escapa un modelo formal, y se encuentra, por lo tanto, en el último juicio de análisis.

Por otro lado, analizar los efectos dinámicos que resultan de llevar a cabo una Integración Económica, y en particular la estimación de la parte del crecimiento que se

debe a estos efectos (Galduf, 1999), no ha resultado ser una tarea fácil debido a tres características relacionadas con la naturaleza de los mismos: (a) los efectos dinámicos se generan en un contexto de ampliación del tamaño del mercado y de una mayor presión competitiva, y se transmiten a través de múltiples canales; (b) los efectos dinámicos se producen en una segunda fase en una Integración Económica, por lo que también se les denomina como *efectos indirectos*; (c) la magnitud de estos efectos depende de la respuesta del tejido empresarial a las nuevas oportunidades que ofrece un mercado realmente integrado. En particular, los efectos dinámicos se intensifican, en aquellas situaciones en que la Integración Económica crea un comercio del tipo intraindustrial (Tugores, 2002).

El cuadro 1.9 muestra los distintos efectos dinámicos que se pueden generar cuando un grupo de países llevan a cabo una Integración Económica, es decir, cuando se amplía el tamaño del mercado y se produce un incremento de la competitividad. Un aumento del tamaño del mercado produce los siguientes efectos: economías de escala, efecto procompetitivo, economías del aprendizaje, reducción de los costes del comercio, y un aumento de las inversiones. Por otro lado, un entorno empresarial más competitivo genera unos efectos de: reducción de diferenciales de precios entre los países miembros, una mayor presión sobre los márgenes precio-coste, disminución de la X-eficiencia y, por último, un entorno más competitivo puede, también, actuar como un estímulo a la innovación.

Cuadro 1.9 Efectos dinámicos en una Integración Económica



Fuente: Elaboración propia

1.3.3.1 Ampliación del tamaño del mercado

Al eliminar las barreras al comercio entre un grupo de países, en realidad, lo que se está haciendo, es aumentar la demanda potencial, es decir, ampliar el tamaño del mercado. Un mercado más grande permite mejorar la eficiencia asignativa estática vía especialización, según las ventajas comparativas, además de representar un estímulo al crecimiento de las inversiones y de contribuir a reducciones adicionales de coste, mediante la explotación de economías de escala, economías de aprendizaje, reducciones de los costes asociados con el acceso a los mercados y un entorno más competitivo.

(a) Oportunidades de economías de escala

El término *economías de escala* – llamado también rendimientos crecientes- abarca una amplia variedad de fenómenos, desde ahorros de costes asociados a las economías de tipo técnico, internas a la empresa, hasta ahorros de coste más estrictamente *dinámicos*, que resultan del aumento de la experiencia y de la producción acumulada, más que del aumento del tamaño de la planta en sí. Una integración económica implica un mercado más grande, ofreciendo a las empresas la oportunidad de aumentar la dimensión de sus actividades productivas, y con las consiguientes reducciones, considerables, de los costes unitarios de producción a medida que aumenta la escala de producción. El aumento del tamaño del mercado significa que las empresas de los países miembros pueden explotar la consecución de economías de escala en la producción en todos aquellos sectores en los que el tamaño del mercado nacional sea inferior a la Escala Mínima.

Como señala Tugores (2002), la magnitud de las ganancias obtenidas del efecto *economías de escala* estará en función de la diferencia entre el nivel de producción que existía antes de la integración y la escala mínima eficiente. Cuanto más alejada esté una empresa de la escala mínima eficiente, mayor serán las ganancias que resulten del efecto *economías de escala*. Según Tugores, el aprovechamiento de las economías de escala depende, a la vez, de la reducción en el coste unitario que puede derivarse de acercarse a

la escala mínima eficiente, puesto que las empresas difieren en sus curvas de costes unitarios de producción. Neven (1990) ofrece un resumen de estimaciones empíricas de las reducciones en el coste unitario que pueden lograrse cuando se incrementa el nivel de producción desde la mitad (o una tercera parte) hasta la escala mínima eficiente, recogiendo valores entre el 3 y el 16 por 100.

Las oportunidades de economías de escala representan ganancias para el país de la unión aduanera que las explote, que no tiene que ser, necesariamente, el país más eficiente en la producción y explotación de dichas economías de escala, sino otro país con una demanda mayor que le permita producir a costes más bajos *a priori*, es decir la llamada «especialización perversa» (Grubel, 1980). La ganancia que resulta de las economías de escala tiene un efecto sobre el bienestar parecido, pero no idéntico, al efecto de creación de comercio, siendo la diferencia en que las economías de escala no tienen un efecto sobre el bienestar debido a “un movimiento hacia una fuente más barata, sino más bien un abaratamiento de la fuente de oferta existente” (Corden, 1972). Así, la reducción de los costes representa un efecto positivo, ya que la ampliación del tamaño del área comercial permite, a las empresas que operan en las Integraciones Económicas, beneficiarse de economías de escala en mayor medida que en los anteriores mercados nacionales. Pero, también, Corden señala otro efecto negativo que puede generar una ampliación del mercado con una protección frente al resto del mundo – *el efecto supresión de comercio*. Este efecto negativo hace referencia a que la nueva situación comercial permite a las empresas localizadas en el nuevo mercado integrado aprovechar economías de escala, pero, estas empresas no serían competitivas en un mercado mundial. Autores como Jonson (1958) y Robson (1987) consideran las economías de escala como las ganancias (o pérdidas eliminadas) del país participante que pueda explotarlas en la unión aduanera. La posibilidad de explotar las economías de escala no significa necesariamente que cada socio mejorará con la unión aduanera, porque aunque las economías de escala reducen los costes productivos dentro de la unión, ese coste sigue siendo superior al precio del mismo bien que antes se importaba desde fuera de la unión (Johnson, 1962).

Con el aumento del tamaño del mercado resulta compatible los «campeones nacionales» con fuertes economías de escala en una situación de competencia. Un mercado más grande permite la concentración sectorial nacional – un número relativamente pequeño de empresas que aportan la mayor parte de la producción nacional – con la existencia de fuerte rivalidad en el mercado, gracias a la competencia de empresas extranjeras que también operan en el mercado nacional, conjurando, por consiguiente, - o al menos dificultando – la existencia de comportamientos oligopolistas y, por lo tanto, la aparición de posibles «rentas económicas» (Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002; World Bank, 2000).

No existe un acuerdo unánime en la literatura en cuanto a la significación del efecto economías de escala en las uniones aduaneras (Galduf, 1999). Según Jonson, para la gran mayoría de industrias, los mercados nacionales son lo suficientemente amplios como para acomodar las unidades de producción a su mínimo tamaño eficiente (METS). Por lo tanto, cualquier economía de escala puede ser explotada dentro de las fronteras nacionales. Sin embargo, Lipsey destaca que siempre existen mercados para determinados productos que son reducidos en el interior de un país, por tener una demanda selectiva, y que se verán ampliados al participar el país en una unión aduanera, aumentando así las posibilidades de explotar las economías de escala para dichos productos. Es necesario señalar que también se puede conseguir el efecto de economías de escala en un contexto de liberalización multilateral (World Bank, 2000).

De todos los efectos dinámicos, las economías de escala son los que mejor se prestan a ser analizados con el instrumental analítico ortodoxo, de tal forma que entre los años 1970 y 1980 se comenzó a incorporar las economías de escala en el análisis con el fin de ampliar el alcance del modelo tradicional. Entre los trabajos sobre economías de escala en las Integraciones Regionales se destaca el trabajo de Corden (1972) que concluye que “en presencia de economías de escala, los conceptos ortodoxos de creación y desviación de comercio siguen siendo relevantes para evaluar los efectos de las uniones aduaneras, pero requieren completarse para tomar en cuenta los efectos de supresión de comercio y reducción de costes”.

(b) Efecto procompetitivo

La integración de los distintos mercados nacionales implica un debilitamiento de las posiciones de poder de las empresas en los mercados nacionales, en particular, el de las industrias que han desarrollado sus actividades empresariales en unas condiciones de monopolio. Los argumentos sobre la existencia de monopolios naturales, que justificaban las empresas monopolistas nacionales, se diluyen en un mercado más grande, con los consiguientes beneficios de eficiencia para las economías. En el caso de la Unión Europea, la liberalización de sectores, que antes eran protegidos por los países miembros, ha sido acompañada por un conjunto de normas con el objetivo de asegurar una situación de libre competencia (Tugores, 2002).

Una aumento del tamaño del mercado, representa para las empresas la oportunidad de poder conseguir mayores cuotas de mercado, y donde, además, la adopción de una estrategia de adquisiciones y fusiones con otras empresas resulta más efectiva (Contreras, 2002). Como se recoge en el cuadro 1.10a, durante el período 1986-1996, el número de fusiones y adquisiciones realizadas entre empresas localizadas en distintos países miembros de la Unión Europea se multiplicaron por tres, pasando de 450 en 1986 a 1480 en 1996. También aumentó de forma muy significativa el valor medio de las operaciones transfronterizas, que tenían como objetivo una empresa comunitaria, durante el periodo analizado, pasando de 60 millones de ecus en 1986 a 105 en 1996. El cuadro 1.10b presenta la distribución geográfica de las adquisiciones y fusiones realizadas durante 1986-1996 en la UE. El crecimiento más importante resultó ser en las operaciones internacionales donde existía un vendedor de la UE, seguidas, aunque en menor proporción, por las operaciones internacionales con un comprador de la UE. Las operaciones en el contexto de la UE, entre empresas de distintos países, fue ligeramente superior a las operaciones de ámbito nacional.

Cuadro 1.10a Evolución de adquisiciones y fusiones en la UE 1986-1996

Adquisiciones y Fusiones	1986	1996
Número de operaciones transfronterizas con una empresa de la UE como objetivo.	450	1.480
Valor de las operaciones transfronterizas con una empresa de la UE como objetivo (en millardos de ecus).	10	60
Valor medio de las operaciones transfronterizas como objetivo de una empresa de la UE (en millones de ecus).	60	105

Fuente: Guillermo de la Dehesa (1998)

Cuadro 1.10b Distribución geográfica de adquisiciones y fusiones en la UE 1986-1996

Adquisiciones y Fusiones	1986	1996
	(1986=100)	
Nacionales	100	150
Intraeuropeas	100	160
Internacionales con un comprador de la UE	100	270
Internacionales con un vendedor de la UE	100	500

Fuente: Guillermo de la Dehesa (1998)

(c) Oportunidades de explotar economías del aprendizaje

Las economías que resultan del aprendizaje y de la experiencia son economías *dinámicas* que no dependen del tamaño de la planta sino de la acumulación, con el paso del tiempo, de la producción realizada (Galduf, 1999). Un mercado integrado, sin barreras al comercio entre los países participantes, promueve el desarrollo de este tipo de economías, sobretudo en sectores como las telecomunicaciones. La importancia de las economías *dinámicas* depende del tipo de bien, y su influencia se hace más

importante en las actividades que presentan un fuerte contenido de mano de obra cualificada, así, como en actividades que se encuentran al principio de su ciclo de vida, cuando su demanda se encuentra aún en expansión.

(d) Reducción de los costes del comercio

La eliminación de las barreras aduaneras y no aduaneras al comercio entre un grupo de países implica una reducción de los costes asociados con el acceso a los mercados entre dichos países (Tugores, 2002). Una reducción de los costes del comercio se traduce en menores precios y/o mayores beneficios, así, como también en un aumento de las cuotas de mercados para las empresas extranjeras, en detrimento de las empresas locales.

Varios estudios empíricos han tratado de estimar los efectos de las reducciones en los costes del comercio intra-UE. Smith y Venables (1988) calcularon que cuando se combina la reducción de costes y la plena integración del mercado se consiguen unas ganancias entre el 0,5 y 0,7 por 100, alcanzando hasta el 1,8 o 2,2 por 100, en función de los costes de entrada y salidas en los distintos sectores. Allen *et al.* (1998) analizaron los efectos del Mercado Único Europeo sobre la competencia, distinguiendo entre el efecto directo de la reducción del coste del comercio y el efecto competitivo que resulta de la presión a la baja del margen de beneficios. Según los resultados obtenidos, se destaca la importancia del efecto competitivo en el ratio precio/coste, y también, su diferente distribución entre sectores y entre países. Asimismo, los autores simularon para el Mercado Único Europeo, los efectos de un cambio en la naturaleza de la competencia, pasando de mercados segmentados a mercados integrados, concluyendo que éste aumentaría las ganancias competitivas, con implicaciones de reestructuración industrial en los sectores afectados.

(e) Aumento de las inversiones

Un mercado integrado es atractivo para la instalación de empresas foráneas que intentan evitar ser discriminadas en el nuevo mercado a través de la Tarifa Exterior Común en

sus exportaciones a los países de la unión. Pero también, un aumento del tamaño de mercado, así como, una mayor presión competitiva pueden actuar como un estímulo al crecimiento de la inversión, inducido por la necesidad de aumentar el tamaño de la planta para poder hacer efectivas las potenciales economías de escala. La explotación de economías de escala requiere inversiones que racionalicen el proceso productivo y alcance el tamaño de planta óptimo. Por otro lado, la mayor presión competitiva que se produce en el mercado integrado, reduciendo los márgenes de beneficio, incentiva la reducción de costes y, así, la inversión en procesos que permitan conseguir dicho objetivo. La relación positiva que parece existir entre la formación de un bloque comercial y el aumento de las inversiones puede ser tanto por las buenas, como por las malas, expectativas de la formación del bloque comercial, con el correspondiente efecto positivo sobre la demanda efectiva en el corto plazo, y sobre la productividad del capital instalado a largo plazo (Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002). La integración económica puede también traer consigo procesos de *desinversión* dada la reestructuración que se produce en el seno de cada industria. Por lo tanto, para tener una medición realista del efecto producido por la integración hay que evaluar la *inversión neta*, fruto de estas dos tendencias contrapuestas.

En cuanto a la especificidad del efecto aumento de las inversiones con las Integraciones Económicas, resulta difícil de determinar en la tasa de inversión la parte que se debe exclusivamente a la integración, ya que la evolución de la inversión se ve, también, determinada por otros factores, además de la integración de los mercados. Holmes y Smith (1998), basándose en el trabajo de Dixit y Pindyck (1994), señalan que uno de los mayores efectos potenciales en la eliminación de las barreras al comercio entre un grupo de países, podría ser la reducción de la prima de riesgo sobre las inversiones. Una de las ventajas principales de los compromisos creíbles contraídos por los gobiernos, con respecto a la política comercial, es que reduce el “valor de la opción” de no invertir en el periodo uno para ver lo que el gobierno hace en el periodo dos. Si las empresas están persuadidas de que si retrasan la inversión, hay una alta posibilidad de que puedan entrar otros, entonces se puede ver como el compromiso firme de la apertura de los

mercados podría inducir a inversiones adicionales y al crecimiento, incluso aún en la ausencia de mayores tasas de beneficios.

1.3.3.2 Incremento de la competitividad

La eliminación de las barreras entre los distintos mercados que conforman el nuevo espacio integrado implica un incremento de la competitividad con efectos intensos, especialmente, en aquellos sectores que inicialmente estaban más protegidos. La eliminación total de las barreras entre los países participantes resulta muy importante porque genera una serie de efectos sobre los precios y costes que tienden a mejorar la eficiencia productiva. Éstos son los llamados «efectos precio» e incluyen los siguientes: reducción de los diferenciales de precios entre los países socios, presión sobre los márgenes precio-coste y disminución de la ineficiencia interna. Un cuarto efecto es el llamado «efecto no-precio», que consiste en el estímulo que supone un incremento de la competitividad para el progreso técnico, con la incorporación de innovaciones.

(a) Reducción de los diferenciales de precios entre países

La supresión de las barreras al comercio entre un grupo de países tiene un efecto directo sobre la dispersión de precios entre dicho grupo de países, puesto que se eliminan factores que influyen sobre el precio como son los derechos de aduana, la obligación de fabricar productos según distintas prescripciones técnicas, así como también, debido al aumento de la competencia en el nuevo mercado integrado. Por lo tanto, un mercado integrado tendería a que los productores vendieran sus productos a precios similares en los distintos mercados que conforman el nuevo mercado integrado. Así, las diferencias entre precios, en el nuevo mercado, resultarían de otros factores adicionales que, también, justifican la persistencia de diferenciales de precios como pueden ser los costes de transporte, impuestos (Galduf, 1999; Tugores, 2002). La reducción de las diferencias de precios será mayor en aquellos sectores que hayan estado más protegidos y, que con la integración estén más liberalizados.

En el caso de la Unión Europea, persisten diferencias considerables de precios en aquellos sectores donde aún existen barreras de carácter no aduanero que impiden una verdadera integración de los mercados, tales como el sector del automóvil, la alimentación

(b) Presión sobre los márgenes precio-coste

La eliminación de las barreras al comercio entre un grupo de países tiene como efecto inmediato el aumento potencial de las importaciones, creando así una mayor competencia en sectores y mercados que antes estaban protegidos, y presionando, de esta forma, a una baja en los precios. Un incremento de la competencia, ejerce un *efecto disciplinario* sobre los márgenes precio-coste, impidiendo al monopolista explotar completamente su situación. Aunque el precio que resulta en una Integración Económica no tiene por qué ser el del productor más eficiente, el aumento de la presión competitiva tenderá a una convergencia de precios a la baja. Pero, el resultado final dependerá, en gran medida, del éxito que la integración tenga en transformar las estructuras de mercado para hacerlas realmente competitivas.

La causalidad entre el grado de competencia y los márgenes precio-coste ha sido ampliamente corroborada por diversos estudios empíricos. Para una economía cerrada se ha constatado una fuerte correlación positiva entre diversos indicadores del poder de monopolio y los márgenes precio-coste, demostrando que las estructuras de mercado competitivas tienden a reducir el diferencial entre el precio y coste unitario. Existe, también, suficiente evidencia que demuestra la relación entre la apertura del comercio y la reducción de los márgenes precio-coste, un indicador de la presión competitiva en la industria (Levinsohn, 1993; Harrison 1994; Roberts y Tybout, 1996; Foroutan, 1996; Krishna y Mitra 1997).

(c) Disminución de la ineficiencia interna

Como se explica en el anterior apartado, con la eliminación de las barreras al comercio entre un grupo de países, aumenta las importaciones y con ello, la competencia. El aumento de la presión competitiva actúa como incentivo en la disminución de los costes de producción, desplazando la curva de coste marginal a la derecha. Este efecto parte de la consideración de que, en la situación anterior a la integración, las empresas no estaban en la frontera de posibilidades de producción, sino en un punto interior. La idea central de la “ineficiencia-X” es que en ausencia de suficientes presiones competitivas para un nivel dado de inputs habrá: a) una mala explotación de las posibilidades de producción; b) asignación interna ineficiente de los recursos humanos, físicos o financieros; c) subempleo de algunos factores de producción; y d) duplicaciones o redundancias en el sistema de producción.

La participación de un país en una integración económica genera un entorno mucho más competitivo que puede servir como un revulsivo para su clase empresarial, llevando a las empresas a revisar continuamente sus estructuras y prácticas, con el fin de eliminar prácticas no eficientes dentro de la empresa, para poder ser más competitivo en un mercado con mayor competencia (Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002). La disminución de las distintas fuentes de ineficiencia internas a las empresas resulta en un efecto positivo sobre el bienestar, al existir una mejor utilización de los recursos, sin costes adicionales. Los productores experimentan una ganancia que puede eventualmente repercutir también en los consumidores, al trasladar el ahorro de costes a los precios.

Como señala Tugores (2002), los efectos dinámicos que generan una reducción de precios y costes son importantes desde una doble perspectiva. Por una parte, los consumidores del mercado integrado pueden beneficiarse de mejores precios, y, por otro lado, las empresas pueden obtener mayores beneficios. Pero también, la reducción de precios y costes es importante porque contribuye a mejorar la posición competitiva internacional de las empresas, que desarrollan sus actividades en el mercado integrado. La normativa de la UE, la Directiva 1999/5 sobre equipos radioeléctricos y equipos terminales de telecomunicación y reconocimiento mutuo de su conformidad (ER+ETT),

sustituyó, no sólo a varias directivas europeas anteriores, sino a unas 1.500 reglamentaciones técnicas nacionales (Comisión Europea, 2002). La armonización a nivel europeo de la legislación junto con la liberalización, también a nivel europeo, del sector de las telecomunicaciones ha contribuido notablemente a la posición competitiva de la industria de la UE en el mercado mundial. Según datos de Gartner Dataquest (marzo, 2002), la cuota de las empresas europeas en el mercado mundial de telefonía móvil supera el 50%.

Existe evidencia de la relación entre la liberalización del comercio y aumento de la eficiencia, así como, entre la liberalización del comercio y reducción en la dispersión de los niveles de eficiencia, ya que las empresas poco eficientes tienen que adaptarse o son eliminadas (Nishimuzi y Page, 1982; Tybout y otros 1991; Haddad 1993; Haddad y Harrison 1993; Tybout y Westbrook 1995; Harrison 1996). Según Tybout (1996), la mayoría de los beneficios de la eficiencia de la apertura resultan de las reducciones en ineficiencias más que de los efectos de escala. Sin embargo, existe menos evidencia sobre la relación entre acuerdos de Integración Económica y reducción de la ineficiencias internas (World Bank, 2000). De acuerdo a Jacquemin y Sapir (1991), en el caso de la Unión Europea, la liberalización general del comercio puede ser más importante que la integración regional para alcanzar dicho efecto. Las estimaciones sobre la UE apuntan que los efectos pro-competitivos son más grandes en los mercados donde existe un alto nivel de competencia por las importaciones procedentes de empresas localizadas fuera de la UE, que en los mercados donde existe un alto nivel de comercio intracomunitario.

(d) Los efectos «no-precio»: estímulo a la innovación

El incremento de la competencia en el nuevo mercado es, además, importante porque puede actuar como estímulo a la mejora de la calidad y diversidad de productos, a promover el progreso técnico y a la difusión de innovaciones. Esto ocurre a través de dos canales:

1. La eliminación de las barreras aduaneras y no aduaneras mejora la eficacia de las actividades relacionadas con la innovación, al incrementar la cooperación entre las empresas, aumentar la difusión y transferencia de información, evitando, de esta forma, duplicaciones de proyectos de I+D. En el caso de la UE, se ha pretendido conseguir este tipo de efectos a través de instrumentos tales como CORDIS y la creación del Área de Investigación Europea.
2. Los mercados competitivos suponen un estímulo al crecimiento de las actividades de I+D. Sin embargo, existe un debate sobre si existe un nexo directo entre el grado de competencia de los mercados y el estímulo a la innovación. Aunque existen estudios econométricos que demuestran que predomina el estímulo a innovar en presencia de competencia, existe, también, lo que se denomina como el *umbral óptimo de competencia*, por encima del cual se reduce el incentivo a innovar.

Tal y como señala Tugores (2002), la ocurrencia de los efectos estáticos y dinámicos deben ser analizados a la luz del debate sobre las fuerzas centrípetas o centrífugas que se genera en una Integración Económica. Mientras que el factor coste laboral puede actuar como fuerza centrífuga en una Integración Económica, el acceso al mercado y las economías de escala pueden actuar, a su vez, como fuerza centrípeta. De acuerdo a las formulaciones recientes de Krugman-Venables (1995), Baldwin-Venables (1995), en una primera fase de una integración puede predominar las fuerzas centrípetas, aumentando, de esta forma, las desigualdades entre las distintas parte del territorio.

1.4 Regionalismo y Multilateralismo: Aspectos claves

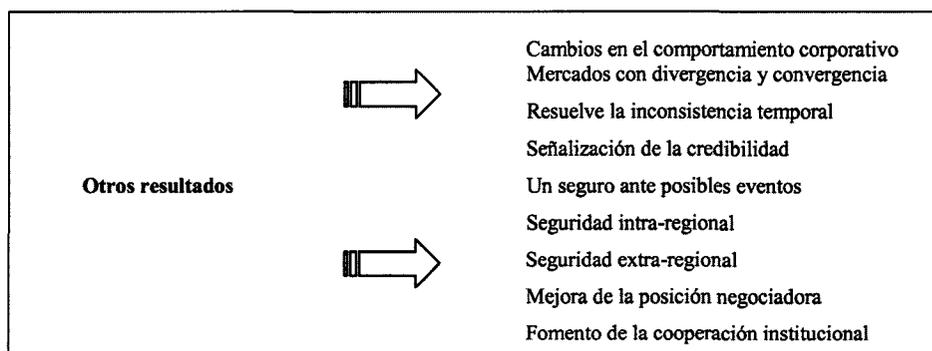
La Integración Regional amplía los mercados, aumenta la competencia y genera beneficios relacionados con economías de escala, pero, estos son beneficios que también pueden resultar en contextos de liberalización multilateral. De hecho Krugman y Obstfeld (2000) consideran el efecto de economías de escala así como el incentivo empresarial que resulta de una mayor presión competitiva como ganancias adicionales asociadas a la liberalización del comercio frente a una política de protección de los mercados nacionales. Para Holmes y Smith (1998), la discusión de los beneficios de una Integración Regional solo tiene sentido si el counter-factual es un *status quo* no-liberal pero no, si el counter-factual es un contexto de liberalización multilateral. Sin embargo, como señala Fernández (1997), el counter-factual en el análisis de los beneficios que resultan de una Integración Económica no es precisamente un contexto de liberalización multilateral sino la apertura de la economía nacional en contextos de liberalización multilateral y preferencial. Es decir, ¿adoptarían los países el mismo grado de apertura de sus economías en un contexto de liberalización multilateral que en el marco de un Acuerdo de Integración Regional? La liberalización en un contexto Regional permite a los gobiernos contraer compromisos que no habrían tomado en un escenario de liberalización multilateral (Fernández, 1997).

El *Nuevo Regionalismo* – o *Segundo Regionalismo*– se basa en la creencia de que los actuales acuerdos de Integración Regional generan una serie de efectos propios, que van más allá de aquellos que, tradicionalmente, se han asociado con la liberalización del comercio: los *efectos estáticos y dinámicos* de creación y desviación de comercio, efectos en los términos de intercambio, beneficios incrementales, competencia y atracción de inversiones (Pérez, 1998). En este apartado, pretendemos abordar los distintos efectos propios, en concreto los beneficios, que resultan de una Integración Económica frente a un contexto de liberalización multilateral o una reducción unilateral, así como algunos de los aspectos negativos de la formación de procesos de Integración Regional.

1.4.1 Resultados de la formación de Regiones en el *Nuevo Regionalismo*

Además de los distintos efectos positivos económicos, analizados en los apartados anteriores, que tradicionalmente se asocian a los acuerdos de Integración Regional, debemos también destacar la capacidad de las macro Regiones en generar otro tipo de resultados muy importantes. En esta sección, analizamos algunos de los resultados específicos que pueden generarse en la formación de los actuales bloques regionales y que se incluyen en el cuadro 1.11.

Cuadro 1.11 Resultados de la formación de (macro) Regiones



Fuente: Elaboración propia

(a) Cambios en el comportamiento corporativo

Según Holmes y Smith (1997), los únicos efectos específicos que se pueden atribuir exclusivamente a los fenómenos de Integración Regional, frente a aquellos que pueden ser también alcanzados en un contexto de liberalización multilateral, son los que están relacionados con los cambios en el comportamiento corporativo. Los cambios en el comportamiento corporativo resultan de los compromisos que contraen los gobiernos, en el marco de un acuerdo de Integración Económica. Lawrence (1996) señala que una “integración profunda” implica eliminar barreras aduaneras y no aduaneras, y el compromiso a no introducir medidas de efecto equivalente a dichas barreras. En la UE, este compromiso es claro y se dispone de mecanismos para reforzar las normas comunes, a diferencia de la OMC.

Así, las empresas ubicadas en la UE tienen la certeza que si un país socio obstaculiza las transacciones comerciales, la consecuencia de dicha medida discriminatoria será una acción legal pero, no una represalia. Para los efectos dinámicos relacionados con la competencia e ineficiencia-x, existe una base teórica firme y evidencia empírica robusta sobre la importancia de estos efectos y su diferencia en tipo de los que surgen en contextos de liberalización multilateral. En contraste, aunque se puede argumentar que la integración regional puede aumentar la voluntad de invertir, la evidencia de la relación entre la Integración Regional con la “verdadera dinámica” es mucho más frágil. Hay una disputa sobre las vías de la causalidad, y la investigación no ha sido aún capaz de distinguir entre los efectos de crecimiento de la liberalización en contextos Regionales y multilaterales.

(b) Mercados con divergencia y convergencia

Los distintos efectos dinámicos, que analizamos en los apartados anteriores, son efectos que resultan de la ampliación del tamaño del mercado y del incremento de la competencia. Por otro lado, la mayoría de los análisis de las Integraciones Económicas son realizados a un nivel de agregación alto con un énfasis en los elementos teóricos-comerciales de macro nivel (Markusen, 1995). Estos enfoques orientados en la parte económica no consideran el comportamiento específico de las empresas, tomando una visión genérica e indiferenciada de la empresa en el bloque regional (Muller y Van Tulder, 2003). Sin embargo, una Integración Económica no implica únicamente un aumento del tamaño del mercado y un entorno con mayor competencia, sino también supone la creación de un mercado integrado donde las empresas operan en un contexto de doble tendencia de divergencia y convergencia.

El contexto heterogéneo al que se enfrentan las empresas europeas, puede ser considerado una fuente de ventaja competitiva. Para entender la razón de ello, necesitamos discernir entre dos fuentes distintas de éxito empresarial: eficacia operativa y posicionamiento estratégico. La eficacia operativa mide la capacidad de una empresa

para realizar una determinada actividad de la forma más eficiente. Está directamente relacionado con los costes, y puede ser más difícil de alcanzar en mercados pequeños, heterogéneos donde la tecnología es un factor clave. Esta fuente de éxito empresarial se diferencia bastante del posicionamiento estratégico, que mide las compensaciones que las compañías incurren al ocupar una posición distintiva de mercado. Esta fuente de ventaja es más probable que se desarrolle en mercados heterogéneos que ponen diferentes demandas en empresas donde la localización es un factor clave.

Para aquellas empresas que intentan mejorar su actuación, la alta eficacia operativa ha demostrado ser solamente parte de la ecuación. Otras empresas pueden fácilmente alcanzarla, y como consecuencia menores costes sólo resultarán en menores precios para los consumidores. Por lo tanto, al combinar eficacia operativa con posicionamiento estratégico puede que el valor creado a través de operaciones más eficientes resulten en un rendimiento mejorado para la empresa.

(c) *Resuelve la inconsistencia temporal*

La participación de un país en un acuerdo de Integración Económica puede hacer que éste adopte políticas de mejoras del bienestar que serían inconsistentes en el tiempo en la ausencia de tales acuerdos. Un gobierno que mantenga una discreción en políticas, podría estar a menudo tentado a “sorprender” al sector privado lo que debilita la credibilidad de las políticas óptimas del gobierno (Kydland y Prescott, 1977). La adherencia a las reglas aumentará la credibilidad y conlleva a resultados superiores.

En el contexto de comercio internacional, el problema de la inconsistencia temporal aparece si hay una tentación de acciones sorpresas en la política comercial cuando otros instrumentos de primera mano no están disponibles. Un acuerdo de Integración Económica representa un mecanismo que permite resolver el problema de la inconsistencia temporal de una forma más eficaz que el ámbito doméstico o en el sistema comercial multilateral del GATT. Pero, para que las Integraciones Económicas

se convierten en los mejores mecanismos para resolver este tipo de problema deben cumplirse las siguientes condiciones:

- (1) Las políticas, en la ausencia de una Integración Económica, deben tener inconsistencia temporal. Debe haber un *ex ante* óptimo pero no un *ex post* – por lo menos con la probabilidad suficiente de ser una cuestión material.
- (2) Los costes de salida de una Integración Económica deben ser superiores a los beneficios de simplemente abrogarlo y regresar a una política de inconsistencia temporal.

Fernández (1998) destaca que un acuerdo de Integración Económica contribuye a resolver problemas de inconsistencia temporal en el contexto de dos tipos diferentes de políticas: comercio y otras reformas políticas. Una de las preocupaciones principales de Estados Unidos y México en NAFTA era la necesidad de comprometer y garantizar la continuidad de las reformas en México que permitieran el crecimiento económico de México (Whalley 1996; Francois, 1997). Pertenecer a una Integración Económica puede desempeñar una función importante de mecanismo de compromiso garantizando la continuidad y estabilidad de las reformas económicas y políticas de sus países participantes, generando, así, efectos políticos importantes, para los países participantes, a nivel internacional y en el ámbito doméstico (World Bank, 2000).

Pero, para que los acuerdos de Integración Regional actúen como mecanismos de compromiso dependerá del valor que tenga para los países pertenecer al bloque y la credibilidad de la amenaza si se incumplen las normas. Si para un país, los costes de abandonar el bloque al que pertenece son bajos, entonces, su pertenencia al bloque no estará garantizado el cumplimiento de las reglas del acuerdo regional por ese país. Esto sugiere que los acuerdos regionales formados por países pequeños de bajos ingresos que no tengan un volumen de comercio elevado entre ellos va a proporcionar poca credibilidad (Collier y Gunning 1995). Se tendrá credibilidad sólo si el país participante que incumple los acuerdos es penalizado por los otros miembros del grupo. Esto

sucedirá sólo si los países participantes están lo suficientemente comprometidos a actuar para que se cumplan los acuerdos alcanzados en el marco del acuerdo, por ejemplo a través de la expulsión u otras sanciones. Pero cuando los países participantes están lejos y no tienen unas relaciones comerciales tan altas, o están menos comprometidos a las reglas del bloque, entonces el enforcement es menos probable.

(d) *Señalización de la credibilidad*

Una alternativa a la explicación de la inconsistencia temporal es la señalización. En este caso, la motivación de entrar en un Acuerdo de Integración Económica es óptima, solo bajo ciertas circunstancias, y es el país participante quien quiere persuadir a otros del predominio de esas circunstancias (Fernández, 1998). Pertenencia a un acuerdo de Integración Económica se puede utilizar como una forma de señalar determinados aspectos del país, que comparte o que es atribuible, al acuerdo de Integración Económica. La pertenencia al acuerdo de Integración Económica se utiliza para emitir determinados mensajes.

(e) *Un seguro ante posibles eventos*

Una Integración Económica puede mejorar el bienestar de sus miembros si es capaz de proporcionar un seguro contra posibles eventos futuros (Fernández, 1998). Este es el caso de Francia y Alemania, en la que para Francia, la formación de un contexto de integración era una forma de asegurarse contra un posible ataque alemán. Según Peroni y Whalley (1994) los países más pequeños intentan formar parte de Acuerdos de Integración Económica como un seguro contra una guerra comercial en la que ellos serían los principales perdedores.

(f) *Seguridad intra-regional*

Emanuel Kant propuso en el siglo dieciocho (1795) la idea de aumentar las relaciones comerciales como una forma de reducir los conflictos entre los países. La idea fue

puesta en práctica por Richard Cobben en 1860 en el diseño del tratado comercial Anglo-Francés, en el siglo veinte, el secretario de estado de USA, Cordell Hull, como uno de los arquitectos del orden internacional comercial después de la guerra. En ciertos casos, países vecinos con relaciones potencialmente conflictivas, han visto en los Acuerdos de Integración Regional una forma de contener y ejercer un control permanente sobre el rival vecino. Las Integraciones Regionales generan una externalidad de mejora de la seguridad para los países participantes (Schiff y Winters, 1998). Las Integraciones Regionales aseguran a los países integrantes la creación de un vínculo más estrecho entre ellos y, sobre todo, una forma de ejercer un control mutuo directa y permanente. En este sentido, los Acuerdos de Integración Regional se pueden considerar como una expresión más de la rivalidad existente entre países vecinos con relaciones potencialmente conflictivas.

Garantizar la seguridad frente a Alemania y ejercer un control directo sobre ésta, fueron aspectos claves en la proposición del Ministro francés de Asuntos Exteriores, Robert Schuman, en 1950, para poner en común la producción franco-alemana de carbón y acero, que resultaría en la creación de la Comunidad Europea del Carbón y Acero (CECA). La propuesta francesa se lanzaba en un escenario donde en un período de 70 años se había producido tres conflictos entre ambos países, junto con la presión de Estados Unidos y del Reino Unido de permitir el desarrollo económico y militar de Alemania para hacer frente a una creciente Unión Soviética, y, por último, la presión de los países vecinos de Alemania para permitir el desarrollo económico alemán debido a sus relaciones estrechas con la economía alemana.

La formación de otros Acuerdos de Integración Regional han estado también motivados por la necesidad de reducir el conflicto entre los países participantes. A mitad de los años 80, Argentina y Brasil firmaron acuerdos comerciales en los ámbitos del acero y automóviles con la finalidad de reducir las tensiones entre ambos países, culminando en 1991 en la creación de MERCOSUR (World Bank, 2000). ASEAN surge de la necesidad de reducir las tensiones entre Indonesia y Malasia (De Rosa, 1995), la reducción del conflicto fue también una de las cuestiones principales en la

formación de APEC y MCCA con oponentes políticos/militares potenciales (Page 1996).

Mizoguchi (2001) destaca que las barreras políticas entre China, Corea y Japón han sido a menudo superadas a través de sus relaciones económicas. Las exportaciones de Taiwán a China han continuado creciendo a pesar de la tensa relación política entre ambos. Sin embargo según este autor, los conflictos políticos entre estos países han impedido la creación de un mecanismo de integración entre ellos, destacando entre las razones, el Japan's war guilt pero, también, apunta a las "barreras a una cultura intelectual" como el verdadero obstáculo una integración entre los países del Noreste-Asiático. Así, "In East Asia, no such common frame of reference for intellectual culture has been established" (Mizoguchi, 2001:51). Mizoguchi señala que entre dichos países no existe una cultura intelectual, y sin la creación de una verdadera cultura intelectual no se puede crear un mecanismo de integración.

Los Acuerdos de Integración Regional reducen la probabilidad de conflictos entre los países participantes al generar una interdependencia entre las economías y un espacio en el cual los políticos de los países rivales negocian, creando, de esta forma, una confianza mutua. Las Integraciones Regionales permiten el establecimiento gradual de una confianza mutua entre los países participantes. Por otro lado, la interdependencia entre las economías de los países participantes no sólo harían la guerra "materialmente imposible" sino que contaría con menos apoyo político.

Sin embargo, la relación entre comercio y seguridad no siempre es positiva sino que puede generar justamente el efecto contrario. La historia muestra que los Acuerdos de Integración Regional han resultado en un aumento de la seguridad intra-regional cuando la parte económica ha funcionado. Pero cuando la parte económica no ha funcionado, se aumentan los conflictos entre los países participantes. Los Acuerdos de Integración Regional pueden generar importantes transferencias de ingresos entre las regiones integrantes, favoreciendo a determinados territorios en perjuicio de otros. La tarifa externa común del East African Common Market sobre los productos

manufacturados generaba una transferencia de ingresos desde Tanzania y Uganda a la región más industrializada de la Comunidad, Nairobi, (Kenya). Las disputas sobre las transferencias de ingresos influyeron en la desaparición de East African Common Market, con el cierre de las fronteras entre los países participantes y la confiscación de los activos de la Comunidad en 1978.

La atmósfera de hostilidad entre los países participantes de la Comunidad contribuyó al conflicto bélico entre Tanzania y Uganda en 1979 (Robson 1998; Venables 1999; y Schiff 2000). La insatisfacción hondureña con la distribución de los beneficios entre los países participantes en el marco del MCCA fue uno de los factores que desencadenó el conflicto militar entre Honduras y El Salvador en 1969. Al finalizar la guerra, El Salvador vetó en el MCCA un fondo especial de desarrollo para la canalización de recursos adicionales para Honduras, motivando la salida de Honduras del acuerdo regional (Pomfret 1997).

En la Comunidad Europea, la distribución desigual de las transferencias de recursos entre las regiones participantes se han evitado a través de las negociaciones y de mecanismos especialmente diseñados para combatir tal efecto. El estilo de negociación es consensual: se busca un acuerdo y una conciliación. Cuando un país señala que una política comunitaria podría causar grandes problemas se suele acomodar a través de compensaciones o mediante procesos de ajuste gradual, ej. la movilidad laboral de España y Portugal (Tsoukalis, 1993). Por otro lado, las tasas aduaneras de la CE son generalmente bajas y tienden a la baja, por lo que no existe importantes transferencias de ingresos con productores de una región con precios para sus productos por encima de los precios mundiales. Existe la excepción de la agricultura que ha estado muy protegida y sí ha creado transferencias de ingresos entre países.

Por último, señalar que el efecto de las Integraciones Regionales sobre la seguridad entre los países participantes dependerá, en parte, de las características económicas de los miembros de la región, del estilo y del diseño del Acuerdo de Integración Regional.

Para que la integración regional mejore la seguridad intra-regional, es necesario que el área de economía presente un buen diseño y funcionamiento.

(g) Seguridad extra-regional

En determinadas ocasiones, el ímpetus político dominante en la formación de Acuerdos de Integración Regional es la necesidad de unirse frente a una amenaza externa común, en donde la acción común en el ámbito económica hará más fácil y creíble la acción común en el ámbito de la seguridad. El país percibo como una amenaza potencial es normalmente la región líder. El Southern African Development Coordination Conference (SADCC), surgió, en 1980, entre países pequeños de la región del sur de África para hacer un frente común al régimen del apartheid en Sudáfrica. La estrategia de los países pequeños consistía en reducir su dependencia económica con Sudáfrica y crear un conducto para el comercio del SADCC con el mundo exterior. El objetivo era reducir el comercio con el país líder (Foroutan, 1993).

La Integración Regional puede, también, combinar los objetivos de seguridad intra-regional y seguridad externa. Un ejemplo de la cooperación económica como precursora de la cooperación militar es la Comunidad Económica del África Occidental (CEDEAO), formado en 1975. En 1986, 11 de sus 16 miembros ratificaron un protocolo de defensa mutua que autorizaba la intervención militar de la Comunidad en los conflictos entre sus miembros y en los conflictos en un estado miembro instigado por un país externo a la Comunidad. Estos 11 países no podrían haber llegado a un acuerdo militar sin tener experiencias previas entre ellos en las negociaciones y creaciones de climas de confianza.

(h) Mejora de la posición negociadora

La unión hace la fuerza, es decir, la formación de bloques regionales, sobre todo, entre países pequeños, es una estrategia para mejorar la posición de los países participantes en las negociaciones internacionales. Es en esta línea que Kabunda hace referencia a la

formación de la Organización de la Unidad Africana (OUA) como “[...] la decisión más importante de los últimos años, por retomar la integración regional como un instrumento del poderío africano a nivel internacional y para promover el desarrollo de los pueblos africanos” (2002:57).

En las negociaciones comerciales, los países ganan cuando hacen concesiones y cuando se tiene el poder de amenazar, se puede hacer menos concesiones. Paradójicamente, cuando los países se unen con el objetivo de ser notados, el indicador de éxito es el número de concesiones que terminan haciendo. La solidaridad, entre países pequeños, aumenta su poder de negociación porque su poder de negociación individual sería tan reducido que no podría negociar acuerdos atractivos. Se encuentran en las líneas transfronterizas con ofertas de concesiones poco importantes que no atraen concesiones de interés. Pero, al unir sus fuerzas, los países pequeños pueden acumular concesiones y acuerdos potenciales a una escala significativa. Para los grupos regionales constituidos por países pequeños, el objetivo no es amenazar sino poder ser notados. Un ejemplo lo constituye la alianza formada por países isleños pequeños situados en el Caribe, Caribbean Community and Common Market (CARICOM) que surge para adoptar una acción común en las negociaciones internacionales. Para cualquiera de estos países isleños, sería quixotico emplear recursos en las negociaciones internacionales, siendo más eficiente crear un fondo común para compartir los costes de negociación y mejorar sus posiciones negociadoras.

Sin embargo, la pertenencia a un bloque de Integración Regional no es una condición necesaria para estar en una posición estratégicamente superior que una actuación individual (Foroutan, 1995). En la práctica, los países en desarrollo no han tenido éxito, como grupo, en las negociaciones internacionales, excepto cuando han formado uniones aduaneras donde comparten una tarifa exterior común, y, por tanto, han tenido que negociar como grupo. Los países que conforman un espacio común de integración pueden no compartir los mismos intereses económicos, aunque estén ubicados en una misma zona geográfica, no adoptando, así, una única posición negociadora. Como

señalan Muñoz de Bustillo y Bonete (2002), la capacidad de la integración económica de colocar a una mejor posición negociadora a sus miembros en los foros internacionales depende de que se logre la plena identificación de los intereses nacionales con los del bloque económico formado.

Por otro lado, las Integraciones Regionales pueden reducir el poder de negociación de países pequeños en desarrollo. Por ejemplo, una multinacional interesada en hacer inversiones en una zona geográfica y en la obtención de concesiones fiscales, podría ubicarse en cualquier país del bloque y acceder, desde ahí, a todo el mercado de la región. Por lo que, los países participantes tendrían que competir entre ellos para ofrecer concesiones. Sin embargo, este efecto negativo de los Acuerdos se puede controlar actuando de forma conjunta en el ámbito de política fiscal.

Según ciertos autores, la formación de la Comunidad Económica Europea, en 1957, estuvo, en parte, motivada para mejorar la posición negociadora de los países europeos frente al creciente poder de negociación de Estados Unidos (Milward 1984, 1992; Whalley 1996). Sin embargo, parece que los casos de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEC), con una posición dominante en los suministros de petróleo, y el de la Unión Europea (UE), que representa una economía tan importante como la de Estados Unidos son, en realidad, los únicos ejemplos de Acuerdos de Integración Regional que hayan mejorado las posiciones negociadoras de sus países miembros en las negociaciones internacionales. Por lo que se cuestiona si ¿es la mejora de la posición en las negociaciones internacionales realmente importante en la formación de los Acuerdos de Integración Regional? ¿Pertener a un Acuerdo de Integración Regional es una estrategia eficaz para mejorar la posición en las negociaciones internacionales?

(i) *Fomento de la cooperación institucional*

La cooperación beneficia a los países cuando comparten recursos - tales como ríos, zonas pesqueras, plantas hidroeléctricas, conexiones de ferrocarril, conocimiento- o

cuando se unen ante problemas que, por su envergadura, resulta mejor actuar a un nivel supranacional que actuar de forma independiente, *ej.* polución, competencia.

La propuesta de Robert Schuman de compartir las producciones franco-alemanas de carbón y acero en el marco de la CECA, se basaba en la necesidad francesa de acceder a la producción alemana de carbón y acero para el Plan Nacional de Recuperación de Francia. Compartir las producciones de carbón y acero aseguraba el mismo acceso a estos recursos claves para la recuperación económica. Encontrar formas equitativas de compartir los costes y los beneficios en un contexto de cooperación puede resultar difícil. En este sentido, la cooperación en el marco de la acción bilateral puede generar diversos problemas, por lo que es más factible desarrollar este tipo de cooperación en el marco de los Acuerdos de Integración Regional. Estos constituyen un buen escenario para la cooperación en proyectos comunes que impliquen compartir recursos porque: a) crean un marco de confianza mutua donde los actores políticos ya están acostumbrados a un clima de negociaciones; b) existe un marco institucional que asegura la implementación de las decisiones; c) las decisiones de cooperación se insertan en un marco mucho más amplio de negociaciones donde existen intercambios haciendo más viables las negociaciones.

Crear un clima de «confianza» entre los países participantes hace posible que los países socios puedan cooperar en nuevas áreas, donde las regulaciones por separado podrían generar externalidades o discriminaciones entre dichos países. Como señala Tugores (2002), la ausencia de reglas comunes de competencia generaría distorsiones competitivas ya que las fusiones que se producen en un país no sólo afecta a la competencia doméstica de dicho país sino también al de mercados de otros países.

1.4.2 Aspectos negativos de los procesos de Integración Regional

Además de los efectos negativos sobre el bienestar que apunta la Teoría de las Uniones Aduaneras debido a la desviación de comercio en la formación de un acuerdo de comercio preferente, los procesos de Integración Regional pueden generar otros efectos negativos. Según Muñoz de Bustillo y Bonete (2002), las integraciones económicas también pueden generar efectos negativos sobre los países participantes, aún en una situación de mejoras de bienestar, entre los que los autores destacan los siguientes:

(a) *Coste de ajuste*

Todo proceso de integración económica implica un factor ajuste que afecta tanto a personas como a regiones enteras. Los procesos de integración económica tienen un impacto negativo, y la magnitud de los efectos redistributivos será mayor cuanto más importante sea el comercio interindustrial generado.

(b) *Dificulta la consolidación de sectores*

Poner en marcha un proceso de integración económica antes de haberse consolidado determinados sectores – es decir, antes de que éstos hayan alcanzado su Escala Mínima Eficiente – puede imposibilitar su consolidación, aún cuando el país tenga ventajas potenciales en la producción de esos sectores. Impidiendo simultáneamente que otros sectores se aprovechen de las economías externas que podrían generar.

(c) *Pérdidas de bienestar asociada a la identidad nacional*

Si el bienestar de los individuos está relacionado positivamente con algún tipo de «identidad nacional», los procesos de integración en la medida en que socaven total o parcialmente ésta, generarán, junto con las mejoras de bienestar, pérdidas de bienestar asociadas a la pérdida de identidad nacional.

(d) *Debilita la representación individual en las negociaciones*

La integración económica aumenta el poder negociador de los países participantes, sin embargo, hay que tener en cuenta la capacidad o habilidad de los países de convertir sus intereses particulares en los intereses del acuerdo de integración, para que la actuación del bloque comercial en las negociaciones refleje también los intereses de los países.

Además, la integración económica no genera necesariamente una distribución igualitaria de sus ventajas entre los países participantes. El aprovechamiento de las ventajas de la integración económica requiere a menudo un proceso de ajuste – un trasvase de recursos de unas actividades a otras – que requiere cierto tiempo. Es decir, el logro de una mejor asignación de los recursos productivos incluye también aspectos redistributivos y de estabilización. Tres objetivos clásicos de la política económica – eficiencia, equidad y estabilidad – que resultan pertinentes no sólo a nivel nacional, sino también a nivel supranacional en el contexto de un proceso de integración económica (Galduf, 1999).

La teoría económica no cuenta con las herramientas adecuadas para reproducir con exactitud el comportamiento de sociedades tan complejas y descentralizadas como las modernas economías de mercado, y por lo tanto, sus estimaciones sobre el impacto en las mismas de los procesos de integración económica en marcha deben entenderse como aproximaciones y cuantificaciones meramente tentativas, pero existe un consenso generalizado - basado fundamentalmente en análisis teóricos- sobre la bondad de este tipo de procesos en el medio-largo plazo (Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002).

Hitiris y Vallés (1999) analiza las causas y efectos de la movilidad de los factores productivos entre los países que conforman modalidades de integración económica superior a la unión aduanera. Según estos autores, el comercio de los factores es análogo, en sus causas y efectos, al de los bienes, y el comercio tiende a igualar internacionalmente los precios de los factores y bienes comerciales. En los mercados comunes, la mejor asignación de los factores de producción aumenta el bienestar.

Las integraciones económicas entre países en vías de desarrollo. La formación de integraciones económicas entre países en desarrollo no genera los beneficios que resultan de los efectos estáticos porque éstos tienen un potencial similar normalmente (Hitiris y Vallés, 1999).

CAPÍTULO 2. LA INTEGRACIÓN REGIONAL DE EUROPA

2.1 La Integración Regional de Europa: Su dinámica

En 1952 seis gobiernos de Europa occidental, motivados por la necesidad de garantizar la seguridad y la prosperidad de Europa, firmaron el Tratado de París que establecía la Comunidad Europea del Carbón y Acero (CECA), y que resultaría en la formación de uno de los modelos más avanzados de integración económica en el mundo (Scott, 2002) y en un sistema complejo sin precedentes en la historia y sin ningún rival en otras partes del mundo contemporáneo (Tsoukalis, 2003). La iniciativa Regional de los años 1950 se ha mantenido como un proyecto vivo, dinámico con una continua expansión de su agenda integradora, un fortalecimiento de las relaciones económicas entre los países miembros, una progresiva transferencia de poderes a las instituciones comunes y un aumento de la extensión geográfica del sistema económico europeo.

La Integración Regional en Europa occidental comenzaba como un acuerdo entre seis países independientes (Sweet y Sandholtz, 1998). En 2003, éste es un proyecto que lo forma 15 países: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia. En mayo de 2004, el bloque europeo se ampliará a 10 países que firmaron el Tratado de Adhesión con la Unión en abril de 2003: Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Eslovaca y Eslovenia.

En 1992, los países miembros acordaban las disposiciones para llevar a cabo uno de los pasos más importantes en la historia de la integración de Europa, establecer una Unión Económica y Monetaria (UEM). Esta decisión significaba la creación de una política monetaria única para todos los países, donde sus Bancos Centrales nacionales no tendrían casi poder alguno (De Grauwe, 2000), y entre un grupo de países que, según la teoría económica, no constituyen un área monetaria óptima, sin los

adecuados mecanismos de ajuste de movilidad y flexibilidad en el mercado laboral y un sistema de importantes transferencias presupuestarias (Camarero y Tamarit, 1999; Tsoukalis, 2000; Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002). Así, en un contexto de complejidad e incertidumbre, los países de la UE decidían colocar al euro como el ancla del sistema europeo (De Grauwe, 2000).

En 2000, los países miembros se fijaban un objetivo estratégico para la próxima década: *convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social* (Consejo de Lisboa, 2000). Este objetivo – conocido como *la estrategia de Lisboa* – ha constituido un elemento dinamizador impulsando la integración en áreas claves como sociedad de la información, (Plan de Acción eEurope), investigación e innovación (la creación del *Espacio Europeo de Investigación*).

Por otro lado, los avances en la integración de Europa no se han limitado a los impulsos integradores de los gobiernos de los países miembros. La UE es un conjunto de estructuras políticas y legales institucionalizadas donde los estados miembros, las organizaciones europeas y los representantes de los grupos de interés han estado durante más de cuarenta años tomando, aplicando e interpretando decisiones (Stone Sweet, Fligstein y Sandholtz, 2001:27). Esto ha creado una dinámica donde no sólo resulta difícil una des-institucionalización o reducción de lo construido hasta ahora en la UE sino en conjunto de estructuras políticas y legales que actúan como elementos dinamizadores creando enlaces hacia una mayor integración.

Es en esta línea que hay autores que consideran que las revisiones de los Tratados son una consolidación formal de prácticas emergentes, y que “la política del día a día” de la UE y las acciones privadas de los actores económicos son igual de importantes para llegar realmente a comprender el proceso de construcción de un espacio político y socio-económico (Rosamond, 2000). Según Kohler-Koch (2000), un marco legal favorable puede promover la integración económica y política pero incluso el mejor

diseño institucional es sólo eso, un marco, donde los actores económicos y sociales hacen del conjunto de los países miembros un mercado común y una unión política.

La estructura institucional de la UE es compleja y única. Las políticas comunitarias, a menudo complejas y contradictorias, se desarrollan en una estructura compleja de gobierno que combina elementos de negociaciones entre países (intergubernamentalismo) con un sistema de instituciones transnacionales dotadas con poder de toma de decisiones (supranacionalismo) (Scott, 2002). Sin embargo, esta complejidad en la estructura institucional ha convertido el proyecto europeo en un proceso con estructuras, leyes y prácticas que se encuentran en una situación de continua evolución (Caporaso, 1998). Para Moravcsik, la estructura y complejidad institucional de la CE es aceptable a los gobiernos nacionales porque les permite reforzar su control sobre los asuntos domésticos (1993:507).

2.2 La geografía y la formación de espacios en Europa

En el contexto de un club conocido oficialmente como la Unión Europea, las instituciones comunitarias, administraciones públicas, empresas, ciudadanos, grupos de presión y universidades europeas han estado formando y desarrollando espacios interrelacionados en numerosas áreas como educación, comercio, investigación y desarrollo tecnológico. Estos espacios se han ido extendiendo sobre un territorio cuya extensión es cada vez mayor y donde la cohesión territorial adquiere una importancia clave para llevar a cabo un proceso de integración sostenible.

2.2.1 Extensión y características geográficas del territorio comunitario

El proceso de integración de Europa implica a un creciente número de países. En el mapa 2.1 se indica cuatro grupo de países relacionados con la UE: a) los actuales países

miembros de la UE; b) los países miembros que forman la zona del euro; c) los países que serán miembros de la Unión en 2004; d) los países cuya adhesión ha sido prevista para 2007; e) y el último grupo está formado por los países que el Consejo Europeo de Salónica de junio de 2003 «invitó» a adherirse a la UE.

Actualmente, la Unión tiene 15 países miembros que están señalados en el mapa con el tono más fuerte de azul. Este grupo de países se denomina UE-15, y lo forma 376 millones de habitantes sobre una superficie de 3.236.000 km² (cuadro 2.1). La “Zona del euro” la integran los países miembros que adoptaron el euro como moneda única y no abarca todo el territorio de la UE puesto que Dinamarca, Suecia y el Reino Unido optaron por no integrarse. Como podemos observar en el mapa, el territorio comunitario y la Zona del euro se extienden al continente americano, con las regiones de Guayana francesa, Martinica y Guadalupe (Francia); a África oriental con la región de Reunión (Francia), en el Océano Índico; y a África occidental con Azores y Madeira (Portugal) y Canarias (España) en el Océano Atlántico.

En mayo de 2004, la Unión se amplía a diez países del centro y este de Europa, con 65 millones de personas y un incremento de la superficie de la Unión en 741.451 km² (cuadro 2.1). Estos países están representados en el mapa con un tono azul más claro que los países de la UE-15.

Después de esta ampliación se prevé la adhesión de otros 8 países en fechas distintas. Para 2007, se prevé que la UE-25 pasará a UE-28, con la entrada de Bulgaria, Rumania y Turquía, si logran cumplir las condiciones económicas y políticas requeridas por el Consejo Europeo de Copenhague de 1993, y consiguen concluir las negociaciones de adhesión. Entonces, la UE pasaría de 441 millones de habitantes a más de 500 millones con una superficie aproximada de 5.105.000 km² (cuadro 2.1). Por último, en el Consejo Europeo de Salónica, de junio 2003, se apoyó la adhesión de los países Balcanes Occidentales a la Unión. Estos países son: Albania, Bosnia-Herzegovina, Croacia, Serbia y Montenegro; y la ex República Yugoslava de Macedonia, y están

representados en el mapa con el tono azul más claro, al ser los últimos países candidatos en entrar a la Unión.

En relación a otros países con un tamaño de población similar, la UE se caracteriza por ser un territorio reducido y con una alta densidad de población. El cuadro 2.1 recoge los indicadores de superficie y población para la UE y para otros países, con el fin de establecer una comparación del bloque europeo con otros países. Tal como muestran los datos del cuadro, la UE-15, aún con las próximas ampliaciones a 10 y 3 países, UE-25 y UE-28, se extiende sobre una superficie reducida en relación a las áreas de Estados Unidos, Canadá, China, Australia y Rusia, pero mayor que las superficies de Japón e India. Sin embargo, en términos de población, la UE-15, con 378 millones de habitantes, supera a la población de Estados Unidos con 285 millones y a Japón con 127, siendo superada únicamente, por las poblaciones de China e India. Así, la reducida superficie y el tamaño de la población europea resulta en un número alto de habitantes por km², con un índice de 116,8 frente a 29,1 en Estados Unidos o 3,1 en Canadá.

Cuadro 2.1 Indicadores de población y superficie

	Superficie* (en 1.000 km ²)	Población 2001 (millones)	Densidad de población 2001
UE-15	3.236	378,1	116,8
UE-25	3.977	443*	111,4
UE-28	5.105	541*	106,0
Estados Unidos	9.809	285,3	29,1
Japón	378	127	336,0
Canadá	9.958	31,1	3,1
China	9.597	1.271,8	132,5
Australia	7.687	19,4	2,5

* con datos de la DG Relaciones Exteriores
Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank

Cuadro 2.1 Indicadores de población y superficie (Continuación)

	Superficie* (en 1.000 km ²)	Población 2001 (millones)	Densidad de población 2001
Rusia	17.075	144.8	8,5
India	3.288	1.032,4	314,0

* con datos de la DG Relaciones Exteriores

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank.

El proyecto europeo se lleva a cabo sobre un territorio fragmentado con problemas de cohesión territorial y donde un alto porcentaje de la actividad económica se desarrolla en las zonas más centrales de la Unión. Como podemos observar en los datos del cuadro 2.2, en Estados Unidos, las zonas donde se concentra la mayor parte de la actividad económica representan el 28% del territorio, en donde se localiza el 49% de la población, y que en términos económicos concentra casi el 54% del PIB nacional. Sin embargo, en el caso de la Unión, el 47,2% del PIB comunitario se desarrolla en el 13,8% de la superficie con el 33% de la población europea.

Cuadro 2.2 Centros de actividad económica en la UE y Estados Unidos

	% de la superficie total	% de la población total	% del PIB
Regiones centrales de la UE	13,8	33	47,2
Centros de desarrollo en Estados Unidos	28,1	48,8	53,5

Fuente: Comisión Europea (2001:31).

Tal como señala el Segundo Informe de la Cohesión (2001), la UE necesita un desarrollo policéntrico porque la alta concentración de la actividad económica y de la población genera efectos negativos tanto para las regiones periféricas como para las regiones centrales, como son los problemas de medio ambiente, cogestión del tráfico,

superpoblación en determinadas regiones y despoblación en otras, problemas de pobreza y exclusión social.

Por otro lado, una parte importante del territorio de la UE tiene *handicaps* naturales que dificulta su plena integración en la dinámica europea. El Segundo Informe de la Cohesión (2001) considera a estos territorios como una categoría especial de regiones que denomina «zonas geomorfológicas». Esta categoría agrupa a territorios muy heterogéneos en cuanto a sus niveles administrativos en la organización territorial o en indicadores de carácter socioeconómico. El criterio común entre dichas zonas es que tienen características geográficas específicas que dificulta su plena integración en la UE. La Comisión distingue tres tipos de zonas geomorfológicas: a) las zonas montañosas; b) las zonas costeras y marítimas; y c) las regiones isleñas.

El 39% de la superficie de la Unión está formada por zonas montañosas. Estos territorios tienen problemas específicos que resultan de su fuerte desventaja geofísica derivada de la inclinación del terreno, la altitud y el clima (Comité Económico y Social, 2002), con un entorno donde las relaciones sociales son más difíciles y donde muchas actividades económicas no encuentren un contexto adecuado para su desarrollo (Pomés, 2003). Por otro lado, los valles representan pasajes naturales que ha convertido estas partes del territorio en zonas de estrangulamientos para el transporte y riesgos para la seguridad y el medio ambiente.

Los territorios situados en la franja de tierra que bordea las costas de la Unión comprende el 13% del territorio comunitario. Entre las zonas costeras se encuentran muchas grandes ciudades costeras como Londres, Estocolmo, Helsinki, Barcelona, que comparten características comunes como son elevados niveles de actividad turística, zonas densamente pobladas y con fuertes presiones sobre el medio ambiente. Sin embargo, dentro de esta categoría también podemos encontrar zonas que están escasamente pobladas.

En el tercer tipo de zonas geomorfológicas se encuentran las regiones isleñas. El 3,4% del territorio comunitario está formado por regiones isleñas donde se concentra el 3,4% de la población de la UE-15. En el cuadro 2.3 se presenta las 22 regiones isleñas de la UE. Se han incluido las islas según la definición del organismo comunitario de estadísticas, Eurostat¹, y se excluyen los territorios isleños que no pertenecen a la UE: Islas Feroe (Dinamarca); Groenland (Dinamarca); Iles de la Manche (Reino Unido); Isle of Man (Reino Unido).

Cuadro 2.3 Regiones isleñas de la UE-15

País	Región isleña	Superficie	Población 1998 (1.000)
Francia	Córcega	8.680	259,8
	Reunión	2.520	689,5
	Martinica	1.128	401,4
	Guadalupe	1.705	437,7
Dinamarca	Bornholm Amt	588	44,7
Suecia	Gotlands	3.140	57,7
España	Islas Baleares	5.014	736,9
	Canarias	7.242	1.589,9
Finlandia	Åland	1.527	25,5
Reino Unido	Isle of Wight	395	127,0
	Orkneys Islands	992	19,6
	Western Isles	3.134	27,9
	Shetland Islands	1.438	22,9
	Isle of Anglesey	715	65,4
	Cerdeña	24.090	1.658
	Cecilia	25.707	5.103,2

Fuente: Comisión Europea (2001:42).

¹ Según el organismo comunitario de estadísticas, Eurostat, una isla es:

- (a) una superficie de al menos 1 km²;
- (b) habitada de manera permanente por una población de como mínimo 50 habitantes;
- (c) no conectada al continente por dispositivos permanentes;
- (d) separada del continente por una distancia de la menos 1 km;
- (e) no dar asiento territorial a una de las capitales de un Estado miembro.

Cuadro 2.3 Regiones isleñas de la UE-15 (Continuación)

País	Región isleña	Superficie	Población 1998 (1.000)
Grecia	Ionian islands	2.307	202,8
	Voreio Aigaio	3.836	183,5
	Notio Aigaio	5.286	270,8
	Creta	8.336	563
	Azores	2.330	244,4
Portugal	Madeira	779	259,9

Fuente: Comisión Europea (2001:42).

La UE ha tratado los problemas de las zonas geomorfológicas desde un punto de vista económico y social. Más del 95% del territorio montañoso recibe financiación de los Fondos Estructurales. El 62% de estas zonas pertenecen al grupo de regiones de Objetivo 1, *regiones menos desarrolladas de la UE* con un PIB per cápita inferior al 75% de la media comunitaria, mientras que casi el 23% tiene problemas de competitividad, desarrollo sostenible y reestructuración económica y social, regiones de Objetivo 2. En el caso de las regiones isleñas, cerca del 95% de la población isleña se acogen a las ayudas de los Fondos Estructurales de los Objetivos 1 y 2.

Uno de los retos a los que se enfrentan las zonas geomorfológicas es el desarrollo de una política comunitaria específica para los territorios con problemas geográficos. La concesión comunitaria de disposiciones especiales a este tipo de territorios responde a una cuestión de “[...] oportunidad y de medios políticos, y no de criterios de distancia, o criterios socio-económicos como el PIB/habitante o el número de desempleados” (Hache, 2000). Las regiones finlandesas de Itä-Suomi, Väli-Soumi y Pohjois-Suomi y las regiones suecas de Norra Mellansverige, Mellersta Norrland y Övre Norrland tienen una elegibilidad permanente de Objetivo 1 en los Fondos Estructurales, bajo el criterio de baja densidad de población. Pero, la CE se niega a extender la elegibilidad permanente a las regiones ultraperiféricas o a la región isleña británica de Highlands and Islands por sus condicionantes geográficos (Hache, 2000). En la adhesión de Suecia y Finlandia en 1994, la región isleña de Åland (Finlandia) consiguió disposiciones

favorables en la aplicación de la legislación comunitaria en materia fiscal, derecho de establecimiento, prestación de servicios y la aplicación del principio de discriminación de nacionalidad. En cambio la isla sueca de Gotland no consiguió ninguna disposición específica por su condición isleña.

2.2.2 La formación de espacios en el espacio europeo

La integración de Europa comienza institucionalmente con la firma del Tratado de París, en 1952, con la integración de los sectores del carbón y acero entre seis países. A partir de ese momento, comienza un proceso en el que las actuaciones de los representantes de los gobiernos nacionales, de los funcionarios de instituciones comunitarias como la Comisión Europea o el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas y de los líderes de los grupos de interés transnacionales han ido creando un extraordinario y denso entramado de redes políticas y sociales que ahora funciona para generar y mantener el sistema de gobierno supranacional (Wallace y Young, 1998; Sandholtz y Stone Sweet, 1998). El espacio europeo ha pasado de un ámbito comercial a un amplio número de áreas tales como educación, investigación y desarrollo tecnológico, innovación, política fiscal y monetaria, política empresarial, política exterior común. En este apartado, analizamos los diferentes espacios que se han ido formando en el proceso de integración europea así como los límites a este proceso.

La figura de la Unión Europea comienza a existir a partir del 1 de noviembre de 1993, con la ratificación del Tratado de la Unión Europea (TUE) (Bulmer, 2001), que organiza el proceso de integración en torno a una estructura de 3 pilares (gráfico 2.2).

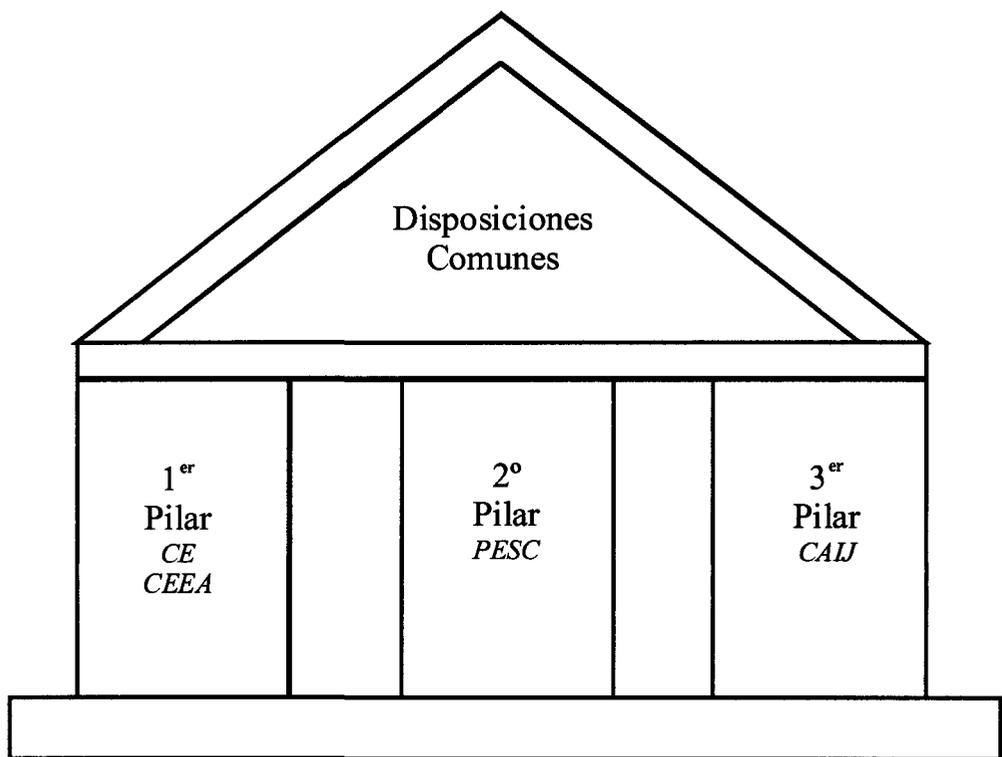
El Pilar 1 está formado por dos Comunidades: la Comunidad Económica Europea (CEE), que con el TUE pasa a llamarse Comunidad Europea (CE) y, por la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA) o EURATOM². En este primer pilar, se desarrollan actuaciones en el área de la energía atómica, en la CEEA, mientras que los aspectos relacionados con la integración económica en general se llevan a cabo en el marco de la CE.

El TUE introduce otros dos pilares con el objetivo de dotar al proceso de integración económica de un espacio para el desarrollo de una integración política. El Pilar 2, la Política Exterior y de Seguridad Común (PESC), abarca todos los ámbitos en materia de

² La CECA se incluía en este pilar pero el Tratado constitutivo de la CECA expiró el 23 de julio de 2002.

política exterior y de seguridad de los países miembros. El Pilar 3 Cooperación en Asuntos de Interior y Judiciales (CAIJ) incluye asuntos relacionados con la política de asilo, la política de inmigración, la lucha contra el terrorismo, el crimen internacional y el fraude internacional con el objetivo de convertir la UE en un espacio de libertad, seguridad y justicia.

Gráfico 2.1 Los pilares de la estructura de la UE



Fuente: Adaptado de Usherwood (1998:23).

Por último, como muestra el gráfico 2.2, hay disposiciones que son comunes a los tres pilares. Entre los elementos que subyacen en la integración de Europa se incluyen aspectos tales como los principios que deben estar presentes en la formación del espacio europeo (libertad, democracia, respeto de los derechos humanos, Estado de Derecho, respeto a la identidad nacional), los objetivos que la Unión debe alcanzar (promover el progreso económico y social, el empleo, desarrollo equilibrado y sostenible, afirmar la

identidad de la Unión en el ámbito internacional, mantener y desarrollar un espacio de libertad, seguridad y justicia). Para dinamizar y orientar el conjunto de la Unión y establecer, así, una mejor coherencia entre los distintos elementos que conforman la estructura organizativa de la UE, se introduce la figura del organismo del Consejo Europeo, formado por los jefes de estados de los países miembros (Usherwood, 1998).

El término Unión Europea o Unión hace referencia a la integración económica y política e incluye la Unión Económica, el primer pilar, y la Unión Política, los pilares 2 y 3. El término CE se refiere al aspecto económico de la integración europea. Cada uno de los pilares se asienta sobre bases que son muy desiguales (Roca, 1999).

En el ámbito de la integración económica, la CE, se han logrado importantes resultados como son la adopción de la moneda única, la liberalización de los sectores de telecomunicación y energía, la creación del Espacio Europeo de Educación Superior, poner en marcha un sexto programa plurianual para promover la excelencia de la investigación y desarrollo tecnológico que se genera en Europa. En el cuadro 2.4 se recogen las áreas que, según el artículo 3 del TCE, pueden desarrollarse en el pilar de la CE.

Cuadro 2.4 Áreas de actuación de la CE

Comercio exterior	Agricultura	Pesca
Transporte	Competencia	Medio ambiente
Industria	Investigación y desarrollo Tecnológico	Consumidores
Cooperación al desarrollo	Energía	Protección civil
Turismo	Cohesión económica y social	Salud
Empleo	Política social	Redes transeuropeas
Educación y formación	Cultura	Libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales
Economía	Moneda única	Competitividad
Empresarial	Juventud	Fiscales
Mercado Interior		

Fuente: Elaboración propia

Como se desprende del número de áreas incluidas en el cuadro, la CE tiene competencias para actuar en un ámbito muy amplio, desde actuaciones en la política comercial (comercio exterior) hasta medidas relacionadas con la política de igualdad de género (política social), el control sobre las ayudas de estado y las fusiones y adquisiciones de empresas (competencia), intervenciones para promover un desarrollo equilibrado del espacio europeo (cohesión económica y social). Por otro lado, el artículo 308 (ex 235) del TCE prevé la posibilidad de la actuación comunitaria en cualquier otra área, que no haya sido prevista por el Tratado y que “ [...] resulte necesaria para lograr, en el funcionamiento del mercado común, uno de los objetivos de la Comunidad”. Este artículo ha sido una herramienta importante en el avance del proceso de integración económica, ya que ha servido de fundamento jurídico para más de 700 actos comunitarios. La CE ha utilizado este artículo, sobretodo, para desarrollar actuaciones en tres ámbitos: a) el sector de la energía; b) la cooperación económica, financiera y técnica con terceros países que no son países en desarrollo; y c) para la creación de organismos descentralizados.

Sin embargo, las actuaciones que las instituciones comunitarias pueden desarrollar depende del tipo de competencia que se haya atribuido a la CE en dichas áreas. Por ejemplo, las intervenciones que la CE puede llevar a cabo en el ámbito de la salud pública están limitadas a establecer altos niveles de calidad y seguridad de órganos, a los ámbitos veterinario y fitosanitario, y a medidas dirigidas a promover la protección y mejora de la salud. Se excluye del ámbito de actuación comunitaria cualquier actuación legislativa comunitaria dirigida a la armonización de las disposiciones legales y reglamentarias de los Estados miembros. En el ámbito de la educación, la acción de la CE se centra en desarrollar la dimensión europea en la enseñanza; favorecer la movilidad de estudiantes y profesores; promover la cooperación entre los centros docentes; fomentar el desarrollo de la educación a distancia. Pero, para lograr estos objetivos en educación, las instituciones comunitarias sólo pueden actuar con medidas de fomento, con la exclusión de toda armonización de las disposiciones legales y reglamentarias de los Estados miembros.

En el ámbito de los dos pilares que representan la Unión Política de la UE, la integración no ha avanzado tanto como en el pilar económico. En materia de política exterior y de seguridad y en los asuntos de justicia e interior, se recurre a la unanimidad para la toma de decisiones, que recae exclusivamente en una institución formada por los gobiernos de los países miembros (el Consejo de Ministros). Este sistema de carácter intergubernamental hace difícil que los países miembros puedan llegar a actuar de forma conjunta en el marco de estos dos pilares (Salmon, 2002).

Sin embargo, como señalan Den Boer y Wallace (2000) y Forster y Wallace (2000), se está produciendo una integración a nivel europeo en estas áreas pero fuera del marco institucional de la UE. En una necesidad de cooperar en un contexto de eliminación de fronteras, se están creando de forma progresiva redes transnacionales entre agentes de los países miembros que trabajan en dichas áreas, en un intento de combinar esfuerzos y compartir experiencia.

Para el ámbito de la integración económica, la dinámica clave ha sido el desarrollo de la flexibilidad en el sistema decisonal (Warleigh, 2002) que ha resultado en:

- (a) Una mayor utilización en la toma de decisiones de procedimientos de mayoría, recurriéndose cada vez menos al uso de la unanimidad.
- (b) La creación de mecanismos jurídicos – tales como la *cooperación reforzada*- que permite a los países no participar en todas las políticas de la Unión (Stubb, 1996). Por ejemplo, Reino Unido y Dinamarca decidieron no adoptar la moneda única; Irlanda y el Reino Unido optaron por no aplicar los acuerdos de Schengen; Dinamarca negoció un estatus especial para la aplicación de Schengen. Introducir este tipo de «flexibilidad» en la integración tiene, también, como efecto la fragmentación legal y política de Unión, y “el riesgo de la desintegración” (Monar, 2000:32-40) en la formación de un espacio europeo. Tal como señala Pinder (2002:375), es dudoso que un mercado único pueda sobrevivir como una isla de integración en un mar de flexibilidad.

(c) Por último, en cuanto al equilibrio interinstitucional comunitario, la Comisión y el Parlamento Europeo han ido adquiriendo un mayor peso en el procedimiento decisonal comunitario frente al peso importante del Consejo de Ministros de la Unión Europea, con una mayor aplicación de los procedimientos de co-decisión y cooperación en las decisiones de la CE.

Sin embargo, debemos señalar que la tendencia a reconciliar mayores niveles de integración con una mayor flexibilidad en las decisiones comunitarias, se desarrolla en el contexto de la unidad de Estado-nación, pero no para los niveles regionales. Por ejemplo, en el caso de las regiones ultraperiféricas, el artículo 299.2 del TCE prevé la posibilidad de que las instituciones comunitarias puedan adoptar medidas específicas para la implementación de las políticas comunitarias en dichas regiones, debido a sus características geográficas de lejanía, insularidad y de archipiélago. La aplicación de este instrumento jurídico, que reconoce la importancia de la dimensión territorial en el proceso de integración económica, resulta difícil ya que el mismo artículo establece que la modulación de las políticas comunitarias no deben “poner en peligro la integridad y coherencia del ordenamiento jurídico comunitario, incluido el mercado interior y las políticas comunes”.

Para Hoffman (1966) el bajo nivel de integración, institucional, alcanzado en la integración política de Europa está más relacionado con la soberanía del estado y el control. Según este autor la no integración en ciertas políticas se explica porque son ámbitos que los gobiernos consideran *high politics*, que ponen en juego los intereses del estado y que forman una parte esencial de la soberanía del estado (Forster y Wallace, 2000). En este tipo de áreas “[...] las naciones prefieren la seguridad, o la incertidumbre controlada de la independencia nacional, a la incertidumbre incontrolada de la mezcla no testada” (Hoffman, 1966: 882). Para el autor, las áreas que los gobiernos consideran *high politics* son una esfera autónoma de la actividad política, y, por lo tanto, son inmunes a la penetración de impulsos integradores. En cambio, los gobiernos están dispuestos a cooperar en otras áreas, que el autor denomina *low politics*,

porque consideran que la cooperación es una forma de retener el control en áreas donde la transacción entre sociedades – frente a la transacción entre los Estados – se convierte en la norma.

Durante un periodo de más de cuarenta años, el proceso de integración de Europa ha ido creando de forma gradual un espacio que, en términos institucionales, es complejo pero rico, a la vez, como resultado de los diferentes tipos de actuaciones comunitarias que se llevan a cabo, las numerosas áreas en las que se intervienen, en la participación de la sociedad comunitaria con las medidas de fomento que, en la mayoría de los casos, se traducen en programas de financiación, de la aceptación de la supremacía de las leyes comunitarias frente al derecho nacional, del reconocimiento de la flexibilidad y diversidad. Es decir, se ha creado una dinámica en la que resulta imposible predecir unos «límites naturales» a la integración. Los gobiernos europeos se ven cada vez más como colaboradores, no competidores, y la preocupación en áreas como, por ejemplo, la Unión Política no es la excesiva Europeización sino la falta de coherencia en las políticas nacionales (Stone Sweet, Fligstein y Sandholtz, 2001).

2.3 La integración económica de Europa

En este apartado nos centramos en analizar un aspecto concreto del espacio europeo, la integración económica. Desde 1957, los países miembros de la CE han estado implicados en una dinámica de eliminación de los obstáculos que interfieren en la interacción de sus economías. Actualmente, la UE constituye uno de los actores claves en la economía global (Grimwade, 2002). Tal como reflejan los datos del cuadro 2.5, el peso de la UE en el comercio mundial de bienes le ha convertido en uno de los mayores bloques del planeta (Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002:109), realizando en el año 2000 casi el 18 % de las importaciones y exportaciones mundiales en el comercio de bienes, excluyendo los datos sobre el comercio intra-comunitario.

Cuadro 2.5 Unión Europea, Estados Unidos y Japón en el comercio de bienes (2000)

	Importaciones (%)	Exportaciones (%)
Unión Europea	18,3	17,3
Estados Unidos	23,9	15,7
Japón	7,2	9,6

Fuente: Muñoz de Bustillo y Bonete (2002:111).

El área de interacción económica común para todos los países miembros de la UE es el Mercado Único Europeo, un espacio económico integrado por 378 millones de personas, que en mayo de 2004 aumentará a 443 millones y en 2007, posiblemente, a 541 millones de personas. Sin embargo, estos datos sobre el tamaño de la población del bloque europeo no resultan tan elevados cuando los comparamos con las poblaciones de otros bloques regionales (cuadro 2.6). En un escenario global de formación de macro Regiones, la importancia del Mercado Único Europeo recae no tanto en el número de personas que conforman este bloque como en el modelo económico sobre el que se ha ido desarrollando el proceso de integración económica de Europa.

Cuadro 2.6 Población* de MERCOSUR, NAFTA y ALCA (2001)

MERCOSUR	218,9
NAFTA	415,8
ALCA**	801,5

* millones de habitantes

** en 1999

Fuente: Elaboración propia con datos de World Bank

2.3.1 El modelo económico de integración en Europa

Según la tipología de los diferentes tipos de integración económica que se analizan en el capítulo 1, en la UE existe, de forma simultánea, dos modelos de integración económica: una Unión Económica y un Mercado Común. Por un lado, un grupo de países forman una Unión Económica, donde comparten una moneda única en un contexto de libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales, con un arancel único, y donde existe un alto nivel de coordinación entre las políticas económicas de los países miembros. Por otro lado, otro grupo más reducido de países, integrado por Dinamarca, Suecia y Reino Unido, no forman parte de la unión monetaria y, forman con el resto de los países miembros una integración económica del tipo Mercado Común.

La integración económica de Europa se origina con la firma del Tratado de Roma (1957) que establecía la Comunidad Económica Europea, conocida actualmente como Comunidad Europea. La CE comenzaba como un proyecto de unión aduanera donde los países miembros establecían un arancel único, frente a países no miembros, y eliminaban entre ellos los derechos de aduana y restricciones cuantitativas a la importación y exportación de bienes así como también se incluían disposiciones para la libre circulación de personas, servicios y capitales, acompañado de unas reglas de competencia para un mejor funcionamiento del nuevo mercado integrado (Young y Wallace, 2000). Es decir, en el Tratado de Roma creaba el Mercado Común, la institución que ha sido la pieza central del movimiento hacia una unión cada vez más estrecha y en la integración económica de Europa (Swann, 2000).

La creación de un mercado único entre los países participantes es un proyecto que no ha finalizado con la implementación de las medidas incluidas en el Tratado de Roma (1957), con la implementación de las reformas recogidas en el Acta Única Europea (1986) o con la creación de la Unión Económica y Monetaria en el Tratado de la Unión Europea (1992). Tras la eliminación de las barreras arancelarias han surgido otros tipos de obstáculos que también interfieren a la integración de bienes, personas, servicios y capitales. Entre los obstáculos no-arancelarios se encuentran los que resultan de: diferencias técnicas en los sectores donde no existe un marco normativo común entre las legislaciones nacionales que regulan los distintos aspectos relacionados con la

fabricación y comercialización de productos y servicios; las disparidades económicas y sociales entre las diferentes partes que conforman el territorio comunitario; así como las diferencias que resultan de factores de carácter geográfico, lingüístico, cultural y de conectividad que pueden también dificultar la integración económica de Europa.

Por otro lado, en el proyecto de integración de Europa, el Mercado Único Europeo, junto con la unión económica y monetaria y las políticas comunitarias, ha representado uno de los instrumentos con los que la CE ha pretendido lograr en el espacio europeo “[...] un desarrollo armonioso, equilibrado y sostenible de las actividades económicas en el conjunto de la Comunidad, un alto nivel de empleo y de protección social, la igualdad entre el hombre y la mujer, un crecimiento sostenible y no inflacionista, un alto grado de competitividad y de convergencia de los resultados económicos, un alto nivel de protección y de mejora de la calidad del medio ambiente, la elevación del nivel y de la calidad de vida, la cohesión económica y social y la solidaridad entre los Estados miembros.” (Artículo 2 del TCE). En esta línea del carácter instrumental del Mercado Único Europeo, que el Consejo de Bruselas de marzo de 2003, pone en marcha la *Estrategia para el Mercado Interior* con el objetivo de impulsarlo, ya que se considera un factor esencial para el incremento de la productividad y crecimiento de la economía europea y, así, el logro del objetivo de Lisboa de 2000, convertir a la UE en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo en 2010.

2.3.2 La zona del euro

En enero de 1999, ocurría lo inimaginable, la Unión Monetaria de Europa se convertía en realidad con el euro y el BCE uniéndose al mundo de las finanzas internacionales (Tsoukalis, 2003:142). Como se señala en el apartado 2.2.1.1, la zona del euro está formada por 12 países de la UE-15, con la exclusión voluntaria de Dinamarca, Reino Unido y Suecia. La formación de una área monetaria única supone para los países participantes una serie de aspectos de carácter institucional y económico

que son adicionales a su condición de país miembro de la UE. Por ello, en este apartado nos centramos en analizar las características económicas e institucionales de la Unión Monetaria Europea (UME) o zona del euro.

La zona del euro es una enorme entidad económica frente a Estados Unidos y Japón y en la economía mundial (Ardy, 2002). Como reflejan los indicadores económicos de PNB y población, en el cuadro 2.7, para la macro Región de Europa, Estados Unidos y Japón correspondientes al año 1998, la UE (11, 12 y 15) superaba en términos de población a las principales economías de los mercados industriales de Estados Unidos y Japón. Sin embargo, los países de la UME, la UE-12, registraban un PNB menor que el de Estados Unidos pero mayor que el PNB de Japón. La zona del euro constituye uno de los tres grandes pilares de la economía mundial. En 1998, Estados Unidos, Japón y la zona euro (EU-12) representaban el 64,5% del PNB mundial, y solo la zona euro significaba el 22,9% y un nivel de renta per cápita de 448% de la media mundial.

Cuadro 2.7 Principales indicadores económicos: UE, Zona Euro, Estados Unidos y Japón (1998)

	PNB (en billones de US\$)	% PNB mundial	Población (en millones)	% población mundial	PNB per capita (% media mundial)
UE-11 ¹	6.488,1	22,5	291,0	4,9	456
UE-12 ²	6.611,0	22,9	301,5	5,1	448
UE-15	8.278,1	28,7	374,9	6,4	452
Estados Unidos	7.921,3	27,4	268,8	4,6	600
Japón	4.089,9	14,2	126,5	2,1	662

¹ Países en la UME en 1999: Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal y Finlandia.

² UE -11 más Grecia que se integra en la UME el 1 de enero de 2001.

Fuente: Ardy (2002:137).

Con respecto a los indicadores de comercio de bienes e inversión directa extranjera que se incluyen en el cuadro 2.8, la UME es un actor económico importante en la economía mundial. Después de Estados Unidos, la UME es el segundo exportador e importador en

el mundo, excluyendo el comercio intra-comunitario. Así en 1998, la zona del euro representaba, después de Estados Unidos, la segunda economía receptora de la inversión directa extranjera y la primera Región emisora de inversiones.

Cuadro 2.8 IDE y comercio mundial: UE, Zona Euro, Estados Unidos y Japón (1998)

	% del comercio mundial de bienes ¹		% de la inversión directa extranjera mundial ²	
	Exportaciones	Importaciones	Outflows	Inflows
UE-11 ¹	15,7	13,6	37,7	21,8
UE-12 ²	15,8	13,8	37,8	21,9
UE-15	19,9	18,0	59,5	35,7
Estados Unidos	16,9	21,9	35,9	30,0
Japón	9,6	6,5	3,7	0,5

1 Excluye el comercio intra-comunitario.

2 Incluye la inversión directa extranjera dentro de la UE.

Fuente: Ardy (2002:137).

Mientras que en términos económicos y de población, la zona euro es comparable a Estados Unidos, ésta se diferencia por ser mucho más heterogénea en cuestión de idioma, sistema fiscal, cultura, sistema legal, sistemas laborales, tasas de crecimiento económico (De Grauwe, 2000), diferencias en productividad laboral (Zoubanov, 2003). Por ejemplo, con respecto al indicador de renta per cápita, existen importantes disparidades interregionales en la zona del euro, frente a las diferencias que podemos encontrar entre los distintos Estados que conforman Estados Unidos. El cuadro 2.9 recoge el número de Estados, en el caso de Estados Unidos, y regiones, para la UME, que se incluyen en las distintas categorías de ingresos. En 1997, solo 33 de las 62 regiones de la zona euro tenían un PIB per cápita entre el 75 y el 125 de la media de los doce países frente a las 44 de los 50 estados que conforman Estados Unidos.

Cuadro 2.9 Estados Unidos y la Zona Euro: Diferencias regionales en ingresos (1997)

<i>Ingresos regionales (% de la media nacional/Zona Euro)</i>	Número de Estados (Estados Unidos)	Número de regiones (Zona Euro)
200-224	-	1
175-199	-	1
150-174	-	4
125-150	3	4
100-124	16	17
75-99	28	16
50-74	3	12
25-49	-	7

Fuente: Ardy (2002:137).

El test definitivo de la UME es su impacto sobre las economías de los países participantes. Aunque resulta difícil separar los efectos de la unión monetaria de los efectos de otros factores además de ser pronto para emitir un juicio definitivo sobre la UME, los resultados de la unión monetaria en las economías de la zona euro son buenos. El cuadro 2.10 presenta los resultados económicos alcanzados por los países de la zona euro para los indicadores de PIB per cápita, empleo, precios y balanza de pagos. En términos del PIB real per cápita, el crecimiento económico en la UME se ha acelerado, con un crecimiento del PIB per cápita superior que la media para el periodo 1992-98, así como también con una mejora importante en la creación de empleo. Estos resultados económicos positivos han sido alcanzados en un contexto de estabilidad económica, con una inflación baja y una balanza de pagos positiva. Hubo un ligero aumento de la inflación en 2000, debido al incremento del precio del petróleo y a la depreciación del euro, pero con una inflación baja respecto a Estados Unidos.

Cuadro 2.10 Resultados económicos de la Zona Euro

	1992-1998	1999	2000 (estimación)	2001 (proyección)
<i>Crecimiento del PIB real per capita %</i>				
Economías avanzadas	2,0	3,4	4,2	3,2
Estados Unidos	2,5	4,2	5,2	3,2
Zona Euro	1,5	2,4	3,5	3,4
<i>Crecimiento del empleo %</i>				
Economías avanzadas	0,8	1,3	1,3	0,9
Estados Unidos	1,6	1,5	1,2	0,6
Zona Euro	0,1	1,9	1,9	1,4
<i>Cambio en los precios del consumidor %</i>				
Economías avanzadas	2,5	1,4	2,3	2,1
Estados Unidos	2,7	2,2	3,2	2,6
Zona Euro	2,7	1,2	2,1	1,7
<i>Balanza de pagos en proporción al PIB</i>				
Estados Unidos	-1,6	-3,6	-4,2	-4,2
Zona Euro	0,7	0,5	0,7	1,0

Fuente: Ardy (2002:138).

Sin embargo, los resultados económicos de la zona del euro no son tan espectaculares con respecto al importante crecimiento del PIB y del empleo que ha alcanzado la economía de Estados Unidos en el mismo periodo. Entre los factores propuestos para explicar las diferencias en los resultados económicos entre la zona del euro y Estados Unidos están unos mercados de valores inflexibles e impuestos altos en un contexto de políticas monetarias y fiscales más restrictivas en relación a Estados Unidos (The Economist, 16/08/2003).

A los resultados positivos de la zona del euro, hay que añadir por, una parte, una depreciación en la cotización de la nueva moneda, y, por otro lado, la existencia de diferencias significativas por países en los resultados económicos. Desde su lanzamiento, el euro ha sufrido una depreciación substancial frente al yen y al dólar USA, con una intervención, en octubre de 2000, del US Federal Reserve, del Nippon Ginkō (Banco de Japón) y del Bank of England para apoyar el euro. En lo que respecta a los factores internos que pueden haber influido en la depreciación del euro en los

primeros años de su lanzamiento se encuentra la poca credibilidad de los mercados hacia el sistema institucional de la UME (Ardy, 2002). En particular, una escasa credibilidad en la capacidad del BCE para definir una única política monetaria, ya que éste es un organismo que está formado por representantes de cada uno de los bancos centrales de los países de la zona euro. Por otro lado, en el lanzamiento del euro existía una cierta ambigüedad con respecto al organismo responsable en la orientación del tipo de cambio del euro, ya que es una responsabilidad compartida entre los Ministros de Economía y Finanzas de la Unión Europea (ECOFIN) y el Banco Central Europeo. El sistema institucional de la unión monetaria de Europa se enfrenta a una difícil tarea, dotar a la UME de una cierta credibilidad y reputación (Artis y Bladen-Hovell, 2001) de su capacidad para formular y aplicar una política monetaria del estilo “one-size-fits-all” (una misma talla para todos) en un contexto de ampliación a los países del centro y este de Europa (Zoubanov, 2003).

En cuanto a los resultados económicos obtenidos por los países que integran la zona del euro, existen diferencias substanciales entre éstos. El cuadro 2.11 presenta los valores de los indicadores de crecimiento del PIB, desempleo, inflación y balanza de pagos de la UME clasificado por países. En 1999, el crecimiento del PIB real varió desde un 9,9% para Irlanda a un 1,4% en Italia, pero para la mayoría de los países del euro el crecimiento de su PIB osciló entre un 2 y un 4%. Para el indicador del desempleo existen substanciales diferencias entre los países, con un 3,2% en Países Bajos a un 15,9% en España. La inflación varió también, desde un 6,2% en Irlanda a un 0,3% en Francia, mientras que para la balanza de pagos difirió considerablemente desde un beneficio de 5,7% del PIB en Países Bajos a un déficit de 8,8% del PIB en Portugal. Sin embargo, variaciones en los resultados económicos ocurren también en uniones monetarias establecidas.

Cuadro 2.11 Indicadores económicos para los países de la Zona Euro

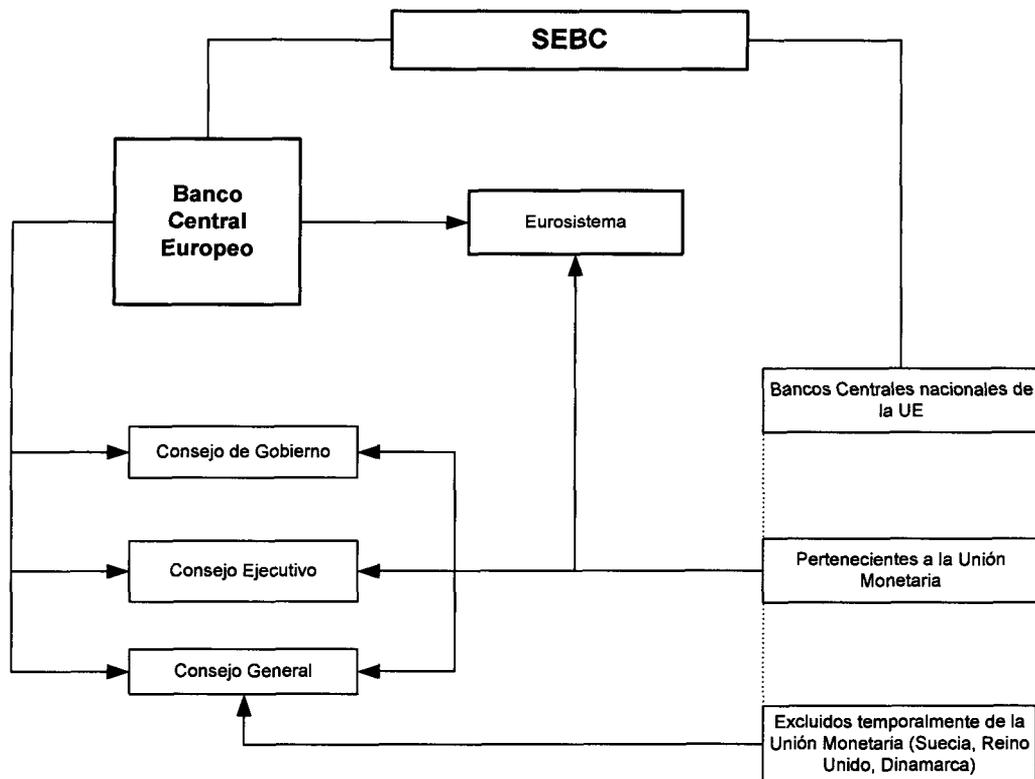
Países de la Zona Euro ¹	Crecimiento del PIB real %			Desempleo %			Inflación ² %			<i>Balanza pagos en proa. PIB</i>		
	1992-98	1999	2000	1992-98	1999	2000	1992-98	1999	2000	1992-98	1999	2000 ³
Alemania	1,3	1,6	2,9	8,2	8,3	7,9	2,3	0,9	0,4	4,1	-0,9	-0,2
Austria	1,7	2,2	3,5	4,1	4,4	3,5	2,2	0,6	1,5	2,5	-2,8	-2,0
Finlandia	2,4	4,0	5,0	14,1	10,3	9,0	2,0	0,7	1,6	4,7	5,2	5,6
Bélgica	1,8	2,5	5,9	9,2	9,0	8,3	2,1	0,9	0,9	4,3	4,4	4,4
Países Bajos	2,7	3,6	3,9	6,1	3,2	2,3	1,9	1,3	3,1	2,4	5,7	6,2
Francia	1,5	2,9	3,5	11,8	11,3	9,8	1,6	0,3	0,6	4,7	2,7	2,7
Irlanda	6,9	9,9	8,7	12,2	5,6	4,5	3,4	6,2	5,5	4,8	0,3	-0,6
Italia	1,3	1,4	3,1	11,2	11,4	10,7	3,9	1,7	1,7	5,8	0,7	1,0
España	2,1	3,7	4,1	21,4	15,9	14,0	3,9	3,1	3,4	7,9	-2,2	-2,2
Grecia	1,8	3,5	3,5	9,6	11,7	11,5	10,1	2,9	3,1	7,6	-4,1	-4,0
Portugal	2,4	3,0	3,4	6,1	4,4	4,1	6,0	3,2	2,2	3,8	-8,8	-10,4

1 Los países están en orden descendente según el valor de su PIB per cápita.
 2 La inflación está medida por GDP deflator rather than the consumer price index.
 3 Estimación.

Fuente: Ardy (2002:138).

Participar en la unión monetaria de Europa tiene para los países participantes implicaciones institucionales adicionales a su condición de país miembro de la UE. El gráfico 2.3 es un esquema del sistema institucional de la UME.

Gráfico 2.3 El sistema institucional de la UME



Fuente: Muñoz de Bustillo y Bonete (2002:196).

El Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) está formado por el BCE y por los bancos centrales de los Estados miembros de la UE, independientemente de que éstos formen o no parte de la zona euro. El SEBC se encarga de aplicar la política monetaria en la zona del euro, y su objetivo principal es «mantener la estabilidad de precios» así como apoyar las políticas económicas generales de la Comunidad para el logro de los objetivos generales que se pretenden lograr en el marco de la Comunidad Europea. De acuerdo al artículo 105 del TCE, las funciones del SEBC son:

- (a) definir y ejecutar la política monetaria de la Comunidad;
- (b) realizar operaciones de divisas;

- (c) poseer y gestionar las reservas oficiales de divisas de los Estados miembros;
- (d) y promover el buen funcionamiento de los sistemas de pago.

El Banco Central Europeo, modelado según el *Bundesbank*, está basado en una constitución diseñada para hacer el Banco Central más independiente del mundo (De Grauwe, 2000; Artis y Bladen-Hovell, 2001). Es un banco central supranacional que debe actuar independiente de las autoridades políticas en el ejercicio de las competencias monetarias, con un horizonte temporal a largo plazo y comprometido a controlar la inflación. Tal como refleja el gráfico 2.3, el BCE es una pieza central del SEBC, e incluye tres tipos de Consejos: el Consejo de Gobierno, el Consejo Ejecutivo y el Consejo General.

El Consejo de Gobierno lo integra el Consejo Ejecutivo y los gobernadores de los bancos centrales de los países pertenecientes a la zona euro, y es responsable de las decisiones para garantizar los objetivos del SEBC y la formulación de la política monetaria. El Consejo Ejecutivo está formado por un Presidente (Willem Frederik Duisenberg, de Países Bajos), un Vice Presidente (Lucas Papademos, de Grecia) y otros cuatro miembros (Eugenio Domingo Solans, de España; Gertrud Tumpel-Gugerell, de Austria; Otmar Issing; de Alemania; Tommaso Padoa-Schioppa; de Italia). Este Consejo es responsable de poner en marcha las decisiones adoptadas en el Consejo de Gobierno, así como también de la gestión diaria del BCE, y junto con el Consejo de Gobierno dirige el Eurosistema. Por último, el Consejo General lo integra el presidente, el vicepresidente y los gobernadores de los bancos centrales de todos los países de la UE, para crear un foro de discusión sobre las relaciones de los países euro y los países fuera del euro.

El Eurosistema consiste en el BCE y los bancos centrales nacionales de los países pertenecientes a la UME. En la actualidad, hay doce bancos nacionales en el Eurosistema, que están regido por el Consejo de Gobierno y por el Comité Ejecutivo del BCE.

Los países pertenecientes a la UME comparten un sistema institucional único para las decisiones en materia de política monetaria y, así, unas directrices comunes en su política económica. De acuerdo al Pacto de Estabilidad y Crecimiento, (1996), los países del euro mantendrá en el 3% del PIB, excepto en dificultades extremas. Como señalan Muñoz de Bustillo y Bonete (2002), con este compromiso de contención del gasto público, los países de la UME se han comprometido a limitar aún más su capacidad de realizar política económica, puesto que adoptar el euro implica eliminar la utilización de la política de tipo de cambio y ceder la competencia de la política monetaria, además de un límite a la capacidad de cada país de realizar una política fiscal expansiva.

Una de las cuestiones importantes en el futuro inmediato para el modelo institucional de la política monetaria de la zona euro es la ampliación a los países candidatos del centro y este de Europa. Como hemos visto en el apartado sobre la extensión territorial y características geográficas del territorio comunitario, la UE tiene pendiente tres ampliaciones: en 2004, 10 países, en 2007 posiblemente Bulgaria, Rumania y Turquía, y finalmente los 5 países de los Balcanes Occidentales, cuya fecha de adhesión no ha sido aún propuesta. Según De Grauwe (2000), la ampliación de la zona euro crea desafíos serios, porque aún no está claro si económicamente a estos futuros países miembros les interesa formar parte de la zona euro. Por otro lado, el autor explica que los cálculos de coste-beneficio para los miembros actuales de la zona euro pueden cambiar, puede que con la ampliación algunos de los actuales miembros encuentren menos atractivo la unión monetaria.

Con la ampliación del Eurosistema, la toma de decisiones necesitará cambios importantes, como por ejemplo el peso de los tres Consejos en el BCE (Consejo de Gobierno, Consejo Ejecutivo y el Consejo General), como resolver la cuestión de una sobre representación de países pequeños en el sistema institucional, los cambios en los procedimientos que se utilizan para la toma de decisiones en el BCE. Estas reformas en el sistema institucional de la UME se desarrollan en un contexto en que, aunque el BCE sea uno de los bancos centrales más independientes su nivel de independencia no se

corresponde con su nivel de *accountability*. De Grauwe (2000) explica que el *accountability* no sólo se refiere a la instituciones sino que también se refiere al nivel de precisión de los objetivos del BCE, para los que el TUE no se especifica sino la estabilidad de precios. Para el autor, una forma de reducir los posibles conflictos en el BCE es que éste tenga una área de responsabilidad mayor y reconozca que hay otros objetivos además de la estabilidad de precios.

2.3.3 El Mercado Único Europeo

El proceso de integración de los mercados en Europa comenzó con el Tratado de Roma en 1957, pero el camino de una unión aduanera incompleta a un verdadero mercado interior (o único) ha resultado ser largo Tsoukalis (1997:75). A continuación, abordamos los principales eventos en la historia de la integración económica de Europa.

En el Tratado de Roma se incluyeron disposiciones para crear una integración económica del tipo Mercado Común pero su aplicación estuvo más centrada en la formación de una integración del tipo Unión Aduanera (Balassa, 1975; Pelkmans 1984). A partir del 1 de julio de 1968 dejaron de existir derechos de aduana y restricciones cuantitativas a la importación y exportación de bienes entre los países miembros, con una tarifa exterior común frente a países no miembros (Glöcker, 1998). Sin embargo, este éxito en la integración económica de Europa no se vuelve a producir hasta 1986 con la implementación de las medidas incluidas en el Acta Única Europea.

En la década de los 70 y hasta la primera mitad de los años 80, los obstáculos aduaneros entre los países miembros de la CE fueron sustituidos por la aparición de otro tipo de barreras a la integración: las legislaciones y estándares nacionales. En una situación de recesión y desempleo, y de pérdida de competitividad de las empresas europeas frente a Estados Unidos y Japón (Roca y Jordán; 1999; Young y Wallace, 2000), los países de la CE no podían recurrir a los instrumentos proteccionistas de la política comercial –

aranceles y restricciones a la importación –con los países miembros de la CE ni tampoco con los no miembros puesto que con la formación de una Unión Aduanera la política comercial había pasado a ser competencia de la CE. Para los países de la CE, las diferencias en las legislaciones y estándares nacionales pasó a representar un instrumento importante para la protección de sus industrias nacionales (Dashwood, 1983; Geroski y Jacquemin, 1985).

El resurgimiento del proteccionismo nacionalista en la CE resultó también en un escaso desarrollo de las disposiciones que el Tratado había previsto para completar la integración económica y lograr el objetivo de crear un Mercado Común (Dinan, 1999). Por otro lado, el procedimiento utilizado por las instituciones comunitarias para armonizar o aproximar las diferentes legislaciones nacionales era lento, y las autoridades nacionales eran más rápidas en introducir leyes y regulaciones nuevas (Pelkmans, 1987).

El Acta Única Europea (1986) pretendía relanzar la integración económica de Europa, y pasar de una situación de una unión aduanera incompleta a la creación de un verdadero mercado interno eliminando las barreras técnicas, físicas y fiscales que aún persistían entre los países. Para ello, se diseñó un programa de medidas cuya implementación lograría establecer en 1992 un Mercado Común, un espacio sin fronteras a la libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales.

El programa del Mercado Único Europeo contaba con el apoyo científico del Informe Cecchini (1988), que hacía una cuantificación de los beneficios que una mayor integración económica generaría para los países. De acuerdo a Tsoukalis (1997), los resultados del Informe Cecchini fueron un instrumento importante para influir las expectativas del mercado sobre la consecución de un Mercado Único Europeo en 1992.

Los primeros años de la implementación del programa coincidieron con un boom económico que favoreció su aplicación. Los ciudadanos, empresas, administraciones en la CE se vieron en cierta forma envueltos en el “efecto 1992” que ha sido considerado

como una de las mejores campañas de marketing de la década (Kay 1989:28). Según un informe del Bank of England (1989:18) sobre el programa del Mercado Único Europeo y el sector financiero se creó “[...] una tendencia entre los consumidores corporativos, y proveedores, de los servicios financieros a sentir que deberían estar “en 1992” esto podría llevar a reorganizaciones de las corporaciones basadas menos en una valoración realista de las oportunidades y amenazas que en la preocupación de “no perder el barco”, o por razones de “perfil público” o simplemente por el miedo. Algunas instituciones no pertenecientes a la CEE se vieron también presionadas para “hacer algo” sobre 1992”.

El programa del Mercado Único Europeo no se completó en 1992. Las instituciones comunitarias no adoptaron las decisiones en los plazos previstos para muchas de las medidas del programa, y las administraciones nacionales no implementaban las decisiones en el derecho nacional (Glöckler, 1998; Young y Wallace, 2000). En 1997, se vuelve a impulsar el proceso de integración económica, asociando la necesidad de mejorar el funcionamiento del Mercado Único Europeo con la tercera fase de la UEM en enero de 1999 (Peterson y Bomberg, 1999). El Consejo Europeo de Ámsterdam adoptó el Plan de Acción para el Mercado Único, en el que se establecía cuatro objetivos estratégicos:

- (a) *Incrementar la eficacia de la normativa* para mejorar el porcentaje de implementación de la legislación comunitaria en el derecho nacional así como la notificación de las medidas nacionales.
- (b) *Resolver las distorsiones fundamentales del mercado* se centraba en acciones relacionadas con los aspectos fiscales y política de competencia.
- (c) *Suprimir los obstáculos sectoriales a la integración del mercado* en sectores específicos tales como el gas, comercio electrónico, fondos de pensiones.
- (d) *Conseguir un mercado único que beneficie a todos los ciudadanos* a través de acciones relacionadas con el fomento de la movilidad de trabajadores y residencias en la Unión, la protección de los derechos de los consumidores.

El Plan de Acción finalizó en 1999, y en base a las evaluaciones realizadas sobre las barreras aún existentes en el mercado interior, y al espíritu de la Estrategia de Lisboa, se propone otro programa de actuación a nivel comunitario. Es en este contexto que el Consejo Europeo de 2003 señala la necesidad de dinamizar el mercado interior para lograr el objetivo estratégico de Lisboa, convertir a la UE *en la economía más competitiva y dinámica del mundo en el 2010*. Para ello, establece la *Estrategia para el mercado interior* que consiste en un serie de prioridades, para el periodo 2003-2006, consideradas como necesarias para que el mercado interior pueda desarrollar su potencial de competitividad, crecimiento y empleo (Comisión, 2003). La *Estrategia para el mercado interior* no es un programa de actuaciones aislado sino que se inscribe en un conjunto de actuaciones a nivel comunitario en distintas áreas interrelacionadas en el incremento de la competitividad de la Unión, en particular en las siguientes áreas: política económica, en el empleo, en el sector industrial, el espíritu de empresa, innovación e investigación.

En la *Estrategia*, la CE ha establecido medidas en diez ámbitos prioritarios de actuación:

- (a) *Facilitar la libre circulación de mercancías* con medidas que permitan crear un clima de confianza entre las empresas, consumidores y administraciones nacionales en un entorno de creciente diversidad legislativa sobretudo a través de mejoras en la aplicación del reconocimiento mutuo.
- (b) *Integrar los mercados de servicios* en un sector con una alta representación de PYME que se enfrentan a numerosos obstáculos en las operaciones transfronterizas comunitarias debido a las diferencias en las legislaciones nacionales. Se destaca una nueva Directiva en servicios para crear un marco legal claro que facilite las condiciones de establecimiento y de prestación de servicios transfronterizos.
- (c) *Conseguir industrias de red de gran calidad* en particular en el sector del agua y el sector postal en un escenario de contención de los recursos públicos creando a nivel comunitario un marco legal que permita la cooperación entre el sector público y privado en dichas industrias.

- (d) *Reducir los efectos de los obstáculos fiscales* que resultan de operar en un mercado donde existen quince sistemas fiscales diferentes con medidas para modernizar y simplificar el IVA, la eliminación de los impuestos de matriculación, la creación de una base imponible común para las empresas.
- (e) *Incrementar las oportunidades de participación en contrataciones públicas* ya que éste es un sector poco abierto a la competencia en el mercado interior, a pesar de que representa un porcentaje importante en el PIB de la UE (el 16% en 2001).
- (f) *Mejorar las condiciones para las empresas* que desarrollan su actividad empresarial en la Unión con la creación de una patente comunitaria, directivas en el ámbito de los derechos de propiedad intelectual y la patentabilidad de las inversiones implementadas en ordenador, la utilización de las ayudas públicas hacia objetivos horizontales de interés comunitario, ej. medio ambiente, investigación y desarrollo.
- (g) *El reto demográfico* del envejecimiento tiene implicaciones para el mercado interior en la creación de un marco jurídico comunitario en el ámbito de los fondos de pensiones, medidas de cooperación para la asistencia transfronteriza sanitaria y el acceso a los tratamientos.
- (h) *Simplificar el marco legal* para que la Unión tenga una normativa más sencilla y de mejor calidad en un espacio económico formado por numerosos y distintos niveles reguladores, con medidas innovadoras como «la prueba de compatibilidad» para orientar a los legisladores nacionales a conciliar los intereses de una Europa sin fronteras con otros objetivos públicos legítimos.
- (i) *Observancia de la normativa* para evitar la incorporación tardía de la normativa comunitaria en el ordenamiento nacional así como una ineficaz aplicación de la normativa.
- (j) *Proporcionar más información y de mejor calidad* para el desarrollo de las actividades económicas que realizan las empresas y los ciudadanos en un contexto transfronterizo a través de medidas de información.

2.3.4 Elementos dinamizadores en la integración económica de Europa

Con el relanzamiento de la CE en los años 80, se introducen cambios fundamentales en el funcionamiento del mercado común con el objetivo de dinamizar el proceso de integración económica de Europa. Estos cambios se conocen como el Nuevo Enfoque que se basa en los siguientes elementos: a) la armonización limitada; b) el principio del reconocimiento mutuo; c) la normalización europea; d) un mayor uso del artículo 100a; e) y por último, la creación de un mecanismo de notificación previa.

Anterior a los cambios introducidos por el Libro Blanco, la CE utilizaba un sistema en el que las instituciones comunitarias procedían a una armonización completa de las legislaciones nacionales sobre las condiciones de fabricación y comercialización. Éste era un sistema lento y políticamente controversial, por la percepción pública de un exceso de intervención de «Bruselas». El Libro Blanco propone un cambio en la estrategia de la CE, reducir la armonización de las legislaciones nacionales sólo a los casos esenciales. Incluso en los casos esenciales, la armonización debería limitarse a los aspectos realmente necesarios, los relacionados con salud y seguridad. En los casos en los que era necesario recurrir a la armonización, se procedería a una aproximación de las legislaciones nacionales a través de la directiva, frente a la utilización de un sistema de uniformización completa de las legislaciones nacionales de los países miembros con el uso de los reglamentos (Abellán, Vilá y Olesti, 1998).

La utilización de las directivas en la creación del marco jurídico del mercado interior permite una cierta flexibilidad a los países miembros en cuanto a sus métodos legislativos porque la aplicación de la directiva exige que los países adapten su legislación nacional con medidas de transposición. La armonización limitada ha resultado ser un instrumento eficaz no sólo porque limita la armonización a los aspectos esenciales sino también porque se limita a establecer los requisitos básicos obligatorios que los productos deben cumplir, dejando así libertad a los fabricantes para que apliquen la norma europea apropiada u otras especificaciones técnicas que cumplan los requisitos básicos.

En sectores como las telecomunicaciones, y alta tecnología, se lleva a cabo una armonización completa de las legislaciones nacionales en dichos sectores para que los equipos sean plenamente compatibles e intercambiables y poder garantizar la libre competencia y elección del consumidor. Por lo tanto, la armonización se consideraba como un instrumento que sólo se debería llevarse a cabo en las situaciones realmente necesarias y sólo en la medida en que las diferencias nacionales pudieran crear distorsiones a la libre circulación de bienes, personas, servicios y capitales.

Para todos aquellos casos en los que no existe una armonización a nivel comunitario, las diferencias en las legislaciones nacionales en cuanto a la fabricación y comercialización se resuelven a través de la aplicación del principio del reconocimiento mutuo. Éste es un principio que resulta del asunto de «Cassis de Dijon» (1979) y con el que se pretende compatibilizar las diferencias entre los países miembros en sus legislaciones nacionales, y crear así un entorno de diferenciación sin que éste constituya un obstáculo a la integración de las economías europeas. Según el principio del reconocimiento mutuo un país miembro no puede, en principio, prohibir la venta en su territorio de un producto fabricado o comercializado en otro país miembro, aunque este producto se haya fabricado según normas técnicas o cualitativas diferentes de las que se imponen a sus propios productos. Este principio también se aplica al reconocimiento mutuo de los certificados y homologaciones, por lo que «las autoridades del Estado importador no deben exigir, sin necesidad, análisis técnicos o controles químicos o ensayos de laboratorio, cuando los mismos han sido ya efectuados en otro Estado miembro y sus resultados están a disposición de las autoridades» (Sentencia del TJCE de 17 de diciembre de 1981, asunto 272/80, Rec. 1980, p.3288).

El principio del reconocimiento mutuo se aplica también a la libre prestación de servicios, por lo que un prestador legalmente establecido en un país miembro puede prestar sus servicios en el resto de los países miembros de la CE, y, éstos, por norma general, deben reconocerle esta capacidad sin imponerle restricciones adicionales. Las únicas excepciones a la no aplicación del principio del reconocimiento mutuo tienen que

estar justificadas por razones imperiosas de interés general. La aplicación de este principio al ámbito de los servicios resulta esencial para que la libre circulación de servicios en la UE pueda pasar de un concepto legal a una práctica real debido a la falta de confianza entre los países miembros en cuanto a las diferencias en las legislaciones nacionales (Comisión Europea, 2003). El sector servicios representa únicamente el 20% del comercio del mercado interior, y casi el 90% de las PYME de la UE pertenecen al sector servicios (Observatorio Europeo de las PYME, 2002).

Sin embargo, la armonización de las normas nacionales sigue siendo un instrumento importante en el funcionamiento del Mercado Único Europeo por su eficacia frente a los límites a la aceptación mutua de las diferencias nacionales. Los países miembros pueden, en determinadas situaciones, no aplicar el principio del reconocimiento mutuo y con ello tomar medidas que prohíban o tengan como efecto restringir el comercio intracomunitario. Las excepciones sólo pueden ser justificadas por motivos de carácter no económico tales como la protección de los consumidores o del medio ambiente, la salud pública, y las medidas que se adopten tienen que ser proporcionales con los objetivos que se persiguen.

Por lo tanto, en sectores donde existe una gran diferencia entre las legislaciones nacionales, el principio del reconocimiento mutuo no funciona correctamente, por lo que es más adecuado proceder a una legislación a nivel comunitario, es decir, a la armonización. Por ejemplo, en el ámbito de los productos alimenticios reforzantes, las empresas tienen problemas en el comercio intracomunitario debido a las diferencias entre los países miembros en las especificaciones técnicas nacionales que definen las características requeridas por el producto. Uno de los problemas en el sector europeo de los productos de la construcción son las diferencias en los métodos de ensayo y la existencia de pruebas obligatorias. Sin embargo, como apunta la Comisión, hay sectores en los que la no aplicación del reconocimiento mutuo no se deben a razones técnicas sino al desconocimiento de dicho principio por los agentes económicos y por las administraciones.

Para evitar todas aquellas situaciones que resultan de la no aplicación del principio del reconocimiento mutuo y de la ausencia de normas armonizadas se utiliza una armonización pero de carácter voluntario. Estas normas se conocen como normas europeas y son creadas por los organismos europeos de normalización: el Comité Europeo de Normalización Electrotécnica (CENELEC) para los productos electrónicos y el Comité Europeo de Normalización (CEN) para el resto de los productos y el Instituto Europeo de Normas de Telecomunicación (ETSI) para la elaboración de normas de telecomunicación. La función de estos organismos, formados por los países miembros, es facilitar un mejor funcionamiento del Mercado Único Europeo con la reducción de los obstáculos de carácter técnico a través de la armonización de las normas establecidas por los países y la elaboración de normas europeas que los países miembros aceptan como norma nacional. Alrededor del 80% de la normalización en la UE se produce a escala europea, y las normas armonizadas representan sólo el 16% de las normas europeas (Comisión Europea, 2002).

Según un informe de la Comisión sobre el mercado interior (2002), la normalización promovida por la industria ha crecido al mismo ritmo que la normalización encargada por la Comisión. Este dato es importante porque refleja que hay una demanda de normalización europea, y que el origen de dicha demanda se encuentra en gran medida en la propia industria, frente al mito de que las normas europeas son impuestas por la burocracia de Bruselas. Esta demanda y actitud de las empresas europeas a las normas, armonizadas o no, es entendible en cuanto sustituyen a todas las normas nacionales a las que se tendrían que ajustar.

Sin embargo, la normalización – tanto para las normas armonizadas o normas no armonizadas- por los organismos europeos es un procedimiento lento. Mientras que en 2001, se tardaba una media de ocho años para adoptar normas, en 1995 se tardaban cuatro años y medio (Comisión, 2001). La directiva para productos de la construcción fue adoptada en 1989, y sólo se han desarrollado el 22% de las normas necesarias (Comisión, 2002).

Con el objetivo de evitar posibles problemas en la aplicación del reconocimiento mutuo, se crea la Directiva 83/189 CEE por la que se establece un procedimiento de información previa para las normas y reglamentos técnicos. Esta directiva pone en marcha un mecanismo de notificación previa según el cual los países envían los proyectos de reglamentaciones técnicas a la Comisión. Además de evitar posibles problemas en la integración de los mercados debido a que los países adopten reglamentaciones técnicas en sectores no armonizados, donde no se pueda aplicar el reconocimiento mutuo, la notificación previa facilita la armonización al impedir la adopción de medidas nacionales que habrían podido paralizar las posiciones de los países. Este efecto ha sido importante en relación con las sustancias peligrosas en equipos eléctricos y electrónicos, los complementos alimenticios.

Por último, en el Acta Única Europea se introduce una nueva base jurídica en el TCE, el artículo 100a, con la finalidad de agilizar las decisiones en materia de armonización sustituyendo el procedimiento de unanimidad por mayoría cualificada. Cambiar el sistema de la toma de decisiones era un elemento importante para avanzar en la integración económica, que se caracterizaba por ser un sistema lento y con frecuentes obstrucciones debido a los diferentes enfoques nacionales a las regulaciones y a las presiones de los grupos domésticos sobre los gobiernos (Dashwood, 1977:296). Entre 1969 y 1985 sólo se adoptaron 270 directivas (Schreiber, 1991). Según Dashwood, la ineficiencia de la CE en armonizar se acentuaba con la actitud de la Comisión Europea a dar demasiado énfasis a los detalles y a no prestar atención a la importancia social con determinadas formas.

2.4 La cohesión regional en la dinámica europea

A diferencia de otros acuerdos de Integración Regional, la cohesión económica y social se inscribe como uno de los objetivos prioritarios de la UE, Artículo 2 del TUE, en particular, la reducción de las disparidades entre las regiones europeas. A continuación, nos centramos en analizar la justificación de la intervención comunitaria

en materia de desarrollo regional y los mecanismos formulados desde el las instituciones comunitarias para resolver las disparidades interregionales en el territorio comunitario.

2.4.1 Las disparidades regionales en la Unión Europea

La decisión política de impulsar la integración económica de Europa de una unión aduanera a un Mercado Único, en el Acta Única Europea, llevó consigo la introducción del principio de cohesión económica y social en la CE. La importancia de la cohesión en la dinámica integradora se ratifica con el Tratado de la Unión Europea (1993) en el que se incluye el principio de la cohesión económica y social como uno de los objetivos fundamentales de la Unión (Gil, 2001) en un contexto de contención del déficit público – de acuerdo a los criterios de convergencia de la UEM – que se acompañó de un incremento en la asignación financiera de los Fondos Estructurales en un 0,48% del PIB de la UE (Tondl, 2001).

El principio de la cohesión económica y social en la UE se centra principalmente en la reducción de los niveles de desarrollo entre las regiones. Las disparidades interregionales en Europa son el doble de las que existen entre los estados que forman Estados Unidos (Boldrin y Canova, 2000). Muñoz de Bustillo y Bonete (2002) utilizan los indicadores de PIB per cápita, PIB por persona ocupada y tasa de desempleo para ilustrar el grado de divergencia espacial que existe en la Unión. El cuadro 2.9 recoge para las regiones NUTS 2 de la UE-15 sus valores para dichos indicadores, añadiendo una cuarta variable, número de patentes registradas por millón de habitantes, con el fin de reflejar las diferencias en innovación entre las regiones analizadas.

En 2000, la región con menor nivel de actividad económica per cápita era Ipeiros (Grecia) con un valor del 47% en relación a la media de la UE-15 frente a Inner London (Reino Unido) con 241% o a Hamburg (Alemania) con 182%. Las diferencias entre las regiones en términos de patentes registradas por millón de habitantes son también

significativas. Mientras las diez regiones con menor PIB per cápita registran entre 1,40 y 5,11 patentes por millón de habitantes, los valores para las diez regiones con mayor PIB per cápita oscilan entre 272,27 y 124,84. Las diferencias interregionales también se reproducen de forma significativa para el indicador de tasa de empleo, excepto en el caso de la región alemana de Bremen y Trentino-Alto Adige (Italia) con una tasa de empleo mucho menor que las regiones con PIB per cápita similares.

Como podemos observar en el cuadro, en 2000, Extremadura es la quinta región europea con menor PIB per cápita, 53% en relación a la media comunitaria y con una tasa baja de empleo. Andalucía y Galicia son las siguientes dos regiones españolas que se encuentra en el grupo de las primeras veinte regiones con menor PIB per cápita. Sin embargo, el número de patentes registradas en Extremadura es superior a otras regiones europeas de niveles similares de desarrollo económico. Por último, destacamos el alto número de patentes registradas en las regiones alemanas de Dessau y Chemnitz, 25,82 y 42,05 respectivamente, en relación a otras regiones con renta per cápita similares y superiores. El caso excepcional lo representa la región de Cornwall and Isles of Scilly (Reino Unido) con un 65% de PIB per cápita y 53,78 patentes registradas por millón de habitantes.

Cuadro 2.12 Disparidades interregionales en la UE-15

Región	PIB p.c. UE-15=100 (2000)	PIB/Ocupado UE-15=100 (1998)	Tasa de Empleo (2000)	Patentes (1998)	Región	PIB p.c. UE-15=100 (2000)	PIB/Ocupado UE-15=100 (1998)	Tasa de Empleo (2000)	Patentes (1998)
<i>Ipetros GRECIA</i>	47	54,38	55,05	1,40	<i>Inner London REINO UNIDO</i>	241	63,84	86,14	272,27
<i>Reunion FRANCIA</i>	50	NC	NC	NC	<i>Luxembourg LUXEMBURGO</i>	195	62,70	143,47	163,40
<i>Dytiki Ellada GRECIA</i>	51	57,71	56,61	2,54	<i>Hamburg ALEMANIA</i>	182	66,04	199,56	153,12
<i>Açores PORTUGAL</i>	52	40,16	59,19	0,00	<i>Île de France FRANCIA</i>	158	65,66	263,60	171,84
<i>Extremadura ESPAÑA</i>	53	62,69	47,98	5,11	<i>Vienna AUSTRIA</i>	157	67,68	129,49	165,33
<i>French Guiana FRANCIA</i>	54	NC	NC	NC	<i>Oberbayern ALEMANIA</i>	154	72,13	622,83	150,12
<i>Centro PORTUGAL</i>	54	36,29	73,78	2,57	<i>Darmstadt ALEMANIA</i>	149	67,92	422,28	148,60
<i>Alentejo PORTUGAL</i>	54	48,74	64,48	0,97	<i>Stockholm SUECIA</i>	147	77,87	538,41	135,32
<i>Anatoliki Makedonia, Thraci GRECIA</i>	55	49,77	60,28	1,78	<i>Uusimaa (suuralue) FINLANDIA</i>	143	74,90	480,83	137,07

* número de patentes registradas por millón de habitantes en 1998.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2.12 Disparidades interregionales en la UE-15 (Continuación)

Región	PIB p.c. UE-15=100 (2000)	PIB/Ocupado UE-15=100 (1998)	Tasa de Empleo (2000)	(*) Patentes (1998)	Región	PIB p.c. UE-15=100 (2000)	PIB/Ocupado UE-15=100 (1998)	Tasa de Empleo (2000)	(*) Patentes (1998)
Norte PORTUGAL	56	40,77	67,91	1,74	Bremen ALEMANIA	143	61,39	68,19	124,84
Guadeloupe FRANCIA	58	NC	NC	NC	Utrecht PAISES BAJOS	140	76,28	154,54	128,79
Peloponnisos GRECIA	58	59,72	62,64	0,00	Åland FINLANDIA	139	79,02	118,90	113,97
Ionía Nisia GRECIA	59	52,24	63,35	0,00	Trentino-Alto Adige ITALIA	136	64,65	48,36	121,81
Andalucía ESPAÑA	61	73,79	45,19	5,72	Lombardia ITALIA	135	60,75	146,03	120,33
Thessalia GRECIA	61	52,98	56,12	2,69	Stuttgart ALEMANIA	134	70,41	555,01	126,32
Calabria ITALIA	62	86,98	39,27	5,48	Salzburg AUSTRIA	131	71,17	94,34	125,89
Dessau ALEMANIA	64	81,51	59,50	25,82	Berkshire, Bucks and Oxfordshire REINO UNIDO	131	80,57	224,86	116,71
Galicia ESPAÑA	65	60,98	54,73	9,75	Noord-Holland PAISES BAJOS	130	72,78	114,28	120,76
Cornwall and Isles of Scilly REINO UNIDO	65	72,12	64,04	53,78	Emilia-Romagna ITALIA	129	64,65	136,31	112,06
Campania ITALIA	65	88,81	40,22	8,66	Southern and Eastern IRLANDA	126	65,59	-	136,49
Sicilia ITALIA	65	95,68	40,01	13,28	Mittelfranken ALEMANIA	126	69,31	402,43	112,96
Voreio Aigalo GRECIA	66	65,39	51,30	0,00	Karlsruhe ALEMANIA	125	66,83	394,15	133,84
Chemnitz ALEMANIA	66	73,26	63,10	42,05	Antwerpen BÉLGICA	125	61,89	193,24	160,55
Algarve PORTUGAL	66	50,34	67,99	0,46	Groningen PAISES BAJOS	124	68,34	73,37	133,67
Kriti GRECIA	66	54,43	65,31	6,17	Valle d'Aosta ITALIA	123	64,97	2,76	117,58
Castilla-la Mancha ESPAÑA	67	69,43	54,14	7,88	North Eastern Scotland REINO UNIDO	123	76,54	169,00	135,22
Dytiki Makedonia GRECIA	67	64,90	52,86	0,00	Düsseldorf ALEMANIA	121	62,05	291,35	127,82
Puglia ITALIA	67	88,03	43,64	8,94	Piemonte ITALIA	120	60,50	98,37	114,95
Martinique FRANCIA	67	NC	NC	NC	Veneto ITALIA	119	61,44	91,29	109,28
Kentriki Makedonia GRECIA	68	64,79	54,84	7,65	Denmark DINAMARCA	119	76,41	139,71	131,87
Ceuta y Melilla ESPAÑA	68	89,12	44,81	0,00	Vorarlberg AUSTRIA	118	69,42	396,29	116,03
Murcia ESPAÑA	69	67,31	56,33	12,82	Zuid-Holland PAISES BAJOS	116	73,34	137,84	112,15
Magdeburg ALEMANIA	69	80,39	60,40	30,89	Köln ALEMANIA	115	63,56	282,62	129,80
Mecklenburg- Vorpommern ALEMANIA	69	82,94	61,98	20,42	Cheshire REINO UNIDO	114	73,66	183,95	110,12
Brandenburg ALEMANIA	69	84,20	61,89	52,15	Friuli-Venezia Giulia ITALIA	114	59,80	100,82	108,47
Thüringen ALEMANIA	70	79,83	64,96	57,53	Toscana ITALIA	114	59,26	55,22	105,48
Halle ALEMANIA	70	87,52	56,83	49,74	Lazio ITALIA	113	52,03	43,40	113,81
Merseyside REINO UNIDO	70	92,26	62,72	56,38	Tirol AUSTRIA	113	68,68	115,77	119,90
West Wales and The Valleys REINO UNIDO	71	83,91	63,15	36,46	Vlaams Brabant BÉLGICA	112	67,13	239,01	100,80
Hainaut BÉLGICA	71	108,15	53,09	58,78	Tübingen ALEMANIA	110	71,86	412,30	114,53
Principado de Asturias ESPAÑA	71	78,82	47,20	9,11	Noord-Brabant PAISES BAJOS	110	73,09	477,17	103,91
Dresden ALEMANIA	72	82,77	62,80	109,94	Comunidad de Madrid ESPAÑA	110	56,88	31,18	95,55

número de patentes registradas por millón de habitantes en 1998.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2.12 Disparidades interregionales en la UE-15 (Continuación)

Región	PIB p.c. UE-15=100 (2000)	PIB/Ocupado UE-15=100 (1998)	Tasa de Empleo (2000)	(*) Patentes (1998)	Región	PIB p.c. UE-15=100 (2000)	PIB/Ocupado UE-15=100 (1998)	Tasa de Empleo (2000)	(*) Patentes (1998)
Burgenland AUSTRIA	73	73,06	67,74	57,34	Oberösterreich AUSTRIA	109	69,55	178,42	109,77
Basilicata ITALIA	73	97,82	45,50	18,12	Hampshire and Isle of Wight REINO UNIDO	109	76,77	131,36	106,75
Madeira PORTUGAL	74	37,42	63,37	0,00	East Anglia REINO UNIDO	109	75,04	250,39	105,89
Ii-Suomi FINLANDIA	75	105,01	61,03	70,83	Hannover ALEMANIA	108	65,14	217,85	120,43
South Yorkshire REINO UNIDO	75	85,59	65,74	49,14	Liguria ITALIA	108	55,41	52,20	113,35
Namur BÉLGICA	75	106,90	57,57	91,84	Oberpfalz ALEMANIA	108	68,60	327,33	96,06
Leipzig ALEMANIA	75	85,84	61,46	28,71	Schwaben ALEMANIA	108	71,14	289,75	105,88
Highlands and Islands REINO UNIDO	75	66,37	71,61	22,00	Bedfordshire, Hertfordshire REINO UNIDO	107	78,39	170,08	101,20
Sardegna ITALIA	76	95,37	44,07	9,69	Braunschweig ALEMANIA	106	62,88	249,64	110,06
Castilla y León ESPAÑA	76	75,08	53,58	11,44	Detmold ALEMANIA	105	67,11	203,20	109,93
Corse FRANCIA	76	170,55	37,78	7,64	Surrey, East and West Sussex REINO UNIDO	105	77,85	136,80	109,86
Tees Valley and Durham REINO UNIDO	76	89,28	65,02	63,74	Comunidad Foral de Navarra ESPAÑA	105	62,91	41,62	89,01
Luxembourg BÉLGICA	76	113,68	63,48	78,38	Freiburg ALEMANIA	105	68,77	420,02	110,96
Sterea Ellada GRECIA	76	108,31	53,48	1,51	Gloucestershire, Wiltshire and North Somerset REINO UNIDO	105	79,68	153,62	103,14
Atiki GRECIA	77	60,18	53,99	14,16	Rheinessen-Pfalz ALEMANIA	105	66,27	408,84	121,15
Canarias ESPAÑA	78	77,67	53,50	6,01	Unterfranken ALEMANIA	104	67,61	302,25	104,72
Languedoc- Roussillon FRANCIA	78	117,56	53,61	51,77	Oberfranken ALEMANIA	104	69,07	205,88	103,43
Northern Ireland REINO UNIDO	78	90,08	62,20	19,51	Rhône-Alpes FRANCIA	103	63,50	212,73	122,11
Lüneburg ALEMANIA	79	105,42	65,25	129,94	Alsace FRANCIA	103	66,92	172,09	123,58
Northumb., Tyne & Wear REINO UNIDO	79	92,52	63,29	82,21	Leicestershire, Rutland and Northants REINO UNIDO	103	75,38	121,35	96,53
Molise ITALIA	79	96,32	51,09	3,18	Marche ITALIA	102	60,10	40,47	98,28
Devon REINO UNIDO	79	85,03	71,41	46,95	Pais Vasco ESPAÑA	101	56,84	37,36	95,04
Comunidad Valenciana ESPAÑA	79	71,87	57,73	21,64	Kassel ALEMANIA	101	65,41	105,85	109,20
Notio Aigaio GRECIA	80	73,69	58,48	0,00	Västsvrige SUECIA	101	72,59	298,75	106,53
Flevoland PAISES BAJOS	80	77,19	76,98	100,20	Brabant Wallon BÉLGICA	101	63,54	285,34	99,08
Cantabria ESPAÑA	80	80,88	49,54	8,26	Umbria ITALIA	101	58,77	28,52	101,60
Nord - Pas-de-Calais FRANCIA	81	121,69	52,45	39,07	Eastern Scotland REINO UNIDO	100	71,18	91,00	102,17
Lancashire REINO UNIDO	81	94,83	71,65	67,75	Arnsberg ALEMANIA	100	61,16	166,76	115,09
Liège BÉLGICA	82	126,36	56,94	110,71	Cataluña ESPAÑA	99	62,43	48,23	85,74
Limousin FRANCIA	82	103,91	64,14	34,12	West-Vlaanderen BÉLGICA	99	66,95	113,75	126,56
Picardie FRANCIA	82	118,80	59,55	97,85	Sydsverige SUECIA	98	68,12	301,05	114,34

número de patentes registradas por millón de habitantes en 1998.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2.12 Disparidades interregionales en la UE-15 (Continuación)

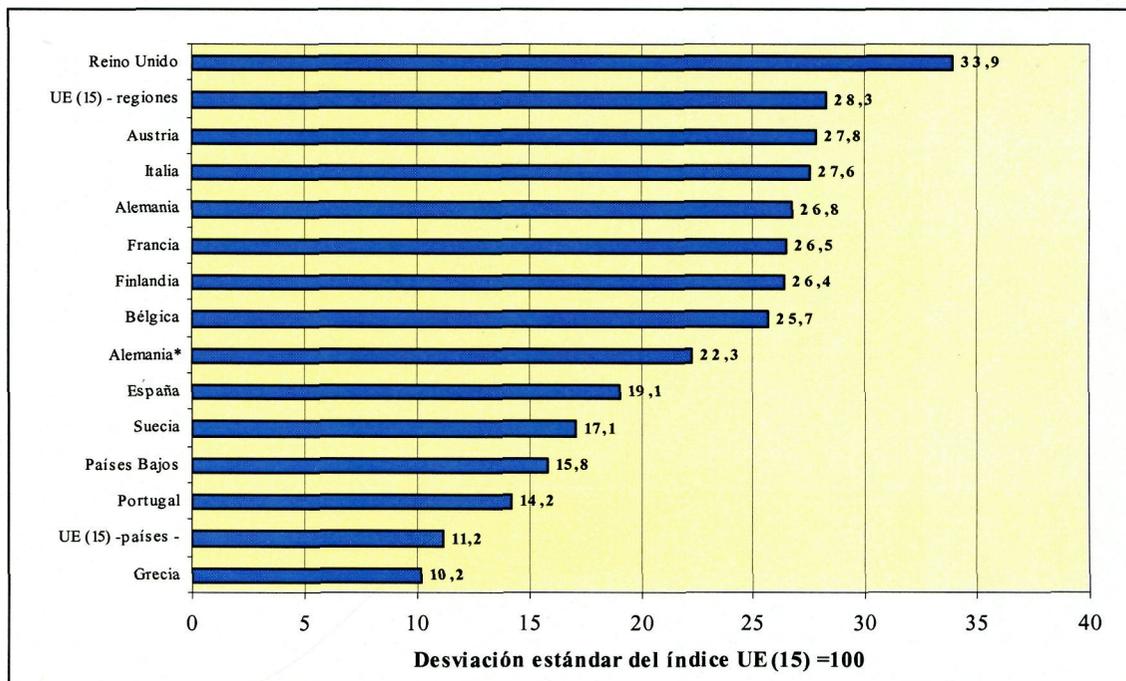
Región	PIB p.c. UE-15=100 (2000)	PIB/Ocupado UE-15=100 (1998)	Tasa de Empleo (2000)	(*) Patentes (1998)	Región	PIB p.c. UE-15=100 (2000)	PIB/Ocupado UE-15=100 (1998)	Tasa de Empleo (2000)	(*) Patentes (1998)
Poitou-Charentes FRANCIA	83	100,70	63,32	54,75	Illes Balears ESPAÑA	98	65,31	13,59	87,32
Lorraine FRANCIA	83	108,55	61,33	83,98	East Wales REINO UNIDO	98	71,20	82,33	105,21
Abruzzo ITALIA	84	94,51	52,90	57,24	Limburg (NL) PAISES BAJOS	98	70,04	184,45	94,23
Border, Midlands and Western IRLANDA	84	96,04	60,84	NC	Zeeland PAISES BAJOS	98	71,51	77,24	101,05
Väli-Suomi FINALANDIA	84	106,11	65,54	120,44	Niederbayern ALEMANIA	97	70,90	162,00	104,15
Lincolnshire REINO UNIDO	85	90,92	74,40	45,63	Herefordshire, Worcestershire and Warks REINO UNIDO	97	75,29	140,86	90,58
Poitou-Charentes FRANCIA	83	100,70	63,32	54,75	Illes Balears ESPAÑA	98	65,31	13,59	87,32
Trier ALEMANIA	85	109,57	63,65	73,01	Mellersta Norrtland SUECIA	97	69,93	139,77	112,63
Shropshire and Staffordshire REINO UNIDO	86	87,13	73,02	57,87	Saarland ALEMANIA	97	60,95	126,39	108,43
Bretagne FRANCIA	86	104,30	62,48	71,55	Niederösterreich AUSTRIA	97	68,91	113,28	96,56
Auvergne FRANCIA	86	109,46	60,48	79,04	Gelderland PAISES BAJOS	97	72,96	123,00	91,75
Dorset and Somerset REINO UNIDO	87	89,40	75,84	76,19	Schleswig- Holstein ALEMANIA	96	66,75	108,70	115,06
Outer London REINO UNIDO	87	98,55	72,05	82,35	Etelä-Suomi FINALANDIA	96	67,89	206,31	112,81
Franche-Comté FRANCIA	88	106,14	63,29	114,23	Kärnten AUSTRIA	96	63,71	130,71	103,90
Münster ALEMANIA	88	115,50	62,44	157,66	Steiermark AUSTRIA	96	64,75	135,51	98,40
Aragón ESPAÑA	88	80,53	59,54	27,23	Berlin ALEMANIA	96	60,39	148,38	111,22
Drenthe PAISES BAJOS	88	87,84	70,58	83,71	Haute-Normandie FRANCIA	95	62,69	96,81	116,66
Midi-Pyrénées FRANCIA	89	112,97	62,59	91,77	Gießen ALEMANIA	95	65,12	224,68	108,67
Greater Manchester REINO UNIDO	89	96,66	70,36	62,65	East Riding and North Lincolnshire REINO UNIDO	95	69,41	45,70	105,24
Koblenz ALEMANIA	90	106,34	63,90	149,22	Champagne- Ardenne FRANCIA	95	60,57	70,10	129,82
Derbyshire and Nottinghamshire REINO UNIDO	90	92,64	71,14	80,61	Overijssel PAISES BAJOS	94	72,53	130,15	96,87
Pays de la Loire FRANCIA	90	110,65	64,26	51,72	North Yorkshire REINO UNIDO	94	75,64	122,67	92,85
de94 Weser-Ems ALEMANIA	90	118,78	64,12	87,98	Kent REINO UNIDO	94	74,37	97,04	99,94
Aquitaine FRANCIA	90	113,04	60,49	53,69	Oost-Vlaanderen BÉLGICA	94	65,44	122,84	114,02
Limburg (B) BÉLGICA	91	125,80	59,40	95,98	Essex REINO UNIDO	94	72,64	176,58	93,26
Centre FRANCIA	91	117,04	64,59	94,82	West Midlands REINO UNIDO	93	65,88	59,98	103,06
Provence-Alpes-Côte d'Azur FRANCIA	91	127,86	56,71	89,53	Bourgogne FRANCIA	93	61,88	87,43	115,45
Lisboa e Vale do Tejo PORTUGAL	91	60,89	67,06	3,77	South Western Scotland REINO UNIDO	93	64,04	41,00	101,93
Norra Mellansverige SUECIA	91	119,17	70,21	200,33	Övre Norrland SUECIA	92	68,11	168,51	118,75
Cumbria REINO UNIDO	91	104,20	69,19	86,15	West Yorkshire REINO UNIDO	92	71,56	76,33	95,28
La Rioja ESPAÑA	91	83,20	58,98	3,85	Pohjois-Suomi FINALANDIA	91	62,66	312,67	117,87
Friesland PAISES BAJOS	91	96,95	70,12	67,66	Östra Mellansverige SUECIA	91	71,84	298,70	115,93

* número de patentes registradas por millón de habitantes en 1998.

Fuente: Elaboración propia

En el gráfico 2.4 se compara el grado de disparidad interregional que existe en la UE-15, en los países miembros, y entre los países. Para medir las diferencias se utiliza un índice de desigualdad basado en el grado de dispersión regional en la variable PIB per cápita, con valores correspondientes al año 1998 (Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002). Cuanto mayor es el índice, mayor es la dispersión de la renta per cápita entre las unidades analizadas, y por lo tanto, mayor es el nivel de desigualdad. En 1998, el grado de desigualdad que existía entre los países de la UE era de 11,2 frente a un 28,3 cuando se toma como unidad de análisis las regiones. En el gráfico 2.3 podemos también comprobar que el índice de desigualdad interregional en la Unión (28,3) es muy inferior al índice de disparidad en el Reino Unido (33,9) y sólo ligeramente superior al nivel de desigualdad que existe en algunos de los países miembros como son los casos de Austria (27,8), Italia (27,6), Alemania (26,8), Francia (26,5), Finlandia (26,4) y Bélgica (25,7).

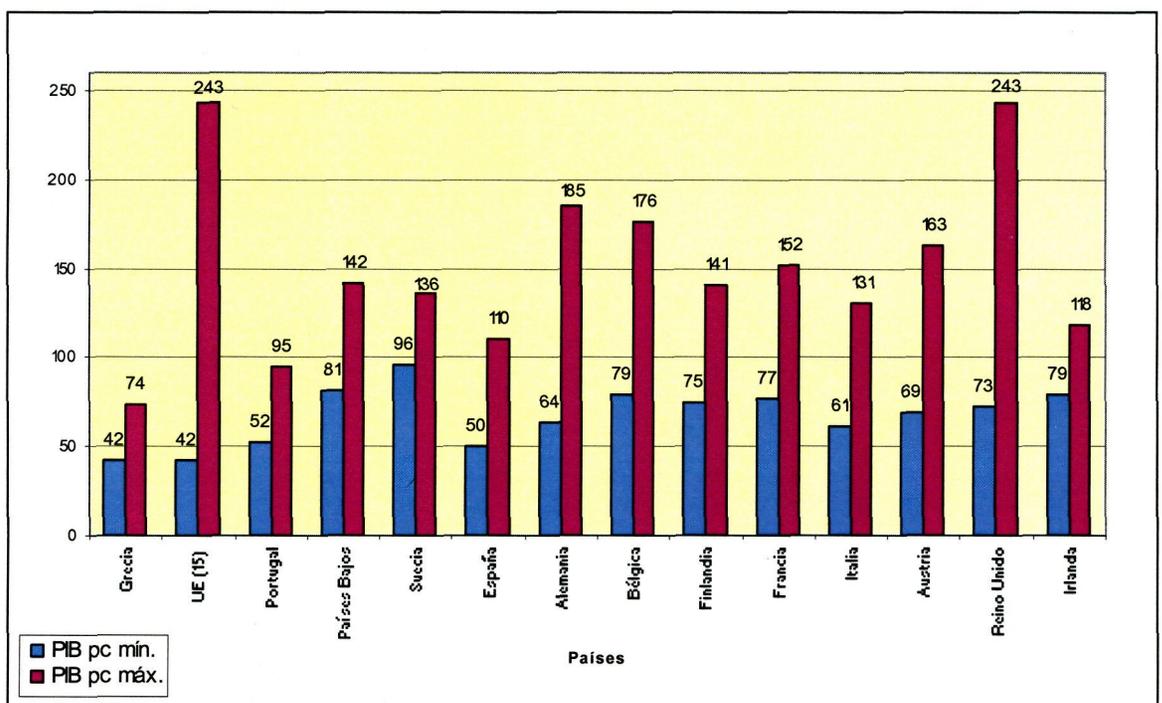
Gráfico 2.4 Disparidades regionales en la UE (1998)



Fuente: Muñoz de Bustillo y Bonete (2002:156).

Con el fin de comparar la distancia de renta per cápita entre las regiones, en el gráfico 2.4 se muestra para cada país miembro, el PIB per cápita de la región más pobre y el de la más rica. Como observamos en el gráfico, la mayor distancia entre la región más rica y la región más pobre ocurre en el conjunto de la UE-15, seguido por Reino Unido, Alemania, Francia y Austria.

Gráfico 2.5 PIB per cápita de la región más pobre y más rica de cada país (1998)
 UE(15)=100



Fuente: Muñoz de Bustillo y Bonete (2002:157).

Las disparidades en los niveles de desarrollo en el bloque europeo aumentarán con las próximas adhesiones de la UE al centro y este de Europa. El cuadro 2.13 muestra que, según los datos de 2000, Praga (República Checa) es la única región de los países candidatos que registró un PIB per cápita (121%) por encima de la media de la UE-15, seguida por la región eslovaca de Bratislavsky con un 98%, Cyprus y Közép-Magyarország (Hungria), ambas con un 76% de la media de la UE-15. El resto de las

futuras regiones de la UE registraron un PIB per cápita inferior al 75% de la media, con diez regiones que no alcanzaron el 25%. En contraste, en 2000, las diez regiones de la UE-15 que registraron menor PIB per capita alcanzaron valores entre el 47% para Ipeiros (Grecia) y 56% en la región portuguesa Norte (cuadro 2.14). Las diez regiones con mayor PIB per cápita registraron valores en 2000 entre 241 para Inner London (Reino Unido) y Uusimaa (Finlandia).

Cuadro 2.13 (%) PIB per cápita de los países candidatos (2000) (en PPS, EU-15=100, NUTS-2)

Las diez regiones de mayor PIB per cápita			Las diez regiones de menor PIB per cápita		
	Región	PIB per capita		Región	PIB per capita
1	Praga (República Checa)	121	1	Nord-Est (Rumanía)	16
2	Bratislavsky (República Eslovaca)	98	2	Sud (Rumanía)	19
3	Cyprus	76	3	Sud-Vest (Rumanía)	20
4	Közép-Magyarország (Hungria)	76	4	Sud-Est (Rumanía)	21
5	Eslovenia	67	5	Yuzhen Tsentralen (Bulgaria)	21
6	Mazowieckie (Polonia)	59	6	Nord-Vest (Rumanía)	22
7	Nyugat-Dunántúl (Hungria)	57	7	Severen Tsentralen (Bulgaria)	23
8	Jihozápad (República Checa)	52	8	Severoiztochen (Bulgaria)	23
9	Közép-Dunantul (Hungria)	50	9	Severozapaden (Bulgaria)	24
10	Jihovýchod (República Checa)	49	10	Vest (Rumanía)	24

Fuente: Regional Gross Domestic Product in Candidate Countries in 2000

Cuadro 2.14 (%) PIB per cápita en la UE (2000) (en PPS, EU-15=100, NUTS-2)

Las diez regiones de mayor PIB per cápita			Las diez regiones de menor PIB per cápita		
	Región	PIB per capita		Región	PIB per capita
1	Inner-London (Reino Unido)	241	1	Ipeiros (Grecia)	47
2	Bruselas-Capital (Bélgica)	218	2	Reunion (Francia)	50
3	Luxemburgo (Luxemburgo)	195	3	Dytiki Ellada (Grecia)	51
4	Hamburgo (Alemania)	182	4	Azores (Portugal)	52
5	Île de France (Francia)	158	5	Extremadura (España)	53
6	Viena (Austria)	157	6	Guayana (Francia)	54
7	Oberbayern (Alemania)	154	7	Centro (Portugal)	54
8	Darmstadt (Alemania)	149	8	Alentejo (Portugal)	54
9	Stockholm (Suecia)	147	9	Anatoliki Makedonia, Thraki (Grecia)	55
10	Uusimaa (Finlandia)	143	10	Norte (Portugal)	56

Fuente: Regional Gross Domestic Product in the European Union 2000

2.4.2 Los instrumentos financieros comunitarios para la cohesión de Europa

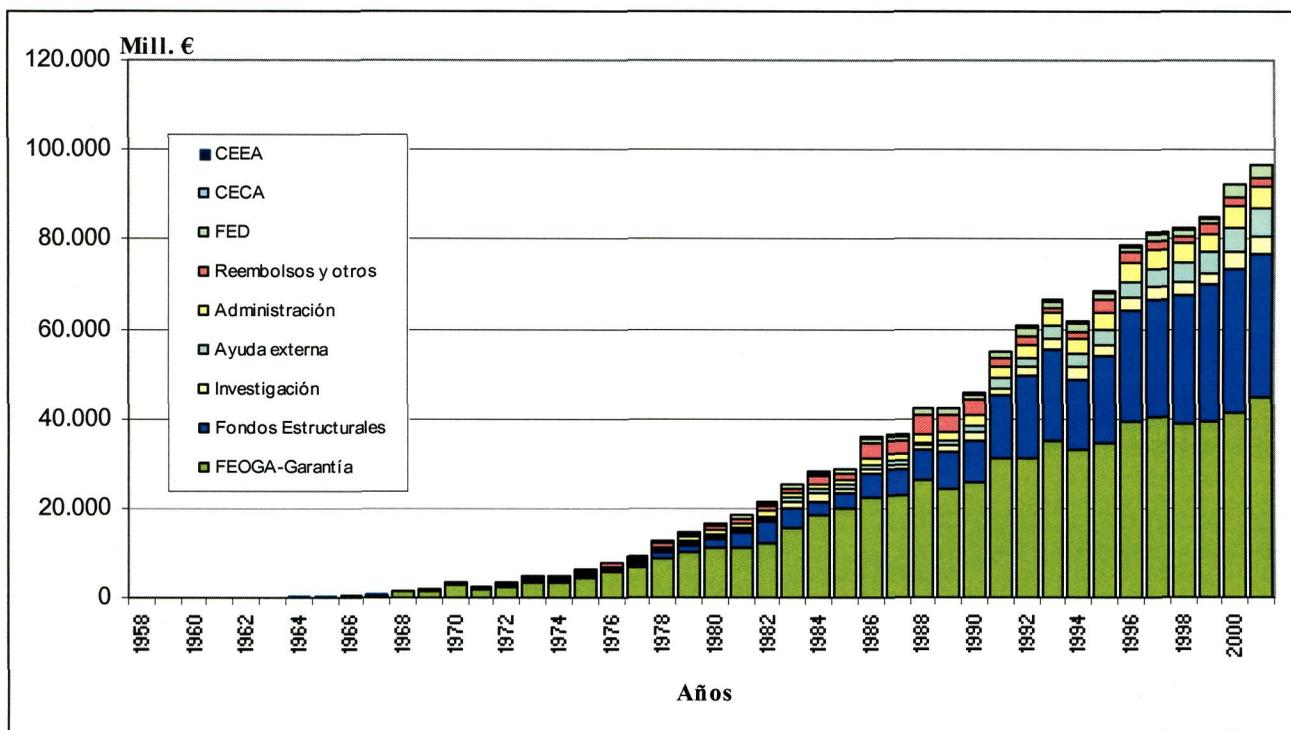
Para la reducción de las disparidades económicas y sociales de Europa, la UE utiliza principalmente la transferencia de recursos financieros para apoyar las actuaciones nacionales, regionales y locales del sector público y privado que promuevan el desarrollo de los territorios y personas más atrasadas y desfavorecidas de la Unión. Los instrumentos financieros de la UE para la consecución de la cohesión en la Unión son: los Fondos Estructurales, el Fondo de Cohesión y el Banco Europeo de Inversiones.

En términos de asignación financiera, los Fondos Estructurales constituyen el principal instrumento de actuación para la cohesión, y el objetivo de los Fondos es “[...] promover un desarrollo armonioso del conjunto de la Comunidad y [...] reforzar su cohesión económica y social” (Artículo 158 del TCE). Con la cohesión económica y social, como una de las acciones prioritarias en el bloque europeo, se pretende reducir “[...] las diferencias entre los niveles de desarrollo de las diversas regiones y el retraso

de las regiones o islas menos favorecidas, incluidas las zonas rurales” (Artículo 158 del TCE).

Como podemos ver en el gráfico 2.6, los Fondos Estructurales representan la segunda asignación financiera del presupuesto de la UE, después del *Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola – Sección Garantía*, el instrumento financiero de la Política Agraria Común. Desde 1978, la dotación financiera de los Fondos Estructurales ha ido creciendo de forma constante, consolidándose como el segundo gran gasto de la UE. Los Fondos Estructurales han pasado de un 11% en 1978 a un 34% en el período 1994-1999 del total de los gastos comunitarios (gráficos 2.7 y 2.8). La política regional comunitaria se ha convertido en una de las políticas realmente importantes de la Unión (Cuadrado y Mancha, 1999).

Gráfico 2.6 Evolución de los gastos comunitarios de (1958 a 2001)



* A precios corrientes y a precios de 2000.
Fuente: Adaptado de Comisión Europea (2002:52).

Gráfico 2.7 Distribución del gasto comunitario 1989-1993

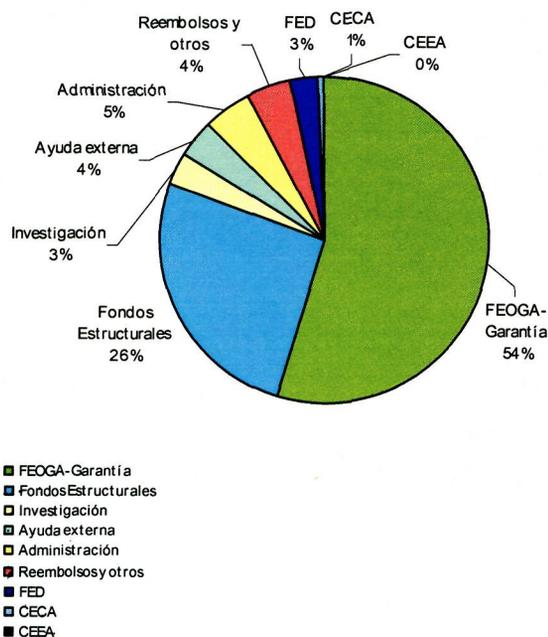
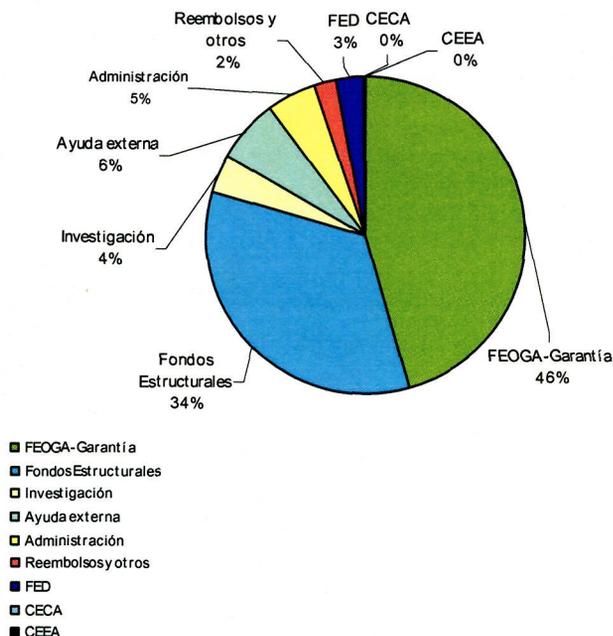


Gráfico 2.8 Distribución del gasto comunitario 1994-1999



Fuente: Elaboración propia

La evolución de los diferentes tipos de gastos comunitarios para 1958-2001 (gráfico 2.5) muestran que las intervenciones comunitarias para la reducción de las diferencias en los niveles de desarrollo comenzaron en 1975. Sin embargo, las intervenciones comunitarias comienzan a tener un papel importante en la dinámica de la Unión a partir de 1988, fecha en la que se incrementa la asignación financiera de los Fondos y se introducen cambios importantes en la gestión.

Los Fondos Estructurales están formados por cuatro fondos, cada uno de los cuales intervienen con diferentes tipos de medidas en distintos sectores de la economía regional: **a)** el *Fondo Europeo de Desarrollo Regional* (FEDER); **b)** el *Fondo Social Europeo* (FSE); **c)** el *Fondo Europeo de Orientación y Garantía – Sección Orientación* (FEOGA-O); **d)** y el *Instrumento Financiero de Orientación a la Pesca* (IFOP).

El FEDER tiene como objetivo contribuir a la reducción de los desequilibrios regionales, participar en el desarrollo y reconversión de las regiones, fomentar el desarrollo y la creación de trabajos sostenibles. Para ello, este fondo financia medidas de: **a)** inversiones productivas de creación y mantenimiento de puestos de trabajo sostenibles; **b)** inversiones en infraestructuras de crecimiento del potencial económico regional, desarrollo de redes transeuropeas, telecomunicaciones, transporte y energía; **c)** medidas de potenciación y apoyo a las iniciativas de desarrollo local, de empleo y a las actividades de las pymes.

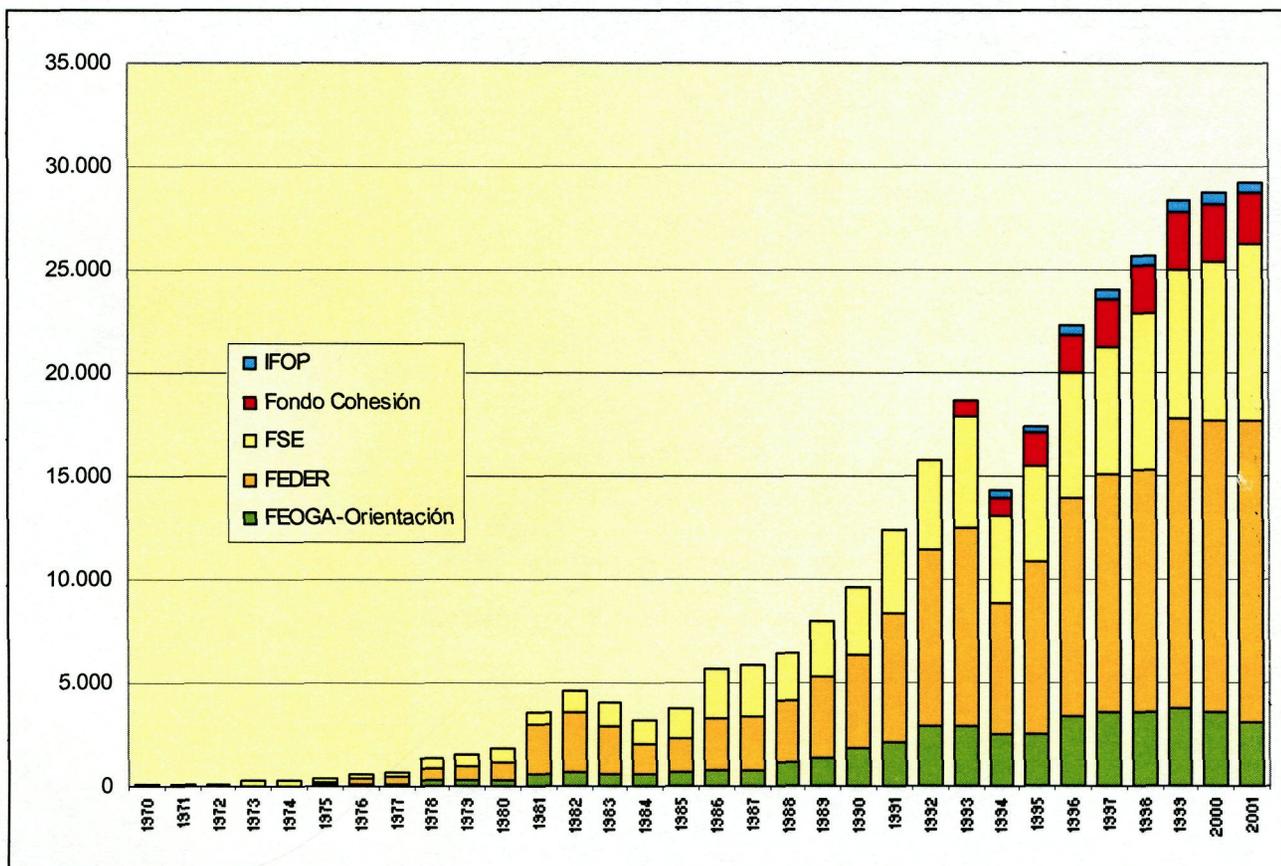
En cambio, el FSE actúa en el ámbito de la mejora de los recursos humanos de la UE. Según el artículo 146 del TCE, el FSE debe “[...] fomentar, dentro de la Comunidad, las oportunidades de empleo y la movilidad geográfica y profesional de los trabajadores, así como a facilitar su adaptación a las transformaciones industriales y a los cambios de los sistemas de producción, especialmente mediante la formación y la reconversión profesionales”. El FSE financia actuaciones dirigidas al desarrollo del mercado de trabajo y de los recursos humanos en ámbitos muy diversos, como la mujer en el mercado de trabajo, la mejora formativa de los recursos humanos, la promoción de políticas activas del mercado de trabajo.

El FEOGA-Orientación se centra en fomentar el ajuste estructural del sector agrario europeo para modernizar y aumentar la capacidad productiva del sector, mejorar las explotaciones agrarias, la transformación y la comercialización. La sección Orientación del FEOGA incluye además medidas para promover el desarrollo económico, social y medioambiental de las áreas rurales, apoyando el desarrollo sostenible de los bosques, mejora de las condiciones de vida y de trabajo y la eliminación de las desigualdades entre hombres y mujeres. Por último, los Fondos Estructurales intervienen en el sector de la pesca a través del IFOP, creado en 1994. Las actuaciones financiadas por este fondo están dirigidas a fomentar un equilibrio duradero entre los recursos de la pesca y su explotación, aumentar la competitividad de las estructuras de explotación y el desarrollo de empresas económicamente viables, mejorar el abastecimiento y la

revalorización de los productos de la pesca y de la acuicultura, y la revitalización de las zonas dependientes de la pesca y de la acuicultura.

El gráfico 2.9 muestra la evolución del gasto comunitario para la cohesión económica y social desde 1958 a 2001 para cada uno de los cuatro Fondos Estructurales y para el Fondo de Cohesión, que explicamos a continuación. Como podemos observar, desde 1982, el FEDER ha representado casi más de la mitad de las intervenciones comunitarias en materia de cohesión. A partir de 1979, el FSE comienza a representar casi una tercera parte de los gastos comunitarios en cohesión, con un constante incremento. Por último, la participación financiera del FEOGA-Orientación ha sido menor y constante, y las actuaciones del IFOP comienzan en 1995 con una participación muy reducida frente a los otros tres Fondos Estructurales.

Gráfico 2.9 Evolución del gasto comunitario para en la cohesión económica y social



Fuente: Elaboración propia

Como vemos en el gráfico anterior, el Fondo de Cohesión es otro instrumento comunitario basado en la transferencia de recursos financieros para la consecución de la cohesión en Europa. Este fondo se creó en 1993 para asistir a los países miembros menos prósperos a integrarse en la UEM. El fondo representa una compensación de la Unión a los países miembros más débiles que en su camino de convergencia, en términos reales, con los más fuertes necesitan realizar importantes inversiones, en un contexto de contención del gasto público (Cuadrado y Mancha, 1999).

El objetivo del Fondo de Cohesión es reducir las disparidades entre los países miembros, a diferencia de los Fondos Estructurales que se centran en la reducción de las disparidades pero a nivel regional. En particular, este fondo se centra en asistir a los países con PIB per cápita inferior al 90% del promedio comunitario, es decir, España, Portugal, Grecia e Irlanda, conocidos también como los países de la cohesión. Mientras que las intervenciones de los Fondos Estructurales abarca todos los ámbitos, el Fondo de Cohesión financia inversiones sólo en los sectores de transporte, medio ambiente y redes transeuropeas. Por otro lado, las inversiones de los Fondos Estructurales se enmarcan en programas plurianuales, y las inversiones del Fondo de Cohesión se implementan por proyecto de forma anual. Tal como podemos ver en el gráfico 2.5 sobre los gastos comunitarios en cohesión económica y social, la dotación financiera del Fondo de Cohesión es mucho menor con respecto a los Fondos Estructurales.

Por último, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) es un organismo comunitario cuya misión es “contribuir al desarrollo equilibrado y estable del mercado común en interés de la Comunidad, recurriendo a los mercados de capitales y a sus propios recursos” (Artículo 267 del TCE) a través de la concesión de préstamos y garantías, sin fines lucrativos. El BEI financia proyectos dirigidos a mejorar las infraestructuras u otras inversiones que promuevan el desarrollo económico de los territorios de la UE, ej. el Canal de la Mancha. Las inversiones del BEI se concentran en proyectos para:

(a) Promover el desarrollo de las regiones más atrasadas.

- (b) Contribuir a la modernización o reconversión de las empresas establecidas, la creación de nuevas actividades necesarias para el establecimiento del mercado común, y que éstos sean proyectos que no puedan ser enteramente financiados, bien por su naturaleza o amplitud, con la financiación que ya existe en los países miembros.

- (c) Realizar proyectos de interés común a varios países miembros que no puedan ser financiados por los países miembros.

Los Fondos Estructurales y el Fondo de Cohesión son los dos instrumentos principales para la consecución de los objetivos de cohesión en la UE. Estos fondos se basan en la transferencia de recursos financieros desde las instituciones comunitarias a las iniciativas nacionales, regionales, locales o transnacionales, que promuevan el crecimiento y la reducción de las disparidades en el espacio europeo. El Banco Europeo de Inversiones también se inscribe dentro de los objetivos de la política comunitaria de cohesión a través de la financiación de proyectos, pero a través de préstamos y garantías.

2.4.3 Los Fondos Estructurales

Teniendo en cuenta que los Fondos Estructurales representan la mayor parte de los gastos comunitarios en cohesión, y que son los instrumentos que se utilizan en el nivel de región, nos centramos en, en este apartado, en los principales aspectos relacionados con su gestión: los principios sobre los que se basa la implementación de dichos recursos así como las distintas formas de intervención.

2.4.3.1 Los principios de implementación de los Fondos Estructurales

En 1988 se introdujeron cambios importantes en el funcionamiento de los Fondos Estructurales, con la creación de cuatro principios básicos en la implementación de los fondos (Cuadrado y Mancha, 1999) y que se recogen en el cuadro 2.15.

Cuadro 2.15 Los principios de la implementación de los Fondos Estructurales

<p>Concentración de las intervenciones comunitarias en objetivos prioritarios.</p> <p>Partenariado implica la cooperación entre la Comisión y las autoridades apropiadas de los niveles nacionales, regionales, y locales en las diferentes etapas de la gestión de los Fondos Estructurales.</p> <p>Adicionalidad requiere que los Fondos Estructurales son complementarios, no sustitutos de los presupuestos nacionales.</p> <p>Programación plurianual de las actuaciones regionales financiadas por los Fondos Estructurales.</p>
--

Fuente: Allen (2000:254).

El principio de *concentración* limita las intervenciones comunitarias a una serie de objetivos y prioridades, para una mayor concentración financiera y geográfica de los recursos comunitarios (Glöckler y Junius, 1998). Al principio se establecieron seis objetivos prioritarios, pero, en el Consejo Europeo de Berlín de 1999, éstos fueron reducidos a tres para reforzar la concentración y simplificar la acción de los Fondos Estructurales (Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002). El cuadro 2.16, recoge los objetivos prioritarios de actuación de las intervenciones comunitarias para el período 2000-2006, los fondos que intervienen en cada objetivo prioritario, los criterios que deben reunir los territorios para ser considerados en los distintos objetivos, la distribución de los Fondos según los objetivos y la tasa de cofinanciación comunitaria.

Cuadro 2.16 Objetivos prioritarios de los Fondos Estructurales para el período 2000-2006

Objetivos Prioritarios	Definición del Objetivo	Fondo	Criterio de Elegibilidad	Duración de la Elegibilidad	Dotación Financiera	Participación Financiera
1	Promover el desarrollo y ajuste estructural de las regiones menos desarrolladas	FEDER, FSE, FEOGA-O, IFOP	i. Regiones correspondientes al nivel NUTS 2 con un PIB per cápita inferior al 75% de la media comunitaria; ii. Zonas nórdicas (Suecia y Finlandia) con una densidad de población inferior a 8 habitantes por km ² ; iii. Regiones ultraperiféricas (los departamentos franceses de ultramar, Azores, Madeira y las Islas Canarias), todas por debajo del umbral del 75%	7 años	69,7% ¹	75%-50% 80%-50%: regiones de países elegibles al Fondo de Cohesión 85%-50%: regiones ultraperiféricas e islas periféricas griegas

¹ Del cual un 4,3% se destina a apoyo transitorio para regiones ex objetivo 1.

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 2.16 Objetivos prioritarios de los Fondos Estructurales para el período 2000-2006
(Continuación)

Objetivos Prioritarios	Definición del Objetivo	Fondo	Criterio de Elegibilidad	Duración de la Elegibilidad	Dotación Financiera	Participación Financiera
2	Apoyar la reconversión económica y social de zonas industriales o rurales con deficiencias estructurales, zonas urbanas en situación difícil y zonas dependientes de la pesca en crisis.	FEDER, FSE,	<p><i>i. Zonas en transformación socioeconómica en el sector industrial y servicios</i> que cumplan los siguientes criterios: tasa media de desempleo superior a la media comunitaria registrada durante los tres últimos años; porcentaje de empleos industriales sobre el empleo total igual o superior a la media comunitaria; descenso comprobado del empleo industrial.</p> <p><i>ii. Zonas rurales</i> que cumplan los siguientes criterios: porcentaje de empleos agrícolas sobre el empleo total igual o superior al doble de la media comunitaria o densidad de población inferior a 100 habitantes por km²; o una tasa media de desempleo superior a la media comunitaria registrada en los tres últimos años o una disminución de la población desde 1985.</p> <p><i>iii. Zonas urbanas densamente pobladas con alguno de los siguientes problemas:</i> tasa elevada de delincuencia; bajo nivel de educación; situación medioambiental especialmente deteriorada; nivel de pobreza elevado; o tasa de desempleo de larga duración superior a la media comunitaria.</p> <p><i>iv. Zonas costeras dependientes de la pesca:</i> donde el empleo del sector pesquero represente un porcentaje significativo del empleo total y que registren problemas socioeconómicos estructurales relacionados con la reestructuración del sector pesquero cuya consecuencia haya sido una reducción significativa del número de empleos en el sector pesquero.</p>	7 años	11,5% ²	50%-25%
3	Apoyar la adaptación y modernización de las políticas y sistemas de educación, formación y empleo.	FSE	Las regiones que pueden recibir financiación en virtud de este objetivo son aquellas que no estén incluidas en el Objetivo nº 1.		12,3%	50%-25%

² Incluye un 1,4% de apoyo transitorio para zonas ex objetivo 2.

Fuente: Elaboración propia

Según el principio de *programación*, las acciones financiadas por los fondos deben realizarse sobre una base plurianual, frente a la financiación de proyectos individuales sobre una base anual. Desde la reforma de 1988, se han sucedido tres períodos de

programación: 1989-1993; 1994-1999; y el actual 2000-2006. Las decisiones sobre las acciones financiables por los Fondos Estructurales deben ser tomadas de común acuerdo entre la Comisión, el Estado miembro y las autoridades y organismos designados por el Estado miembro. En la última categoría se incluye las autoridades regionales y locales, interlocutores económicos y sociales, así como cualquier otro organismo relacionado con las acciones financiables. Este principio de *cooperación* o *partenariado* también establece que la cooperación debe aplicarse en todas las etapas de la gestión de los Fondos Estructurales: en la preparación, en el seguimiento y en la evaluación de las intervenciones comunitarias. Un aspecto central en la formulación del principio de la cooperación era promover que las regiones beneficiarias formularan e implementaran sus políticas de desarrollo regional para promover el desarrollo del regionalismo en la dinámica europea.

Existen autores que consideran que esta forma de implicar a las administraciones regionales en la gestión de los Fondos Estructurales, en particular en la planificación e implementación de los recursos financieros comunitarios, así como en promover un contacto directo entre las regiones beneficiarias con la Comisión Europea ha contribuido a promover la regionalización de Europa, la «Europa de las Regiones», con un mayor papel de éstas en la administración de las políticas (Harvie, 1994; Keating y Loughlin, 1997, Keating 1998).

El principio de *compatibilidad* establece que las operaciones financiadas por los Fondos Estructurales deben ser coherentes con la propia dinámica de la integración recogida en la legislación, políticas y acciones comunitarias, especialmente, en los ámbitos de medio ambiente, contratación pública, normas de competencia e igualdad de género. La *complementariedad* introduce los límites de la actuación comunitaria en el desarrollo regional afirmando que las acciones comunitarias deben ser complementarias a las acciones nacionales. Las actuaciones financiadas con los Fondos deben considerarse como una parte de planes macro o políticas más amplias en el desarrollo de los territorios elegibles. Así, los recursos financieros comunitarios no pueden ser utilizados como sustitutos de los gastos estructurales públicos o asimilables en la zona afectada

(principio de *adicionalidad*) evitando así que los países reduzcan su esfuerzo inversor (Muñoz de Bustillo y Bonete, 2002). Aunque, los países están obligados a demostrar la adicionalidad en los documentos de planificación de los recursos financieros estructurales, ha resultado difícil para la Comisión supervisar que los países cumplen con sus compromisos financieros de adicionalidad (Allen, 2000).

2.4.3.2 Las formas de intervención

Los Fondos Estructurales se gestionan según tres tipos de intervención: **a)** las intervenciones por iniciativa nacional; **b)** las intervenciones por iniciativa comunitaria; **c)** y las intervenciones para acciones innovadoras y de asistencia técnica. Como se refleja el cuadro 2.14, en los tres períodos de programación, la mayor parte de los recursos financieros han sido gestionados según el primer tipo de intervención, mientras que los otros dos tipos han tenido una dotación financiera mucho menor y con una reducción en el periodo actual.

Cuadro 2.17 Distribución porcentual de las intervenciones de los Fondos Estructurales

Período programación	Intervenciones por iniciativa nacional en %	Intervenciones por iniciativa comunitaria en %	Intervenciones para acciones innovadoras y de asistencia técnica en %
1989-1993	90	9	1
1994-1999	90	9	1
2000-2006	94	5,35	0,65

Fuente: Elaboración propia

En el primer tipo de intervención, los territorios elegibles proponen a la Comisión las distintas actuaciones que podrían ser cofinanciadas por los Fondos Estructurales, y que

se incluyen en los planes de desarrollo que los territorios presentan para el período de programación. Las decisiones de cofinanciación comunitaria, los compromisos de créditos y los ejes de actuación comunitaria, son incluidas en un documento llamado Marco de Apoyo Comunitario (MAC). Las ayudas asignadas a las distintas intervenciones comunitarias, incluidas en el MAC, son operativizadas a través de distintas formas que incluyen programas operativos regionales, programas operativos pluriregionales, grandes proyectos y subvenciones globales.

Para las intervenciones gestionadas según la forma de iniciativa comunitaria, la Comisión se reserva un porcentaje de los Fondos Estructurales y decide directamente las áreas de actuación, que se conocen como Iniciativas Comunitarias. El cuadro 2.18 recoge las iniciativas aprobadas por la Comisión para el período 2000-2006 que actúan en ámbitos que la CE considera como importantes para el conjunto de la Comunidad.

Cuadro 2.18 Iniciativas Comunitarias para el período 2000-2006

Iniciativa	Ámbitos	Fondo
URBAN	La revitalización económica y social de las ciudades y periferias urbanas en crisis con vistas a promover un desarrollo urbano sostenible.	FEDER
LEADER	El desarrollo rural.	FEOGA-Orientación
EQUAL	La cooperación transnacional para promocionar nuevos métodos de lucha contra las discriminaciones y desigualdades de toda clase en relación con el mercado de trabajo.	FSE
INTERREG	La cooperación transfronteriza, transnacional e interregional destinada a fomentar un desarrollo armonioso, equilibrado y sostenible del conjunto del espacio comunitario	FEDER

Fuente: Elaboración propia

Por último, la intervención según la forma de acciones innovadoras y de asistencia técnica representa un porcentaje muy limitado de los Fondos (0,065). Este tipo de intervención sólo se aplica en los territorios Objetivos 1 y 2, y se financia con el fondo

FEDER. Aquí también, la Comisión propone los ámbitos de actuación para proyectos pilotos de métodos y prácticas innovadoras que mejoren la calidad de las intervenciones en los objetivos prioritarios. Para el período actual de programación se ha incluido los siguientes temas considerados como estratégicos para la UE: **a)** las economías regionales basadas en el conocimiento e innovación tecnológica; **b)** la sociedad de la información al servicio del desarrollo regional; **c)** y el desarrollo sostenible y la identidad regional.

2.4.4 La efectividad de los Fondos Estructurales

En un contexto de ampliación de la UE a países menos desarrollados y en un escenario de contención del gasto público, la efectividad de los Fondos Estructurales en la reducción de las disparidades interregionales se convierte en una cuestión urgente de determinar para, por un lado, lograr un desarrollo más equilibrado y sostenible en la Unión y también, por otro lado, para poder determinar si la Comisión Europea debería continuar con el papel tan importante que desempeña en la política regional comunitaria (Begg, 2002). Como señala el autor, esta es una cuestión central en la definición del concepto de «Unión» (2002:182).

Para autores como Allen (2000) la cuestión es saber si el tema de la cohesión económica y social es una forma de racionalizar el gasto de los Fondos Estructurales, o si es realmente una política en sí. Las intervenciones estructurales están enfocadas a corto y medio plazo porque asume la predicción del modelo neoclásico que la integración económica puede generar a largo plazo la convergencia en Europa. Sin embargo, existen modelos y teorías que apuntan a que la integración económica no parece ser un elemento suficiente para generar convergencia en los niveles de desarrollo, pudiendo incluso acentuar las diferencias (Gil 2001:74).

Según Allen, los Fondos Estructurales tienen poco que ver con la cohesión económica real o con la erradicación de las disparidades regionales en la UE. Estos recursos

financieros están más relacionados con una modesta redistribución presupuestaria para facilitar el continuo desarrollo y un buen funcionamiento del proceso de integración de la Unión. Los recursos comunitarios no han sido lo suficiente como para tener un impacto significativo en las disparidades regionales o la convergencia, aunque para algunas regiones éstos han sido muy significantes (Tsoukalis, 1997:206). Sin embargo, tal como señala Begg (2002), los Fondos Estructurales necesitan ser diferenciados de las medidas de redistribución presupuestaria desde las regiones más ricas a las regiones más pobres, y considerarlos como medidas dirigidas a promover la competitividad de las regiones más desfavorecidas y así mejorar el desarrollo económico de estas regiones. Es decir, las intervenciones de la CE con los Fondos Estructurales deberían considerarse como un instrumento para el desarrollo de las regiones en vez de un sistema de transferencia fiscal a escala europea.

CAPÍTULO 3. LA INTEGRACIÓN REGIONAL EN LA DINÁMICA EUROPEA: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

3.1 El problema de investigación

Esta investigación se sitúa en un contexto de intentos por desagregar aquellos indicadores que contribuyen a identificar el rendimiento de las economías individuales regionales, y el impacto de los distintos componentes del output sobre las economías regionales (Dunford, 2002). Las descomposiciones de la riqueza agregada nos permiten conocer el rol y el impacto que tienen los diversos componentes del output sobre los diferentes niveles de desarrollo de las economías regionales y poder así comprender mejor las tendencias agregadas. En particular, este trabajo de investigación se centra en el análisis del impacto de uno de los componentes en la economía regional - las ayudas con fines estructurales- transferidas directamente a las economías regionales desde la Unión Europea. Con ello, se pretende establecer una relación directa entre la política regional de la Unión Europea, basada en la transferencia regional de recursos financieros y sus resultados en los niveles de desarrollo económico regional de la UE-15, durante los años 1994-2000.

La elección de las ayudas comunitarias y el crecimiento de las economías regionales se toma para determinar la eficacia de las importantes transferencias de recursos financieros comunitarios hacia dichas economías. Estas transferencias se realizan con el objetivo de establecer una dinámica integradora y generar un entorno regional más competitivo, así como crear niveles aceptables de cohesión económica y social entre las regiones participantes. La eficacia de las ayudas comunitarias para la integración en el mercado único es siempre tema de debate, y en particular, entre las regiones isleñas y ultraperiféricas de la Unión Europea. El carácter isleño y ultraperiférico ha sido tratado en la Unión como una cuestión de naturaleza socio-económica, medida en términos del PIB per cápita y tasa de desempleo traduciéndose en la transferencia de recursos

financieros (Fois, 2000; Comisión de Islas, 2002) para los territorios socio-económicamente elegibles y en medidas temporales para tratar los efectos negativos que generan los factores geográficos permanentes (Biggi, 2000; Comisión de Islas, 2002). Sin embargo, también se argumenta de que no parece que exista una correlación directa entre la condición isleña y ultraperiférica y ser un territorio económica o socialmente desfavorecido, medido en términos del PIB per cápita y tasa de desempleo (Comisión de Islas, 2002). Sin embargo, estos territorios se consideran estar en una situación de desventaja en la dinámica integradora europea.

Por otro lado, la eficacia de las ayudas comunitarias, con fines estructurales, debe ser revisada nuevamente en el contexto actual de entrada de nuevos países en la UE con niveles más bajos tanto de desarrollo económico como social. Esta nueva medida vendrá también en apoyo de una política negativa de los actuales quince países miembros, de no aumentar sus contribuciones financieras al presupuesto de la Unión. Además, establecer una dinámica integradora que genere un entorno competitivo y niveles aceptables de cohesión económica y social y compatible, con la dinámica política, requiere una exploración de las distintas políticas conducentes a dichos resultados. Es por ello, que esta investigación pretende dar respuesta a la siguiente cuestión: ¿Es efectiva la política regional de la UE en el aumento de los niveles de desarrollo económico de las regiones?

3.2 Metodología de investigación

A continuación, se presenta la metodología que hemos utilizado en este trabajo. En primer lugar, se analiza el contexto en el que se lleva a cabo la investigación, las regiones europeas, que constituyen nuestra unidad de análisis; los objetivos que pretendemos alcanzar en la investigación; así como las técnicas de recogida de información utilizadas. Una vez analizada la población objeto de estudio y sus características, se describe los aspectos principales en el tratamiento de los datos,

explicando las variables utilizadas, así como las técnicas de análisis que se han aplicado para generar los resultados que presentamos en esta tesis.

3.2.1 El contexto de la investigación: Las regiones europeas

El presente trabajo de investigación utiliza como unidad de análisis las regiones que forman parte de la Unión Europea, y que se encuentran integradas en los países que han sido miembros en el año 2000, es decir, Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido y Suecia. Además, en el estudio hemos denominado a estos países como UE-15, para poder distinguirlos de los nuevos países miembros, cuya adhesión al bloque europeo entrará en vigor el 1 de mayo de 2004.

Por consiguiente, hemos excluidos del análisis las regiones cuyos países firmaron el Tratado de Adhesión el 16 de abril de 2003, es decir, Chipre, República Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Eslovaca y Eslovenia, así como también ciertas regiones europeas que, aunque su soberanía reside en países miembros de la Unión, éstas no forman parte integral del proceso de integración europea. En esta última categoría, se incluyen las regiones isleñas de *Islas Feroe* y *Groenland*, que se encuentran en el estado de Dinamarca, dos regiones isleñas que se encuentran bajo la soberanía del Reino Unido, *Iles de la Manche* y la región de *Isle of Man* y la región alemana de *Helgoland*.

La Nomenclatura de Unidades Territoriales Estadísticas (NUTS), creada por Eurostat (Oficina de Estadísticas de las Comunidades Europeas), es un sistema que divide el territorio europeo en cinco niveles administrativos, con el fin de facilitar la elaboración de estadísticas regionales a nivel europeo, y que están recogidos en el cuadro 3.1 para cada país miembro. Asimismo, esta investigación utiliza la nomenclatura NUTS, válida desde 1998, que incluye los cambios que han resultado de la reorganización de la administración local entre 1995 y 1998 en el Reino Unido, así como las modificaciones

realizadas por los países de Irlanda, Alemania, Suecia y Finlandia en la clasificación de sus territorios en los distintos niveles administrativos NUTS. La clasificación de las distintas divisiones administrativas en cada país, a los niveles administrativos establecidos por la nomenclatura NUTS, siguen un criterio normativo, es decir, las regiones están representadas según las divisiones institucionales actualmente vigentes en los países miembros, frente a criterios de carácter analítico, funcional o geográfico.

Como se recoge en el cuadro 3.1, la actual nomenclatura NUTS clasifica el territorio europeo en cinco niveles, tres de los cuales son regionales (NUTS 1, NUTS 2 y NUTS 3) y dos de carácter local (NUTS 4 y NUTS 5). El cuadro 3.1 incluye para los quince países miembros, la correspondencia de cada nivel administrativo NUTS con la división administrativa en el país, así como el número de unidades territoriales en cada NUTS. Así por ejemplo, en el caso de España, existen 7 unidades territoriales correspondientes a NUTS 1, que se corresponden con la división administrativa de Agrupación de Comunidades Autónomas. En el nivel NUTS 2, se incluye la división administrativa de las 17 Comunidades Autónomas, y Ceuta y Melilla como una sola región. Por otro lado, en el nivel NUTS 3 se integra la división administrativa de las Provincias, y Ceuta y Melilla como una sola unidad. No existe unidades administrativas en España para el nivel NUTS 4, y la división administrativa española de los 8.077 municipios se encuentran incluidos en el nivel de NUTS 5.

Cuadro 3.1 Niveles administrativos según la nomenclatura NUTS (UE-15)

País	NUTS 1 (Núm.)	NUTS 2 (Núm.)	NUTS 3 (Núm.)	NUTS 4 (Núm.)	NUTS 5 (Núm.)
Bélgica	Régions (3)	Provinces (11)	Arrondissements (43)	- (0)	Comunes (589)
Dinamarca	- (1)	- (1)	Amter (15)	- (0)	Kommuner (276)
Alemania	Länder (16)	Regierungsbezirke (40)	Kreise (441)	- (0)	Gemeinden (16.176)
Grecia	Groups of development regions (4)	Development regions (13)	Nomoi (51)	Eparchies (150)	Demoi/Koinotites (5.921)

Fuente: Eurostat (1998)

Cuadro 3.1 Niveles administrativos según la nomenclatura NUTS (UE-15) (Continuación)

País	NUTS 1 (Núm.)	NUTS 2 (Núm.)	NUTS 3 (Núm.)	NUTS 4 (Núm.)	NUTS 5 (Núm.)
España	Agrupación de comunidades autónomas (7)	Comunidades Autónomas (17) Ceuta y Melilla (1)	Provincias (50) Ceuta y Melilla (2)	- (0)	Municipios (8.077)
Francia	Z.E.A.T. (8) DOM (1)	Régions (22) DOM (4)	Départements (96) DOM (4)	- (0)	Comunes (36.664)
Irlanda	- (1)	Regions (2)	Regional Authority Regions (8)	Counties/County boroughs (34)	DEDs/Wards (3.445)
Italia	Gruppi di región (11)	Región (20)	Provincia (103)	- (0)	Comuni (8.100)
Luxemburgo	- (1)	- (1)	- (1)	Cantons (12)	Comunes (118)
Países Bajos	Landsdelen (4)	Provincias (12)	COROP regio's (40)	- (0)	Gemeenten (672)
Austria	Gruppen von Bundesländern (3)	Bundesländer (9)	Gruppen von Politischen Bezirken (35)	- (0)	Gemeinden (2.351)
Portugal	Continente (1) Regioes autonomas (2)	Comissaoes de coordenação regional (5) Regiones autonomas (2)	Grupos de Concelhos (30)	Concelhos-municipios (305)	Freguesias (4.208)
Finlandia	Manner-Suomi/Ahvenanmaa (2)	Suuralueet (6)	Maakunnat (20)	Seutukunnat (85)	Kunnat (455)
Suecia	- (1)	Riksområden (8)	Län (21)	- (0)	Kommuner (286)
Reino Unido:	- (12)	- (37)	- (133)	- (443)	- (11.206)
Inglaterra	Government Office Regions (9)	Counties (some grouped); Inner and Outer London (30)	Upper tier authorities or groups of lower tier authorities (unitary authorities or districts) (93)	Lower tier authorities (districts) or individual unitary authorities (354)	Wards (8.512)
Gales	Country (1)	Groups of unitary authorities (2)	Groups of unitary authorities (12)	Individual unitary authorities (22)	Wards (865)
Escocia	Country (1)	Groups of unitary authorities or LECs (4)	Groups of unitary authorities or LECs (or parts thereof) (23)	Individual unitary authorities or LECs (or parts thereof) (41)	Wards (or parts thereof) (1.247)
N. Irlanda	Country (1)	Country (1)	Groups of districts (5)	Districts (26)	Wards (582)
Unión Europea – 15	78	211	1.093	-	98.544

Fuente: Eurostat (1998)

En cada nivel NUTS, se agrupan regiones que son muy diversas en cuanto a su superficie, su población, poder económico o sus competencias administrativas. En los cuadros 3.2 y 3.3 se incluyen para los tres primeros niveles NUTS, datos relativos a la media, la mínima y la máxima de superficie y población que podemos encontrar en los NUTS 1, 2 y 3 a nivel europeo, y en cada país miembro. Como indica el cuadro 3.2, para las regiones que integran el grupo NUTS 2, la media en la UE-15 en términos de superficie, es 15.406 km² aunque podemos encontrar con regiones de 154.312 km² en Suecia y de 31 km² en España. En cuanto a la uniformidad de las regiones en los distintos NUTS en términos de población (cuadro 3.3), para 1996, la media de población entre las regiones de nivel NUTS 2 era 1.787.000 habitantes, con regiones que registraron desde 25.000 habitantes, en Finlandia, a 11.044.000 habitantes, en Francia. La heterogeneidad entre las unidades territoriales en cada nivel administrativo NUTS, también se reproduce en el interior de muchos de los países miembros. Por ejemplo, entre las Comunidades Autónomas, que corresponden al nivel administrativo de NUTS 2, nos encontramos regiones con una superficie desde 31 a 94.193 km² y con regiones con una población que, en 1996, oscilaba entre 129.000 y 7.244.000 habitantes.

Cuadro 3.2 Superficie de las regiones (en km²)

	NUTS 1			NUTS 2		NUTS 3			
	Media	Media	Media	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.
UE -15	41.676	15.406	2.974	161	410.934	31	154.312	12	98.911
Bélgica	10.173	2.774	710	161	16.844	161	4.440	101	2.016
Dinamarca	43.094	43.094	2.873	43.094	43.094	43.094	43.094	97	6.173
Alemania	22.295	8.918	809	404	70.554	404	29.480	36	3.058
Grecia	32.906	10.125	2.581	3.808	56.457	2.307	18.811	356	5.461
España	72.113	28.044	9.708	7.242	215.025	31	94.193	12	21.657
Francia	70.361	24.356	6.333	12.012	145.645	1.128	83.934	105	83.934
Irlanda	70.273	35.137	8.784	70.273	70.273	33.276	36.997	922	14.283
Italia	27.392	15.066	2.925	13.595	44.430	3.264	25.707	212	7.520
Luxemburgo	2.586	2.586	2.586	2.586	2.586	2.586	2.586	2.586	2.586
Países Bajos	10.382	3.461	1.038	7.291	11.871	1.434	5.741	128	3.429
Austria	27.953	9.318	2.396	23.554	34.384	415	19.173	415	4.615
Portugal	30.635	13.129	3.064	779	88.797	779	26.931	779	8.503
Finlandia	152.265	50.755	15.226	1.526	304.529	1.526	128.294	1.526	93.003
Suecia	410.934	51.367	19.568	410.934	410.934	6.490	154.312	2.941	98.911
Reino Unido	20.318	6.590	1.833	1.584	78.132	320	39.777	35	14.295

Fuente: Eurostat

Cuadro 3.3 Población de las regiones, 1996 (1000)

	NUTS 1			NUTS 2		NUTS 3			
	Media	Media	Media	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.
UE - 15	4.811	1.787	345	25	17.920	25	11.044	20	5.025
Bélgica	3.386	923	236	949	5.890	242	1.633	39	949
Dinamarca	5.263	5.263	351	5.263	5.263	5.263	5.263	45	627
Alemania	5.120	2.048	186	679	17.920	507	5.291	36	2.166
Grecia	2.619	806	205	1.011	3.449	184	3.449	21	3.449
España	5.671	2.205	763	1.610	10.867	129	7.244	60	5.025
Francia	6.669	2.308	600	1.644	11.044	160	11.044	73	2.563
Irlanda	3.626	1.813	453	3.626	3.626	965	2.661	206	1.058
Italia	5.218	2.870	557	1.603	8.942	119	8.942	92	3.778
Luxemburgo	416	416	416	416	416	416	416	416	416
Países Bajos	3.883	1.294	388	1.631	7.253	277	3.339	54	1.311
Austria	2.686	895	230	1.770	3.395	275	1.595	21	1.595
Portugal	3.309	1.418	331	242	9.428	242	3.538	47	1.834
Finlandia	2.562	854	256	25	5.099	25	1.813	25	1.232
Suecia	8.845	1.106	481	8.845	8.845	391	1.755	58	1.744
Reino Unido	4.900	1.589	442	1.663	7.895	372	4.366	20	1.728

Fuente: Eurostat

En esta investigación, hemos tomado como unidad de análisis la región de nivel administrativo de NUTS 2. Como se indica en el cuadro 3.1, éste es un nivel administrativo que se incluye en la organización político-territorial de todos los países miembros analizados siendo además, uno de los niveles administrativos que más se utiliza en la gestión de las ayudas comunitarias. El cuadro 3.4 recoge, para el período 1994-2000, la distribución porcentual de las ayudas entre tres niveles administrativos: el nivel nacional, y los niveles NUTS 1 y NUTS 2. En el nivel administrativo nacional, se incluyen las ayudas comunitarias que han sido transferidas directamente a la administración nacional. En el nivel NUTS 1, se recogen las ayudas comunitarias que han sido transferidas a una división administrativa correspondiente a dicho nivel. Por último, en el nivel NUTS 2, se ha incluido las ayudas que han sido transferidas en ese ámbito regional, correspondientes a las divisiones administrativas de nivel NUTS 2, NUTS 3 y NUTS 4 respectivamente. Así por ejemplo, de las ayudas comunitarias recibidas por España durante el período 1994-2000, un poco más del 60% fueron gestionadas en el ámbito de región de NUTS 2, mientras que un 39% de las ayudas fueron transferidas a la administración nacional.

Cuadro 3.4 Ayudas comunitarias y niveles administrativos (1994-2000)

Pais	% Nacional	% N1	% N2
Alemania	20,42%	42,44%	37,14%
Austria	39,46%	4,41%	56,13%
Bélgica	7,22%	38,02%	54,76%
Dinamarca	7,41%	0,00%	92,59%
España	38,88%	0,00%	61,12%
Finlandia	81,84%	0,00%	18,16%
Francia	36,89%	0,00%	63,11%
Grecia	74,08%	0,00%	25,92%
Irlanda	95,61%	0,00%	4,39%
Italia	45,83%	0,00%	54,17%
Luxemburgo	1,88%	0,00%	98,12%
Países Bajos	55,32%	11,75%	32,93%
Portugal	69,93%	0,00%	30,07%
Reino Unido	23,86%	41,84%	34,29%
Suecia	79,37%	5,77%	14,85%

Fuente: Elaboración propia

De los quince países que analizamos, en el período 1994-2000, seis han utilizado principalmente el nivel nacional para la transferencia de ayudas comunitarias, entre las que se incluyen: Finlandia, Grecia, Irlanda, Países Bajos, Portugal y Suecia. Como se puede observar en el cuadro, el porcentaje de ayudas comunitarias en el nivel NUTS 1 es superior a las ayudas en el nivel NUTS 2 sólo para los casos de Alemania y Reino Unido. Para el resto de los países, el ámbito de NUTS 2 ha sido el más utilizado para la transferencia de ayudas comunitarias durante el período que analizamos.

El cuadro 3.5 por su parte, incluye todas las regiones europeas NUTS 2, de la UE-15, que analizamos en este estudio. En el caso específico de España, las regiones NUTS 2 se corresponden con la división administrativa de *Comunidades Autónomas*; en Bélgica con la división de *Provinces*; los países de Dinamarca y Luxemburgo son, a efectos estadísticos, considerados cada uno como una sola región de NUTS 2; en Alemania la división administrativa de NUTS 2 se corresponde con *Regierungsbezirke*; en Francia con las unidades administrativas de *Régions* y los *Departements d'Outre Mer* (DOM); en Irlanda y en Italia con las divisiones administrativas de *Regions* y *Regioni* respectivamente; en Países Bajos la unidad administrativa NUTS 2 se corresponde a las *Provinces*; en Austria con *Bundesländer*; en Grecia y en Portugal se crearon divisiones, a efectos de la nomenclatura NUTS, que son denominadas *Development regions* y *Comissaoes de coordenação regional* y las *Regiones Autónomas de Madeira y Azores*; en Finlandia, por su parte, la división NUTS 2 se corresponde con la unidad *Suuraluett*; y en Suecia con *Riksområden*. En el Reino Unido, el Norte de Irlanda es considerada como una única división administrativa de región NUTS 2, mientras que en Escocia y Gales las unidades NUTS 2 están formadas por los denominados *Groups of unitary authorities* y en Inglaterra por los *Counties* y dos categorías propias que están constituidas por *Inner London* and *Outer London*.

Cuadro 3.5 Regiones europeas NUTS 2 (UE-15)

Bélgica	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Région Bruxelles-Capitale/Brussels hoofdstad gewest ▪ Oost-Vlaanderen ▪ Brabant Wallon 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Antwerpen ▪ Vlaams Brabant ▪ Hainaut ▪ Luxembourg (B) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Limburg (B) ▪ West-Vlaanderen ▪ Liège ▪ Namur
Alemania	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stuttgart ▪ Tübingen ▪ Oberpfalz ▪ Berlin ▪ Unterfranken ▪ Darmstadt ▪ Düsseldorf ▪ Köln ▪ Münster ▪ Detmold ▪ Arnsberg ▪ Koblenz ▪ Leipzig ▪ Halle 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Karlsruhe ▪ Oberbayern ▪ Oberfranken ▪ Schwaben ▪ Bremen ▪ Gießen ▪ Kassel ▪ Mecklenburg-Vorpommern ▪ Trier ▪ Rheinhessen-Pfalz ▪ Magdeburg ▪ Schleswig-Holstein ▪ Dessau 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Freiburg ▪ Niederbayern ▪ Brandenburg ▪ Mittelfranke ▪ Hamburg ▪ Braunschweig ▪ Hannover ▪ Lüneburg ▪ Weser-Ems ▪ Saarland ▪ Chemnitz ▪ Dresden ▪ Thüringen
España	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Galicia ▪ Principado de Asturias ▪ Cantabria ▪ País Vasco ▪ Comunidad Foral de Navarra ▪ La Rioja 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aragón ▪ Comunidad de Madrid ▪ Castilla y León ▪ Illes Balears ▪ Andalucía ▪ Canarias 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Castilla - La Mancha ▪ Extremadura ▪ Cataluña ▪ Comunidad Valenciana ▪ Región de Murcia ▪ Ceuta y Melilla
Finlandia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Itä-Suomi ▪ Väli-Suomi 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Pohjois-Suomi ▪ Uusimaa (suuralue) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Etelä-Suomi ▪ Åland

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3.5 Regiones europeas NUTS 2 (UE-15) (Continuación)

Francia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Île de France ▪ Champagne-Ardenne ▪ Picardie ▪ Haute-Normandie ▪ Centre ▪ Basse-Normandie ▪ Auvergne ▪ Languedoc-Roussillon ▪ Provence-Alpes-Côte d'Azur 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bourgogne ▪ Nord-Pas-de-Calais ▪ Lorraine ▪ Alsace ▪ Franche-Comté ▪ Pays de la Loire ▪ Corse ▪ Guadeloupe ▪ Martinique 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bretagne ▪ Poitou-Charentes ▪ Aquitaine ▪ Midi-Pyrénées ▪ Limousin ▪ Rhône-Alpes ▪ Guyane ▪ Réunion
Grecia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anatoliki Makedonia, Thraki ▪ Kentriki Makedonia ▪ Dytiki Makedonia ▪ Thessalia 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ionia Nisia ▪ Dytiki Ellada ▪ Sterea Ellada ▪ Peloponnisos ▪ Ipeiros 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Attiki ▪ Voreio Aigaio ▪ Notio Aigaio ▪ Kriti
Italia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Piemonte ▪ Valle d'Aosta ▪ Liguria ▪ Umbria ▪ Marche ▪ Sicilia ▪ Sardegna 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Lombardia ▪ Trentino-Alto Adige ▪ Veneto ▪ Lazio ▪ Abruzzo ▪ Molise ▪ Campania 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Friuli-Venezia Giulia ▪ Emilia-Romagna ▪ Toscana ▪ Basilicata ▪ Calabria ▪ Puglia
Países Bajos	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Groningen ▪ Friesland ▪ Drenthe ▪ Overijssel 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gelderland ▪ Flevoland ▪ Utrecht ▪ Noord-Holland 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zuid-Holland ▪ Zeeland ▪ Noord-Brabant ▪ Limburg (NL)
Portugal	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Norte ▪ Centro (P) ▪ Lisboa e Vale do Tejo 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Alentejo ▪ Algarve 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Açores ▪ Madeira

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3.5 Regiones europeas NUTS 2 (UE-15) (Continuación)

Reino Unido	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tees Valley and Durham ▪ Northumberland and Tyne and Wear ▪ Cumbria ▪ Cheshire ▪ Leicestershire, Rutland and Northamptonshire ▪ West Midlands ▪ East Anglia ▪ Surrey, East and West Sussex ▪ Hampshire and Isle of Wight ▪ Kent ▪ Gloucestershire, Wiltshire and North Somerset ▪ Eastern Scotland 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Greater Manchester ▪ Lancashire ▪ Merseyside ▪ Derbyshire and Nottinghamshire ▪ Lincolnshire ▪ Shropshire and Staffordshire ▪ Bedfordshire and Hertfordshire ▪ Essex ▪ Inner London ▪ Dorset and Somerset ▪ West Wales and The Valleys ▪ South Western Scotland ▪ Devon ▪ Northern Ireland 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ East Riding and North Lincolnshire ▪ North Yorkshire ▪ South Yorkshire ▪ West Yorkshire ▪ Herefordshire, Worcestershire and Warwickshire ▪ Outer London ▪ Berkshire, Buckinghamshire and Oxfordshire ▪ Cornwall and Isles of Scilly ▪ East Wales ▪ North Eastern Scotland ▪ Highlands and Islands
Suecia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stockholm ▪ Östra Mellansverige ▪ Västsverige 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sydsverige ▪ Norra Mellansverige ▪ Mellersta Norrland 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Övre Norrland ▪ Småland med öarna
Irlanda	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Border, Midland and Western 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Southern and Eastern 	
Dinamarca	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Danmark 		
Austria	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Burgenland ▪ Niederösterreich ▪ Wien 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kärnten ▪ Steiermark ▪ Oberösterreich 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Salzburg ▪ Tirol ▪ Vorarlberg
Luxemburgo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Luxembourg (Grand-Duché) 		
Irlanda	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Border, Midland and Western 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Southern and Eastern 	

Fuente: Elaboración propia

3.2.2 Los objetivos de la investigación

Después de examinar los fundamentos teóricos desarrollados en relación al fenómeno de la Integración Regional así como las regiones que conforman la dinámica de la integración de la Unión Europea y que constituyen la unidad de análisis de nuestro estudio. Los objetivos que pretendemos alcanzar en este trabajo de investigación son los siguientes:

- **OBJETIVO 1:** Identificar la relación entre las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, y los niveles de renta per cápita de las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000.
- **OBJETIVO 2:** Analizar el efecto generado por las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, en el crecimiento económico de las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000.
- **OBJETIVO 3:** Determinar la eficacia de las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, en la reducción de las diferencias en los niveles de desarrollo entre las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000.

Para alcanzar estos objetivos, utilizamos una metodología longitudinal para el período 1994-2000 donde se compara las regiones europeas de nivel administrativo NUTS 2, para la UE-15, utilizando las siguientes variables: *ayudas comunitarias*, *PIB per cápita*, *crecimiento* y *convergencia*. En los apartados siguientes, se explican las técnicas utilizadas para la recogida de información así como el tratamiento que se ha empleado en el análisis de los datos.

3.2.3 Técnicas de recogida de información

Teniendo en cuenta que en este trabajo de investigación pretendemos identificar las relaciones que existen entre las variables *ayudas comunitarias*, *PIB per cápita*, *crecimiento* y *convergencia*, se ha optado preferentemente por la utilización de datos estadísticos de carácter secundario. Para ello, se realizó un análisis longitudinal que comprende los años 1994-2000 y en el que se compara las regiones europeas.

En este apartado de la tesis, se presenta las distintas técnicas utilizadas para la fase de recogida de información de las variables incluidas en el estudio. La variable *Ayudas comunitarias* fue elaborada a partir de los datos que fueron facilitados por diversos organismos comunitarios. El indicador del *PIB per cápita* lo facilita el centro europeo de estadística, Eurostat. Las variables *crecimiento* y *convergencia* han sido calculadas a partir de los valores regionales del PIB per cápita para los años 1994-2000. Cabe destacar en este punto que, de las variables utilizadas en el estudio, indudablemente, *ayudas comunitarias* ha sido la variable cuya fase de elaboración ha necesitado más trabajo y tiempo. Esto ha sido debido a que esta variable no estaba disponible como tal a nivel europeo, por lo que se tuvo que elaborar este indicador para las regiones NUTS 2 de la UE-15, a partir de la limitada información disponible oficialmente.

En relación a la recopilación de los datos sobre las ayudas comunitarias a las regiones, podemos distinguir dos fases. En una primera fase, se procedió a seleccionar los instrumentos de financiación de la Unión Europea que estaban relacionados con el objetivo del desarrollo regional, y que comprende: **a)** los *Fondos Estructurales*, formados por el Fondo Social Europeo, el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, el Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola – Sección Orientación y por el Instrumento Financiero de Orientación a la Pesca; **b)** el *Fondo de Cohesión*; **c)** el *Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola – Sección Garantía*; y **e)** los Programas *POSEIS* (Programa de Opciones Específicas para la Lejanía e Insularidad) dirigidos específicamente a las regiones ultraperiféricas y a las islas griegas periféricas.

A continuación, se procedió a identificar y contactar a los responsables de dichos instrumentos de financiación, en la organización de la Comisión Europea y en cada una de las administraciones nacionales de los quince países miembros. En esta primera fase, se solicitó, para cada país, datos sobre las ayudas concedidas por los instrumentos de financiación, clasificados en los niveles administrativos de NUTS 2, 3 o 4. El periodo de estudio pretendía abarcar desde 1989, comienzo del primer periodo de programación, hasta el año 2000, que es el último año para el que están disponibles la variable de PIB per cápita para las regiones de NUTS 2.

Asimismo, los datos de contacto de los responsables de los instrumentos de financiación en la Comisión Europea y en las administraciones nacionales fueron proporcionados por tres fuentes comunitarias de información: a) el servicio *Inforegio* de la DG de Política Regional de la Comisión Europea; b) la base de datos *IDEA* sobre la estructura organizativa de las instituciones y organizaciones europeas; c) así como también del propio personal de la Comisión Europea. Sin embargo, los responsables de dichos instrumentos en las administraciones nacionales y en la Comisión Europea no disponían de información sobre la regionalización de las ayudas comunitarias.

A la luz de estos resultados, se procedió a realizar cambios en el tipo de ayudas comunitarias y en la técnica de obtención de la información. En primer lugar, se descartó del análisis el *Fondo de Cohesión* y el *Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola – Sección Garantía*, ya que los datos disponibles para dichos fondos se realizan principalmente sobre la base nacional, y por lo tanto, la información no está regionalizada, ya que nuestro estudio utiliza como unidad de análisis la región a nivel NUTS 2. La decisión de descartar estos dos fondos fue detenidamente analizada, debido al importante porcentaje que estos han representado en el Presupuesto General de las Comunidades Europeas. Así, la investigación se centraría sólo en dos instrumentos de financiación: los Fondos Estructurales y los Programas POSEIS.

En segundo lugar, se modificó la técnica de recogida de información. Los datos relativos a las ayudas de los Fondos Estructurales podían ser extraídos directamente del

estado financiero anual de los programas aprobados por la Comisión Europea, que estaban disponibles en formato de programas comunitarios e informatizados sólo a partir del año 1994, por lo que se redujo el periodo de análisis a los años 1994-2000. Para la situación financiera anual de los programas se utilizó, principalmente, los Informes Anuales sobre los Fondos Estructurales extraídos de *Eur-lex*, *El Portal del Derecho de la Unión Europea* y del Centro de Documentación Europea de la Universidad de Valencia.

Esta nueva forma de recopilar las ayudas regionalizadas de los Fondos Estructurales presentó ciertas dificultades, debido a que una parte importante de los datos no estaban publicados en los Informes Anuales y no estaban disponibles al público. En concreto, nos referimos, por una parte, a los datos relativos al año 2000 con cargo al periodo 2000-2006, y, por otra parte, a los pagos pendientes que las regiones han seguido recibiendo, pero a cargo de periodos anteriores de programación. Así por ejemplo, en el año 2000, Canarias recibía ayudas comunitarias a cargo del periodo 2000-2006, aunque también en el mismo año recibía ayudas de pagos pendientes del periodo 1989-1993 y 1994-1999. Este hecho resultó en varios meses de trabajo, para poder identificar, contactar y negociar con las unidades administrativas de las Direcciones Generales de Presupuesto y Política Regional de la Comisión Europea, que disponían de dichos datos. Por último, señalar que puesto que los programas se correspondían a distintas divisiones administrativas de los niveles NUTS 2, 3 y 4, se procedió a englobar las distintas ayudas por regiones de nivel NUTS 2, y por año.

Los datos relativos a las ayudas transferidas por los programas POSEIS fueron extraídos directamente de los Presupuestos Generales de las Comunidades Europeas, que fueron facilitados por la DG de Agricultura de la Comisión Europea.

En cuanto a la segunda variable que utilizamos en el estudio, el *PIB per cápita*, ésta fue proporcionada por la Oficina de Estadísticas de las Comunidades Europeas, *Eurostat*. El PIB per cápita que utilizamos es a nivel administrativo de NUTS 2, para todas las

regiones incluidas en los países de la UE-15. Finalmente, hemos utilizado hasta el año 2000, al ser el último año para los que están los datos disponibles.

3.2.4. El tratamiento de análisis de los datos

Una vez descrita las fuentes de información utilizadas en la recopilación de las variables del estudio, a continuación, procedemos a explicar lo que estas variables representan, su forma de cálculo y las técnicas que hemos empleado para generar los resultados de la investigación.

3.2.4.1 Las variables del análisis

Como ya se explicó anteriormente, este trabajo de investigación de carácter longitudinal estudia las 211 regiones que conforman actualmente la población de NUTS 2 en la UE-15, haciendo un análisis comparativo en el que se utilizan variables a nivel regional, de naturaleza cuantitativa: *ayudas comunitarias*, *PIB per cápita*, *tasa de crecimiento* y *convergencia*. Utilizar la variable de *ayudas comunitarias* nos permite establecer una relación directa entre la política regional de la Unión Europea, basada en la transferencia regional de recursos financieros, y sus efectos sobre el nivel de desarrollo interregional europeo, en términos de renta per cápita. En el apartado anterior explicamos las técnicas de recogida y fuentes de información empleadas para estos indicadores. A continuación, exponemos lo que representa cada una de ellas así como su forma de cálculo.

En este sentido, la variable *ayudas comunitarias* incluye los pagos realizados por la Comisión Europea a programas en el ámbito de NUTS 2, procedentes de los Fondos Estructurales y de los POSEIs en los años 1994-2000. De esta forma, *ayudas comunitarias* representa la suma de todos los pagos efectuados directamente por la

Comisión Europea a programas del ámbito de NUTS 2. Además, los pagos comunitarios podrían haber sido realizados para financiar programas a una entidad del nivel NUTS 2, o a entidades de NUTS 3, 4 o 5. Por ejemplo, en los datos sobre las ayudas registradas en Cataluña, para cualquier año del periodo 1994-2000, se recogen todas las ayudas comunitarias que han sido transferidas directamente a entidades para programas del ámbito de comunidad autónoma (NUTS 2), además de las ayudas comunitarias transferidas a entidades para programas de ámbito provincial (NUTS 3) y la financiación comunitaria de programas de ámbito municipal (NUTS 5).

Tal como muestra el gráfico 2.6, en el capítulo 2, sobre la evolución de los gastos comunitarios entre 1958 y 2001, los años financieros que analizamos en el estudio corresponden a los años en que el gasto comunitario en los Fondos Estructurales ha sido mayor respecto a los años anteriores. Por lo tanto, los resultados que obtenemos de los análisis son representativos en cuanto a la efectividad de las ayudas comunitarias en los niveles de desarrollo económico regional.

Sin embargo, las cifras incluidas en la variable *ayudas comunitarias* no representan el total de los recursos financieros comunitarios que han entrado en las economías de NUTS 2 en ese período. Se ha incluido en el cálculo solo las ayudas que se podían regionalizar al nivel de NUTS 2.

En primer lugar, se excluyeron las ayudas a través de programas gestionados por entidades correspondientes a niveles administrativos de NUTS 1 y nacionales. Como muestran los datos del cuadro 3.4, en el apartado 3.2.1 de este capítulo, para el periodo 1994-2000, en España, la mayor parte de las ayudas de los Fondos Estructurales (61,12%) fueron gestionadas en el ámbito de NUTS 2, mientras que el 39% de las ayudas procedían de programas de ámbito nacional, y cuyos datos no están regionalizados. El patrón español de descentralización de las ayudas comunitarias se contrasta con países como Irlanda, Finlandia, Grecia, Portugal y Suecia, donde las ayudas comunitarias están más centralizadas en programas que gestiona la administración nacional. Por otro lado, las ayudas son significantes para el nivel de

NUTS 1 sólo en los países federales de Alemania y Bélgica, y para el Reino Unido, por su división en Inglaterra, Escocia, Gales y el Norte de Irlanda.

En segundo lugar, se ha excluido los pagos efectuados a regiones cuya delimitación no corresponde con las divisiones administrativas de la nomenclatura NUTS, regiones formadas según criterios geográficos o funcionales, distintos a los que se corresponden con las divisiones administrativas de la nomenclatura NUTS. Por ejemplo, los pagos realizados por los Fondos Estructurales a programas para la región de Pamina, que es el espacio de cooperación franco-alemán formado por territorios franceses y alemanes situados en la zona central del Rin y Alsace; los pagos comunitarios a la región de Mezzogiorno integrada por las regiones NUTS 2 de Abruzzo, Campania, Molise, Puglia, Basilicata, Calabria y las islas de Sicilia y Cerdeña; o las ayudas transferidas a la región Macaronésica formada por las Islas Canarias, los archipiélagos de Azores y Madeira y por las islas de Cabo Verde.

La variable *ayudas comunitarias* representa todos los pagos efectuados por la Comisión en el ámbito de NUTS 2, en cada año entre 1994-2000, independientemente de que estos pagos correspondan o no con el periodo de programación en el que se encuentra cualquier año en cuestión. Como explicamos en el capítulo 2, en el sistema actual de gestión de los Fondos Estructurales existe tres periodos de programación: 1989-1993; 1994-1999; y el actual periodo, 2000-2006. Sin embargo, los años que se incluyen en cada periodo de programación no coinciden con los años financieros de dichos periodos. En este sentido, hay regiones que actualmente están recibiendo ayudas comunitarias correspondientes a los tres periodos de programación. Por ejemplo, Canarias en el año 2000 recibió ayudas de los Fondos Estructurales correspondientes al año 2000, que se encuentra en el actual periodo 2000-2006, además de pagos que aún están pendientes de los periodos 1989-1993 y 1994-1999.

Como exponemos en el capítulo 2, los Fondos Estructurales se gestionan según tres formas distintas de intervención: las intervenciones por iniciativa nacional; las intervenciones por iniciativa comunitaria; y las intervenciones para acciones

innovadoras y de asistencia técnica. Para la variable *ayudas comunitarias*, se han incluido pagos que corresponden a los tres tipos de intervención, excluyendo únicamente aquellos pagos comunitarios que no estaban regionalizados en el ámbito de NUTS 2.

Por último, señalar que las cifras que indican la variable *ayudas comunitarias* representan los pagos efectuados frente a los compromisos contraídos. Resulta importante, destacar este aspecto puesto que la mayoría de los estudios que utilizan cifras de los Fondos Estructurales no hacen referencia a si los datos representan pagos efectuados o compromisos contraídos.

En el caso de Canarias, para el cálculo de la variable *ayudas comunitarias* se han incluido los recursos financieros que esta región, por su condición de región ultraperiférica, recibe a través del Programa de Opciones Específicas a la Lejanía e Insularidad (POSEIs). Este programa también se aplica a las otras regiones ultraperiféricas (Azores, Madeira, Guayana Francesa, Martinica, Reunión y Guadalupe) y a las islas griegas periféricas (Notio Agaio y Voreio Agaio). Sin embargo, sólo hemos podido utilizar los pagos correspondientes a Canarias al ser la única región cuyas cifras estaban regionalizadas en el ámbito de NUTS 2.

En cuanto a la segunda variable que utilizamos en nuestro estudio, *PIB per cápita*, ésta es determinante para desarrollar los objetivos de la investigación, en los que nos proponemos analizar la relación entre ayudas comunitarias, renta per cápita, crecimiento y convergencia.

Los datos del PIB per cápita que utilizamos en este estudio es un indicador que elabora la *Oficina de Estadísticas de las Comunidades Europeas*, un organismo comunitario que se conoce también, como *Eurostat*. Este indicador es elaborado según el sistema europeo integrado de cuentas (ESA 95), el cual permite la comparación de los datos del PIB per cápita entre las regiones de la Unión. Debemos señalar que, debido a que el método que utiliza el organismo comunitario *Eurostat* es un sistema armonizado, puede

que existan diferencias entre los datos de PIB per cápita que publica la oficina de Eurostat y los datos que de forma independiente publiquen los países miembros.

Para nuestro trabajo, en concreto hemos empleado el indicador PIB per cápita a nivel regional de NUTS 2, expresado en estándares de poder adquisitivo por habitante. Para ciertas regiones, no se disponen de valores para dicha variable en determinados años, por lo que en estos casos hemos excluido a dichas regiones de los análisis.

En el análisis comparativo que hacemos de las regiones europeas de NUTS 2 durante el periodo 1994-2000, empleamos una tercera variable, *crecimiento*. Este indicador hace referencia al incremento del valor del PIB per cápita para cada región de un año a otro, durante el periodo objeto de estudio. Esta variable resulta determinante para el análisis que llevamos a cabo en nuestro estudio, en el que pretendemos identificar el efecto generado por la variable *ayudas comunitarias* en el crecimiento económico de las regiones, en el intervalo de años que estudiamos, es decir, el tipo de relación que puede existir entre *ayudas comunitarias* y *PIB per cápita* durante 1994-2000.

Por último, con el objetivo de determinar la eficacia de las ayudas comunitarias estructurales en la reducción de las diferencias en los niveles de desarrollo entre las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000, empleamos una cuarta variable que se denomina *convergencia*. Este indicador mide la diferencia en los niveles de desarrollo interregional europeo, en términos de PIB per cápita, en el periodo objeto de estudio. Es decir, el grado de dispersión entre los valores del PIB per cápita de cada una de las regiones para cada año analizado. Se considera que la convergencia entre los niveles de desarrollo de las regiones es mayor en la medida en que se reducen las diferencias entre dichos valores. Por el contrario, se considera que la divergencia entre los niveles de desarrollo entre las regiones es menor en la medida en que aumentan las diferencias entre dichos valores.

El cálculo de la variable *convergencia* se realiza utilizando la fórmula del coeficiente de variación de *Pearson*, que también utiliza como medida de la disparidad regional del

espacio europeo la Oficina de Estadísticas de las Comunidades Europeas, *Eurostat*, en los informes anuales sobre la situación social y económica de las regiones europeas, *Regions: Statistical yearbook*. La variable para la disparidad regional se calcula de la siguiente forma:

$$V_p = \frac{S}{\bar{x}}$$

Donde:

V_p = Coeficiente de variación de Pearson

S = Desviación estándar del valor del PIB per cápita del conjunto de regiones

\bar{x} = Media aritmética de las N regiones

Para calcular el valor de la desviación estándar, utilizamos la siguiente fórmula:

$$s = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^N (x_i - \bar{x})^2}{N}}$$

Donde:

S = Desviación estándar del valor del PIB per cápita para el conjunto de regiones

x_i = Valor del PIB per cápita de la región i

\bar{x} = Media aritmética de las N regiones

N = N° regiones en el estudio

Según esta fórmula, a medida que el valor de la desviación estándar disminuye, menor será el grado de dispersión de los valores del PIB per cápita, considerando, así, que existe convergencia entre las regiones objeto de estudio en el período analizado, es

decir, que existe una reducción de las disparidades interregionales. Por el contrario, a medida que el valor de la desviación estándar aumenta, mayor será el grado de dispersión de los valores del PIB per cápita, considerando que existe divergencia entre las regiones analizadas en el periodo de estudio, es decir, que existe un aumento de las disparidades interregionales.

3.2.4.2 Técnicas de análisis de la información

Una vez finalizada la fase de obtención de la información que requeríamos para llevar a cabo los objetivos de nuestro estudio, se procedió a su codificación y clasificación para poder desarrollar su tratamiento estadístico. En este apartado, exponemos las distintas técnicas que hemos utilizado para el tratamiento de los datos.

Las tareas de clasificación de los datos regionales para las distintas variables se realizaron en hojas de cálculo del programa informático Excel 2000. Posteriormente, los datos fueron normalizados y depurados en una base de datos que fue creada con el programa Microsoft Access 2000, puesto que con éste se disponía de una mayor capacidad de proceso sobre la información. Es importante destacar el importante esfuerzo realizado en la fase de normalización y estandarización de los datos, ya que al ser múltiples las fuentes de información, estos fueron obtenidos bajo diferentes soportes, formatos y unidades de medida. Finalmente, una vez verificados los datos, los mismos fueron exportados al programa informático “SPSS/PC v. 11” (*Statistical Package for Social Sciences*), donde se procedió a la realización de los análisis oportunos que nos permitieran alcanzar los objetivos que nos planteamos en este trabajo de investigación.

A continuación, se describen los análisis estadísticos que fueron realizados:

1. *Análisis clúster*

Esta técnica tiene como objetivo la formación de grupos (clúster) homogéneos respecto a una variedad de atributos, tanto cualitativos como cuantitativos. Para este trabajo de investigación, se ha utilizado una técnica de clúster no jerárquico según el método de K-medias, el cual realiza reasignaciones de las muestras de forma iterativa hasta llegar a alcanzar el nivel de convergencia previamente definido. Este método parte de una configuración arbitraria, con un número de grupos prefijados donde se calculan los centros de gravedad. Los elementos son asignados al centro más próximo volviendo entonces a repetir de nuevo el proceso. Para este trabajo de investigación en concreto, se procedió a realizar el análisis de clúster con la finalidad de agrupar las diferentes regiones europeas según su nivel de riqueza y, de esta forma, poder simplificar y facilitar el análisis debido al alto número de regiones (n=211), y en un intento por lograr detectar grupos de regiones donde los resultados pueden resultar particulares. Como variable de clasificación, se utilizó el logaritmo del valor del PIB per cápita de 1993, estableciendo en ocho los grupos de análisis, al considerar que los resultados del cluster con este número se ajustan más a la realidad regional de la Unión Europea, en términos de niveles de desarrollo.

2. *Análisis de las relaciones entre variables*

Teniendo en cuenta los objetivos planteados en este trabajo de investigación, el que se pretendía identificar la existencia de relaciones entre las variables *ayudas comunitarias*, *renta per cápita*, *crecimiento* y *convergencia*, se procedió a utilizar varios estadísticos que nos permitieran detectar la dependencia, así como el grado de asociación que existiera entre dichas variables. Para ello, utilizamos el coeficiente de *correlación de Pearson* o *r de Pearson*, que permite medir el grado de asociación que puede haber entre un grupo de variables. El valor de este coeficiente se encuentra en el intervalo de [-1,+1] de tal forma que, un valor próximo a 0 indica un nivel de correlación mínimo entre las variables analizadas, un valor próximo a -1 indica una correlación negativa

entre dichas variables, mientras que, por el contrario, un valor próximo a +1 indica una correlación positiva.

3. *Análisis de la varianza «oneway»*

Éste es un método que compara estadísticamente la variabilidad, o lo que es lo mismo, las diferencias, entre los grupos definidos por las categorías de la variable dependiente, con las diferencias que existen dentro de cada grupo.

Si las diferencias son significativas, podemos concluir que: (a) existen diferencias entre los distintos grupos analizados; (b) las variaciones observadas no son debidas al azar; (c) y la variable independiente ayuda a explicar la variabilidad de la variable endógena, ya que la variación dentro de los grupos es muy inferior a la observada entre los grupos. Para este análisis, se utiliza la *F* de *Snedecor*, que mide el grado de significación global, indicando si la variable independiente tiene un efecto significativo sobre la variable dependiente.

4. *Análisis de regresión*

El análisis de regresión consiste en obtener una función lineal de variables independientes, que nos permita predecir el comportamiento de una variable dependiente. El resultado de este análisis establece valores para los coeficientes β de las variables independientes, indicando la influencia o contribución de las variables al modelo. Por otro lado, utilizamos el estadístico *t* con el objetivo de determinar la influencia de cada variable en el modelo. Consideramos valores aceptables de este estadístico superior a +2 o inferiores a -2.

3.3. Análisis de resultados

En esta última del capítulo 3 de la tesis pretendemos responder a los objetivos que nos hemos propuestos en este trabajo de investigación, y que consisten en: a) identificar la relación entre las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, y los niveles de renta per cápita de las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000; b) analizar el efecto generado por las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, en el crecimiento económico de las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000; y c) por último, determinar la eficacia de las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, en la reducción de las diferencias en los niveles de desarrollo entre las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000.

Dos aspectos claves están inmersos en esta investigación. Por una parte, la creciente importancia e influencia que están teniendo estas regiones micro dentro y fuera de bloques de regiones macro, como es el caso de los países de la Unión Europea y las regiones que lo componen. Por otra parte, el hecho de que la Integración Regional en la que estamos inmersos – la Unión Europea – supone una unidad de análisis muy interesante, aunque compleja y ambigua. Además, cada vez son más las regiones que se integran a la dinámica europea, añadiendo una creciente diversidad de culturas, historias, idiomas y caracteres empresariales, educativos, etc., a un proceso de convergencia que se encuentra en continua evolución.

A continuación presentamos los diferentes tipos de análisis que se han llevado a cabo, así como los resultados obtenidos en el alcance de los objetivos propuestos en la tesis. En este apartado, comenzamos realizando un análisis cluster del espacio regional europeo.

3.3.1. El espacio regional europeo: análisis *cluster*

Con el objetivo de dar respuesta a los dos primeros objetivos establecidos en nuestra investigación, consistentes en identificar la relación entre las ayudas de la Unión Europea y los niveles de renta per cápita de las regiones NUTS 2, así como el efecto generado por dichas ayudas en el crecimiento económico de las regiones, se hizo necesario la identificación de grupos entre las regiones, en las que existieran diferencias respecto a sus niveles de renta per cápita. Para ello, se utilizó el método de agrupación o análisis *cluster* que tiene por objetivo formar grupos de objetos (individuos) homogéneos respecto a una variedad de atributos, que pueden ser tanto cualitativos como cuantitativos (González, 1991).

En concreto, en nuestra investigación, la técnica del análisis *cluster* se utilizó para formar grupos de regiones homogéneas, respecto a los niveles de renta per cápita. Para distinguir a las regiones menos desarrolladas, se adoptó el criterio de la Comunidad Europea, que las clasifica con esa consideración si su PIB per cápita es inferior al 75% de la media de la UE-15, por lo que, la renta per cápita se expresa en porcentajes respecto a la media de la UE-15, frente a la posibilidad de utilizar valores absolutos. En la formación de los grupos, se utilizaron los valores del PIB per cápita correspondientes al año 1993, que es un año anterior al comienzo del período que analizamos, el cual comprende los años 1994-2000. Ello se hizo con el objetivo de tener en cuenta la situación económica anterior al comienzo del período objeto de estudio.

La formación de los grupos se realizó empleando el algoritmo no jerárquico para el método de K-medias, que permite la reasignación de objetos a lo largo del proceso. Primeramente, se establece el número de grupos, pero al no existir una pauta establecida *a priori* en cuanto al número ideal de grupos, se necesita obtener sucesivas soluciones de 2,3,....., hasta un número determinado de grupos, comparar las soluciones y, después, seleccionar la que mejor represente los objetivos de la investigación. En este sentido, hemos optado por seleccionar ocho grupos, al considerar que ésta era la que,

cumpliendo con los criterios de convergencia de este método para ser válida, mejor reflejaba las diferencias de renta per cápita para cada grupo de regiones.

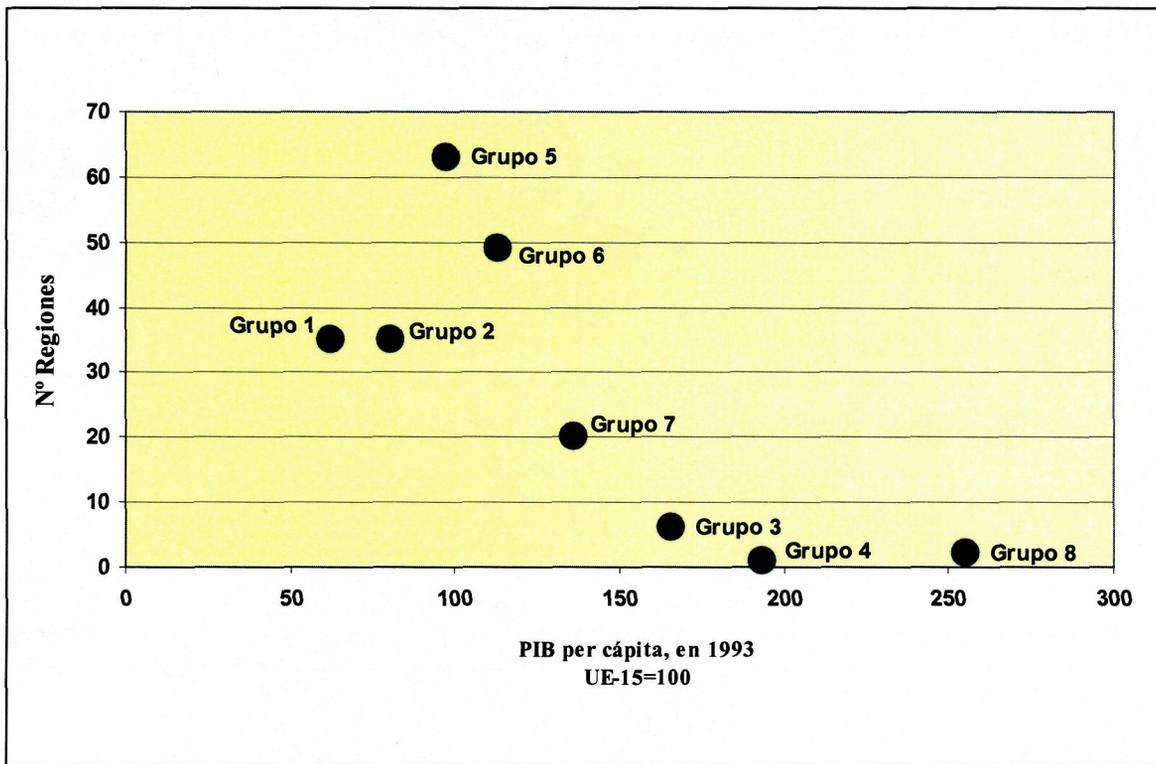
Los resultados del análisis reflejan la existencia de ocho grupos integrados por 35, 35, 6, 1, 63, 49, 20, y 2 regiones respectivamente, donde las distancias entre los centroides o centros de gravedad, que están recogidos en el cuadro 3.6, indican que los grupos están perfectamente diferenciados entre sí. Los grupos más próximos entre sí son el 2 y el 5, el 6 y el 5, y el 2 y el 1; mientras que los más distantes entre sí son el 1 y el 8, el 2 y el 8, y el 5 y el 8. Las distancias entre los ocho grupos se pueden observar en el gráfico 3.1, que muestra la distribución de los grupos según su PIB per cápita en 1993.

Cuadro 3.6 Distancias entre los centroides de los clusters

	1								
1	0	2							
2	18,204	0	3						
3	102,976	84,772	0	4					
4	131,045	112,841	28,069	0	5				
5	34,667	16,463	68,309	96,378	0	6			
6	50,612	32,408	52,364	80,433	15,945	0	7		
7	73,752	55,548	29,224	57,293	39,085	23,140	0	8	
8	192,965	174,761	89,989	61,920	158,298	142,353	119,213	0	

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 3.1 Dispersión de las regiones



Fuente: Elaboración propia

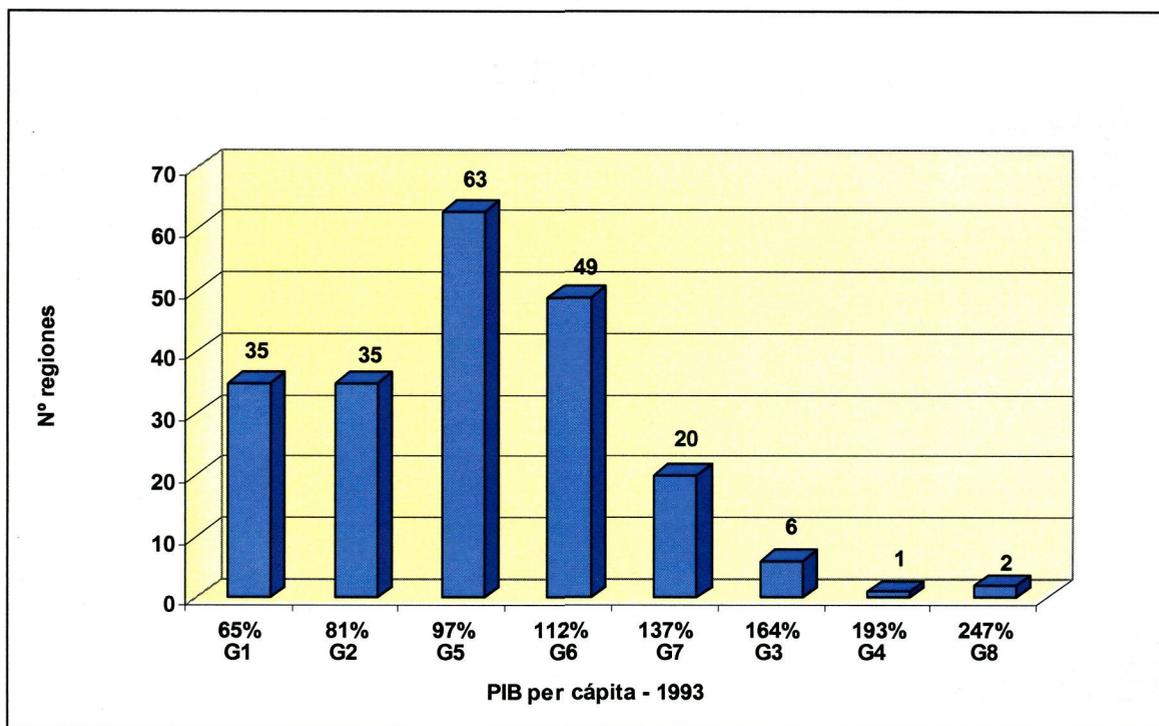
El gráfico 3.2 por su parte, presenta el número de regiones que integra cada grupo, con su valor medio de PIB per cápita, expresado en porcentajes respecto a la media de la UE-15. En 1993, la mayoría de las regiones europeas registraban un PIB per cápita por debajo de la media de la UE-15 (grupos 1, 2 y 5). En este sentido, de las 211 regiones analizadas, 35, se encontraban en 1993 por debajo del umbral del 75% de la media comunitaria. Este grupo denominado en el gráfico con el número 1 está formado por regiones que la CE considera como *regiones menos desarrolladas de la UE*, es decir, regiones de Objetivo 1, con un PIB per cápita medio inferior al 75% de la media comunitaria. Es en este primer grupo donde se concentra de forma prioritaria los recursos financieros de los Fondos Estructurales.

Asimismo, la consideración de región de Objetivo 1 se hace al principio del período de programación de los Fondos Estructurales, es decir en 1989, 1994 y 2000

respectivamente, con los datos correspondientes a los tres últimos años. Como consecuencia, las regiones de Objetivo 1 están distribuidas entre los grupos 1 y 2.

Así también, en el gráfico 3.2, podemos ver que un número considerable de regiones, el grupo 6, se encontraba justamente por encima de la media de la UE-15, seguido por el 12%, cuyo PIB per cápita superaba notablemente el umbral de la media comunitaria con valores de 136% y 165%, los grupos 7 y 3. Por último, los grupos 4 y 8 corresponden a tres regiones cuyos valores de PIB per cápita son extraordinariamente superiores, respecto a la media de la UE-15, y con niveles de renta muy distantes entre sí como para formar entre ellas un único grupo. Estas regiones son: Hamburgo que integra el grupo 4, y las regiones de Bruselas y Londres que forman el grupo 8.

Gráfico 3.2 Número de regiones según grupos



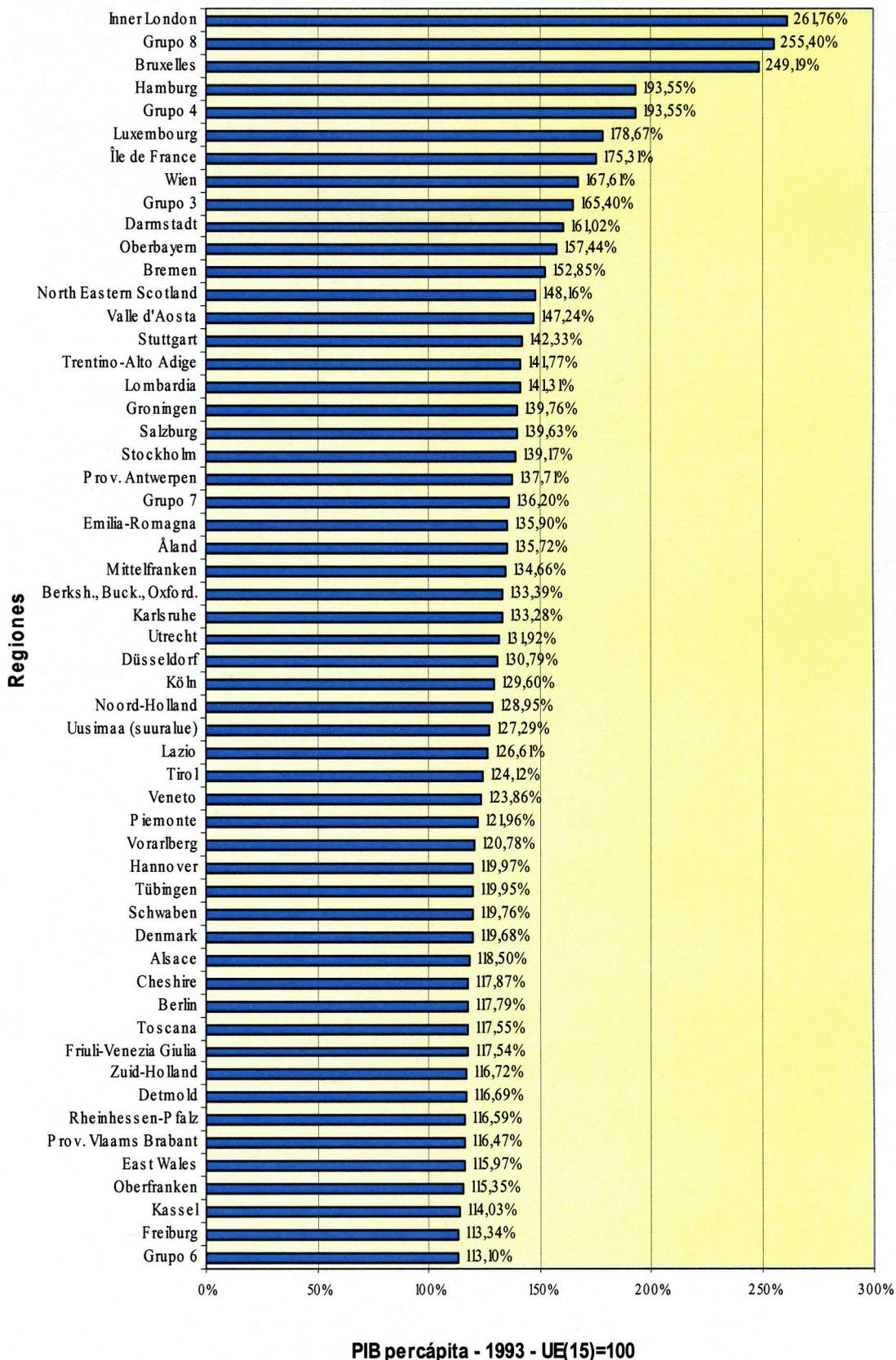
Fuente: Elaboración propia

El gráfico 3.3 recoge las regiones que forman cada uno de los ocho grupos identificados, el PIB per cápita que registraba la región en 1993, respecto a la media de la UE-15, y el valor medio del PIB per cápita del grupo. Así, en 1993, la distancia entre los valores extremos resulta significativa, siendo el valor de la región con el PIB per cápita más alto, cinco veces mayor que en la región con el valor más bajo. Ipeiros (Grecia) registraba un 45,4 % de la media de la UE-15 frente a Inner London (Reino Unido) con un 255,4%. El primer grupo, está formado, principalmente, por regiones griegas, portuguesas y españolas, y por las regiones francesas ultraperiféricas, las regiones del este de Alemania, las regiones italianas de Puglia y Campania (Mezzogiorno) y por la región de Cornwall and Isles of Scilly, en el Reino Unido.

En términos de nacionalidad, el segundo grupo tiene una representación similar pero con una mayor presencia de regiones del Reino Unido, Francia e Italia. El grupo 5, con un PIB per cápita próximo a la media de la UE-15, se compone, principalmente, de regiones del Reino Unido, Francia, Alemania, seguido por regiones de Países Bajos, Bélgica, España e Italia. Por otro lado, las regiones incluidas en el grupo 6 son aquellas cuyo PIB per cápita es superior a la media de la UE-15. En este grupo se incluye regiones de todos los países pero predominan las regiones de Alemania, seguidas por las de las del Reino Unido e Italia. Los grupos restantes, con valores muy por encima de la media comunitaria, están formados por regiones de los quince países miembros, pero sin representación de España, Portugal, Grecia e Irlanda.

Cabe señalar que, en 1993, existían ciertas diferencias en los valores del PIB per cápita entre las regiones de un mismo país. Por ejemplo: en Alemania: Dessau con 62,5% y Hamburg 193,5%; Francia: Réunion con 57,8% e Île de France con 175,3; en el Reino Unido: Cornwall and Isles of Scilly con 68,8% e Inner London con 261,7%; en Italia: Calabria con 65,1% y Valle d'Aosta con 147,2%.

Gráfico 3.3
Grupos de Regiones
(1/4)



© Del documento, los autores. Digitalización realizada por ULPGC. Biblioteca Universitaria, 2006

Gráfico 3.3
Grupos de Regiones
(2/4)

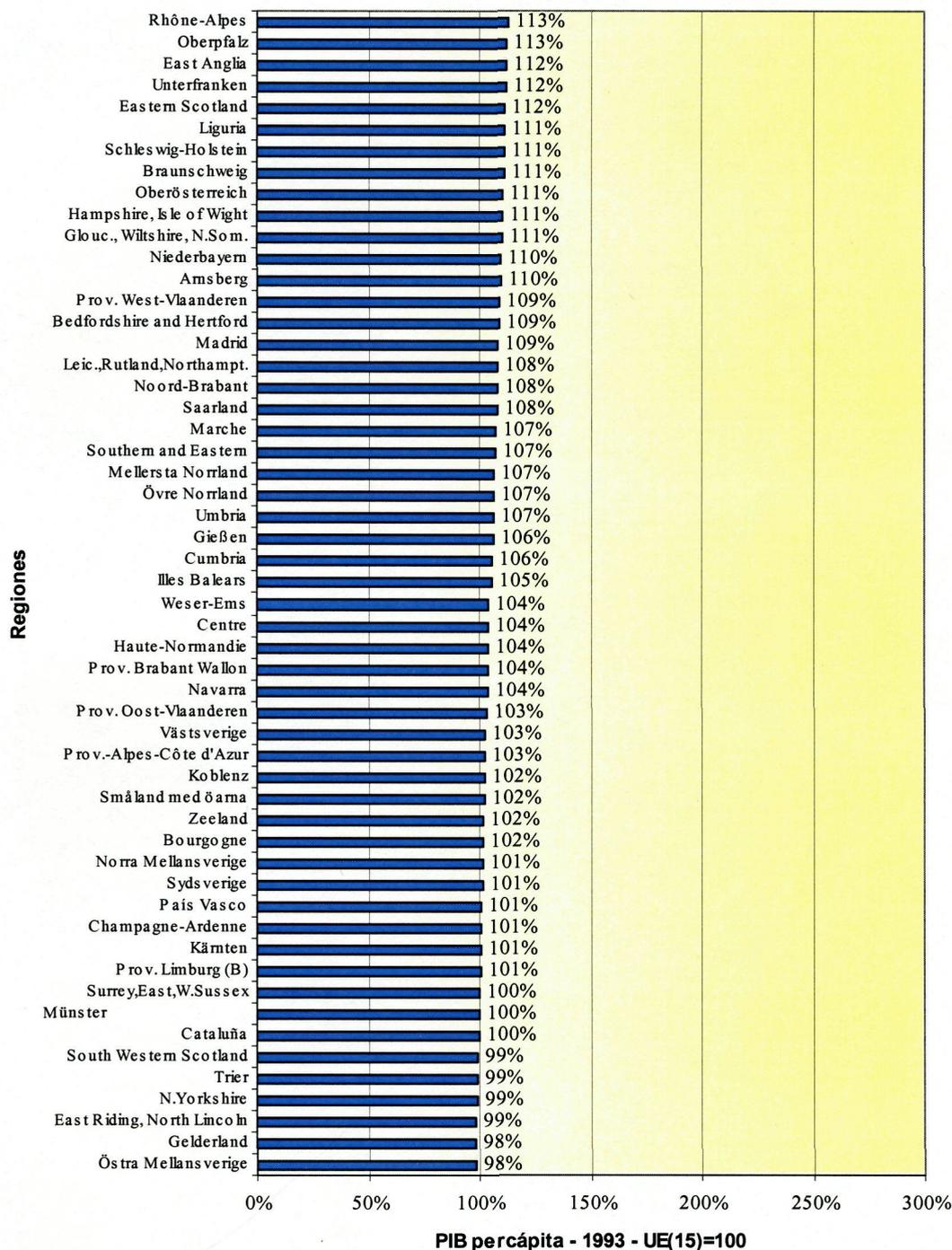


Gráfico 3.3
Grupos de Regiones
(3/4)

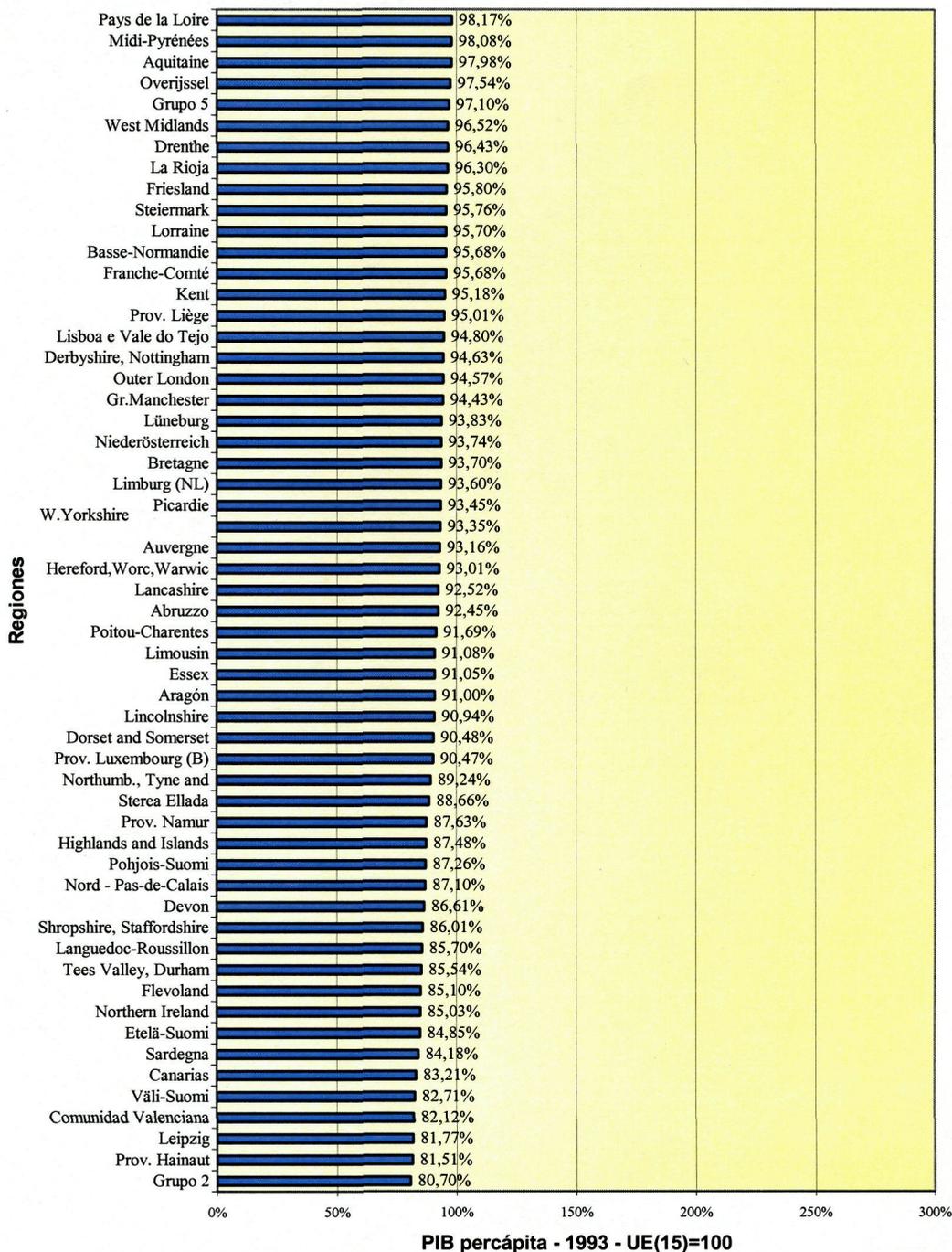
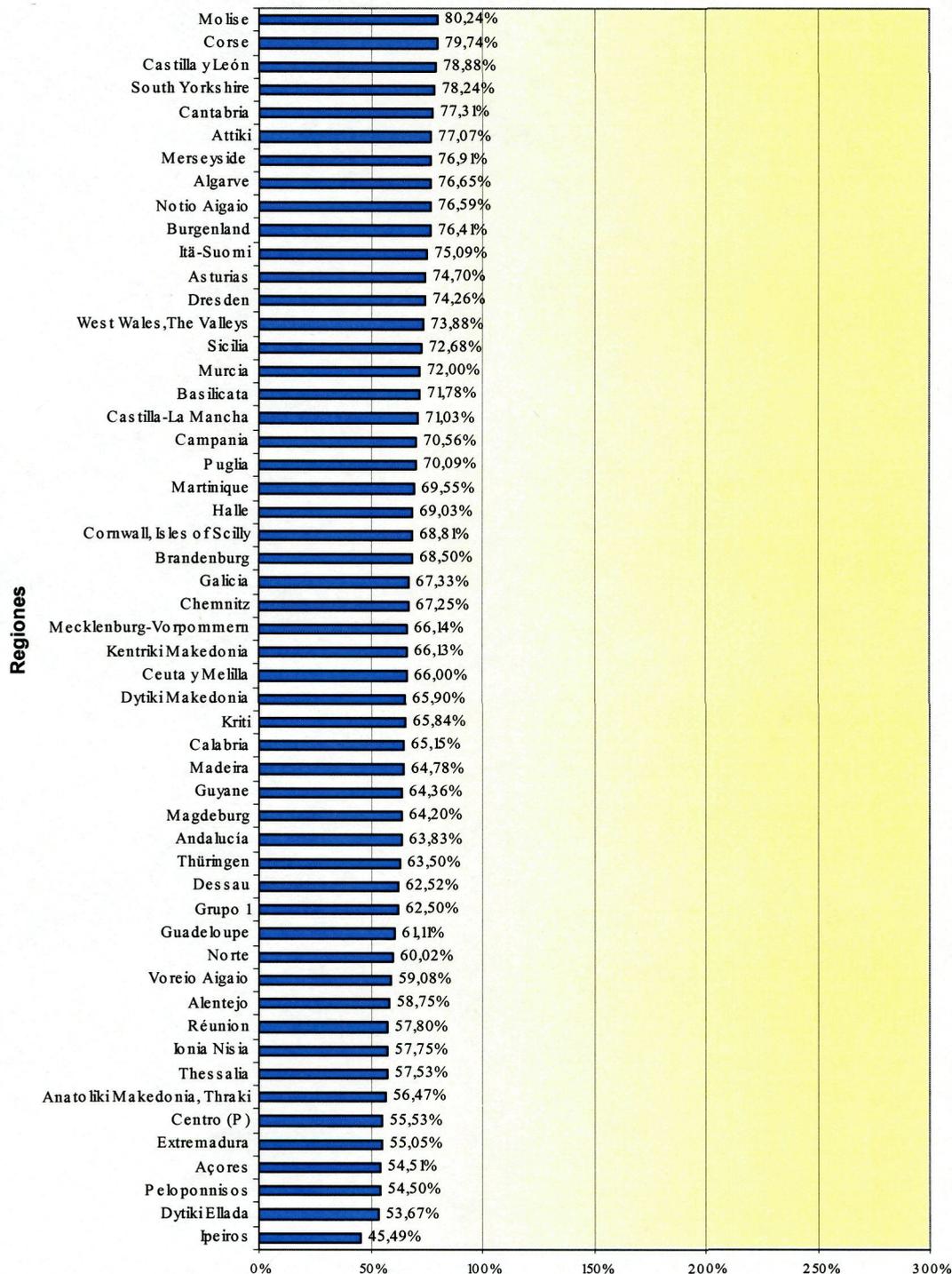


Gráfico 3.3
Grupos de Regiones
(4/4)



PIB percápita - 1993 - UE(15)=100

Fuente: Elaboración propia

3.3.1. Distribución regional de las ayudas comunitarias

Una vez identificadas las características del espacio regional europeo en el año 1993, según el indicador del PIB per cápita y con la aplicación de un análisis *cluster*, nos proponemos a continuación cumplir el primer objetivo establecido en nuestra investigación que consiste en identificar la relación entre las ayudas de la Unión Europea con fines estructurales y los niveles de renta per cápita de las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000. Para el desarrollo de este objetivo, hemos utilizado como base los valores del PIB per cápita correspondientes al año 1993, para evitar posibles cambios en los valores del PIB per cápita en los diferentes años debido a la transferencia de ayudas, pudiendo distorsionar los resultados. Los análisis realizados para el primer objetivo son los siguientes:

- (1) Un análisis de correlación, para determinar la existencia o no de relación entre las variables *ayudas comunitarias* y *PIB per cápita*, utilizándose los coeficientes r de *Pearson* y r^2 . En la variable *ayudas comunitarias* se toma el valor de la ayuda media que cada grupo recibió durante el periodo objeto de estudio, y se contrasta con el valor medio del PIB per cápita que los grupos registraron en el año 1993.
- (2) Un análisis de la varianza *one-way* (ANOVA), a través del cual, y con la ayuda del estadístico F de *Snedecor*, pudimos determinar, para cada uno de los grupos, la existencia o no de diferencias significativas en las puntuaciones de la variable *ayudas comunitarias*.
- (3) Por último, se llevó a cabo un análisis de regresión, en el que el estadístico t que nos indica la influencia de la variable *PIB per cápita* en el comportamiento de la variable *ayudas comunitarias*.

Los resultados de los análisis estadísticos están incluidos en el cuadro 3.7:

Cuadro 3.7 Relación entre ayudas comunitarias y PIB per cápita

F (p)	r de Pearson	r²	t (p)
7,3 (0,035)	- 0,7	0,52	-2,7 (0,035)

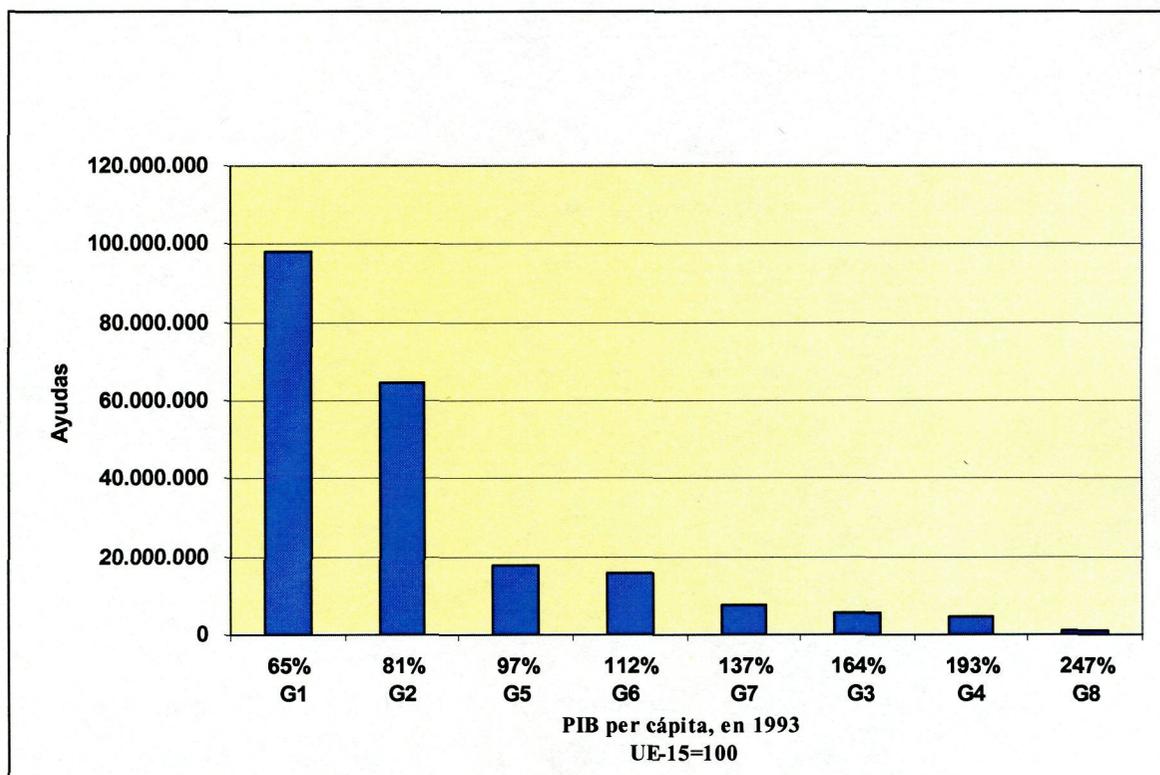
Fuente: Elaboración propia

El valor del coeficiente *r* de *Pearson* de -0,7, que explica un porcentaje de 52% de variación ($r^2 = 0,52$), con un riesgo *alfa* del 5%, indica una fuerte relación negativa entre las variables *ayudas comunitarias* y *PIB per cápita* (1993). El gráfico 3.4 por su parte, muestra la fuerte relación negativa entre los valores de dichas variables. Es decir, las ayudas comunitarias se distribuyen de forma inversa en relación al PIB per cápita, por lo que las regiones con menor PIB per cápita registran un mayor nivel de ayudas, y cuanto mayor sea el PIB per cápita menor son las ayudas comunitarias recibidas.

Se exceptúa la relación inversa entre ayudas y PIB per cápita en el caso del grupo con PIB per cápita de 112%, el cual registra haber recibido una cantidad de ayudas similar a las recibidas por regiones cuyo valor medio del PIB per cápita es de 97%. Esta excepción se explica por el sistema de gestión de los Fondos Estructurales, en el que no sólo se transfieren recursos a regiones del nivel NUTS 2 sino también a zonas de niveles inferiores, NUTS 3, 4 o 5, aunque la región en el ámbito de NUTS 2 registre un PIB per cápita superior a la media de la UE-15. Para las zonas de niveles NUTS 3, 4 o 5, se les aplica criterios de elegibilidad tales como: tasa de desempleo de larga duración e industrial, nivel de pobreza o densidad de población. Esta característica del sistema de gestión de los Fondos Estructurales es, y será, cada vez más, importante debido a las crecientes diferencias intra-regionales que se están originando en el territorio de la Unión Europea (Canova, 2000; Dunford, 2002; Eurostat, 2002).

Por otro lado, el gráfico 3.4 muestra cómo la mayor parte de los recursos financieros comunitarios se han concentrado, principalmente, en las *regiones menos desarrolladas de la Unión*, es decir, las regiones que registran un PIB per cápita inferior al 75% de la media de la UE-15.

Gráfico 3.4 Ayudas recibidas según nivel económico regional



Fuente: Elaboración propia

Los resultados del análisis ANOVA *one-way* mostraron la existencia de una asociación para los diferentes grupos analizados entre la recepción de las ayudas comunitarias y el PIB per cápita, para un nivel de significación de 0,035. Finalmente, los resultados del estadístico *t* es menor que 0,05, por lo que se puede determinar la influencia de la variable *PIB per cápita* en el comportamiento de la variable *ayudas comunitarias*.

Por lo tanto, según los resultados de los distintos análisis estadísticos realizados, podemos concluir que existe una asociación lineal entre PIB per cápita y ayudas, pero ésta no es perfecta. Ello se explica porque en la asignación de los Fondos Estructurales, la Comunidad utiliza, para la mayor parte de dichos recursos financieros, el indicador del *PIB per cápita*, pero, una parte de éstos se asignan según otros criterios socioeconómicos. Asimismo, los resultados confirman que la mayor parte de las ayudas de los Fondos Estructurales se concentran en las *regiones menos desarrolladas*, es decir, aquellas con un PIB per cápita inferior al 75% de la media de la UE-15.

3.3.3. Las ayudas comunitarias y el crecimiento regional

En este apartado presentamos los análisis y resultados con los que tratamos de responder al segundo objetivo de nuestra investigación, que consiste en analizar el efecto generado por las ayudas comunitarias con fines estructurales en el crecimiento económico de las regiones durante el período 1994-2000. En este objetivo, pretendemos analizar la efectividad de la política regional de la UE, basada en la redistribución regional de recursos financieros, en la reducción de las disparidades interregionales. De esta forma, podemos determinar si los Fondos Estructurales promueven o perjudican el crecimiento de las regiones europeas o si, por otro lado, la transferencia regional de estos recursos financieros comunitarios tiene como efecto acelerar la convergencia interregional.

Nuestro análisis sobre la efectividad de la política regional europea está basado en la relación entre la tasa de crecimiento de las regiones y el total de las ayudas recibidas por dichas regiones de los Fondos Estructurales durante 1994-2000. El poder utilizar estas dos variables en el análisis, tasa de crecimiento y volumen de ayudas comunitarias, nos permite establecer una relación directa entre la política regional europea y sus resultados.

3.3.3.1 El crecimiento de las regiones en el periodo 1994-2000

Para logra el segundo objetivo de la investigación, hemos procedido, en primer lugar, a identificar qué regiones europeas han experimentado una mayor tasa de crecimiento, en el periodo objeto de estudio, y su relación con la recepción de ayudas comunitarias. Para ello, hemos realizado los siguientes análisis:

- (1) Un análisis de correlación para determinar la existencia o no de relación entre las variables *ayudas comunitarias* y *crecimiento*, utilizando, los coeficientes r de *Pearson* y r^2 . Para la variable *ayudas comunitarias* hemos utilizado el valor del logaritmo del total de las ayudas recibidas durante los años 1994-2000, y, para la variable *crecimiento* hemos empleado la variación del PIB per cápita durante dicho periodo.
- (2) Un análisis de la varianza *one-way* (ANOVA), a través del cual, y con la ayuda del estadístico F de *Snedecor*, determinamos la existencia o no de diferencias significativas en las puntuaciones de la variable *crecimiento*.
- (3) Un análisis de regresión, utilizando el estadístico t para determinar la influencia que puede tener la variable *ayudas comunitarias* en el *crecimiento*.
- (4) Por último, en el análisis de regresión, también utilizamos el coeficiente β que representa una medida de la contribución de la variable independiente *ayudas comunitarias* a la predicción de la variable dependiente *crecimiento*.

De acuerdo a los valores de los estadísticos resultantes del análisis, podemos deducir que existe una relación entre *ayudas comunitarias* y *crecimiento*, es decir, las ayudas comunitarias influyen en el crecimiento económico experimentado por las regiones en el intervalo objeto de estudio. De hecho, las regiones que experimentaron mayor crecimiento en 1994-2000 fueron las regiones que más ayudas recibieron de los Fondos Estructurales. Los resultados obtenidos de estos análisis se incluyen en el cuadro 3.8.

Cuadro 3.8 Relación entre ayudas comunitarias y tasa de crecimiento regional

F (p)	r de Pearson	r²	t (p)	β (coeficiente del modelo)
3,95 (0,048)	0,136	0,019	1,99 (0,048)	0,136

Fuente: Elaboración propia

El coeficiente *r* de *Pearson* presenta un valor aparentemente bajo ($r=0,136$ y $r^2=0,019$), pero dado el gran número de casos (211 regiones), podríamos considerar el valor obtenido como significativo, de la relación entre las variables *ayudas comunitarias* y *crecimiento* en el período 1994-2000.

El estadístico *F* obtenido del análisis ANOVA *one-way* confirma la relación existente entre *ayudas comunitarias* y *crecimiento*, con un nivel de significación de 0,048, inferior a 0,05.

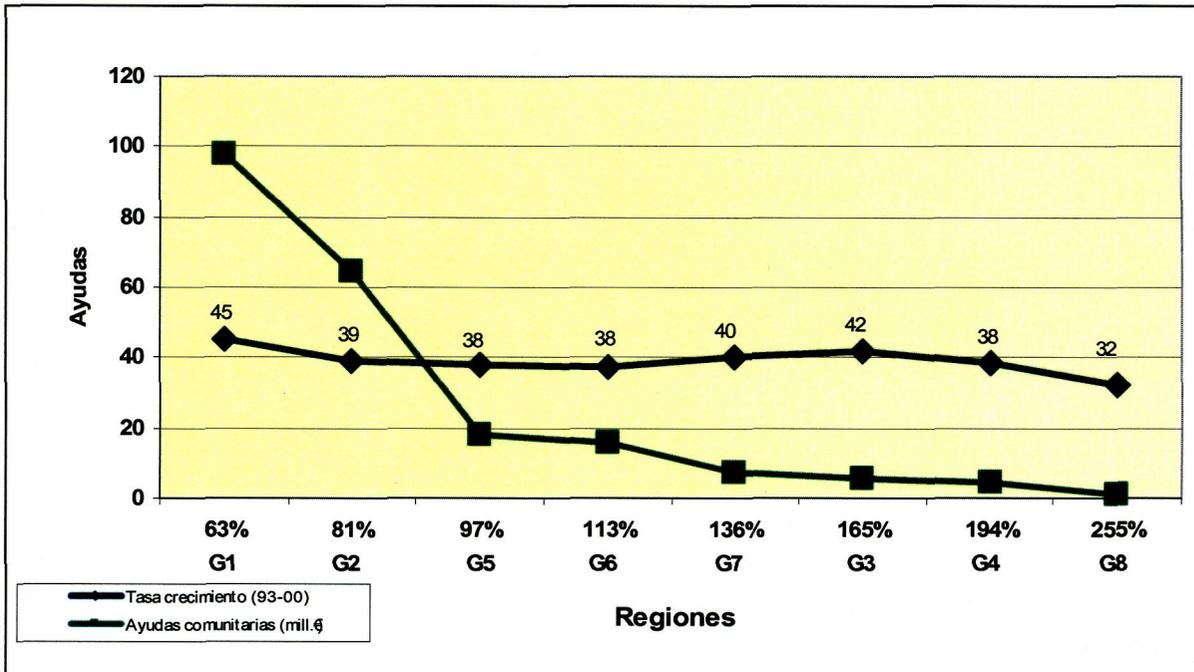
Así mismo, el valor del estadístico *t* también indica la influencia que ejerce la variable *ayudas comunitarias* en el *crecimiento*, con un nivel de significación de 0,048.

Por último, según el valor del coeficiente $\beta = 0.136$ resultante del modelo de regresión podemos considerar significativo el grado de influencia de la variable *ayudas comunitarias* sobre el comportamiento de la variable *crecimiento*.

En el gráfico 3.5 se representa la relación existente entre la tasa de crecimiento y las ayudas comunitarias totales que han recibido los distintos grupos de regiones. El grupo 1, que registra el valor más bajo de PIB per cápita y, por lo tanto, la mayor cantidad de ayudas comunitarias recibidas, fue el grupo de regiones que mayor tasa de crecimiento experimentó durante 1994-2000. Este comportamiento de volumen alto de ayudas y tasa

alta de crecimiento ocurre también para el grupo 2, el segundo grupo de regiones con menor PIB per cápita.

Gráfico 3.5 Relación tasa crecimiento - ayuda comunitaria



Fuente: Elaboración propia

3.3.3.2 La efectividad de las ayudas comunitarias en el crecimiento regional

Según los resultados sobre la relación entre la tasa de crecimiento y las ayudas comunitarias, las regiones que han experimentado un mayor crecimiento, entre 1994-2000, son aquellas donde se ha concentrado de forma prioritaria los recursos financieros de los Fondos Estructurales. Pero, ¿qué comportamiento desempeñan las ayudas en el crecimiento económico de una región frente a su nivel de riqueza? Desde el comienzo de las intervenciones de los Fondos Estructurales, estas ayudas han sido utilizadas para apoyar la creación de infraestructuras de carácter estratégico para una región tales como aeropuertos, parques tecnológicos, puertos marítimos, centros de investigación, infraestructuras para los recursos hidrológicos, así como también han contribuido de

forma muy importante a programas de formación de recursos humanos, programas de investigación y desarrollo tecnológico, pero ¿son estas ayudas todo lo efectivas para el crecimiento de las regiones? tal como parecen indicar los resultados obtenidos en los análisis en el anterior apartado. Para ello, hemos establecido un modelo que determina el comportamiento del crecimiento frente al PIB per cápita y a las ayudas comunitarias.

Responder a esta pregunta es importante porque nos puede ayudar a clarificar si las intervenciones financieras de los Fondos Estructurales pueden llegar a contrarrestar los posibles efectos de divergencia, económica y social, que puede generar una mayor integración económica en la Unión Europea. Para ello, hemos llevado a cabo los siguientes análisis:

- (1) Un análisis de regresión múltiple para determinar la existencia o no de relación entre las variables *crecimiento*, *ayudas comunitarias* y *PIB per cápita*. El crecimiento se calculó a partir de la tasa de crecimiento entre los años 1994-2000. Para las ayudas comunitarias se utilizó el logaritmo del total de las ayudas comunitarias recibidas durante el mismo período. Por último, utilizamos el logaritmo del PIB per cápita tomando como año de partida 1989, para considerar la evolución de los valores de la renta per cápita.
- (2) Un análisis de la varianza *one-way* (ANOVA), a través del cual, y con la ayuda del estadístico *F* de *Snedecor*, pretendíamos determinar, para cada una de las regiones, la existencia o no de diferencias significativas en las puntuaciones de las tres variables.
- (3) Un análisis de regresión con el estadístico *t* con la finalidad de determinar el modelo de regresión y sus coeficientes.
- (4) Finalmente, en el análisis del modelo de regresión, utilizamos el coeficiente β , que representa una medida de la contribución de las variables independientes *ayudas comunitarias* y *PIB per cápita* a la predicción de la variable dependiente *crecimiento*.

El análisis utiliza 117 de las 211 regiones de NUTS 2, al excluir las siguientes regiones: **a)** aquellas que no han recibido ayudas comunitarias y, por lo tanto, no son objeto de estudio del objetivo de este apartado; **b)** las dos regiones NUTS 2 de Irlanda, debido a que éstas presentan unas tasas de crecimiento muy superiores al resto de las regiones europeas y pueden actuar como puntos influyentes en el cálculo, distorsionando los resultados; **c)** las regiones de Hamburgo, Bruselas, Luxemburgo (Gran Duché), Ile de France, Viena y Darmstadt también fueron excluidas al registrar valores de PIB per cápita muy superiores al resto de las regiones, constituyendo, también, puntos influyentes en el cálculo; y **d)** por último, hemos excluido las regiones para las que no disponíamos valores del PIB per cápita para todos los años. Las 117 regiones que resultaron de aplicar los criterios anteriores se incluyen en el cuadro 3.9:

Cuadro 3.9 Regiones incluidas en el análisis de la efectividad de las ayudas comunitarias en el crecimiento

Ipeiros	Flevoland	Comunidad Foral de Navarra
Dytiki Ellada	Languedoc-Roussillon	Haute-Normandie
Peloponnisos	Nord - Pas-de-Calais	Centre
Região Autónoma dos Açores	Pohjois-Suomi	Illes Balears
Extremadura	Prov. Namur	Umbria
Centro (P)	Stereia Ellada	Övre Norrland
Anatoliki Makedonia, Thraki	Prov. Luxembourg (B)	Mellersta Norrland
Thessalia	Aragón	Marche
Ionia Nisia	Limousin	Saarland
Alentejo	Poitou-Charentes	Noord-Brabant
Voreio Aigaio	Abruzzo	Comunidad de Madrid
Norte	Auvergne	Prov. West-Vlaanderen
Andalucía	Picardie	Oberösterreich
Região Autónoma da Madeira	Limburg (NL)	Schleswig-Holstein
Calabria	Bretagne	Liguria
Kriti	Niederösterreich	Rhône-Alpes
Dytiki Makedonia	Lisboa e Vale do Tejo	Prov. Vlaams Brabant
Ceuta y Melilla	Prov. Liège	Zuid-Holland
Kentriki Makedonia	Franche-Comté	Friuli-Venezia Giulia
Galicia	Basse-Normandie	Toscana
Puglia	Lorraine	Alsace

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 3.9 Regiones incluidas en el análisis de la efectividad de las ayudas comunitarias en el crecimiento (Continuación)

Campania	Steiermark	Denmark
Castilla-La Mancha	Friesland	Vorarlberg
Basilicata	La Rioja	Piemonte
Región de Murcia	Drenthe	Veneto
Sicilia	Overijssel	Tirol
Principado de Asturias	Aquitaine	Lazio
Itä-Suomi	Midi-Pyrénées	Noord-Holland
Burgenland	Pays de la Loire	Utrecht
Notio Aigaio	Gelderland	Åland
Algarve	Cataluña	Emilia-Romagna
Attiki	Prov. Limburg (B)	Prov. Antwerpen
Cantabria	Kärnten	Salzburg
Castilla y León	Champagne-Ardenne	Lombardia
Corse	País Vasco	Trentino-Alto Adige
Molise	Sydsverige	Valle d'Aosta
Prov. Hainaut	Bourgogne	Bremen
Comunidad Valenciana	Zeeland	Prov. Oost-Vlaanderen
Canarias	Provence-Alpes-Côte d'Azur	Sardegna

Fuente: Elaboración propia

Según los valores de los estadísticos obtenidos, que se recogen en el cuadro 3.10, se obtiene un modelo de regresión en el que se afirma la existencia de relación entre las variables *crecimiento* y *PIB per cápita*. En cambio, en el modelo, la relación de la variable *ayudas comunitarias* con *crecimiento* es prácticamente nula.

Cuadro 3.10 Relación entre el crecimiento y las ayudas comunitarias

F (p)	r de Pearson	Modelo R r ²	t (p)	β (coeficiente del modelo)
16,45 (0,00)	var. PIB89 -0,43	R = 0,47 r ² = 0,22	var. PIB89 -5,73 (0,00)	var. PIB89 -0,52
	var. LogAyTot 0,015		var. LogAyTot -2,30 (0,023)	var. LogAyTot -0,20

Fuente: Elaboración propia

Dónde:

var. PIB89 = variable de PIB per cápita de 1989

var. LogAyTot = variable Logaritmo de ayuda total

Con el fin de evitar que la variable *ayudas comunitarias* quede anulada en el modelo de regresión, debido al mayor peso de la variable *PIB per cápita*, creamos una nueva variable que sustituye a *ayudas comunitarias*. La nueva variable representa la interacción entre las ayudas comunitarias recibidas, en el periodo objeto de estudio, y el PIB per cápita para 1989, es decir, *variable de interacción = variable logaritmo del PIB per cápita (1989) x logaritmo del total de ayudas*.

Los resultados de los análisis realizados (cuadro 3.11) nos permite concluir que si bien las regiones que más ayudas comunitarias han recibido son aquellas que han experimentado una mayor tasa de crecimiento, el factor ayudas no ha sido todo lo efectivo cuando incluimos en el análisis el nivel de riqueza de las regiones. En concreto, existe una cierta relación negativa entre las ayudas comunitarias y el crecimiento en las regiones en los años 1994-2000, las ayudas comunitarias parecen retrasar la tasa de crecimiento regional. Los valores obtenidos se incluyen en el siguiente cuadro:

Cuadro 3.11 Relación entre crecimiento y ayudas comunitarias (Variable interacción)

F (p)	r de Pearson	Modelo R r ²	t (p)	B (coeficiente del modelo)
16,50 (0,00)	var. PIB89 -0,43 var. Interacción -0,15	R = 0,47 r ² = 0,22	var. PIB89 -5,44 (0,00) var. Interacción -2,24 (0,02)	var. PIB89 -0,45 var. Interacción -0,18

Fuente: Elaboración propia

Dónde:

var. PIB89 = variable de PIB per cápita (1989)

var. Interacción = variable logaritmo del PIB per cápita (1989) x logaritmo del total de ayudas

Podemos concluir que se mantiene los niveles de correlación entre las variables *crecimiento* y *PIB per cápita*, pero, en este nuevo modelo de regresión, la variable de

interacción presenta unos valores de los estadísticos aceptables para el coeficiente r de *Pearson*, F y t . Por otro lado, en el modelo de regresión, el valor del coeficiente β indica una relación negativa entre la variable interacción y el crecimiento, así como entre el crecimiento y el PIB per cápita.

Según estos resultados estadísticos, se mantiene, para el periodo 1994-2000, la relación negativa entre las variables *crecimiento* y *PIB per cápita*, y donde la variable interacción muestra una cierta influencia negativa de las ayudas comunitarias sobre el crecimiento regional. Este efecto «*perverso*» que las ayudas comunitarias parecen tener sobre el crecimiento regional se produce en los años donde la transferencia de recursos financieros de los Fondos Estructurales ha sido mucho mayor respecto a los años anteriores (ver gráfico 2.6 en el capítulo 2).

3.3.3.3 La efectividad de las ayudas comunitarias y el nivel de desarrollo regional

A la luz de los resultados obtenidos sobre la efectividad de las ayudas comunitarias en el crecimiento regional, en el periodo donde la transferencia de recursos financieros de los Fondos Estructurales ha sido mayor, procedimos a identificar si las ayudas comunitarias generan este efecto negativo sobre el crecimiento en función del nivel de desarrollo regional. Para ello, hemos dividido a las regiones receptoras de ayudas comunitarias en dos grupos. El primer grupo está formado por 45 regiones que han tenido la consideración de Objetivo 1 en los tres periodos de programación de los Fondos Estructurales, al registrar valores inferiores al 75% de la media de la UE-15. Hemos excluido del grupo las regiones para las que no disponíamos de datos sobre ayudas comunitarias recibidas o todos los datos anuales del PIB per cápita desde 1988 hasta 2000. El cuadro 3.12 incluye las regiones que conforman este primer grupo.

Cuadro 3.12 Regiones en el grupo 1

Ipeiros	Castilla-La Mancha
Dytiki Ellada	Basilicata
Peloponnisos	Región de Murcia
Região Autónoma dos Açores	Sicilia
Extremadura	Principado de Asturias
Centro (P)	Burgenland
Anatoliki Makedonia, Thraki	Notio Aigaio
Thessalia	Algarve
Ionia Nisia	Merseyside
Alentejo	Attiki
Voreio Aigaio	Cantabria
Norte	South Yorkshire
Andalucía	Castilla y León
Região Autónoma da Madeira	Molise
Calabria	Prov. Hainaut
Kriti	Comunidad Valenciana
Dytiki Makedonia	Canarias
Ceuta y Melilla	Sardegna
Kentriki Makedonia	Northern Ireland
Galicia	Flevoland
Cornwall and Isles of Scilly	Stereia Ellada
Puglia	Lisboa e Vale do Tejo
Campania	

Fuente: Elaboración propia

El segundo grupo está formado por 75 regiones que se presentan en el cuadro 3.13. Este grupo incluye a regiones que también se han beneficiado de los Fondos Estructurales, pero en mucha menor medida y que registraban un PIB per cápita superior al umbral del 75% de la media comunitaria. En este grupo están regiones como Cataluña, País Vasco o Madrid, que aunque registran un PIB per cápita superior al 75% de la media de la UE-15, reciben ayudas de los Fondos Estructurales. Esto ocurre porque en su territorio tienen: a) zonas en transformación socioeconómica en el sector industrial y servicios; b) zonas urbanas densamente pobladas con problemas de bajo nivel de educación, tasa de desempleo de larga duración; y c) zonas costeras o zonas rurales con problemas socioeconómicos.

Cuadro 3.13 Regiones en el grupo 2

Itä-Suomi	Midi-Pyrénées	Oberösterreich
Corse	Pays de la Loire	Schleswig-Holstein
Languedoc-Roussillon	Gelderland	Liguria
Nord - Pas-de-Calais	Cataluña	Rhône-Alpes
Pohjois-Suomi	Prov. Limburg (B)	Prov. Vlaams Brabant
Prov. Luxembourg (B)	Kärnten	Zuid-Holland
Aragón	Champagne-Ardenne	Friuli-Venezia Giulia
Limousin	País Vasco	Toscana
Poitou-Charentes	Sydsverige	Alsace
Abruzzo	Bourgogne	Denmark
Auvergne	Zeeland	Vorarlberg
Picardie	Provence-Alpes-Côte d'Azur	Piemonte
Limburg (NL)	Prov. Oost-Vlaanderen	Veneto
Bretagne	Comunidad Foral de Navarra	Tirol
Niederösterreich	Haute-Normandie	Lazio
Prov. Liège	Centre	Noord-Holland
Franche-Comté	Illes Balears	Utrecht
Basse-Normandie	Umbria	Åland
Lorraine	Övre Norrland	Emilia-Romagna
Steiermark	Mellersta Norrland	Prov. Antwerpen
Friesland	Marche	Salzburg
La Rioja	Saarland	Lombardia
Drenthe	Noord-Brabant	Trentino-Alto Adige
Overijssel	Comunidad de Madrid	Valle d'Aosta
Aquitaine	Prov. West-Vlaanderen	Bremen

Fuente: Elaboración propia

De este segundo grupo también hemos excluido a las regiones para las que no disponíamos datos sobre las ayudas recibidas así como los valores para cada uno de los años para el PIB per cápita desde 1988 a 2000. Por último, se excluyó también las regiones de Hamburgo, Bruselas, Luxemburgo (Gran Duché), Ile de France, Viena y Darmstadt porque registran valores de PIB per cápita muy superiores al resto de las regiones, constituyendo puntos influyentes en el cálculo de los análisis estadísticos.

En la aplicación del modelo de regresión múltiple, el comportamiento de las ayudas comunitarias sobre la tasa de crecimiento regional parece diferir según el grupo de regiones. Los resultados de los análisis estadísticos realizados para el grupo 1 se incluyen en el cuadro 3.14, y los del grupo 2 se presentan en el cuadro 3.15.

Cuadro 3.14 Relación entre el crecimiento y las ayudas comunitarias – Grupo 1

F (p)	r de Pearson	Modelo R r²	t (p)	B (coeficiente del modelo)
11,38 (0,00)	var. PIB89 -0,59	R = 0,59	var. PIB89 -4,64 (0,00)	var. PIB89 -0,59
	var. Interacción -0,13	r ² = 0,35	var. Interacción -0,05 (0,9)	var. Interacción -0,007

Fuente: Elaboración propia

Dónde:

var. PIB89 = variable de PIB per cápita (1989)

var. Interacción = variable logaritmo del PIB per cápita (1989) x logaritmo del total de ayudas

Cuadro 3.15 Relación entre el crecimiento y las ayudas comunitarias – Grupo 2

F (p)	r de Pearson	Modelo R r²	t (p)	B (coeficiente del modelo)
3,05 (0,05)	var. PIB89 -0,12	R = 0,28	var. PIB89 -1,00 (0,32)	var. PIB89 -0,11
	var. Interacción -0,25	r ² = 0,07	var. Interacción -2,20 (0,03)	var. Interacción -0,25

Fuente: Elaboración propia

Dónde:

var. PIB89 = variable de PIB per cápita (1989)

var. Interacción = variable logaritmo del PIB per cápita (1989) x logaritmo del total de ayudas

Según los valores obtenidos en los análisis estadísticos, en el modelo de regresión para el grupo 1, la variable de interacción no parece tener una influencia negativa sobre el crecimiento de las regiones que conforman el grupo 1. Para este grupo de regiones, la variable de interacción tiene escasa influencia en el modelo, con un coeficiente de t con $p = 0,9 > 0,05$ y el coeficiente β del modelo es $-0,007$, inferior al valor para el modelo representado por todas las regiones. Sin embargo, los valores obtenidos para la variable PIB per cápita son muy aceptables con coeficientes de significación iguales a $0,00$.

En cambio, el modelo de regresión múltiple para el segundo grupo de regiones obtenemos resultados diferentes. Aunque para la variable PIB per cápita los valores de los estadísticos no son significativos, este modelo también indica que las ayudas comunitarias parecen tener un efecto negativo sobre la tasa de crecimiento de estas regiones.

3.3.4. Las ayudas comunitarias y las disparidades regionales

En este apartado, analizamos el tercer objetivo que planteado en nuestro trabajo de investigación, y que consiste en identificar la eficacia de las ayudas comunitarias con fines estructurales en la reducción de las diferencias en los niveles de desarrollo entre las regiones en el período 1994-2000. Con este objetivo, pretendemos determinar si las ayudas comunitarias de los Fondos Estructurales han contribuido o no a una mayor convergencia en los niveles de desarrollo entre las regiones europeas.

Para alcanzar este objetivo, se llevó a cabo, en primer lugar, un análisis de la dispersión de la renta per cápita regional, en los años 1994-2000, utilizándose el coeficiente de variación de *Pearson*. Este coeficiente nos permite identificar el grado de dispersión anual entre los valores del PIB per cápita con respecto al valor de la media de la UE-15, y, así, su evolución durante el periodo de análisis nos revelará el grado de convergencia entre las regiones. Puesto que la distribución de los valores de PIB per cápita para las

regiones en el año 1993 tiene cuatro casos extremos, los valores correspondientes a Inner London, Bruxelles y Hamburg, se procedió a realizar el análisis de la dispersión sin estos casos, en aras de evitar errores en los cálculos de la medidas.

Según los resultados obtenidos de los análisis, podemos concluir que la transferencia de ayudas comunitarias ha ayudado a acelerar la convergencia de la renta per cápita de las regiones más pobres con la media de la UE-15. Es decir, se ha producido una cierta reducción en las desigualdades entre las regiones europeas según la distribución de la variable renta per cápita en los años 1994-2000.

El coeficiente de variación de *Pearson* (Vp) se calculó desde tres perspectivas: (a) Vp entre las 208 regiones europeas, excluyendo las regiones antes mencionadas; (b) Vp entre las regiones que forman cada uno de los 6 grupos de regiones, que resultaron del análisis *cluster*, y excluyendo los dos grupos (grupos 4 y 8) integrados por las regiones de Hamburg, Inner London y Bruxelles respectivamente; y (c) Vp entre los 6 grupos de regiones, del análisis *cluster*, con la exclusión de los grupos 4 y 8, por sus valores extremos del PIB per cápita.

Los valores obtenidos de los análisis estadísticos se recogen en los cuadros 3.15 y 3.16. En el cuadro 3.16, se presentan los datos del grado de dispersión entre las regiones dentro de cada grupo. Así, los grupos que han experimentado un mayor grado de dispersión son los grupos 1, 2 y 3, y en menor medida los grupos 7, 6 y 5. Esto quiere decir que, los grupos de regiones con mayor dispersión son los de menor y mayor PIB per cápita, mientras que las regiones cuyo PIB per cápita oscila entre 97% y 136% de la media de la UE-15 son más estables en la variación de su PIB per cápita.

Cuadro 3.16 La disparidad regional según nivel de desarrollo

Vp	PIB per cáp.	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	Media Vp (1994-2000)
G1	65%	1,21%	1,24%	1,31%	1,31%	1,26%	1,23%	1,23%	1,25%
G2	81%	0,71%	0,80%	0,73%	0,78%	0,77%	0,73%	0,81%	0,76%
G5	97%	0,50%	0,61%	0,57%	0,67%	0,70%	0,71%	0,71%	0,64%
G6	112%	0,52%	0,58%	0,59%	0,59%	0,65%	0,73%	0,73%	0,63%
G7	137%	0,45%	0,47%	0,52%	0,50%	0,56%	0,66%	0,67%	0,55%
G3	164%	0,60%	0,57%	0,62%	0,63%	0,78%	0,93%	1,04%	0,74%

Fuente: Elaboración propia

Tal como reflejan los datos del cuadro 3.17, existe un aumento de la convergencia de los valores del PIB per cápita para las regiones de la UE-15, con una disminución del coeficiente de *Pearson* en un 4,41% en los años 1994-2000. Este aumento de la convergencia también se ve reflejado en el cálculo en la reducción de la dispersión en los valores del PIB per cápita entre los grupos en un 3,93% .

Cuadro 3.17 La disparidad regional en la UE-15

Vp	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	ΔVp 1994-2000
UE (n = 208)	2,66%	2,64%	2,60%	2,55%	2,54%	2,50%	2,54%	-4,41%
UE (n = 6)	3,60%	3,54%	3,47%	3,40%	3,39%	3,38%	3,45%	-3,93%

Fuente: Elaboración propia

En el periodo que analizamos se incluye los años en los que mayor ha sido el gasto comunitario en los Fondos Estructurales, respecto a años anteriores, de 1995 a 2000. Cuando se contrastan los datos del cuadro 3.16 con la evolución del gasto en los Fondos Estructurales, gráfico 2.6 en el capítulo 2, observamos un incremento de la convergencia entre el conjunto de las regiones, tanto a nivel regional como entre los grupos, entre 1995 y 1997, que coinciden con los años donde se ha producido un mayor incremento de los Fondos Estructurales.

Para el conjunto de los años 1994-2000, las ayudas comunitarias han ayudado a acelerar la convergencia en los niveles de renta per cápita de las regiones más pobres con la media comunitaria para la UE-15, tal como podemos deducir del análisis de regresión cuyos valores se presentan en el cuadro 3.18.

Cuadro 3.18 Relación entre ayudas comunitarias y convergencia

F (p)	r de Pearson	Modelo R r²	t (p)	B (coeficiente del modelo)
18,27 (0,00)	- 0,88	R = 0,88 r ² = 0,78	-4,27 (0,00)	-0,88

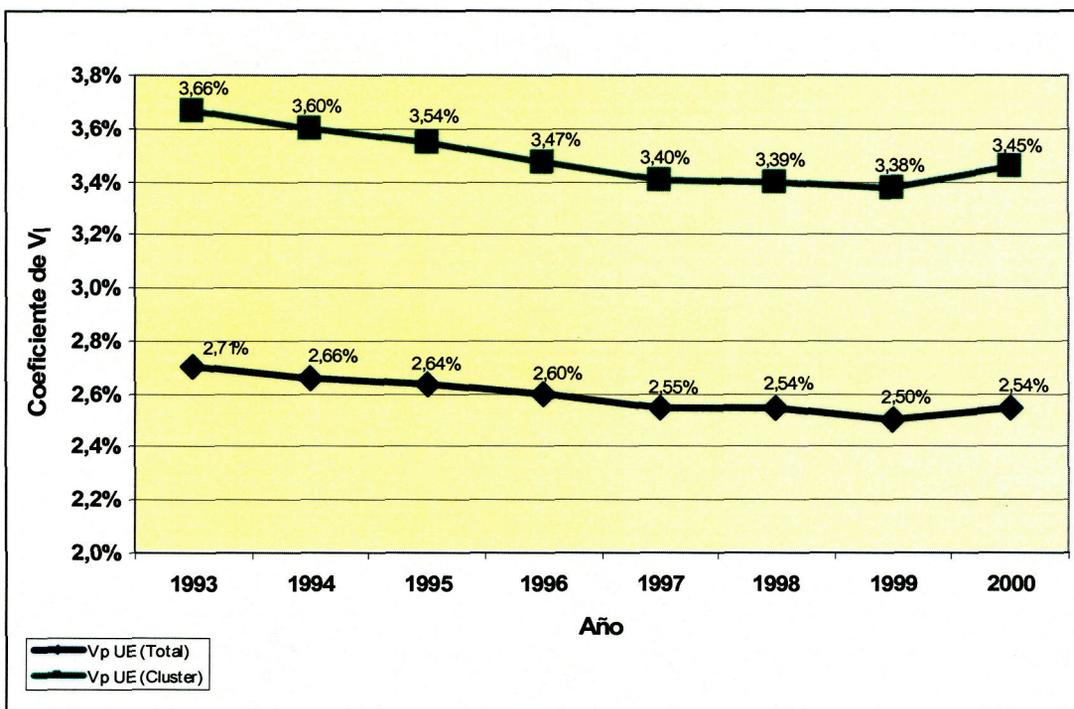
Fuente: Elaboración propia

El análisis de regresión se hace para las ayudas comunitarias y coeficiente de variación de *Pearson* para el total de las regiones entre los años 1994 y 2000. El análisis muestra una relación negativa entre estas variables, lo que significa que, las ayudas comunitarias implican una disminución de la dispersión (coeficiente de variación de *Pearson*), y, por lo tanto, un aumento de la convergencia entre las regiones. Los valores de los estadísticos obtenidos son muy aceptables con *r* de *Pearson* = -0,88 y niveles de significación inferiores a 0,05 para los estadísticos F y *t*.

En los gráficos 3.6 y 3.7 se representan los valores obtenidos para el coeficiente de variación de *Pearson*. En el gráfico 3.6 se muestra la evolución de *Vp* para, por una parte, las 208 regiones europeas, y, por otra parte, para los seis grupos, del análisis *cluster*. En cuanto al análisis de la dispersión en los valores del PIB per cápita, cuando consideramos al conjunto de las regiones, observamos una disminución del *Vp* en el periodo analizado de un 4%. Es decir, se ha producido una cierta convergencia interregional en los niveles de desarrollo, medido en términos del PIB per cápita. En el

análisis correspondiente a los valores obtenidos para el V_p para los 6 grupos de regiones, observamos un comportamiento similar en la evolución de la convergencia entre los grupos de regiones con un valor inicial de 3,60 en 1994 y un valor final de 3,45 en el año 2000. Es decir, podemos identificar una cierta reducción del grado de dispersión entre los valores del PIB per cápita regional en los años 1994-2000.

Gráfico 3.6 Evolución del coeficiente de variación para la UE-15

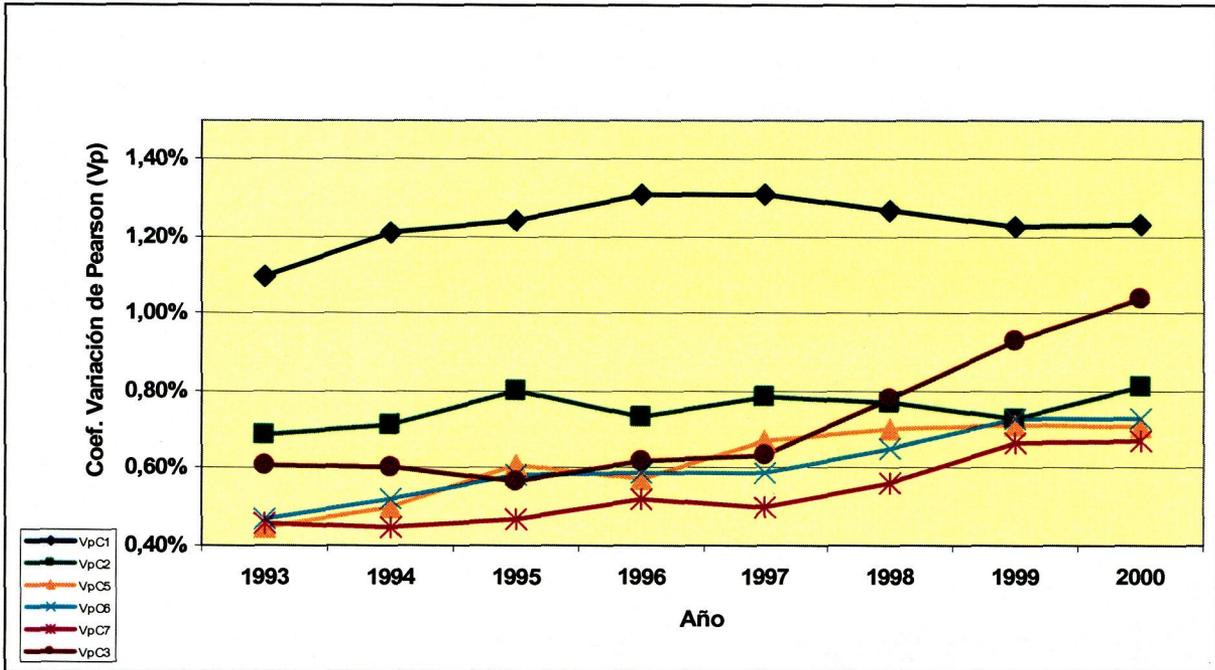


Fuente: Elaboración propia

En cambio, según los valores de V_p para el análisis entre las regiones que conforman cada uno de los grupos, podemos observar un incremento de la disparidad interregional entre las regiones de cada grupo (gráfico 3.7). Es decir, existe una mayor dispersión en los valores del PIB per cápita entre las regiones que integran cada grupo. Estos datos confirman la tendencia que representamos en el gráfico 3.6 sobre la cierta reducción del grado de dispersión entre las regiones europeas en los años analizados, al indicar una

evolución en la reducción de las diferencias entre las 208 regiones y entre los seis grupos.

Gráfico 3.7 Evolución del coeficiente de variación para los grupos de regiones



Fuente: Elaboración propia

3.3.5. El modelo de crecimiento regional de la UE

Según los resultados del apartado 3.3.3 donde se analiza la relación que existe entre las ayudas comunitarias y el crecimiento regional, concluimos que, las regiones que más han crecido en los años 1994-2000 fueron las regiones menos desarrolladas de la UE, aquellas con un PIB per cápita bajo, y por tanto, las más receptoras de los recursos financieros de la política regional europea. En el análisis de la dispersión de los valores de la variable PIB per cápita, en el apartado 3.3.4, podemos concluir que se ha producido una cierta convergencia durante el periodo 1994-2000, en el que las ayudas comunitarias parecen haber ayudado a acelerar la convergencia interregional europea.

Sin embargo, cuando establecemos un modelo en el que intervienen las variables PIB per cápita, ayudas y tasa de crecimiento, observamos en los resultados obtenidos que no existe evidencia de que las intervenciones financieras de los Fondos Estructurales tengan una relación directa positiva con su tasa de crecimiento. Es decir, el modelo de crecimiento económico en el que se fundamenta la política regional de la UE, aumentar la dotación de factores con el objetivo de incrementar los niveles de renta per cápita, no parece, a luz de los resultados que aquí presentamos, ser una política efectiva en la promoción del desarrollo regional.

Por lo tanto, podemos concluir que, para los años 1994-2000, en un modelo que relaciona los recursos financieros de los Fondos Estructurales recibidos por las regiones, el nivel de desarrollo económico y el crecimiento que dichas regiones han alcanzado, la política regional de la UE no ha sido un instrumento efectivo para la promoción del crecimiento económico de las regiones. Por el contrario, la transferencia de recursos financieros de la política de desarrollo regional de la UE, parece perjudicar el crecimiento económico de las regiones analizadas.

Sin embargo, hay que señalar una serie de aspectos importantes en la interpretación de los resultados obtenidos en este trabajo que necesitan ser incluidos en la agenda de futuras investigaciones sobre el análisis de las regiones en un contexto de Integración Regional. En primer lugar, los resultados obtenidos, no nos dicen qué crecimiento en la ausencia de las intervenciones financieras de los Fondos Estructurales hubiesen experimentado las regiones. Es decir, el hecho de que las ayudas comunitarias parece haber tenido una cierta influencia negativa en su tasa de crecimiento económico puede no constituir una evidencia suficiente sobre la efectividad de las ayudas comunitarias, puesto que la situación opuesta podría haber sido que las regiones hubieran experimentado una peor tasa de crecimiento (Begg, 2002). Esto resulta importante teniendo en cuenta que existen muchos factores que pueden, potencialmente, afectar el crecimiento regional.

En segundo lugar, en el estudio no hemos analizado el caso de Irlanda, que es importante por su alta tasa de crecimiento económico. El caso irlandés representa la importancia que puede tener las interacciones entre las transferencias regionales y las políticas domésticas en explicar el éxito de las intervenciones de los Fondos Estructurales en la promoción del crecimiento económico. Por lo tanto, de acuerdo a los resultados obtenidos en nuestro trabajo destacamos la necesidad de analizar la efectividad de los Fondos Estructurales en el contexto de la política doméstica, es decir, como las distintas actividades del gobierno pueden influir la actividad económica (Pischke, 2001; Midelfart-Knarvick, Overman, 2002).

En tercer lugar, los resultados obtenidos se centran en analizar la relación directa entre dos indicadores agregados, por un lado, la cantidad total de ayudas de los Fondos Estructurales que han recibido las regiones y, por otro lado, el indicador agregado de tasa de crecimiento económico. Es decir, los resultados no nos dicen nada sobre el efecto e impacto de las ayudas comunitarias en el crecimiento del sector servicios o en la evolución del sector industrial. Así también, los resultados no nos dice nada en cuanto al efecto e impacto de las ayudas de los Fondos Estructurales en inversiones en la educación o en infraestructuras físicas. En nuestro análisis, no se establece una relación entre tipos de gastos realizados con las ayudas de los Fondos Estructurales y su efecto en el crecimiento económico. Desagregar estos dos indicadores, ayudas comunitarias y crecimiento, es importante para lograr una mayor efectividad en las intervenciones de los Fondos Estructurales, es decir, para llevar a cabo una intervención selectiva de los recursos financieros comunitarios, identificando las intervenciones financieras comunitarias con efectos distorsionadores para la economía.

Es decir, la relación entre ayudas comunitarias y crecimiento puede no ser directa sino a través de otras variables. Según un estudio realizado por Midelfart-Knarvik y Overman (2002), las intervenciones financieras de los Fondos Estructurales, a diferencia de las ayudas de estado nacionales a la industria, tienen un efecto en la localización de la industria, en particular, atraen industrias que son intensas en investigación y desarrollo. Sin embargo, este efecto ha actuado en contra de la ventaja comparativa de los estados,

las ayudas comunitarias han fomentado que las industrias que son intensas en investigación y desarrollo se localicen en países y regiones con una baja dotación de mano de obra cualificada. Irlanda es el único caso donde las ayudas de los Fondos Estructurales han reforzado, en lugar de compensar, la ventaja comparativa, resultando en que las regiones irlandesas hayan sido capaces, de forma sistemática, de alcanzar la media de la UE.

Por último, en este trabajo de investigación nos hemos concentrado en determinar la eficacia de dos instrumentos financieros de la política regional comunitaria: los Fondos Estructurales y los POSEIs. No hemos analizado otros instrumentos para la intervención estructural comunitaria para la cohesión económica y social como son los recursos del Banco Europeo de Inversiones y del Fondo de Cohesión.

CONCLUSIONES FINALES, LIMITACIONES Y FUTURAS INVESTIGACIONES

Después de revisar los fundamentos teóricos existentes sobre la dinámica de los procesos de integración regional, así como presentar el caso objeto de estudio, la Unión Europea, en la parte empírica de nuestro trabajo se ha pretendido alcanzar los tres objetivos siguientes: a) identificar la relación entre las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, y los niveles de renta per cápita de las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000; b) analizar el efecto generado por las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, en el crecimiento económico de las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000; y c) determinar la eficacia de las ayudas de la Unión Europea, con fines estructurales, en la reducción de las diferencias en los niveles de desarrollo entre las regiones NUTS 2 durante el período 1994-2000. En relación a estos objetivos, exponemos a continuación las principales conclusiones alcanzadas:

- En el análisis de la relación entre las ayudas comunitarias y PIB per cápita, se puede comprobar que para los años 1994-2000, existió una fuerte relación negativa entre dichas variables, para las regiones en el nivel de NUTS 2. Las ayudas comunitarias se distribuyen de una forma inversamente proporcional al PIB per cápita. Asimismo, podemos concluir para este primer objetivo, que la gran parte de los recursos financieros de los Fondos Estructurales están concentrados principalmente en las regiones menos desarrolladas, es decir, las regiones cuyo PIB per cápita es inferior al 75% de la media de la Unión Europea. Los resultados de los análisis estadísticos realizados muestran que la distribución regional de las ayudas comunitarias no sigue una asociación lineal perfecta. En este sentido, se pudo comprobar que existen regiones que en el periodo analizado, han recibido un volumen de ayudas similar a las recibidas por regiones con valores menores de PIB per cápita. Esta excepción al modelo de distribución de ayudas comunitarias, se explica porque la política regional europea utiliza otros indicadores socioeconómicos en la asignación de las ayudas, tales como:

tasa de desempleo de larga duración e industrial, niveles de pobreza o densidad de población para territorios incluidos en las regiones, es decir, regiones de nivel administrativo NUTS 3 o NUTS 4.

- En el análisis de la relación entre las ayudas comunitarias y el crecimiento económico de las regiones, concluimos que existe una relación entre estos dos factores. Por un lado, en el periodo objeto de estudio, 1994-2000, las regiones que han experimentado una mayor tasa de crecimiento son aquellas que más ayudas comunitarias han recibido, y que tienen un PIB per cápita inferior al 75% de la media de la Unión. Sin embargo, a la hora de determinar si las ayudas comunitarias han sido efectivas para el crecimiento de las regiones, independientemente del valor de su PIB per cápita, podemos observar de los resultados obtenidos, que parece existir una cierta influencia negativa de las ayudas comunitarias sobre el crecimiento regional en general.
- En cuanto al tercer objetivo de esta tesis, en el que analizamos la eficacia de las ayudas comunitarias en la reducción de las diferencias en los niveles de desarrollo regional, durante el periodo 1994-2000, los resultados indican que en dicho periodo, se produce una cierta convergencia entre las regiones, medida en términos del PIB per cápita. Por otro lado, podemos también concluir para este tercer objetivo, que existe una relación directamente proporcional entre las ayudas y la convergencia interregional. Es decir, las ayudas comunitarias parecen haber favorecido a una reducción de las desigualdades entre las regiones europeas.

En relación a las limitaciones encontradas en el proceso de desarrollo de esta investigación, se puede argumentar lo siguiente. Los resultados obtenidos se centran en analizar la relación directa entre dos indicadores agregados, por un lado, la cantidad total de ayudas de los Fondos Estructurales que han recibido las regiones y, por otro lado, el indicador agregado de tasa de crecimiento económico. Es decir, con los resultados obtenidos no podemos explicar el efecto e impacto de las ayudas comunitarias en el crecimiento del sector servicios o en la evolución del sector

industrial. Además, tampoco podemos decir nada en cuanto al efecto e impacto de las ayudas de los Fondos Estructurales en inversiones en la educación, investigación o en infraestructuras físicas. Por otro lado, en nuestro análisis, no se establece una relación entre tipos de gastos realizados con las ayudas de los Fondos Estructurales y su efecto en el crecimiento económico. Desagregar estos dos indicadores, ayudas comunitarias y crecimiento, resulta importante para lograr una mayor efectividad en las intervenciones de los Fondos Estructurales, es decir, para llevar a cabo una intervención selectiva de los recursos financieros comunitarios, identificando las intervenciones financieras comunitarias con efectos distorsionadores para la economía. Por ello, la principal limitación de este trabajo de investigación ha sido no poder presentar resultados específicos sobre cada una de las variables tratadas en el estudio.

Por otro lado, tampoco se ha estudiado casos específicos de micro regiones sino que se ha considerado todas de forma conjunta. Por ejemplo, en esta tesis no hemos analizado el caso de las regiones irlandesas, que es importante por su alta tasa de crecimiento económico. En este sentido, el caso irlandés representa la importancia que puede tener las interacciones entre las transferencias regionales y las políticas domésticas, en explicar el éxito de las intervenciones de los Fondos Estructurales en la promoción del crecimiento económico.

Finalmente, resaltar que en este trabajo de investigación nos hemos concentrado en determinar la eficacia de dos instrumentos financieros de la política regional comunitaria: los Fondos Estructurales y los POSEIs. En consecuencia, no hemos analizado otros instrumentos para la intervención estructural comunitaria, para la cohesión económica y social, como son los recursos del Banco Europeo de Inversiones y del Fondo de Cohesión.

A fin de establecer una comparación sobre los diferentes instrumentos financieros comunitarios para la cohesión, los futuros trabajos de investigación deberían considerar otros instrumentos de la política regional comunitaria. Así como, investigar la influencia del entorno nacional para fomentar la efectividad de los Fondos Estructurales. Por otro

lado, resultaría interesante analizar la efectividad de los Fondos Estructurales de acuerdo a los diferentes sectores y al tipo de gasto financiero que se realiza. Desagregar la variable de ayudas comunitarias y crecimiento permitirá, asimismo, lograr una mayor efectividad de los Fondos Estructurales.

Bibliografía

ABELLÁN HONRUBIA, V., VILÀ COSTA, B. y OLESTI RAYO, A. (1998). *Lecciones de Derecho Comunitario Europeo*. Editorial Ariel, Barcelona.

ABU-BAKAR, B. (2002). «La Integración Africana: Lecciones para el siglo XXI», en **KABUNDA, M.** (Ed.) (2002). *África subsahariana ante el nuevo milenio*. Editorial Pirámide, Madrid.

ALLEN, C., GASIOREK, M. y SMITH, A. (1998). «The competition effects of the single Market in Europe» *Economic Policy*, octubre 1998:439-486.

ARDY, B. (2002). «Economic and Monetary Union» en Gower J. (2002) (Ed.). *The European Union Handbook*. Second Edition, Fitzroy Dearborn Publishers, London – Chicago.

ARTIS, M. y NIXSON, F. (Eds.) (2001). *The Economics of the European Union. Policy and Analysis*. Oxford University Press, Oxford.

ARTIS, M. y NIXSON, F. (2001). «The European Economy» en **ARTIS, M. y NIXSON F.** (Eds.) (2001). *The Economics of the European Union. Policy and Analysis*. Oxford University Press, Oxford.

ARTIS, M. y BLADEN-HOVELL, R. (2001). «European Monetary Union» en **ARTIS, M. y NIXSON, F.** (Eds.) (2001). *The Economics of the European Union. Policy and Analysis*. Oxford University Press, Oxford.

ASÍN CABRERA, M.A. (1988). *Islas y Archipiélagos en las Comunidades Europeas*. Ed. Tecnos S.A. Madrid.

AZNAR VALLEJO, E. (1997). «La fusión cultural entre aborígenes y europeos en Canarias» en **TEJERA GASPAS, A.** (Ed.) (1997). *La sorpresa de Europa*. Documentos Congresuales. Servicio de Publicaciones de la Universidad de La Laguna: 21-44.

BALASSA, B. (1962). *The Theory of Economic Integration*, Homewood, IL: Irwin, 1961; London: Allen and Urwin.

- (1975). *European Economic Integration*. North Holland, Amsterdam.

BALDWIN, R., FRANÇOIS J.F. y PORTES, R. (1997). «The Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe», *Economic Policy*, 24:125-76.

BANK OF ENGLAND (1989). «The Single European Market: Survey of the UK Financial Services Industry». *Bank of England Quarterly Bulletin*, 3, May 1989.

BHAGWATI, J., GREENWAY, D. y PANAGARIYA, A. (1998): «Trading Preferentially: Theory and Policy», *Economic Journal*, julio 1998 (págs. 1128-1148).

BEGG, I. (1997). *Reform of the Structural Funds after 1999*. European Policy Paper Series. University of Pittsburg, Center for West European Studies.

- (2002). «Cohesion Policy» en Gower J. (2002) (Ed.). *The European Union Handbook*. Second Edition, Fitzroy Dearborn Publishers, London – Chicago.

BIGGI, M. (2000). «Representations statistiques et économiques de l'insularité» in Commission des îles (2000). *Quel statut pour les îles d'Europe?*. Editions l'Harmattan, Paris.

BOLDRIN, M. y CANOVA, F. (2001). «Inequality and convergence in Europe's regions: reconsidering European regional policies» en *Economic Policy*, April, 2001, 32:210-251.

BULMER, S. (2001) «History and Institutions of the European Union» en **ARTIS M., NIXSON F.** (Eds.) (2001). *The Economics of the European Union. Policy and Analysis*. Oxford University Press, Oxford.

CALVO HORNERO, A. (2001). *Organización de la Unión Europea*. Segunda Edición. Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, S.A., Madrid.

CAMARERO, M., y TAMARIT, C. R. (1999). «La Unión Monetaria Europea» en **JORDÁN GALDUF, J.M.** (Ed.) (1999). *Economía de la Unión Europea*. 3º Edición. Editorial Civitas.

CAMERON, M. y TOMLIN, B. (2000). *The Making of NAFTA: How the Deal was Done*. Ithaca: Cornell University Press.

CECCHINI, P. (1988): *Europa 1992: una apuesta de futuro*. Alianza Editorial, Madrid.

CENTRO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS DE LA FUNDACIÓN TOMILLO (2001). *Los costes de la ultraperiferia de la economía canaria*. Gobierno de Canarias.

COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1996). Séptimo Informe Anual sobre los Fondos Estructurales. COM (96) 502 final.

- (1997). Los Fondos Estructurales en 1996. Octavo Informe Anual. Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo.

- (2002). *Cuadro de indicadores del mercado interior*. Bruselas.
- (2001). *Cuadro de indicadores del mercado interior*. Bruselas.
- (2002). *Segundo informe bienal sobre la aplicación del principio de reconocimiento mutuo en el mercado interior*. COM (2002) 419 final, Bruselas.
- (2001). *Segundo Informe sobre la cohesión económica y social*.
- (2002). *Segundo informe intermedio sobre la cohesión económica y social*. Comunicación de la Comisión. COM (2003) 34 final, 30.1.2003. Bruselas.
- (2002). *Cuadro de indicadores del mercado interior. Diez años del mercado interior sin fronteras*.
- (2003). *Estrategia para el mercado interior. Prioridades del período 2003-2006*. COM (2003) 238 final.
- (2002). *El futuro de las zonas de montaña en la Unión Europea*. Dictamen de iniciativa. ECO/090.

COMMISSION (2000). *The Community Budget: The Facts in Figures – 2000 edition*. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

COMMISSION DES ÎLES (2000). *Quel statut pour les îles d'Europe?*. Editions l'Harmattan, Paris.

COMMITTEE OF THE REGIONS (2002). *Trans-European Cooperation between Territorial Authorities. New Challenges and future steps necessary to improve cooperation*. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

- (2001). *Regional and Local Government in the European Union. Responsibilities and Resources*. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, HACIENDA Y COMERCIO – “Boletín oficial de Canarias Nº 046, Orden de 25 de marzo (2002)”.

CONCLUSIONES DE LA PRESIDENCIA, CONSEJO EUROPEO DE LISBOA, 23 y 24 de marzo (2000).

CONCLUSIONES DE LA PRESIDENCIA, CONSEJO EUROPEO DE THESSALONIKI, 19-20 de junio (2003).

CONFERENCIA DE LOS REPRESENTANTES DE LOS GOBIERNOS DE LOS ESTADOS MIEMBROS (2000). *Nota de la Presidencia. Asunto: CIG 2000: Posible extensión de la votación por mayoría cualificada*. CONFER 4711/00. Bruselas, 22 de febrero de 2000.

CONSEJO DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: Comisión de las Comunidades Europeas. *Tratado de Niza*. Bruselas, Luxembourg.

CONSEJO EUROPEO DE SALONICA, Junio 2003.

CHARLES, D.R., NAUWELAERS, C., MOUTON B. y BRADLEY D. (2000). *Assessment of the regional innovation and technology transfer strategies and infrastructure (RITSS) scheme. Final Evaluation report*. ECSC-EC-EAEC Brussels-Luxembourg.

COMISION EUROPEA (2001). “Unidad de Europa, solidaridad de los pueblos, diversidad de los territorios” – Segundo Informe sobre la Cohesión Económica y Social, 31 enero 2001 (COM (2001) 24 final).

COMMUNICATION. RENCONTRES DES PRESIDENTS DES REGIONS ULTRAPERIPHERIQUES. Las Palmas – 03 février (2002).

CIRCA (1999). *Thematic Evaluation on Research, technological development and innovation and Structural Funds in Objectives 1 and 6 regions*.

DASHWOOD, A. (1983). «Hastening Slowly: The Communities’ Path towards Harmonization» en **WALLACE, H. ET AL.** (Eds.) (1983). *Policy-making in the European Community*. Wiley, Chichester.

DE GRAUWE, P. (2000). *Economics of Monetary Union*. Oxford University Press, Oxford-New York.

DE LA DEHESA, G. (1998).: *El reto de la unión económica y monetaria*. Instituto de Estudios Económicos-Fundación Pedro Barrié de la Maza, A Coruña.

DE MELO, J. y PANAGARIYA, A. (Eds.) (1996). *New Dimensions in Regional Integration*. Centre for Economic Policy Research, Cambridge University Press, Cambridge.

DEN BOER, M. y WALLACE, W. (2000). «Justice and Home Affairs. Integration through Incrementalism?» en **WALLACE, H., WALLACE, W.** (Eds.) (2000). *Policy-Making in the European Union*. Oxford University Press, Oxford.

DECISIÓN DE LA COMISIÓN DE 1 DE JULIO DE 1999 (1999/502/CE) por la que se establece la lista de las regiones incluidas en el objetivo nº1 de los Fondos Estructurales para el período de 2000 a 2006.

DELORS, J. (1987). Conferencia del presidente Jacques Delors en la inauguración del 40 año académico del Colegio de Europa. Brujas, Bélgica.

DECLARATION DES PRESIDENTS DES REGIONS ULTRAPERIPHERIQUES. Point-à-Pitre – 29 mars (1995).

DEUTSCH, K.W. (1989) “A Path among the Social Sciences” en **KRUSEL, J.** y **ROSENAU, J.N.** (Eds.), *Journey through World Politics: Autobiographical Reflections of Thirty-four Academics Travelers*. Lexington, MA: Lexington Books.

DIRECTION GÉNÉRALE RECHERCHE DE LA COMISIÓN EUROPÉENNE (2002). *Mieux connaître la place de la recherche et du développement technologique dans les régions ultrapériphériques (RUP) de l'Europe et mieux les intégrer dans l'Espace Européen de la recherche*.

DIRECTION GÉNÉRALE SOCIÉTÉ DE L'INFORMATION DE LA COMISIÓN EUROPÉENNE (2001). *L'impact des technologies de l'information et de la communication sur les régions ultrapériphériques de l'Europe*.

DIRECTORATE-GENERAL FOR RESEARCH OF THE EUROPEAN PARLIAMENT (2001). *The Costs of Peripherality*.

EURISLES (1999). *The Island Regions and the Price of Intra-EU Transport of Goods*.

- (2002). *Au large de l'Europe. La construction européenne et la problématique des îles*. Editions l'Harmattan, Paris.

EURODOM (2001). *L'Europe et les Départements français d'Outre mer. Bilan des actions Communautaires en faveur des DOM. Rapport d'activité 2000*. Bruxelles.

EUROSTAT (1999). *REGIONS. Nomenclature of territorial units for statistics. NUTS*.

- (2001). *Regional Gross Domestic Product in the European Union 1999*. Statistics in Focus 1/2002. Luxembourg.
- (2001). *Regional Gross Domestic Product in Candidate Countries 1999*. Statistics in Focus 2/2002-Theme 1. Luxembourg.
- (2001). *Regions: Statistical yearbook 2002*. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- (2002). *Regions: Statistical yearbook 2002*. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

EUROPEAN COMMISSION (1998). *Regionalism and Development. Report of the European Commission and World Bank Seminar*. Studies Series, N° 1, 1998. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

- (2000). Commission report on the measures to implement Article 299 (2)- the outermost regions of the European Union. COM (2000) 147 final.

EUROPEAN INVESTMENT BANK GROUP (2001). *The EIB Group. Activity Report 2001*. European Investment Bank Group, Luxembourg.

- (2000). *The EIB Group. Activity Report 2000*. European Investment Bank Group, Luxembourg.

ETHIER, W. (2001): «Regional regionalism» en Lahiri S. (2001). *Regionalism and Globalization. Theory and Practice*. Routledge Contemporary Economic Policy Issues. London and New York.

- (1998): «The New Regionalism», *Economic Journal*, julio 1998 (págs. 1149-1161).

FABRY VÉRONIQUE (1999). *The Emergence of a Special EU Regional Policy: The Ultraperipheral One*. UACES, 4th Research Conference. University of Sheffield.

FERNÁNDEZ, RAQUEL (1998). «Commitment, Signaling and Insurance: An Analysis of Non-Traditional Gains from RTAs», en **EUROPEAN COMMISSION** (1998). *Regionalism and Development. Report of the European Commission and World Bank Seminar*. Studies Series, N° 1, 1998. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

FERNÁNDEZ MARTÍN, F. (Ed.) (1999). *Islas y Regiones Ultraperiféricas de la Unión Europea*. Editions de l'Aube. Collection l'aube territoire.

FOIS, PAOLO (2000). «Les Regimes des Îles dans le Droit Communautaire», en Commission des îles (2000). *Quel statut pour les îles d'Europe?*. Editions l'Harmattan, Paris.

FOROUTAN, FAEZEH (1996). «Regional integration in Sub-Saharan African», en **DE MELO, J. y PANAGARIYA, A.** (Eds.) (1996). *New Dimensions in Regional Integration*. Centre for Economic Policy Research, Cambridge University Press, Cambridge.

FORSTER, A. y WALLACE, W. (2000). «Common Foreign and Security Policy. From Shadow to Substance? » en **WALLACE, H. y WALLACE, W.** (Eds.) (2000). *Policy-Making in the European Union*. Oxford University Press, Oxford.

GALTUNG, J. (2001). «East-Asian integration and the west European model», en **PAPE, WOLFGANG** (Ed.) (2001). *Models of Integration in Asia and Europe*:

Generating Public Space for our Common Futures. Forward Studies Unit. European Commission: 21-41.

GALVÁN RODRÍGUEZ, E. (1998). *Hecho insular y Unión Europea: Un aporte histórico-jurídico*. Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, Madrid.

GEROSKI, P. y JACQUEMIN, A., (1985). «Industrial Change, Barriers to Mobility, and European Industrial Policy» en **JACQUEMIN, A. y SAPIR, A.** (Eds.) (1991). *The European Internal Market: Trade and Competition*. Oxford University Press, Oxford.

GIL CANALETA, C. (2001). *Capital Público y Convergencia en las Regiones Europeas*. Editorial Civitas, Madrid.

GILPIN R. (2001). *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order*. Princeton University Press, Princeton y Oxford.

GONZÁLEZ LÓPEZ-VALCÁRCEL, B. (1991). Análisis multivariante. Aplicación al ámbito sanitario. SG Editores S.A. Barcelona. España.

GILLAUMIN, PATRICK (2000). «La Dimension Ultraperipherique de l'Union Europeenne» en Commission des îles (2000). *Quel statut pour les îles d'Europe?*. Editions l'Harmattan, Paris.

GLÖCKLER, G., JUNIOS, L., SCAPPUCCI, G., USHERWOOD, S. y VASSALLO J. (Eds.) (1998). *Guide to EU Policies*. Blackstone Press Limited. Collège d'Europe.

GLÖCKLER G. (1998). «The Internal Market» en **GLÖCKLER, G., JUNIOS, L., SCAPPUCCI, G., USHERWOOD, S. y VASSALLO, J.** (Eds.) (1998). *Guide to EU Policies*. Blackstone Press Limited. Collège d'Europe.

GOWER, J. (2002) (Ed.). *The European Union Handbook*. Second Edition, Fitzroy Dearborn Publishers, London – Chicago.

GRABBE, H. (1999). *A Partnership for Accession?*. EUI Working Paper. European University Institute, Florence.

GRANELL, F. (2002). «Las relaciones entre la Unión Europea y África» en Kabunda, M. (Ed.) (2002). *África subsahariana ante el nuevo milenio*. Editorial Pirámide, Madrid.

GRANT, W. (1998). «Agenda 2000 and the CAP Reform Process». UACES Research Conference, Lincoln, September.

GRIMWADE, N. (2002). «The EU and the World Trading System» en Gower J. (2002) (Ed.). *The European Union Handbook*. Second Edition, Fitzroy Dearborn Publishers, London – Chicago.

GONZÁLEZ MORALES, A., DOMÍNGUEZ DOMÍNGUEZ, I. y MARTÍN GÓMEZ, C. (2000). *Integración de Canarias y Madeira en la Unión Europea 1986-1996*. Servicio de Publicaciones Cabildo de Lanzarote, Ediciones del Cabildo Insular de Gran Canaria y Cabildo Insular de Fuerteventura.

HAAS, E.B. (1968). *The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces 1950-1957*. Second Edition. Stanford CA: Stanford University Press.

HAAS, E.B. (1971) "The Study of Regional Integration: Reflections on the Joy and Anguish of Pretheorizing" en **L.N. LINDBERG y S.A. SCHEINGOLD** (Eds.), *European Integration: Theory and Research* (Cambridge, MA: Harvard University Press).

HACHE, JEAN-DIDIER (1999). «La Comisión de Islas de la C.R.P.M.», en **FERNÁNDEZ MARTÍN, F.** (Ed.). *Islas y Regiones Ultraperiféricas de la Unión Europea*. Editions de l'Aube. Collection l'aube territoire.

HAGGARD, S. (1997) «The political economy of regionalism in Asia and the Americas» en **MANSFIELD E., MILNER H.**, (Eds.) *The Political Economy of Regionalism*. New York: Columbia University Press.

HANADA T. (2001). «Can a public space transcend national boundaries?» en **PAPE, WOLFGANG** (Eds.) (2001). *Models of Integration in Asia and Europe: Generating Public Space for our Common Futures*. Forward Studies Unit. European Commission: 95-103.

HARRISON, R.J. (1974). *Europe in Question. Theories of Regional International Integration*. London: George Allen and Unwin.

HARTLEY, K. y SUCKLING, J. (2002). «The Single Market» en **GOWER, J.** (2002) (Ed.). *The European Union Handbook*. Second Edition, Fitzroy Dearborn Publishers, London – Chicago.

HERNÁNDEZ LÓPEZ, L. (1999), "Institutionalisation of the Differentiated Character of the Outermost Regions in the Pattern of Community Governance", proyecto de investigación presentado para la obtención del título *Diplôme d'Etudes Approfondies en Politique et Administration Européennes*, Collage d'Europe, junio 1999.

HITIRIS, T. y VALLÉS, J. (1999). *Economía de la Unión Europea*. Cuarta Edición. Prentice Hall, Madrid.

HIX, S. (1996). "CP, IR and the EU! A Rejoinder to Hurrell and Menon". *West European Politics* 19 (4).

HODGES, M. (1972) "Introduction" en M. Hodges (Ed.). *European Integration*. Harmondsworth: Penguin.

HOLMES P. y SMITH A. (1998) «Dynamic Effects of Regional Integration», en **EUROPEAN COMMISSION** (1998). *Regionalism and Development. Report of the European Commission and World Bank Seminar*. Studies Series, N° 1, 1998. Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.

HUFBAUER, G. y SCHOTT, J. (1993). *NAFTA: An assessment*. (Revised Edition). Institute for International Economics, Washington, DC.

ISLAND COMMISSION (1997). *Indicateurs statistiques de disparité régionale engendrés par l'insularité et l'ultrapérihérité*.

- (1996). *Transport systems in the islands*. Editions l'Harmattan, Paris.

IZQUIERDO BARRIUSO, M. (2001). *La Unión Europea ante las Entidades Locales y Territoriales*. El Consultor de los Ayuntamientos y de los Juzgados. Madrid.

JARAMILLO CONTRERAS, M. (2002). *ALCA: ¿ADIÓS AL MODELO DE INTEGRACIÓN EUROPEA?*. Documento de Trabajo N° 1 – 2002. Serie de Documentos de Trabajo del Instituto de Estudios Europeos de la Universidad San Pablo-CEU.

JERNECK, MAGNUS. "Subnational Mobilization, Territoriality and Political Power in the European Union: A Challenge from Below?", en *The European Union and the Nation-State*,

JIMÉNEZ, J.C. (Ed.) (2002). *Economía y Territorio: Una Nueva Relación*. Cívitas, Madrid.

JORDÁN GALDUF, J.M. (Ed.) (1999). *Economía de la Unión Europea*. 3ª Edición. Editorial Cívitas.

JÖNSSON C., TÄGIL S. y TÖRNQVIST G. (2000). *Organizing European Space*. Sage Publications.

JOSLING, T. (1998). «Can the CAP Survive Enlargement to the East?», en J. Redmond and G. Rosenthal (Eds.). *The Expanding European Union, Past, Present, Future*. Boulder, Colo. Lynne Rienner:89-106.

KABUNDA, M. (Ed.) (2002). *África subsahariana ante el nuevo milenio*. Editorial Pirámide, Madrid.

KABUNDA, M. (2002). «La Integración Regional en África: Perspectivas para el siglo XXI», en **KABUNDA, M. (Ed.) (2002).** *África subsahariana ante el nuevo milenio*. Editorial Pirámide, Madrid.

KATZENSTEIN, PETER J. y SHIRAIISHI, TAKASHI (Eds.) (1996). *Network power: Japan and Asia*. Cornell University Press, Ithaca – London.

KAY, J.A. (1989). «Myths and Realities» en E. Davis *et al.*, (Eds.) (1989). *1992: Myths and Realities*. London Business School, London.

KOHLER-KOCH, B. (1995). *Regional Frontiers and Transnational Economics Relations*. Washington, DC: Council on Foreign Relations.

KOHLER-KOCH, B. (2000). «Beyond Amsterdam: Regional Integration as Social Process» en **NEUNREITHER, K. y WIENER, A. (Eds.) (2000).** *European Integration After Amsterdam. Institutional Dynamics and Prospects for Democracy*. Oxford University Press, Oxford.

KRUGMAN P.R. y OBSTFELD (2001). *Economía Internacional. Teoría y Política*. 5ª Edición. Addison Wesley, Madrid.

LAHIRI S. (2001). *Regionalism and Globalization. Theory and Practice*. Routledge Contemporary Economic Policy Issues. London and New York.

LAIRD, STEPHEN (1997). *MERCOSUR: Objectives and achievements*. WTO paper presented at Third Annual World Bank Conference on Development in Latin America and the Caribbean, June 29 – July 1, 1997, Montevideo, Uruguay.

LESLIE P. (2000). «Abuses of Asymmetry: Privilege and Exclusion» en **NEUNREITHER K., WIENER A. (Eds.) (2000).** *European Integration After Amsterdam. Institutional Dynamics and Prospects for Democracy*. Oxford University Press, Oxford.

LOUIS LENGRAND & ASSOCIES ET AL. (2001). *Estudio del impacto de las TIC en las regiones ultraperiféricas de la Unión Europea*. European Communities, Bruselas.

MANIAM, B., LEAVELL, H. y THALER, R. (2002). «North American Free Trade Agreement – Is It Delivering What It Promised?», *The Journal of American Academy of Business Cambridge*, Volume 1, Number 2, December 2002:25-31.

MANSFIELD, E. y MILNER, H. (2000). «The new wave of regionalism». *International Organization*, 53 (3): 589-627.

MATTLI, WALTER (1999). *The Logic of Regional Integration. Europe and Beyond*. Cambridge University Press, United Kingdom.

MAYHEW, A. (1998). *Recreating Europe: The European Union's Policy towards Central and Eastern Europe*. Cambridge University Press, Cambridge.

MARKUSEN, JAMES (1995). «The boundaries of multinational enterprises and the theory of international trade». *Journal of Economic Perspective*, 9 (2): 169-189.

MAZEY, S. y RICHARDSON, J. (2001). «Institutionalizing Promiscuity: Commission-Interest Group Relations in the EU» en **STONE SWEET, A., SANDHOLTZ, W. y FLIGSTEIN, N.** (Eds.) (2001). *The Institutionalization of Europe*. Oxford University Press, Oxford-New York.

MCCALL SMITH, JAMES (2000). «The politics of dispute settlement design: explaining legalism in Regional Trade Pacts». *International Organization*, 54 (1):137-180.

MIZOGUCHI, YUZO (2001).«Generating intellectual public space in East Asia» en **PAPE, WOLFGANG** (Eds.) (2001). *Models of Integration in Asia and Europe: Generating Public Space for our Common Futures*. Forward Studies Unit. European Commission: 47-55.

MOLLE W. (2001). *The Economics of European Integration. Theory, Practice, Policy*. Fourth Edition. Ashgate Publishing Company.

MONAR, J. (2000). «The Future of European Governance» en **VON DER GABLENTZ, OTTO, MAHNCKE, DIETER, PADOAN, PIER-CARLO y PICHT, ROBERT** (Eds.), *Europe 2020: Adapting to a Changing World*. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft for the College of Europe.

MULLER, A. y VAN TULDER, R. (2003). «The Dynamics of Regional Integration: A two-tier strategic approach to the NAFTA». Artículo presentado en *Academy of Management Annual Review Meeting 2003, Democracy in a Knowledge Economy*, Seattle.

MUÑOZ DE BUSTILLO LLORENTE, R. y BONETE PERALES, R. (2002). *Introducción a la Unión Europea. Un análisis desde la economía*. 3ª Edición. Alianza Universidad Textos, Madrid.

MURSHED M. S. (2001) «Globalisation, integration and marginalisation in the new millennium» en **WOLFGANG PAPE** (Eds.) (2001). *Models of Integration in Asia and Europe: Generating Public Space for our Common Futures*. Forward Studies Unit. European Commission: 81-95.

MURILLO FORT, X. (1991). *Coste de la insularidad en Canarias*.

MYRO, R., y DÍAZ, C. (2001): *The Integration of Spain in the European Union: main industrial effects*, Instituto Universitario Ortega y Gasset, papel de trabajo, 2001.

NEVEN, D. (1990): «Gains and losses from 1992», *Economic Policy*, abril 1990 (págs. 13-62).

NEUNREITHER, K. y WIENER, A. (Eds.) (2000). *European Integration After Amsterdam. Institutional Dynamics and Prospects for Democracy*. Oxford University Press, Oxford.

OBSERVATORIO EUROPEO DE LAS PYME (2002). *Highlights from the 2001 Survey*.

OFFICE FOR OFFICIAL PUBLICATIONS OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (2001). *Regions: Statistical yearbook 2001*. Eurostat, Luxembourg.

ORNE, WILLIAM A. (1996). *Understanding NAFTA: Mexico, Free Trade and the New North America*. Austin, TX: University of Texas Press.

OVERMAN, H. y MIDELFART-KNARVIK, K. H. (2002). «Delocation and European integration. Is Structural spending justified?». *Economic Policy*, octubre 2002:322-359.

PASQUERO, JEAN (2000). «Regional Market Integration in North America and Corporate Social Management». *Business & Society*, vol. 39 (1): 6-23.

PELKMANS J. (1980). «Economic Theories of Integration Revisited» en *Journal of Common Market Studies*, 18/4,1980:333-54.

PELKMANS J. (1984). *Market Integration in the European Community*. Martinus Nijhoff, The Hague.

- (1987). «The New Approach to Technical Harmonization and Standardization». *Journal of Common Market Studies*, 25:249-69.

PETERSON, J. y BOMBERG, E. (1999). *Decision-making in the European Union*. Macmillan and St. Martin's Press, London and New York.

PLANISTAT EUROPE & BRADLEY DUNBAR ASSOCIATES LTD. (2003). *Analyse des régions insulaires et des régions ultrapériphériques de l'Union européenne. Partie I, II*. Commission of the European Communities, Brussels.

PINDER, J. (2002). «The EU of the Future: Federal or Intergovernmental?» en Gower J. (2002) (Ed.). *The European Union Handbook*. Second Edition, Fitzroy Dearborn Publishers, London – Chicago.

POMÉS RUIZ (2003). *Informe sobre las regiones estructuralmente desfavorecidas (islas, regiones de montaña y regiones con baja densidad de población) en el contexto*

de la política de cohesión y de sus perspectivas institucionales. Documento de sesión del Parlamento Europeo, A5-0188/2003.

PRINS, GWYN (2001) «Some old and new drivers of cultural integration in Europe» en **WOLFGANG PAPE** (Ed.) (2001). *Models of Integration in Asia and Europe: Generating Public Space for our Common Futures*. Forward Studies Unit. European Commission: 41-47.

PROTOCOLO DE COOPERATION ENTRE LES REGIONS ULTRAPERIPHERIQUES DE L'UNION EUROPEENNE. 25 mars 1995 à Pointe à Pitre (Guadeloupe).

PUCHALA, D. J. (1972) «Of Blind Men, Elephants and International Integration», *Journal of Common Market Studies* 10.

PUGA, P. (2001). «Discussion» en **BOLDRIN M., CANOVA F.** (2001). «Inequality and convergence in Europe's regions: reconsidering European regional policies» en *Economic Policy*, April, 2001, 32:210-251.

REGLAMENTO (CE) N° 1260/1999 DEL CONSEJO DE 21 DE JUNIO (1999) por el que se establecen disposiciones generales sobre los Fondos Estructurales.

REGLAMENTO (CE) N° 1783/1999 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 12 de julio (1999) relativo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional.

REGLAMENTO (CE) N° 1784/1999 DEL PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO de 12 de julio (1999) relativo al Fondo Social Europeo.

REGLAMENTO (CE) N° 1263/1999 DEL CONSEJO de 21 de Junio (1999) relativo al instrumento financiero de orientación a la pesca.

REGLAMENTO (CE) N° 1257/1999 DEL CONSEJO de 17 de mayo (1999) sobre la ayuda al desarrollo rural a cargo del Fondo Europeo de Orientación y de Garantía Agrícola (FEOGA) y por el que se modifican y derogan determinados Reglamentos.

RIEGER, E. (2000). «The Common Agricultural Policy», en Wallace Helen, Wallace William (Eds.) (2000). *Policy-Making in the European Union*. Oxford University Press, Oxford: 180-206.

ROCA ZAMORA, A. (1999). «El sistema institucional de la Unión Europea», en Jordán Galduf, J.M. (Ed.) (1999). *Economía de la Unión Europea*. 3ª Edición. Editorial Civitas.

ROCA ZAMORA, A. y JORDÁN GALDUF, J.M. (1999). «Los mercados de bienes y servicios: El mercado interior», en **JORDÁN GALDUF, J.M.** (Ed.) (1999). *Economía de la Unión Europea*. 3ª Edición. Editorial Civitas.

ROSAMOND, B. (2000). *Theories of European Integration*. The European Union Series. Palgrave, England.

- (2002). «Theories of Political Integration» en **GOWER, J.** (2002) (Ed.). *The European Union Handbook*. Second Edition, Fitzroy Dearborn Publishers, London – Chicago.

SALMON, T. C. (2002). «The Structure, Institutions, and Powers of the EU» en **GOWER J.** (2002) (Ed.). *The European Union Handbook*. Second Edition, Fitzroy Dearborn Publishers, London – Chicago.

SANDHOLTZ, W. y STONE SWEET, A. (Eds.) (1998). *European Integration and Supranational Governance*. Oxford University Press, Oxford-New York.

SCOTT, A. (2000). «Theories of Regional Economic Integration and the Global Economy» en Gower J. (2002) (Ed.). *The European Union Handbook*. Second Edition, Fitzroy Dearborn Publishers, London – Chicago.

SILVA LIMA, P.A. (2003). *Modelo de Gestión Integrada de los Recursos Públicos de la Cooperación Internacional en las Regiones Insulares Ultraperiféricas: El Caso de Canarias*. Tesina del III Edición Master Universitario Gestión y Dirección en las Administraciones Públicas. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

SMITH, A., y VENABLES, A. (1988): «Completing the internal market in the European Community: some industry estimates», *European Economic Review*, 1988: 1501-1525.

STONE SWEET, A., SANDHOLTZ, W. y FLIGSTEIN, N. (Eds.) (2001). *The Institutionalization of Europe*. Oxford University Press, Oxford-New York.

STOVE, T. (2000). «Shetland-The North Atlantic Outlook» en Commission des îles (2000). *Quel statut pour les îles d'Europe?*. Editions l'Harmattan, Paris.

STUBB, A. C-G. (1996). «A Categorisation of Differentiated Integration». *Journal of Common Market Studies*, 34 (2):283-95.

SWANN, D. (2000). *The Economics of Europe. From Common Market to European Union*. Penguin Books.

TEJERA GASPAR, A. (Ed.) (1997). *La sorpresa de Europa*. Documentos Congressuales. Servicio de Publicaciones de la Universidad de La Laguna.

THE ECONOMIST (2003). «Europe's speed restrictions», August 16th 2003: 58-59.

- TUGORES QUES, J.** (2002). *Economía Internacional, Globalización e Integración Regional*. Quinta Edición. McGraw Hill, Madrid.
- TSOUKALIS, L.** (1997). *The New European Economy Revisited*. Oxford University Press, Oxford-New York.
- TSOUKALIS, L.** (2000). «Economic and Monetary Union. Political Conviction and Economic Uncertainty» en **WALLACE, H. y WALLACE, W.** (Eds.) (2000). *Policy-Making in the European Union*. Oxford University Press, Oxford.
- USHERWOOD, S.** (1998). «Historical Overview of the EU» en **GLÖCKLER, G., JUNIOS, L., SCAPPUCCI, G., USHERWOOD, S. y VASSALLO, J.** (Eds.) (1998). *Guide to EU Policies*. Blackstone Press Limited. Collège d'Europe.
- VILLANUEVA, E., MASERA, G.** (2002). *Objetivos, Políticas y Efectos de las Asociaciones Económicas Regionales en el Contexto de la Economía Global*. Universidad del Aconcagua, Argentina.
- VINER, J.** (1950). *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace, London-New York.
- WALLACE, H., WALLACE, W.** (Eds.) (2000). *Policy-Making in the European Union*. Oxford University Press, Oxford.
- WALLACE, W.** (1990). "Introduction: The Dynamics of European Integration" en W. Wallace (Ed.), *The Dynamics of European Integration*. London: Pinter/RIIA.
- WALLACE, W.** (1994). *Regional Integration: The West European Experience*. Washington, DC: Brookings Institution.
- WALLACE, H., y YOUNG, A. R. (EDS.)** (1998). *Participation and Policymaking in the European Union*. Clarendon Press, Oxford.
- WARLEIGH, ALEX** (2002). *Flexible integration. Which model for the European Union?*. UACES. Sheffield.
- WEHBE HERRERA, CARMEN DOLORES** (1998). *Canarias y la Unión Europea*. Editorial Bencho. mo.
- WINTERS, ALAN L.** (1999) «Regionalism versus multilateralism» en **BALDWIN, R., COHEN, D., SAPIR, A., y VENABLES A.** (Eds.) (1999). *Market Integration, Regionalism and the Global Economy*. Centre for Economic Policy Research, London.
- PAPE, WOLFGANG** (Ed.) (2001). *Models of Integration in Asia and Europe: Generating Public Space for our Common Futures*. Forward Studies Unit. European Commission.

WORLD BANK (2000). *Trade Blocs*. Oxford University Press, New York.

XINNING, SONG (2001). «China's view on Asian regionalism» en Wolfgang Pape (Eds.) (2001). *Models of Integration in Asia and Europe: Generating Public Space for our Common Futures*. Forward Studies Unit. European Commission: 55-71.

YOUNG, R. A. y WALLACE, H. (2000). «The Single Market. A New Approach to Policy» en **WALLACE, H. y WALLACE, W.** (Eds.) (2000). *Policy-Making in the European Union*. Oxford University Press, Oxford.

ZOUBANOV, N. (2003). «On the Relevance of Labour Productivity Growth to Monetary Policy: Some Implications for the Prospective EMU Enlargement». *The Journal of European Affairs*. Volume 1 number 1 August 2003: 21-23.