



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

ANÁLISIS DE LA QUINTA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN
EUROPEA SOBRE LOS EFECTOS DE CREACIÓN Y
DESVIACIÓN DE COMERCIO MUNDIAL

T E S I S

PARA OBTENER EL GRADO DE

LICENCIATURA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A :

MIRIAM MARTÍNEZ PÉREZ

DIRECTOR DE TESIS: ANTONIO GAZOL SÁNCHEZ



MÉXICO, D.F.

FEBRERO 2008



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

©CR©DECIMIENTOS



✓ A MI ASESOR DE TESIS: LIC. ANTONIO GAZOL.

POR SU TIEMPO, SUS CONSEJOS, SU INTELIGENCIA, SU PACIENCIA Y AGRADABLE Y
ADMIRABLE FORMA DE SER.

≡ A MI QUERIDA HERMANITA: LIZETHE.

POR SU INTERES, SU CARIÑO, SU AMISTAD Y SU REFLECCIÓN EN TODO.

∞ A MI MEJOR AMIGA: MARIA.

POR ECHARME PORRAS Y SER UNA VERDADERA AMIGA.

♥ A MI SUPER NOVIO: TONÑO.

POR SER UN APOYO Y CONFIAR SIEMPRE EN MÍ.

ÍNDICE

INTRODUCCION

CAPITULO I. CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO

1. El comercio internacional según la teoría clásica: los beneficios del comercio mundial.
2. La discriminación comercial entre países.
3. La teoría de las uniones aduaneras.
 - 3.1. La teoría del subóptimo.
 - 3.2. Hacia la creación de los términos de creación y desviación de comercio.
 - 3.3. Jacob Viner: La creación y desviación de comercio en una unión aduanera.
 - 3.4. Aportaciones posteriores al análisis vineriano.
 - James Edward Meade.
 - Richard G. Lipsey.
 - Cooper y Massell: ¿por qué los países optan por formar una unión aduanera?
 - 3.5. Frutos de la integración económica sobre la base de los efectos dinámicos.
4. Consideraciones finales.

CAPÍTULO II. PROCESO DE INTEGRACIÓN GEOGRÁFICA EN LA UNIÓN EUROPEA

1. Condiciones para la adhesión.

- El informe Birkelbach.
- El artículo 49 del Tratado de la Unión Europea.
- Criterios de adhesión o de Copenhague.

1.1. Estrategia de Preadhesión.

- Asociaciones para la adhesión.
- Ayuda de preadhesión.

2. Proceso de integración geográfica en la Unión Europea.

2.1. Creación de la Comunidad Económica Europea (CEE).

2.2. Primera ampliación.

- Reino Unido y su proceso de adhesión.
- Irlanda y su proceso de adhesión.
- Dinamarca y su proceso de adhesión.
- El caso de Noruega.
- Partes del Tratado de Adhesión.
- La EFTA residual.

2.3. Segunda ampliación.

- La República Helénica y su proceso de adhesión.
- Partes del Tratado de Adhesión.

2.4. Tercera ampliación.

- España y su proceso de adhesión.
- Portugal y su proceso de adhesión.
- Partes del Tratado de Adhesión.

2.5. Cuarta ampliación.

- Austria en la Unión Europea.
- Finlandia en la Unión Europea.
- Suecia en la Unión Europea.
- Partes del Tratado de Adhesión.

3. Algunas consideraciones de la quinta ampliación (QA).

3.1. ¿Qué tiene de especial la QA de la UE?

- El Tratado de Niza.
- El efecto estadístico.
- Controles de migración.

4. Las futuras ampliaciones de la UE.

4.1. Países de los Balcanes Occidentales.

- El caso de Albania.
- El caso de la Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM).
- El caso de Bosnia-Herzegovina.
- El caso de Croacia.
- El caso de Serbia y Montenegro (incluido Kosovo).

4.2. El caso de Turquía.

4.3. A modo de síntesis.

5. Consideraciones finales.

CAPITULO III. LA QUINTA AMPLIACIÓN EN LA UE: CARACTERÍSTICAS DE UN COMPLEJO PROCESO DE ADHESIÓN

1. La quinta ampliación: un reto histórico.
2. Grupo uno: países ex socialistas.
 - 2.1. Antiguas repúblicas soviéticas (ARS).
 - Indicadores económicos de los PECO.
 - 2.2. Ex Estados de la Unión Soviética: economías bálticas.
 - Cooperación.
 - Problemas entre las minorías rusas.
 - 2.3. Eslovenia: un Estado ex yugoslavo.
3. Grupo dos: islas mediterráneas
 - 3.1. La política mediterránea de la UE.
 - Chipre.
 - Malta.
4. Procesos de adhesión de los países de la QA.
 - 4.1. Proceso de adhesión del grupo I.
 - Los resultados comerciales.
 - Ayuda financiera para la adhesión.
 - a) El PHARE.
 - b) SAPARD e ISPA.
 - c) Ayuda post adhesión.
 - 4.2. Proceso de adhesión del grupo 2.
 - Acuerdos de Asociación para Chipre y Malta.
 - Estrategia de preadhesión.

- 4.3. Apertura oficial de las negociaciones de adhesión.
 - Procedimiento de negociación e informes anuales.
 - El Tratado de Adhesión.
- 4.4. Bulgaria y Rumania: una segunda oleada de adhesión.
 - Hacia su camino a la adhesión.
- 5. Implicaciones de la QA en el seno de la Unión Europea.
 - 5.1. El Tratado de Niza.
 - Modificaciones en materia institucional para una Unión Europea ampliada.
 - Modificaciones en materia de toma de decisiones para una Unión Europea ampliada.
 - 5.2. Fondos regionales.
 - 5.3. Migración europea.
- 6. Indicadores económicos de la QA.
 - 6.1. Territorio y población.
 - 6.2. Producto interno bruto (PIB) y producto interno per cápita.
- 7. Consideraciones finales.

CAPÍTULO IV. LA CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO MUNDIAL DE LA UNIÓN EUROPEA COMO EFETO DE SU QUINTA AMPLIACIÓN

- 1. Tendencias de la estructura del comercio mundial por regiones y productos.
 - 1.1. Tendencias de la estructura del comercio de la UE-15, por productos y socios comerciales.
- 2. Metodología para el cálculo de creación y desviación de comercio en la UE.
 - 2.1. Procedimiento y criterios del cálculo.
 - 2.2. Criterios para el establecimiento de los períodos de tiempo en nuestro cálculo.

- 2.3. Algunas consideraciones.
3. Cálculo general de la creación y desviación de comercio mundial de la UE-27, por sectores productivos, 1999-2006.
- 3.1. Sectores comerciales en donde se observa una creación de comercio.
 - 3.2. Sectores comerciales en donde se observa una desviación de comercio.
 - 3.3. Efecto neto de creación y desviación de comercio internacional efectuada por la UE-27, por sector productivo.
4. Presentación de los países y productos más representativos del comercio: UE-nuevos miembros.
- 4.1. Estructura comercial de los productos más exportados por seis nuevos socios a la UE-15.
 - 4.2. Productos seleccionados.
5. Cálculo de creación y desviación de comercio mundial de cuatro países de la UE-15, por grupos de productos y países abastecedores (2005).
- 5.1. Algunas consideraciones metodológicas.
 - 5.2. Creación y desviación de comercio de Francia a favor de nuevos países miembros, 2005.
 - a) Papel, cartón y sus manufacturas (capítulo 48).
 - b) Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84).
 - c) Máquinas, aparatos y material eléctrico, aparatos de grabación y sus partes (capítulo 85).
 - d) Automóviles y vehículos terrestres, así como sus partes (capítulo 87).
 - 5.3. Creación y desviación de comercio de Italia a favor de nuevos países miembros, 2005.
 - a) Plásticos y sus manufacturas (capítulo 39).
 - b) Manufacturas diversas de metales comunes (capítulo 83).
 - c) Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84).
 - d) Máquinas, aparatos y material eléctrico, aparatos de grabación y sus partes (capítulo 85).

e) Automóviles y vehículos terrestres, así como sus partes (capítulo 87).

5.4. Creación y desviación de comercio de Alemania a favor de nuevos países miembros, 2005.

a) Plásticos y sus manufacturas (capítulo 39).

b) Papel, cartón y sus manufacturas (capítulo 48).

c) Manufacturas diversas de metales comunes (capítulo 83).

d) Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84).

e) Máquinas, aparatos y material eléctrico, aparatos de grabación y sus partes (capítulo 85).

f) Equipos de navegación marítima o fluvial, y sus partes (Capítulo 89).

5.5. Creación y desviación de comercio de Reino Unido a favor de nuevos países miembros, 2005.

a) Papel, cartón y sus manufacturas (capítulo 48).

b) Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84).

c) Máquinas, aparatos y material eléctrico, aparatos de grabación y sus partes (capítulo 85).

d) Automóviles y demás vehículos terrestres, así como sus partes (capítulo 87).

6. Consideraciones finales.

CAPÍTULO V. MÉXICO ANTE LA CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL POR LA QUINTA AMPLIACIÓN DE LA UE

1. Relación comercial UE-México.
 - 1.1. Desgravación comercial entre la UE y México dentro del marco del TLCUEM.
2. Resultados comerciales.
 - 2.1. El comercio de México con los nuevos estados miembros de la UE.
3. Principales productos de exportación de México a la UE.
4. México ante la creación y desviación de comercio internacional por la QA de la UE.
 - 4.1. Combustibles, aceites minerales y productos de su destilación (capítulo 27).
 - 4.2. Vehículos, partes y accesorios (capítulo 87).
 - 4.3. Máquinas, aparatos, artefactos mecánicos, y sus partes (capítulo 84).
 - 4.4. Instrumentos y aparatos de óptica y fotografía (capítulo 90).
 - 4.5. Máquinas, aparatos y material eléctrico (capítulo 85).
 - 4.6. Productos químicos orgánicos (capítulo 29).
 - 4.7. Hierro y acero fundido (capítulo 72).
5. Consideraciones finales.

CONCLUSIONES

CUADROS

	Pág.
Cuadro 1.1. Creación de comercio.	31
Cuadro 1.2. Desviación de comercio.	32
Cuadro 1.3. Análisis de R. G. Lipsey.	41
Cuadro 2.1. Programas financieros de preadhesión de la UE	59
Cuadro 2.2. Superficie, población y flujos comerciales de la CEE en 1958	64
Cuadro 2.3. Disposiciones del Tratado de Adhesión en la primera ampliación de la CEE	71
Cuadro 2.4. Relaciones Grecia- CEE, 1961-1981	73
Cuadro 2.5. Evolución del comercio entre Grecia y la CEE, 1960-1979 (millones de ecus).	75
Cuadro 2.6. Disposiciones del Tratado de Adhesión en la segunda ampliación de la CEE	76
Cuadro 2.7. El Acuerdo Preferencial España- CEE.	77
Cuadro 2.8. Las largas negociaciones de adhesión españolas.	78
Cuadro 2.9. Relaciones Portugal- CEE 1972-1980.	81
Cuadro 2.10. Disposiciones del Tratado de Adhesión en la tercera ampliación de la CEE.	82
Cuadro 2.11. Resultados de los referéndum de la cuarta ampliación.	85
Cuadro 2.12. Disposiciones del Tratado de Adhesión en la cuarta ampliación de la UE.	88
Cuadro 2.13. Indicadores económicos de la UE: 1958-2001.	90
Cuadro 2.14. Indicadores de la UE ampliada 2002.	92
Cuadro 2.15. Relaciones UE -Albania, 1992-2004.	96
Cuadro 2.16. Albania: avances en su proceso de adhesión, 2006.	97
Cuadro 2.17. Relaciones UE-ARYM, 1996-2005.	98
Cuadro 2.18. La ARYM: avances en su proceso de adhesión, 2006.	99
Cuadro 2.19. Relaciones UE /Bosnia-Herzegovina, 1996-2004.	100
Cuadro 2.20. Bosnia-Herzegovina: avances en su proceso de adhesión, 2006.	101
Cuadro 2.21. Relaciones UE -Croacia, 2000-2005.	102
Cuadro 2.22. Croacia: avances en su proceso de adhesión, 2006.	103
Cuadro 2.23. Relaciones Serbia y Montenegro- UE, 1991-2006.	105
Cuadro 2.24. Serbia: avances en su proceso de adhesión, 2006.	106
Cuadro 2.25. Montenegro: avances en su proceso de adhesión, 2006.	107
Cuadro 2.26. Kosovo: avances en su proceso de adhesión, 2006.	107
Cuadro 2.27. Turquía: informes de adhesión anuales, 1998-2005.	109

Cuadro 2.28. Turquía: avances en su proceso de adhesión, 2006.	112
Cuadro 2.29. Población total de los países candidatos a la adhesión: 1995-2004 (millones).	114
Cuadro 2.30. Comercio de los países candidatos a la adhesión en 2004, millones de euros.	115
Cuadro 3.1. Rasgos históricos de seis antiguas repúblicas soviéticas (ARS).	125
Cuadro 3.2. El Consejo de Asistencia y Cooperación Mutua (CAME).	127
Cuadro 3.3. ARS: producto material neto 1971-1989. (Tasas de crecimiento).	128
Cuadro 3.4. ARS: PIB 1990-1998. (Tasa de crecimiento anual).	130
Cuadro 3.5. Estados bálticos: una historia en común.	133
Cuadro 3.6. Composición étnica de cada país báltico.	135
Cuadro 3.7. Indicadores económicos de los países bálticos, 1996-2003.	135
Cuadro 3.8. Composición de la población en Eslovenia, 1991.	138
Cuadro 3.9. Características históricas de Chipre y Malta.	139
Cuadro 3.10. Relaciones de las UE con el grupo I anteriores a 1989.	146
Cuadro 3.11. Características de los Acuerdos Europeos (AE).	147
Cuadro 3.12. Fechas de las negociaciones PECO-UE.	149
Cuadro 3.13. Comercio de los PECO con la UE como porcentaje del total, 2002.	150
Cuadro 3.14. Comercio de los PECO con la UE, 1999 y 2000. (Millones de euros).	150
Cuadro 3.15. Exportaciones por sectores de la UE-15 a los países candidatos, 2000.	151
Cuadro 3.16. Importaciones por sectores de la UE-15 procedentes de los países candidatos, 2000.	151
Cuadro 3.17. Proceso de incorporación de los PECO al PHARE.	153
Cuadro 3.18. Ayuda de preadhesión por programa y país candidato. (Millones de euros).	155
Cuadro 3.19. Créditos para la adhesión 2002-2006, (millones de euros a precios de 1999).	156
Cuadro 3.20. Relaciones comerciales UE -15/Chipre y Malta, 1999 y 2000. (Millones de euros).	159
Cuadro 3.21. Ayuda comunitaria anual a Chipre y Malta, 2000-2004 (millones de euros).	160
Cuadro 3.22. Ratificación del Tratado de Adhesión en los nuevos países miembros.	165
Cuadro 3.23. Disposiciones del Tratado de Adhesión de Bulgaria y Rumania.	168
Cuadro 3.24. Cronología del proceso de adhesión de los doce nuevos miembros a la UE: 1988-2007.	171
Cuadro 3.25. Estructura del Parlamento Europeo.	175
Cuadro 3.26. Ámbitos en los que se implementa la toma de decisiones por mayoría cualificada.	177
Cuadro 3.27. Estructura de los votos en el Consejo Europeo para cada país miembro de la UE-27.	179
Cuadro 4.1. Concentración del comercio mundial por regiones.	192
Cuadro 4.2. Estructura de las exportaciones mundial por productos.	193
Cuadro 4.3. Importaciones UE-15 por principal grupo de productos del SA, 1997-2006. (Porcentajes).	196
Cuadro 4.4. Principales socios comerciales de las importaciones extracomunitarios de la UE-25 (como porcentaje del total).	197
Cuadro 4.5. Creación y desviación de comercio mundial de la UE-27 por sectores productivos, 1999-2006.	206
Cuadro 4.6. Efecto neto de creación y desviación de comercio internacional de la UE-15, por grupo de productos, 1999-2006.	207

Cuadro 4.7. Exportaciones de los doce nuevos miembros dirigidos a la UE-15, 1999 y 2000. (Millones de euros y porcentaje).	208
Cuadro 4.8. Montos de creación y desviación de comercio, por áreas de abastecimiento, efectuados por Francia, Italia, Alemania y Reino Unido a seis de los nuevos miembros de la UE (2005).	206
Cuadro 5.1. Comercio de la UE-15 con el mundo (millones de euros).	245
Cuadro 5.2. Concentración porcentual de los flujos comerciales de México por región: 1990-2005.	248
Cuadro 5.3. Comercio de la UE-25 con México (millones de euros).	250
Cuadro 5.4. Participación porcentual del comercio de México con la UE-15, por país socio (2005).	251
Cuadro 5.5. Exportaciones de México a la UE-15, por país en millones de dólares.	252
Cuadro 5.6. Exportaciones de México a los doce nuevos miembros de la UE, 1995-2006. (Millones de dólares).	254
Cuadro 5.7. Participación de las exportaciones de México hacia los doce nuevos miembros de la UE, en relación al total de sus exportaciones dirigidas a la UE-27 y al resto del mundo, 1997-2006.	255
Cuadro 5.8. Principales capítulos de exportación de México, 1995-2006 (en millones de dólares y porcentaje).	256
Cuadro 5.9. México: participación de los principales grupos de comercio con la UE-15, 2005.	257
Cuadro 5.10. Participación de los siete principales productos exportados por México a la UE-15, (1995-2006).	261
Cuadro 5.11. Principales destinos de las exportaciones mexicanas del capítulo 27. (Millones de dólares).	262
Cuadro 5.12. Datos de las importaciones del capítulo 87, 2005. (Miles de dólares).	265
Cuadro 5.13. Datos de las importaciones del capítulo 84, 2005. (Miles de dólares).	267
Cuadro 5.14. Principales destinos de las exportaciones mexicanas del capítulo 90, en millones de dólares.	269
Cuadro 5.15. Datos de las importaciones del capítulo 85, 2005. (Miles de dólares).	271
Cuadro 5.16. Principales destinos de las exportaciones mexicanas del capítulo 85, en millones de dólares.	272
Cuadro 5.17. Principales destinos de las exportaciones mexicanas del capítulo 29, en millones de dólares.	274
Cuadro 5.18. Principales destinos de las exportaciones mexicanas del capítulo 72, en millones de dólares.	275
Gráfica I. Principales cinco socios comerciales en la importaciones de la UE-25, 2005. (Porcentajes).	198

Anexo.

Cuadro A. Polonia: principales capítulos de exportación 1989, 1993, 1997 y 2003 (como porcentaje del total).	297
Cuadro B. República Checa: principales capítulos de exportación 1993, 1997 y 2003 (como porcentaje del total).	298
Cuadro C. Hungría: principales capítulos de exportación 1989, 1993, 1997 y 2003 (como porcentaje del total).	299
Cuadro D. Rumanía: principales capítulos de exportación 1989, 1993, 1997 y 2003 (como porcentaje del total).	300
Cuadro E. Eslovaquia: principales capítulos de exportación 1993, 1997 y 2003 (como porcentaje del total).	301
Cuadro F. Eslovenia: principales capítulos de exportación 2003 (como porcentaje del total).	302
Cuadro G. Superficie de la UE (1 000 kilómetros cuadrados)	303
Cuadro H. PIB de la UE-15 y UE-27 a precios corrientes de mercado (1 000 millones de euros), 1996-2005.	304
Cuadro I. PIB per capita de la UE-15 y UE-27 a precios corrientes de mercado (1 000 millones de euros), 1996-2005.	305

GLOSARIO DE TÉRMINOS

AA. Acuerdos de Asociación.

ACP. Acuerdos de Comercio Preferencial

AE. Acuerdos Europeos.

AEC. Arancel Externo Común.

AEA. Acuerdos de Estabilización y Asociación.

AIR. Acuerdos de Integración Regional.

ARS. Antiguas repúblicas soviéticas.

ARYM. Antigua República Yugoslava de Macedonia.

CAME. Consejo de Asistencia y Cooperación Mutua.

CARS. Programa de Asistencia Comunitaria para la Reconstrucción, Desarrollo y Estabilización.

CEE. Comunidad Económica Europa.

Creación de comercio. Se refiere al desplazamiento de una fuente de producción ineficiente, de costos altos, por otra eficiente, de costos bajos.

Desviación de comercio. Describe el desplazamiento de una fuente proveedora eficiente por otra ineficiente, ésta última es regularmente un socio comercial del país o países que trasladan su demanda de bienes importados.

EEE. Espacio Económico Europeo.

Efectos estáticos de la integración económica. Resultan del paso de un sistema de protección arancelaria a una unión aduanera

Efectos dinámicos de la integración económica. Influenciados por alteraciones en el nivel de eficiencia, cambio tecnológico, economías de escala, movilidad de factores, términos de intercambio y mejora en las inversiones de la unión, entre otros.

IAP. Instrumento de Ayuda para la Preadhesión.

ISPA. Instrumento Estructural de Preadhesión.

OECE. Organización Económica de Cooperación Europea.

PECO. Países de Europa Central y Oriental.

PHARE. Programa de Ayuda para la Reestructuración Económica.

PNAC. Programa Nacional de Adopción del Acervo Comunitario.

QA. Quinta Ampliación.

SA. Sistema Armonizado.

SAPARD. Instrumento Agrícola de Preadhesión.

SPG. Sistema de Preferencias Generalizado.

TLCUEM. Tratado de Libre Comercio Unión Europea- México.

TPIY. Tribunal Penal Internacional para la Antigua Yugoslavia.



INTRODUCCIÓN

Los efectos de creación y desviación de comercio¹, que un país o un conjunto de éstos puede generar, han forjado toda una labor teórica desde mediados del siglo XX, cuando estos términos aparecen por vez primera en un trabajo realizado por Jacob Viner en 1950.² El estudio de estos efectos se ha orientado a tratar de describir, de manera teórica y empírica, las consecuencias que la integración de mercados puede crear en el comercio

¹ En un sentido teórico convencional estos términos dan cuenta de los efectos a nivel comercial que un país, o una unión de países, genera cuando traslada su demanda de bienes de una fuente de abastecimiento a otra. La *creación de comercio* se refiere al desplazamiento de una fuente de producción ineficiente, de costos altos, por otra eficiente, de costos bajos. La *desviación de comercio* describe el desplazamiento de una fuente proveedora eficiente por otra ineficiente, ésta última es regularmente un socio comercial del país o países que trasladan su demanda de bienes importados.

² Viner Jacob, “*Teoría Económica de las Uniones Aduaneras: una aproximación al libre comercio*”, 1950, en S. Andic y S. Teitel, Integración Económica, *El Trimestre Económico*, México 1977.

mundial. Su desarrollo se ha efectuado a través de la teoría de las uniones aduaneras misma que en sus inicios aparece como rama de la teoría arancelaria,³ y cimiento de la teoría de la integración económica, ésta última todavía no abordada por los estudios de la teoría clásica del comercio Internacional.⁴

En la práctica, los diversos efectos que genera un proceso de integración económica han sido difícilmente cuantificables, más aún los que emanan de “factores dinámicos”.⁵ Por tal motivo, la mayor parte de los intentos de medición se han enfocado a los “efectos estáticos” por considerar a éstos más viables e inequívocos. El cuerpo de aplicación, por excelencia, ha sido el proceso de integración efectuado en el viejo continente que comienza una vez finalizada la Segunda Guerra Mundial.

La hoy Unión Europea (UE) es considerada el proceso de integración más acabado en el mundo. A lo largo de su historia este bloque ha mostrado un alto grado de evolución y magnitud, elementos que le otorgan una importancia especial en el panorama teórico, económico y político internacional.⁶ A pesar de que hoy en día la UE ha alcanzado una alta

³ La teoría arancelaria se enfoca a la discriminación arancelaria entre países que tiene lugar cuando una o un conjunto de economías fijan gravámenes distintos de importación a un mismo bien proveniente de diferentes destinos. Históricamente, este tipo de discriminación se ha llevado a cabo a través de los Acuerdos de Comercio Preferencial (ACP) o también llamados Acuerdos de Integración Regional (AIR) entre dos o más países.

⁴ Los análisis planteados en la teoría clásica del comercio internacional no refieren estudio alguno a la integración de mercados. Hecho que respondió, principalmente, a que su inclinación teórica descansó sobre el supuesto de un sólo mercado de tipo planetario.

⁵ La literatura concerniente a los efectos de integración económica ha designado dos tipos de efectos económicos: los **efectos estáticos** que resultan del paso de un sistema de protección arancelaria a una unión aduanera y los **efectos dinámicos** influenciados por alteraciones en el nivel de eficiencia, cambio tecnológico, economías de escala, movilidad de factores, términos de intercambio y mejora en las inversiones de la unión, entre otros.

⁶ En lo respecta a fechas, la creación y desarrollo de la teoría de la unión aduanera aparece a la par del desarrollo del proceso de integración en Europa. Melvyn B. Krauss (1972) opina al respecto: “Los adelantos de la teoría de la unión aduanera han seguido notablemente el paso de las propias uniones aduaneras. El ingreso de Gran Bretaña al Mercado Común y la propuesta de expansión de los seis a los diez ha estimulado de nuevo el interés en el tema tanto como el movimiento original hacia la formación de la Comunidad Económica Europea durante la segunda Guerra Mundial y a principios de la posguerra que impulsó los ensayos clásicos sobre la unión”.

cohesión en diferentes ámbitos económicos y políticos como la creación de organismos supranacionales, la instauración de políticas comunes, comunitarias y regionales, y la creación de una moneda común, entre otras, su proceso de integración sigue en marcha extendiéndose principalmente en dos campos:

- El primero se ubica en la intensificación al interior del bloque de políticas de cohesión en diferentes ámbitos como el económico, político y social.
- El segundo se sitúa en la expansión geográfica que la Unión lleva a cabo a través de su estrategia de adhesión de economías europeas al bloque.

Es precisamente en el segundo campo, concerniente a la expansión territorial, donde esta investigación enfocará su análisis. Desde su fundación (en 1957 con la firma del Tratado de Roma) el proceso de integración geográfico de la entonces Comunidad Europea se ha visto modificado en cinco ocasiones,⁷ en cada una de éstas se ha incorporado, en conjunto, un distinto número de Estados, territorio, población y de recursos naturales y productivos. La expansión territorial de este bloque ha sido, y tenderá a seguir siendo, un proceso muy ambicioso con implicaciones tanto en la reorganización económica y política al interior, como en las relaciones económicas, políticas, comerciales y financieras del bloque con distintos actores de la vida internacional.⁸

⁷ Una primera en 1973 en donde se integran de manera oficial Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca, la segunda en 1981 con la adhesión de Grecia, la tercera en 1986 con España y Portugal, una cuarta en 1995 incorporándose Austria Finlandia y Suecia y la quinta que comienza en 2004 con la adhesión de Chipre, Estonia, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa, y concluye el primero de enero de 2007 con la adhesión de Bulgaria y Rumania.

⁸ Actualmente la Unión Europea contempla otras tantas futuras ampliaciones. Por ejemplo, países como Turquía y Croacia son ya países candidatos a la adhesión y países de los Balcanes Occidentales, como Albania, Serbia, Bosnia-Herzegovina y Montenegro, son candidatos potenciales.

Hoy la UE se constituye por 27 miembros, más de cuatro veces el de sus fundadores, una extensión territorial de 4.07 millones de kilómetros cuadrados, una población cercana a los 485 millones de habitantes y un PIB de 10 817 miles de millones de euros.⁹ La participación de la UE-27 en los flujos totales del comercio mundial (exportaciones e importaciones) es de tal magnitud que, según datos de la Organización Mundial del comercio (OMC), entre el 2000 y 2005, éstos acapararon, en cada caso, cerca del 40 por ciento del comercio mundial.¹⁰

La importancia de un bloque económico de la magnitud de la UE, especialmente en el ámbito del comercio internacional, orienta a la presente investigación a intentar cuantificar los efectos de creación y desviación de comercio a nivel mundial que dicho bloque ha llevado a cabo. En particular el originado a raíz de su Quinta Ampliación (QA), por contener ésta características especiales a las anteriores.¹¹

Esta investigación se dividirá en cinco capítulos, los cuales son:

1. Creación y desviación de comercio. En este primer capítulo se mostrará el marco en donde se desarrollan los conceptos de creación y desviación de comercio, su definición y algunos ejemplos que permitan identificar los efectos benéficos o perjudiciales en la asignación de recursos que resultan del establecimiento de una unión

⁹ Tal magnitud del producto es seguido por países como Estados Unidos (con 1 956 000 miles de millones de euros); China (con 928 miles de millones de euros) y Japón (con 821 miles de millones de euros). Fuente: Eurostat Yearbook 2006-2007. Pág. 194.

¹⁰ Estadísticas del Comercio Internacional, OMC, 2006, pp 37-38.

¹¹ La QA ha sido, en relación con sus cuatro antecesoras, la que mayor número de países ha incorporado simultáneamente a la Unión con un alto grado de diferenciación en sus sistemas económicos, políticos y sociales. Contando a Rumania y Bulgaria, diez de los doce países que conforman la QA eran, hasta a penas hace veinte años, economías centralmente planificadas. De acuerdo a lo anterior, en general estos países se encuentran muy alejados del modelo socioeconómico y político de los demás Estados miembros. Por ejemplo, tras su adhesión el conjunto los doce nuevos miembros lograron aportar al PIB comunitario tan sólo un 6% más del ya existente en la UE de los quince (UE-15).

aduanera (UA). En dicho capítulo se busca dar respuesta a un cuestionamiento central para esta investigación: ¿cómo es afectado el comercio de un país miembro y el de éste con el resto del mundo cuando se establece una UA?

2. Proceso de integración geográfica en la UE. Este capítulo analizará el largo proceso de integración territorial de la UE, desde sus seis economías fundadoras hasta aquellas que actualmente conforman los futuros procesos de ampliación de la Unión (donde se distinguen países como Turquía y de los Balcanes Occidentales). Además, en este análisis se resaltarán cuáles han sido, históricamente, los requisitos y procedimientos generales y específicos que cada país requiere para su adhesión al bloque.

3. La quinta ampliación en la Unión Europea: características de un complejo proceso de adhesión. En el capítulo tres se estudiarán los elementos más característicos y las particularidades del proceso de integración del conjunto de los doce países que conforman la QA. Este se remonta a relaciones que la UE estrechó con sus ahora nuevos socios a través de la firma de Acuerdos de Asociación con las dos islas mediterráneas, Chipre y Malta a principios de los setenta, y con ayuda económica de tipo comunitario otorgada a países de Europa Central y Oriental (PECO) a finales de 1989. Posteriormente, estas relaciones se extienden a una serie de preferencias de tipo comercial y a más ayuda financiera dirigida hacia los países candidatos, todo ello como parte de la “estrategia de preadhesión” diseñada en 1994 por la UE para reforzar la eficiencia de su futuro proceso de ampliación. Además de lo anterior, el capítulo tres expondrá los cambios institucionales, políticos y económicos en el seno de la UE resultados, todos ellos, de su QA.

4. Creación y desviación de comercio mundial de la Unión Europea como efecto de su quinta ampliación. En el capítulo cuatro, parte central de esta investigación, se cuantificará la creación y desviación de comercio internacional efectuada por la UE, como mercado de importación a nivel mundial, a favor de los países integrantes de su QA. Para dicho análisis empírico se tendrá como plataforma central la metodología utilizada por Bela Balassa en un trabajo realizado en 1967, donde examina por medio de la elasticidad *ex post* de la demanda de importaciones la creación o desviación de comercio de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE).¹² Para la realización de nuestro cálculo será necesario, entre otras cosas, limitar los grupos de productos más representativos del comercio entre la UE-15 y sus doce nuevos miembros, definir las regiones o países más característicos en las importaciones extracomunitarias de la Unión en este tipo de bienes, e identificar el grado de eficiencia (en términos de costos de producción) del conjunto de países que nuestra medición considerará.

5. México ante la creación y desviación de comercio internacional por la quinta ampliación de la UE. Como parte final de esta investigación se destacará el papel de México en las relaciones comerciales con la UE-15 y con sus ahora doce nuevos miembros, dentro del marco del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (TLCUEM). En tal escenario, se analizarán los riesgos de las principales exportaciones mexicanas hacia una UE que, tras la incorporación de doce nuevas economías, se ha convertido un mercado con mayores oportunidades para la diversificación comercial de México. Siguiendo con el objetivo central de este trabajo, dichos elementos se ubicarán sobre la base de los efectos de creación y desviación de comercio de la UE como mercado de importación mundial. El objetivo centrar es demostrar si la desviación de

¹² Bela Balassa, “*Creación y desviación de comercio en el Mercado Común Europeo*”, The Economic Journal, 1967 en S. Andic y S. Teitel, *Integración Económica, El Trimestre Económico*, México 1977. La metodología será detallada en el capítulo IV.

comercio presentada por la UE a favor de sus nuevos miembros, en ciertos grupos de productos del Sistema Arancelario (SA), han afectado o no el volumen y participación de los principales rubros de exportación de México hacia aquel destino.

Fuentes de información.

Las estadísticas de los flujos comerciales utilizados para este trabajo son tomados, en su totalidad, de fuentes oficiales pertenecientes a organismos internacionales como: el Banco Mundial,¹³ la UNCTAD, el Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX),¹⁴ y la base de datos EUROSTAT.

¹³ Base de datos en línea COMTRADE.

¹⁴ Base de datos World Trade Atlas y World Trade Atlas-México.

CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO

CAPÍTULO I

En este capítulo se expondrá el marco teórico en donde se desarrollan los conceptos de creación y desviación de comercio, comenzando con algunos argumentos de la teoría clásica del comercio internacional referentes a los beneficios que otorga el libre comercio, mismos que se contrastan con diferentes políticas nacionales efectuadas por países que prefieren discriminar geográficamente a un conjunto de países que optar por una apertura comercial unilateral. Posteriormente, se definirá dentro del análisis efectuado por Jacob Viner (1950) los términos de creación y desviación de comercio, haciendo uso de algunos ejemplos que permitan identificar los efectos benéficos y perjudiciales en la asignación de recursos que resultan del establecimiento de una unión aduanera (UA). Por último, se

considerarán las posteriores contribuciones al análisis vineriano que modifican sus conclusiones al afirmar que el bienestar que genera una UA no sólo depende de los efectos de creación y desviación de comercio sino también, de otros elementos que forman parte de los efectos estáticos o dinámicos de la integración económica de mercados.

1. El comercio internacional según la teoría clásica: los beneficios del comercio mundial

Los primeros estudios en el ámbito internacional con tradición económica se efectuaron en el comercio internacional, donde la escuela clásica, representada por Adam Smith, David Ricardo y John Stuart Mill, examinó los efectos benéficos del comercio internacional sobre los países que se abrían al comercio, contraponiéndolo con un sistema económico autárquico con obstáculos comerciales de tipo arancelarios y no arancelarios. Es mediante estos razonamientos como la escuela clásica constituye la **teoría clásica del comercio internacional**. A partir de ese momento el libre comercio, como la opción de *laissez faire*, *laissez passer*, se ha perfilado como un ideal por el que la política comercial debe luchar dada la gama de beneficios que éste otorga a los países que se hacen partícipes a ella. Algunos de éstos son:

- a) Una mayor especialización en la producción;
- b) Una mejor escala productiva por la utilización más eficiente de los factores productivos;
- c) La eliminación de distorsiones en la producción y el consumo que originan los aranceles;
- d) Un mayor grado de competitividad;

- e) Oportunidad de un mayor grado de aprendizaje e innovación en los procesos productivos; y,
- f) Un mejor acceso de productos e insumos.

Teniendo como raíz el liberalismo económico la teoría clásica supone que los hombres actúan racionalmente en busca de prosperidad económica, entendida como la maximización de un objetivo individual como la utilidad o el beneficio, bajo la consigna de lograr una libertad de empresas en el ámbito nacional y el libre comercio en el internacional. Por lo tanto, para esta corriente las ventajas que ofrece el libre comercio mundial son tales que ningún país racional pensaría siquiera mantener o instaurar barreras arancelarias discriminatorias. Esta lógica es la causante de que su estudio no contemple, de ningún modo, la integración de mercados.

2. La discriminación comercial entre países

Aún cuando las naciones suelen ganar con el libre comercio, es posible que éste afecte de manera negativa a determinados grupos dentro de las naciones que compitan de manera directa o indirecta con las importaciones de mercancías provenientes del exterior y altere, del mismo modo, los efectos de distribución de la renta entre los diferentes agentes económicos. En general han sido estas preocupaciones, con consideraciones de tipo político, social y económico, las causantes de que, a lo largo de la historia, las naciones del mundo continúen impidiendo el libre comercio con la instrumentación de **políticas comerciales**, en donde se concentran diversos instrumentos como: aranceles, cuotas,

restricciones voluntarias a la exportación, exigencias de contenido nacional, compras estatales, barreras técnicas y administrativas, y controles de cambios.¹

Entre estos instrumentos, los aranceles han sido la política comercial tradicionalmente más utilizada como fuente de ingresos para el Estado (hasta la introducción del impuesto sobre la renta). La utilidad de un arancel no sólo se ha centrado en proporcionar ingresos, sino también en proteger sectores nacionales concretos. Los efectos de un arancel son desarrollados dentro de la teoría arancelaria, donde se construye un modelo que supone de manera simplificada la aplicación de aranceles uniformes (arancel *ad-valorem*) a todos los países mediante un análisis de costo-beneficio que compara el excedente del consumidor con el del productor cuando un país aplica un arancel.

La utilización de aranceles como forma de discriminación comercial entre países puede tomar diferentes formas puesto que no todas las naciones gravan las mercancías que importan de la misma forma. Algunas de estas vías son:

1. **Discriminación de bienes.** Ocurre cuando se aplican diferentes gravámenes de importación a diferentes bienes. Por ejemplo, 20% sobre muebles y 40% sobre alimentos.
2. **Discriminación de países o geográfica.** Tiene lugar cuando se fijan diferentes gravámenes de importación sobre el mismo bien importado de diferentes países. Por ejemplo, 15% sobre muebles importados de España y 60% sobre muebles importados de China.

¹ Desde la aparición de los modernos Estados nación en el siglo XVI, los gobiernos preocupados por los efectos que trae consigo la competencia internacional sobre la prosperidad de sus industrias nacionales, han instaurando límites a las importaciones o bien otorgando subsidios a la exportación. Este tipo de políticas denominadas proteccionistas han contribuido a generar un alto grado de presión a la posición tradicional a favor del libre comercio.

La discriminación geográfica del comercio la pueden efectuar uno o más países organizándose en distintas formas que les permitan excluir tan sólo a un grupo determinado de naciones.² La concertación de cada una de ellas se ha llevado a cabo a través de Acuerdos de Comercio Preferencial (ACP) o de Acuerdos de Integración Regional (AIR) que han implicado, en su mayoría, una cesión significativa de soberanía y la puesta en marcha de instrumentos destinados a eliminar alguna forma de discriminación entre los Estados partícipes pero manteniendo e incluso reforzando otras. Por ejemplo, con el establecimiento de un arancel externo común (AEC), entre el conjunto de socios que la conforman una UA, se discrimina cualquier clase de importaciones provenientes de todo aquel país no perteneciente a la unión. Los ACP y AIR se han tornado exitosos como medio de apertura comercial en un conjunto de mercados donde la apertura de tipo unilateral no ha tenido muchos seguidores. Los motivos por las cuales se llevan a cabo responden a distintas razones relacionadas con cuestiones políticas, económicas o de seguridad.

3. La teoría de las uniones aduaneras

El estudio de los efectos de discriminación geográfica entre países, ha sido abordado por la teoría de la unión aduanera, misma que analiza los efectos económicos que emanan de cualquier sistema geográfico discriminatorio, es decir, no sólo abarca los efectos que una unión aduanera puede generar en la asignación internacional de recursos, sino también incluye los que provienen de áreas de preferencia arancelaria, áreas de libre comercio, mercados comunes e incluso uniones económicas. Esto gracias a que el análisis de la unión aduanera es de fácil generalización a otros tantos casos de discriminación arancelaria entre países.

² Estas formas van desde la instauración de áreas de preferencia arancelarias, zona de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes hasta incluso la formación de una unión económica.

El objetivo general que persigue el estudio concerniente al funcionamiento de la UA, es identificar y cuantificar los efectos benéficos o perjudiciales en la asignación de recursos y el bienestar que resultan de su establecimiento, buscando respuesta a las siguientes interrogantes: ¿cómo se afecta el comercio de un país miembro y el de éste con el resto del mundo?; ¿cómo se afecta la utilidad o el bienestar individual y en grupo de los países miembros? y ¿cómo se afecta el bienestar del resto del mundo ante esta discriminación?

En este escenario diferentes teóricos, comenzando por Jacob Viner (1950)³, desarrollan sus planteamientos teóricos con el objetivo de identificar los efectos que surten, sobre el nivel de bienestar de los países implicados y sobre el mundo en su conjunto, la creación de una UA. Estos efectos se explican sobre la base del efecto creador y el efecto desviador de comercio, términos, creados por Viner, que prestan especial atención a los cambios discriminatorios en los aranceles de aduana. Para Viner el beneficio que genere una unión aduanera dentro y fuera de ella dependerá sólo del volumen de creación o desviación de comercio que se lleve a cabo. No obstante, la aparición de estos dos términos vinerianos da pauta al desarrollo de toda una labor teórica en donde logra aceptar otros efectos, reales o potenciales, que pueden proveer de ganancias y pérdidas a una UA.

3.1. La teoría del subóptimo.

La teoría de la unión aduanera no se preocupa por condiciones que conduzcan a un máximo de bienestar, según Pareto. Su estudio sólo abarca situaciones subóptimas dentro de la teoría del *second best* o teoría del subóptimo.⁴ Esta teoría estipula como regla general que al no satisfacerse todas las condiciones exigidas para maximizar el bienestar o lograr el óptimo de Pareto, tratar de satisfacer la mayor cantidad posible de estas condiciones nos conduce forzosamente a una situación subóptima.

³ Viner Jacobo (1950), *op. cit.*, pp. 90-91.

⁴ Un óptimo paretiano o equilibrio de Pareto, es una situación en la que nadie puede conseguir un aumento en su utilidad total sin que ello implique disminución en la utilidad de otro.

La aplicación del principio del subóptimo en el estudio de la teoría de las uniones aduaneras se entiende de la siguiente manera: la creación de una UA viola necesariamente las condiciones de un óptimo según Pareto por la existencia de un arancel externo común a países no socios (en realidad esta condición se viola mucho antes de su formación por la presencia de aranceles) por lo tanto, su formación podrá significar tanto un aumento como una disminución de bienestar en los países que la integran, es decir, la eliminación de barreras arancelarias entre países socios no necesariamente producirá la situación de bienestar del subóptimo.

La regla general que sustenta la teoría del subóptimo ha sido aplicada no sólo en el campo de la economía internacional (de donde surge) sino también en el estudio de la economía en general. Como se mostrará a lo largo de este capítulo, el estudio de los efectos que provoca una UA según el principio del subóptimo comenzó de manera incierta con el trabajo de Jacob Viner en 1950 (al considerar que la eliminación de barreras arancelarias entre países socios no condiciona un mayor bienestar), fue desarrollado por James Meade en 1955 y universalizada por Richard Lipsey en 1957.

3.2. Hacia la creación de los términos de creación y desviación de comercio.

A principios del siglo XX, existieron algunos intentos de investigación que aludían problemas derivados de la formación de una unión aduanera. Uno de ellos fue el elaborado por Cournot en donde se afirmaba que la eliminación de barreras arancelarias ejercía pocos efectos sobre la eficiencia y la equidad en los países miembros de una UA.⁵ En la década de los cuarenta otros estudios más intentan abordar el tema, sin embargo, todos ellos se caracterizan por la falta de un análisis profundo y complejo del tema.

⁵ Aguste Cournot (1927).

Es hasta 1950 cuando surgen simultáneamente tres trabajos más detallados acerca de los efectos de una UA, efectuados por Herbert Giersch,⁶ Maurice Byé⁷ y Jacob Viner⁸. El primero de éstos se ocupó principalmente de problemas en la localización de la UA aplicando la teoría de la localización de Weber y Lósch; el segundo abordó los problemas de creación y desviación de comercio basado en un esquema más amplio y sin utilizar esta terminología. La paternidad de estos conceptos es atribuible a Jacob Viner, quien los introduce en el léxico de la integración económica para describir los efectos, benéficos o adversos, que una UA podía generar en el volumen del comercio mundial. Con el reconocimiento de estos efectos Viner logra demostrar que al reducir de manera recíproca los aranceles, acorde con los argumentos de un libre comercio, una UA no condiciona un mayor bienestar.

A partir de 1955, diferentes autores comienzan a cuestionar la representatividad de los supuestos vinerianos y lo concluyente de los efectos de creación y desviación de comercio. Estos estudios afirman lo equívoco que representa únicamente considerar a estos dos efectos fuente única de donde depende el nivel de bienestar de una UA. La literatura sucesiva a Viner se ha basado en su esquema teórico haciendo uso de diferentes supuestos para analizar los efectos que generan ganancias o pérdidas en una unión de países. En general estos análisis se han basado en dos esquemas específicos resultantes de la integración de mercados:

- **Los Efectos estáticos o reales.** Son efectos económicos de un país que resultan del paso de un sistema de protección arancelaria a una UA, es decir, de un sistema arancelario a la eliminación total de barreras al comercio para un o más nuevos socios comerciales. Se les considera efectos reales por que

⁶ Herbert Giersch, *Economic Union between Nations and the Location of Industries*. Review of Economic Studies.

⁷ Maurice Byé, *Unions Douanières et Donnes Nationales*, Economie Appliqué.

⁸ Viner Jacobo, *Teoría Económica de las Uniones Aduaneras. Una aproximación al libre comercio*.

se enfocan principalmente a efectos en la producción y el consumo de los países integrantes.

- **Los Efectos dinámicos o potenciales.** Éstos reposan en dos pilares básicos: el aumento en el tamaño del mercado y la mejora en las condiciones de producción como consecuencia del aumento de competencia. Se les denomina efectos potenciales porque son efectos asociados con distintas fuentes de bienestar para una UA, tales como la capacidad productiva, la mejora en el nivel de renta y el desarrollo económico a largo plazo. Todas estas fuentes de bienestar son influenciadas por alteraciones en el nivel de eficiencia, cambio tecnológico, economías de escala, movilidad de factores, términos de intercambio, mejora en las inversiones y los procesos de industrialización en países en desarrollo, entre otros.

Los primeros análisis (teóricos y empíricos) que se efectúan son los que contemplan los efectos estáticos o reales de una integración de mercados, tomando como centro los efectos de creación y desviación de comercio. Por su parte, los efectos dinámicos o potenciales comienzan a dejarse ver a partir de 1965 con labor de Cooper y Massell, autores que orientan su análisis a identificar ¿que motiva a los países a crear una unión de tipo aduanero?, y especialmente si la creación de una UA persigue objetivos económicos, políticos o sociales. La labor desarrollada por estos autores es considerada uno de los primeros estudios orientados a identificar los efectos de la integración económica sobre países en desarrollo. El conjunto de estos trabajos, los referidos tanto a efectos estáticos como a potenciales, son aglutinados en la teoría de la unión aduanera, formalmente establecida a partir del estudio pionero efectuado por Viner.

3.3. Jacob Viner: La creación y desviación de comercio en una unión aduanera.

El desarrollo del planteamiento económico sobre una UA realizado por Jacob Viner tiene como pilares los términos de creación y desviación de comercio, conceptos que le permiten al autor expresar de manera teórica su objetivo primordial que residía en descubrir si, a consecuencia de la formación de una UA, los países miembros compran los bienes que necesitan del proveedor más o del menos eficiente (en términos de costos de producción) en el conjunto del mercado mundial.⁹ Fue entonces como Viner encontró que el efecto que surte la eliminación de barreras comerciales entre países socios sobre el volumen de la producción de bienes puede generar dos efectos diferentes:

- 1. El efecto creador de comercio*, éste ocurre cuando la formación de una unión aduanera entre dos países incrementa su comercio entre sí, sustituyendo una fuente de abastecimiento ineficiente (producción nacional) por otra de costos menores (importaciones procedentes de países que forman parte de la unión); y,
- 2. El efecto desviador de comercio*, el resultado de este efecto será una reducción de comercio entre la UA y el resto del mundo. Lo anterior implica que la fuente de abastecimiento externa a la unión de costo menor es sustituida por un abastecimiento más caro o menos eficiente proveniente de un país miembro.

Los siguientes cuatro ejemplos escenifican situaciones creadoras y desviadoras consideradas por Viner para explicar los efectos benéficos y perjudiciales que, en este caso, dos países (país “A” y “B”) pueden obtener al establecer una unión de tipo aduanero.

⁹ “El análisis se orientará al encuentro de respuestas para las cuestiones siguientes: en la medida en que el abastecimiento de la unión aduanera cambia la localización nacional de la producción de los bienes comprados, ¿es el cambio neto uno de desviación de las compras a fuentes de abastecimiento de costo monetario menor o mayor, sin considerar en el costo monetario los elementos arancelarios: a) para cada uno de los países miembros; b) para los dos en conjunto; c) para el resto del mundo; d) para el mundo en conjunto?”. Viner Jacob, *op. cit.*, pp.90- 91.

- I.** Sí el país “A” importa por vez primera ciertos bienes de su nuevo socio, país “B”, mientras que antes no los importaba en absoluto, debido que su precio interno era menor que cualquier fuente extranjera más el arancel, el cambio de lugar de la producción entre los dos países es un desplazamiento de un punto de costo elevado a otro de costo bajo, efectuándose así un efecto creador de comercio.
- II.** Sí el país “A” importó por vez primera ciertos bienes de su nuevo socio el país “B” mientras que antes los importaba de un tercer país que constituía la fuente de abastecimiento más barata, el cambio de lugar de la producción se mueve de un lugar de costo bajo, tercer país, a un lugar de costo alto, socio, existiendo de este modo un efecto desviador de comercio.
- III.** Si tanto “A” como “B” importan del resto del mundo un bien dado, que ninguno de ellos produce, la formación de una unión aduanera y la eliminación de aranceles entre ellos, no tendrá ningún efecto sobre el patrón de comercio internacional.
- IV.** Si tanto “A” como “B” producen un bien de manera ineficiente bajo protección arancelaria, una vez efectuada la eliminación de aranceles entre ellos hará que el país menos ineficiente capture ambos mercados. En este ejemplo se puede percibir tanto el efecto creador de comercio, en el momento que el país menos ineficiente desplaza al más ineficiente, como el efecto desviador de comercio, con la eliminación de competencia externa de costos más bajos.

Otro ejemplo, ahora numérico, que ilustra los conceptos de creación y desviación de comercio es el siguiente:

Considérense tres países: “A” (país doméstico), “B” (país socio) y “C” (país que representa el resto del mundo) que producen cada uno el bien “X” a un costo promedio constante, como muestra el cuadro 1.1.

Cuadro. 1.1. Creación de comercio.

País	Costo promedio de producción (1)	Costo de la producción al establecer un impuesto uniforme a las importaciones (2)	Costo de la Producción al eliminar el arancel a las importaciones de “B” pero no de “C” (3)
A	70	70	70
B	60	120	60
C	50	100	100

Si el comercio internacional se encontrara en una situación de libre comercio el país “C” exportaría el bien “X” a los países “A” y “B” por ser su costo de producción unitario menor. Sin embargo, sí el país “A” impone una tasa arancelaria ad valorem uniforme de 100% a todas sus importaciones, buscando por ejemplo incentivar la producción interna del bien “X”, los costos de producción de “B” y “C” se incrementarán a \$120 y \$100, respectivamente, como ilustra la columna dos del cuadro 1.1. De formarse una unión aduanera entre los países “A” y “B”, que trae como resultado la eliminación de sus barreras recíprocas al libre comercio manteniéndose las aplicadas al país “C”, el país “A” preferirá ahora importar el bien “X” del país “B” que producirlo internamente. Éste es un ejemplo de **creación de comercio** que se produce cuando el país “A” desplaza la localización nacional de su producción a una fuente más eficiente con menores costos, mejorando de este modo la asignación de recursos y su bienestar.

Por otra parte, una situación de desviación de comercio es presentado en el cuadro 1.2., donde el costo del bien “Y” en los tres países es el mismo que el del bien “X”, la diferencia en este caso reside en que la magnitud del arancel ad valorem que “A” aplica al bien “Y”, es

ahora del 50%. Antes de formarse la unión aduanera entre “A” y “B” el primero importaba el bien “Y” del país “C” por ser éste la fuente de abastecimiento más eficiente con menores costos. En cambio, cuando se realiza la unión aduanera el país “A” importa el bien “Y” del país “B” por tener éste un menor costo al excluirse toda barrera al libre comercio, no obstante, aún cuando “B” representa ahora un productor con menor costo que “C” no es la fuente de abastecimiento más eficiente. En este ejemplo el desplazamiento de la localización de la producción se efectúa de una fuente de abastecimiento más eficiente a otra con mayores costos lo que significa la aplicación de un efecto desviador de comercio a favor de “B” y en contra de “C”.

Cuadro. 1.2. Desviación de comercio.

País	Costo promedio de producción (1)	Costo de la producción al establecer un impuesto a uniforme las importaciones (2)	Costo de la Producción al eliminar el arancel a las importaciones de “B” pero no de “C” (3)
A	70	70	70
B	60	90	60
C	50	75	75

Como se ha mostrado, ambos efectos (el de creación y desviación de comercio) surgen como consecuencia de las modificaciones arancelarias en la producción que dan lugar a la UA. Viner supuso que una unión sería beneficiosa para los países involucrados y para el mundo en su conjunto sí el efecto creador de comercio se impusiera, **en todos los casos**, sobre el de desviación, en contraposición la superioridad del efecto desviador de comercio sobre el de creación figuraría, **sin excepción alguna**, en una disminución del nivel de bienestar no sólo en los países miembros de la UA sino también en los externos por la desorientación de comercio de fuentes más eficientes a otras ineficientes. No obstante, como veremos más adelante, este planteamiento es seriamente desacreditado, por teóricos

del tema, por no considerar efectos paralelos que se producen sobre el nivel de consumo dentro de la UA.

Basando en sus dos pilares Viner establece algunas generalidades que determinan si una UA podía o no operar hacia el libre comercio, es decir, hacia la constante creación de comercio. Esta situación se logrará según Viner:

- Si es mayor el *área económica* que ocupa la unión, mayor será su potencial para generar una mayor división del trabajo y oportunidades de reasignar la producción. De este modo, el área discriminada será menor.
- Si es menor el *arancel* sobre las importaciones del exterior, comparado con el que existía antes de la unión.
- Si es mayor el grado de *correspondencia o sustitución* entre los bienes producidos por los países que conforman la unión. En este caso se logran beneficios al suprimir los aranceles, consiguiéndose así una asignación más eficiente de los recursos.¹⁰
- Si es mayor el número de *industrias* dentro de los países miembros, mayor será el incremento del tamaño del mercado que les permitirá producir bienes con menores costos de lo que les costaría importarlos.¹¹

Siendo el primer análisis formal que aborda la influencia que ejerce la formación de una UA en la asignación de los recursos económicos dentro de ella, en países externos y en el mundo en su conjunto, Viner deja atrás la idea de que la eliminación de barreras arancelarias entre un grupo de países, que decide integrarse económicamente, condiciona en

¹⁰ Viner suponía que la existencia de bienes homogéneos en una unión incentivaría a la competencia entre productores eficientes aumentando la posibilidad de crear comercio. Por otro lado sí los bienes tendieran a ser complementarios existiría mayor probabilidad de que la unión generase una situación desviadora de comercio, puesto que los productores ineficientes (en relación los que se encuentran fuera de la unión) no encontrarían competencia, hecho que les permitiría apoderarse del mercado de la unión sin problema alguno.

¹¹ De esta manera Viner sí considera, aún que de manera escéptica, la existencia de costos decrecientes entre empresas.

todos los casos un nivel de bienestar mayor para el mundo en su conjunto, supuesto manejado por la teoría clásica de comercio internacional. Viner concluye que la formación de una UA desata de manera intrínseca dos fuerzas contrarias, una de creación de comercio, resultante de la eliminación de la protección a los productos nacionales frente a sus competidores en los países asociados, y, otra de desviación de comercio, resultante de la mayor protección concedida a los productores nacionales en perjuicio a terceros países mediante la extensión de su mercado protegido al país asociado. En todos los casos en donde la UA genere creación de comercio se estará incentivando al libre comercio mundial y, por lo tanto, se esperará un aumento de bienestar en el mundo en su conjunto, a su vez un efecto desviador de comercio significará irrefutablemente una medida proteccionista y perjudicial para el comercio mundial. Las consideraciones efectuadas por Viner son aplicadas al total de volumen de comercio de distintos bienes, cosa que lo lleva a concluir que el resultado neto de estos dos efectos, medidos en términos de bienestar, dependería del efecto dominante en cada caso.

A partir del análisis vineriano las posturas en contra y a favor de la creación de una UA entre partidarios o no del libre comercio dejan de ser rígidas y se comienza a admitir la existencia de diversos efectos tanto benéficos como perjudiciales generados por un proceso de integración económica entre mercados.

3.4. Aportaciones posteriores al análisis vineriano.

La labor conceptual que lleva a cabo Jacob Viner representa un parteaguas en los estudios de los efectos de integración económica, que de ahí en adelante van gestando de manera individual o conjunta, con el trabajo de diferentes teóricos de la ciencia económica y del comercio internacional, el cuerpo de una teoría que permita, en primera instancia, llenar el vacío teórico dejado por la teoría clásica del comercio internacional, referente a la no consideración de bloques regionales, y, en segunda instancia, enmarcar el estudio complejo

de los diferentes efectos que surte la discriminación geográfica de dos o más países contra resto del mundo.¹² Por lo tanto, las posteriores contribuciones enmarcadas sobre la base del análisis vineriano, aún cuanto más se dejen ver críticas y modificaciones que reestructuran y amplían su estudio, contribuyen a la formación y desarrollo de la teoría de las uniones aduaneras, como veremos a continuación.

El orden de esta exposición tendrá un referente cronológico que comenzará con el estudio realizado por James Meade en 1955, seguido del efectuado por Richard Lipsey en 1957 y un tercero elaborado en 1965 por Cooper y Massell, además se considerará otros trabajos teóricos de gran importancia. Los dos primeros se desarrollan manteniendo el sesgo de un análisis estático desde el punto de vista de la producción como el efectuado por Jacob Viner. Por su parte, el tercer análisis desarrollado por Cooper y Marshall, como ya se ha mencionado, abre la pauta para considerar, de ahí en adelante, los beneficios que los factores dinámicos pueden generar en los procesos de integración para sujetos colectivos, clases sociales y cuerpos políticos.

- **James Edward Meade.**¹³

La tesis elaborada por Jacob Viner rápidamente genera el interés de muchos estudiosos del comercio internacional de aquella época, uno de ellos fue el economista británico James Edward Meade. En 1955 Meade efectúa las primeras críticas y aportaciones importantes al análisis vineriano en un artículo llamado *Teoría de las Uniones Aduaneras*.¹⁴ En este

¹² A través de la puesta en marcha de Acuerdos de Comercio Preferencial (ACP) o Acuerdos de Integración Económica (AIE).

¹³ Meade, James Edward (1907-1995), economista británico, destacado especialista en macroeconomía y ganador del Premio Nóbel de Ciencias Económicas en 1977 junto al sueco Bertil Ohlin. En la década de los cincuenta Meade desarrolla su original teoría económica, referente al comercio internacional, en la que incluía un modelo para conjugar dos objetivos básicos: el pleno empleo y el equilibrio de la balanza de pagos. Sus últimos trabajos se centraron en la economía política nacional y en la distribución de la renta. Entre sus principales obras destacan: *The Balance of Payments* (1951), *Trade and Welfare* (1955) y *Principles of Political Economy* (1965).

¹⁴ Meade James, *op. cit.*

trabajo el autor concuerda con Viner en la imposibilidad de juzgar de manera general el comportamiento de una UA. No obstante, critica como inconsistentes sus supuestos referentes a una función de demanda y oferta fijas. Para Meade, éste supuesto le impide a Viner reflexionar acerca los efectos positivos o negativos que traen consigo las variaciones de los precios sobre las cantidades de oferta y demanda de bienes, que resultan del completo desarme arancelario entre países que forman la UA. Al conjunto de estos efectos los denomina “efecto consumo”.

De este modo, con el análisis de Meade se reconocen dos cosas:

1. La formación de una UA puede generar efectos en el consumo originados por cambios en los precios de las mercancías.
2. El análisis vineriano tan sólo consideraba los efectos en la producción, tomando en cuenta sólo el valor total del comercio para evaluar la existencia de pérdidas o ganancias en una UA.

Al introducir el “efecto consumo”, Meade efectúa un estudio de equilibrio parcial (producto por producto) evaluando a través de un análisis costo-beneficio (haciendo uso de los excedentes del consumidor y productor) la magnitud de los costos por unidad de comercio creado o desviado que obtiene un país en específico (país doméstico) al eliminar las restricciones comerciales a sus nuevos países socios.

Meade encuentra que los **resultados benéficos** que una UA puede esperar al establecerse responden a diferentes situaciones especiales, la más importante presentada a través del efecto consumo, y que, por el contrario, no son tan rígidos como los planteados por Viner. Por ejemplo, Meade localiza cuatro formas en las una unión puede generar ganancias, éstas son cuando:

1. Existen modificaciones en los precios relativos de los productos.
2. En función de las modificaciones del nivel del arancel inicial.
3. En una situación de desviación de comercio.
4. Al ahorrar en condiciones donde se desvía comercio.

Los planteamientos generales en cada caso son los siguientes:

1. Modificaciones en los precios relativos de los productos, Meade analiza la tendencia de los cambios en los precios relativos sobre la cantidad demandada de bienes dentro de la UA al eliminarse las restricciones comerciales entre sus socios, el denominado *efecto consumo*, y los resultados benéficos que pueden generar para los miembros de una unión. A través de una serie de ejemplos en donde se modifica la cantidad demandada de bienes como respuesta a los cambios de precios, Meade concluye que si la tendencia del precio de un cierto producto es a la baja se podría esperar que la demanda de este bien en el país doméstico aumentase hasta cierto punto donde éste tenga que disminuir su importación proveniente de un país externo a la unión para concentrarse ahora en el nuevo país socio. En este ejemplo aún con desviación de comercio, la unión podría de igual modo crear comercio al incrementar su demanda y, por ende, el volumen de su producción. Así, su nivel de bienestar se incrementaría ya que, por una parte, los consumidores aumentarían su consumo por la disminución de precios y, por otra, la unión incrementaría el nivel de producción para satisfacer el incremento de demanda en dicho bien.

2. Modificaciones en el nivel de arancel inicial, este planteamiento supone que entre mayor sea el arancel que el país doméstico elimina, mayor será el beneficio que encontrará al desplazar sus compras a un nuevo socio más eficiente, es decir, con

menores costos de producción. Con este ejemplo Meade da cuenta de los beneficios que un sistema económico proteccionista con su sector productivo, puede encontrar al comercializar con productores más eficientes.

3. Ganancias en una situación de desviación de comercio, Meade consideró que los resultados de un comercio desviado no expresan siempre una pérdida de bienestar, como Viner afirmo, al suponer que si el nuevo socio compra más mercancías al país doméstico existirá, en este último, un mayor incentivo por **aumentar el nivel de sus exportaciones**. La importancia de esta explicación recae en revalorar que las posibles ganancias ocurridas en la exportación podrían compensar las pérdidas efectuadas por la desviación de comercio en la importación; es decir, por comprar productos de un socio que no necesariamente es el productor más eficiente en el mercado internacional. En este planteamiento, al igual que en el efecto consumo, Meade halla un incremento en la oferta de producción que genera un mayor nivel de bienestar para el conjunto de la UA.

4. Ahorro neto en condiciones de desviación de comercio, en este caso Meade supone que el país doméstico presenta una situación creadora y otra desviadora de comercio en dos productos diferentes. El valor monetario del comercio desviado en el producto “X” es tres veces mayor que el valor del comercio creado en el producto “Y”. A primera vista se podría afirmar que el efecto neto (de ambos efectos) sería una de desviación de comercio; no obstante, si se reconsidera el nivel de precios de ambos productos no necesariamente se tiene el mismo resultado. Por ejemplo, sí el bien “Y” es 200% más caro en el país externo a la unión que en país socio y el bien “X” es 50% más caro en el país socio que el país externo a la unión, lo recomendable es restar los montos que se ahorran en el bien “X” con los que se pierden en el bien “Y” para identificar si existe o no algún ahorro neto, aun cuando el valor total del comercio creado es inferior al que se ha desviado.¹⁵

¹⁵ El ejemplo numérico que Meade proporciona es, a grandes rasgos, el siguiente:

El análisis de Meade contribuye de manera importante a la construcción de la teoría de la unión aduanera, ya que es a partir de ese momento cuando se acepta que los beneficios que un grupo de países puede encontrar al eliminar sus barreras comerciales, para crear de una UA, no sólo se localizan por el lado de la producción, sino también por el lado del consumo dada las variaciones en la demanda y la oferta de productos cuando los precios se modifican.

El abanico de ejemplos que Meade nos brinda en su estudio es efectuado bajo un análisis estático parcial haciendo uso de supuestos que le permiten identificar, en todos los casos, situaciones tendientes a incrementar el nivel de bienestar en una UA, y a aislar, a su vez, los efectos con tendencia a disminuirlo. En su estudio Meade da cuenta como, al considerar los efectos de consumo en una UA, los efectos de creación y desviación de comercio pierden el carácter intrínseco supuesto por Viner en donde se afirmaba que, en todos los casos, un efecto desviador de comercio disminuiría irremediablemente el nivel de bienestar en la unión. Esta situación lleva a Meade afirmar que una UE será benéfica si sus costos no exceden sus beneficios, situación que dependerá de dos factores:

- 1. La estructura inicial de los aranceles**, éste es el elemento que determinará cuánto se gana o pierde como resultado de la expansión o contracción del comercio al eliminar restricciones comerciales, y;
- 2. La estructura de la demanda en cada uno de los países**, ésta indicará la magnitud de la restricción del comercio que ha tenido lugar.

El valor del comercio desviado asciende a 100 millones de dólares en un bien "X" en perjuicio del país A y a favor de "B", país externo y país socio respectivamente. A la par existe una creación de comercio por un valor de 30 millones de dólares en un bien Y, entre los países B y C quienes forman la unión. El ahorro neto se calculará suponiendo, por una lado, que el bien "X" es 50% más caro en el país B que en A, habiéndose perdido de este modo 50 millones de dólares por causa de la unión y, por otro, que el bien "Y" es 200% más caro en C que en B, habiéndose ahorrado 60 millones de dólares gracias a la unión. En este ejemplo hipotético se demuestra la existencia de un ahorro neto de 10 millones de dólares derivado de la formación de la unión, aún cuando el valor total del comercio creado es inferior al que se ha desviado.

Algunas críticas posteriores al análisis de Meade, como la realizada por Richard Lipsey en 1957, consideran que las *reducciones marginales* en los aranceles, utilizadas por Meade, impiden evaluar plenamente el efecto de un arancel en numerosos productos, esto es, al aparecer amplios cambios en muchos aranceles se vuelve difícil de cuantificar las verdaderas ganancias y/o pérdidas que resultan de modificar el nivel de demanda de los productos.

• **Richard G. Lipsey.**

Lipsey es otro economista que inserta su labor teórica en la conformación de la teoría de la unión aduanera en donde, entre otras cosas, refuerza la presencia del efecto consumo y universaliza el estudio de una UA dentro de la teoría del subóptimo o *second best*.

Aún cuando Lipsey reconoció la importancia de los efectos de creación y desviación de comercio como elementos esenciales para la clasificación de los cambios en la producción derivados de la formación de una unión aduanera, refutó la idea de basarse únicamente en ellos para aportar conclusiones de bienestar y aconsejó encaminar los posteriores análisis a la existencia de mayores efectos que trae consigo la concertación de un acuerdo de integración regional entre un conjunto de países. Por ejemplo:

1. Las economías de escala,
2. Variaciones en los términos de intercambio,
3. Cambios forzados en la eficiencia, explicada por la mayor competencia entre firmas de los diversos países que conforman la unión, y;
4. Modificaciones en la tasa de crecimiento dentro de la unión.

Como se aprecia todos los elementos considerados por Lipsey como generadores de bienestar son efectos dinámicos o potenciales de la integración económica, hasta ese momento aún no explorados teóricamente de manera conciente.

En su análisis Lipsey muestra como es indeterminable el bienestar que surte la construcción de una unión de tipo aduanero o bien de cualquier tipo de integración económica entre países. Para demostrar esto Lipsey supone la existencia de tres países: país doméstico, país socio y país que representa al resto del mundo. Cada uno de los cuales produce un bien: bien interno “A”, bien importado del socio “B” y bien importado del resto del mundo “C” (ver cuadro 1.3).

Cuadro. 1.3. Análisis de R. G. Lipsey.

Libre Comercio	Arancel único sobre todas las importaciones	Unión Aduanera
$\frac{P_{Ad}}{P_{Bd}} = \frac{P_{Ai}}{P_{Bi}}$	$\frac{P_{Ad}}{P_{Bd}} < \frac{P_{Ai}}{P_{Bi}}$	$\frac{P_{Ad}}{P_{Bd}} = \frac{P_{Ai}}{P_{Bi}}$
$\frac{P_{Ad}}{P_{Cd}} = \frac{P_{Ai}}{P_{Ci}}$	$\frac{P_{Ad}}{P_{Cd}} < \frac{P_{Ai}}{P_{Ci}}$	$\frac{P_{Ad}}{P_{Cd}} < \frac{P_{Ai}}{P_{Ci}}$
$\frac{P_{Bd}}{P_{Cd}} = \frac{P_{Bi}}{P_{Ci}}$	$\frac{P_{Bd}}{P_{Cd}} = \frac{P_{Bi}}{P_{Ci}}$	$\frac{P_{Bd}}{P_{Cd}} < \frac{P_{Bi}}{P_{Ci}}$

Fuente: Lipsey R.G(1960).

Cuando un país se posiciona en una condición de libre comercio sus precios internos serán iguales a los externos, dándose de este modo las tres condiciones del óptimo según Pareto. Si se impone un arancel uniforme a ambas importaciones (bienes “B” y “C”) se darán las condiciones que aparecen en la columna dos, en donde el precio de ambos bienes será mayor en el importador (país “A”). No obstante, cuando se construye una UA los precios de las importaciones provenientes del socio (país “B”) disminuyen satisfaciendo la primera condición óptima, pero no la tercera por la permanencia de un arancel sobre las importaciones del exterior (país “C”). Con este último ejemplo Lipsey concluye lo siguiente:

Así, la unión aduanera mueve al país A de una posición a otra, y en general es imposible determinar si el bienestar aumentará o disminuirá en consecuencia... el bienestar puede aumentar o disminuir requiriéndose un estudio mucho más detallado para establecer las condiciones en que se obtendrá un resultado o el otro.¹⁶

Con esta conclusión Lipsey universaliza el estudio de la UA sobre el principio que rige la teoría del subóptimo. Esta teoría afirma que, a pesar de la protección no discriminatoria, es indeterminable el efecto de bienestar del cambio de las desigualdades de Pareto, es decir, cuando no se satisfacen todas las condiciones del óptimo de Pareto no se puede saber si la eliminación de algunas distorsiones (arancelarias principalmente) entre un conjunto de países apuntan hacia un mayor o menor nivel de bienestar.

La teoría del sub óptimo aplicada a la teoría de la unión aduanera considera que la existencia de aranceles en una economía hace que ésta se encuentre en una situación no óptima. Por lo tanto, la eliminación de aranceles, una vez formada la unión aduanera, podría llevar a la economía a una segunda mejor situación o a una segunda peor situación sin conocer de antemano la orientación del cambio. Sí los países decidieran llevar a cabo un desarme arancelario de tipo unilateral alcanzarían el óptimo de primer grado, es decir, satisfacerían todas las condiciones de un óptimo de Pareto. Sin embargo, como los países renuncian a esta forma de apertura comercial, al comportarse como un mercado integrado frente el mundo, la UA sólo puede ser un óptimo de segundo grado según las consideraciones del óptimo de Pareto.

¹⁶ *Ibid.* pp. 43

La labor de Lipsey fortalece los refinamientos conceptuales manejados por Viner y Meade, enmarcando la formación de un bloque regional sobre la base del subóptimo. Sin embargo, el análisis de Lipsey no alcanza explicar ¿por qué los países deciden posicionarse en una situación subóptima cuando pueden alcanzar el óptimo de primer grado al elegir una apertura comercial unilateral frente al mundo?; ésta interrogante se encuentra posteriormente como eje central en un estudio desarrollado por Cooper y Massell, orientado a países menos desarrollados, el cual mencionaremos a continuación.

• **Cooper y Massell: ¿por qué los países optan por formar una unión aduanera?**

La labor realizada por Cooper y Massell,¹⁷ abre un nuevo capítulo en el estudio económico de los efectos que genera una UA por dos motivos:

1. Por el interés de hallar las razones que estimulan a un grupo de países a decidir crear una unión de tipo aduanero, analizando de manera comparativa el bienestar que genera la creación de ésta con la reducción unilateral de aranceles.
2. Por que su análisis se enfoca principalmente a los países menos desarrollados que deciden crear una UA.

Para Cooper y Massell (C y M de aquí en adelante) el hecho de que exista protección arancelaria antes de la formación de una UA (protección antes de la protección) sugiere, de entrada, que muchos países no consideran convincente adoptar una política de libre comercio, sobre todo la mayoría de los países menos desarrollados. Por este motivo aun cuando los estudios elaborados por Viner, Meade y Lipsey concluyen que una unión de alcance mundial sería óptima, en la realidad pocos países aceptarían esta política, por la

¹⁷ Cooper y Massell, *op. cit.*

existencia de una serie de preferencias a la protección.¹⁸ En relación a estas preferencias los países consideran conveniente o no formar parte de una unión de tipo aduanero. Para C y M la preferencia principal en los países en desarrollo se encuentra relacionada con la formación y desarrollo industrial de sus plantas productivas. Por lo tanto, estos países estarán dispuestos a aceptar la reducción de un cierto nivel de ingresos con el fin de incrementar su producción industrial.¹⁹

Para C y M las ganancias que genera una UA dependerán de lo que ocurra en el nivel de ingreso y de producción industrial. Estas a su vez se encuentran altamente relacionadas con el arancel externo común que se escoja para cada industria. Por lo tanto, a diferencia de Viner, estos dos autores admiten la preferencia a la industria por parte de los países que conforman la UA y consideran al arancel externo común como un instrumento de política. En este análisis, tanto la creación como la desviación de comercio pueden ser efectos buenos o perjudiciales si se tiene en cuenta que un efecto desviador podría generar una expansión en la producción industrial del país socio para abastecer al mercado nacional, a pesar de que el nivel de ingreso sea menor. Lo que ayudará, según C y M, a saber si un efecto de desviación de comercio, resultante de la protección a la producción industrial en UA, afecta negativamente el bienestar, es conocer las preferencias entre un mayor ingreso y/o una mayor protección industrial de los países de la UA. Por lo tanto, la desviación de comercio no produce necesariamente un deterioro en el bienestar, y, en contraste, puede permitir, según lo planteado, que dos o más economías protejan una cantidad determinada de industria a menor costo real.

¹⁸ La protección de un país se logra justificar por muchas razones de tipo político y económico. Por ejemplo, pueden ser utilizadas para aumentar los términos de intercambio de un país, para obtener más recaudaciones o para fomentar la industria nacional.

¹⁹ La labor teórica realizada por estos dos autores, y dirigida especialmente a los países en desarrollo, se encuentra íntimamente ligada con el proceso de industrialización en América Latina vía sustitución de importaciones y los intentos de integración económica que teóricamente fueron impulsados por Raúl Prebisch y la Comisión Económica para el Desarrollo en América Latina (CEPAL).

A pesar de que el análisis de C y M se desenvuelve dentro del estudio de los efectos estáticos de la integración económica, en él se consideran metas de desarrollo económico, a largo plazo, como plataforma en la toma de decisiones racionales y subóptimas para la formación y dirección de una UA. En esta lógica, la integración de mercados es entendida como medida alternativa de tipo proteccionista cuando no es conveniente una reducción indiscriminada de aranceles, y, a su vez, se reflexiona sobre la existencia de otros posibles efectos en la integración relacionados con la mejora en los términos de intercambio, el crecimiento de economías de escala o la reducción del desempleo (efectos dinámicos).

3.5. Frutos de la integración económica sobre la base de los efectos dinámicos.

A partir del estudio elaborado por C y M, los análisis teóricos comienzan a comparar las ventajas que trae la formación de una UA con la reducción unilateral de aranceles sobre la base de los efectos que pueden potencializar, a largo plazo, un mejor nivel de bienestar, es decir, sobre la base de los efectos dinámicos. En consecuencia, han sido diferentes los estudiosos de la integración de mercados que han asegurado que los efectos dinámicos generados por una UA son más representativos, en términos benéficos, que los efectos estáticos. No obstante, a nivel empírico la cuantificación de estos efectos ha sido difícil de realizar por la falta de una metodología generalmente aceptable.

Entre los autores que colocan los efectos dinámicos o potenciales de la integración de mercados por encima de los efectos estáticos se encuentran Sven W. Arndt que en un trabajo realizado en 1968,²⁰ consideró los efectos que un arancel discriminatorio ejerce sobre los términos de intercambio de una unión aduanera frente al mundo, cuando los países integrantes son lo suficientemente grandes para modificarlos. Arndt encuentra que el incremento del nivel arancelario de la unión frente al mundo (arancel externo común) mantiene una relación directa con la variación de los términos de intercambio de una UA. El

²⁰ Arndt, Svem W (1968)

incremento en estos últimos proporciona ventajas como el aumento en el poder de negociación del bloque para la solución, control y aplicación de políticas internacionales. Las conclusiones a las que llega Arndt afirman que una UA es capaz de producir un resultado superior a la aplicación de un arancel no discriminatorio sobre los efectos que sus términos de intercambios siempre y cuando los países sean lo suficientemente grandes, en términos económicos, para lograr modificar dichos términos.

Otro estudio que compara las ventajas que resultan tanto de una UA como de la reducción unilateral de aranceles, es el realizado en 1981 por Paul y Ronald Wonnacott.²¹ En estos dos autores afirman que la literatura que defiende una reducción unilateral de aranceles sobre la creación de una UA se vale de supuestos que no consideran variables de gran importancia como las barreras comerciales de tipo no arancelario y los costos de transporte en los países externos a la UA. Al considerar elementos de este tipo un país podría tener una mayor cantidad de ganancias con una UA que con una reducción unilateral de aranceles, aun cuando no sean considerados los posibles cambios en los términos de intercambio. Por ejemplo, si suponemos que los países que forman una UA mantienen entre ellos una cercanía de tipo geográfico su integración podría generar ahorros en una serie de costos, no contemplados por los conceptos de creación y desviación de comercio bajo los efectos producción o bien bajo los efectos de consumo (efectos estáticos).

²¹ Wonnacott, Paul y Ronald Wonnacott (1981).

4. Consideraciones finales.

La serie de beneficios que genera el libre comercio, que de forma teórica llevan a un país a obtener un equilibrio de Pareto, ha contrastado, a lo largo de la historia, con la forma de actuar de países que ponen en marcha de una serie de políticas comerciales con la implementación de barreras de tipo arancelarias y no arancelarias en sus economías. Los efectos que trae la imposición de un arancel han sido analizados dentro de la teoría arancelaria bajo el supuesto de que todos los países imponen aranceles homogéneos a cualquier país externo. Sin embargo, ninguna economía, en la realidad, desea discriminar de igual modo las mercancías que provienen del exterior, hecho que se observa en la firma de los Acuerdos de Comercio Preferencial y/o Acuerdos de Integración Regional que llevan acabo dos o más países para discriminar geográficamente a otros más.

Las prácticas discriminatorias que las economías implementan han buscado proteger a sectores productivos o a grupos específicos. Esta forma de actuar ha incentivado a la formación de todo un arsenal teórico referente a los efectos en el bienestar que trae consigo la discriminación geográfica sobre los países que se hacen partícipes a ellas y sobre el resto del mundo. Esta labor teórica se ha aglutinado en la **teoría de las uniones aduaneras** que, a través de diversos análisis, ha intentado responder que tan benéfica o perjudicial es la formación de una unión de tipo aduanero entre dos o más países. La plataforma central en la que se ha apoyado este objetivo son los términos de creación y desviación de comercio, enfocados a los efectos en la producción una vez creada la UA. La aparición de estos conceptos surgió, por vez primera, al interior del análisis efectuado por Jacob Viner en

1950, en donde identifica a éstos como resultados de la formación de una UA cuando entre sus países miembros se eliminan las discriminaciones arancelarias de aduana. El efecto creador y desviador de comercio representa efectos benéficos y adversos, respectivamente, ocasionados por una UA en el volumen del comercio mundial. Así tenemos que, por una parte, el **efecto creador** aparece cuando entre los países que conforman la UA se incrementa el volumen de su comercio al sustituirse fuentes de abastecimiento ineficientes por otras de menor costo, y, por otra, el **efecto desviador** surge de la reducción del comercio entre los socios de una UA y el resto del mundo, implicando que una fuente de abastecimiento fuera del bloque de costo menor sea sustituida por un país socio de la unión más ineficiente.

Por lo anterior, para Viner la reducción recíproca de aranceles entre un conjunto de países no condiciona un mayor bienestar. Por el contrario, el beneficio que logre generar una UA dentro y fuera de ella dependerá del volumen de creación de comercio o desviación de comercio que lleve a cabo.

Posteriormente, diferentes autores se dieron a la tarea de desarrollar y moldear los planteamientos de Viner, encontrando que existían muchas más variables (además de los efectos de creación y desviación de comercio) que logran intervenir en los efectos benéficos que el comercio internacional, en conjunto, puede esperar al crearse una UA. Por ejemplo, autores como James Meade consideran el efecto consumo que produce una UA, Richard Lipsey los efectos benéficos a largo plazo como las economías de escala, Cooper y Massell señalan los beneficios que puede traer al sector industrial la creación de una UA, Sven Arndt toma en cuenta los cambios en los términos de intercambios, y Paul y Ronald Wonnacott reflexionan sobre las ganancias que se pueden producir en una UA cuando el nivel de costos de transporte entre los Estados que la conforman tiende a disminuir.

A grandes rasgos, al término de este capítulo podemos concluir que los efectos de creación y desviación de comercio no poseen en sí un carácter intrínseco, sino más bien depende de cada situación en particular. Del mismo modo no sólo de estos factores depende en conjunto el bienestar que una UA puede generar, pero si son pieza importante en el análisis de los cambios en la localización de la producción una vez que ésta ha sido creada.

CAPÍTULO II

PROCESO DE INTEGRACIÓN GEOGRÁFICA EN LA UNIÓN EUROPEA

En este capítulo se expondrá el itinerario que ha seguido el proceso de integración territorial efectuado por la Unión Europea (UE). Este bloque económico es fundado en 1957 (tras de la firma de Tratado de Roma por el que se instituye la Comunidad Económica Europea) por seis países de la Europa Occidental (Alemania Federal, Bélgica, Francia, Holanda, Italia, y Luxemburgo), que deciden, en conjunto, anclarse en un proceso de integración con el fin de crear una unión económica y política (instaurando una unión aduanera, creando organismos supranacionales e implementando políticas en común) que consiguiera garantizar la paz en la región, después de la experiencia vivida con la Segunda Guerra Mundial. En términos de extensión territorial, las fronteras de la hoy UE han

presentado cambios trascendentales. Su carácter expansivo inicia en 1973, año de su primera ampliación geográfica con la adhesión de tres nuevos Estados miembros (Reino Unido, Dinamarca e Irlanda). Tras haber efectuado, hasta ahora, cinco ampliaciones¹ la UE conformada por 27 Estados, más de cuatro veces el de sus fundadores, aún conserva la intención de continuar ampliando su radio de expansión hacia otros Estados europeos que compartan los principios y objetivos que rigen a este bloque económico.²

El éxito económico y político presentado por la UE, a lo largo de su historia, la ha reconocido como una de las grandes potencias económicas a nivel mundial, elemento que le ha otorgado un mayor atractivo para que otros países europeos, todavía no adherentes, busquen incrementar su desarrollo económico, político y social a través de la adhesión de sus economías a esta organización. Sin embargo, la UE ha fijado, desde su fundación, criterios específicos para todo aquel país que desee formar parte de ella. En este capítulo analizaremos las condiciones y el proceso de adhesión de los Estados que integran la UE así como de sus futuros miembros, analizando los aspectos importantes de cada ampliación en materia comercial, territorial y demográfica.

El objetivo de este capítulo es mostrar la complejidad y heterogeneidad del proceso de ampliación de la UE tanto entre sus ya incorporados Estados miembros como en sus candidatos a la adhesión. Lo anterior servirá a esta investigación como base para destacar el papel y la importancia de la quinta ampliación integrada por diez países de Europa Central

¹ Una primera en 1973 en donde se integran Gran Bretaña, Irlanda y Dinamarca, la segunda en 1981 con la adhesión de Grecia, la tercera en 1986 con España y Portugal, una cuarta en 1995 incorporándose Austria, Finlandia y Suecia y la quinta que comienza en 2004 con la adhesión de Chipre, Estonia, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia y República Checa, y concluye el primero de enero de 2007 con la adhesión de Bulgaria y Rumania.

² El artículo seis del Tratado de la Unión Europea, firmado en Maastrich en 1992, establece como principios fundamentales de la UE la libertad, democracia, respeto de los derechos fundamentales y el Estado de Derecho. Por su parte, el artículo 2 del mismo Tratado, menciona como principales objetivos de la Unión promover el progreso económico y social con alto nivel de empleo, conseguir un desarrollo equilibrado y sostenible mediante la creación de un espacio sin fronteras, el fortalecimiento de la cohesión económica y social, y el establecimiento de una unión económica y monetaria. Además, la UE se propone afirmar su identidad en el ámbito internacional manteniendo y desarrollando la Unión como un espacio de libertad, seguridad y justicia.

y Oriental y dos islas mediterráneas, que será analizada en el capítulo siguiente. Por lo tanto, este capítulo se abocará a las primeras cuatro ampliaciones y a los actuales proyectos pendientes de adhesión.

1. Condiciones para la adhesión.

La UE conformada por diferentes Estados miembros, protagonistas todos ellos del proceso de integración económico y político, cuenta con la facultad de ampliarse en virtud de la adhesión de otros Estados bajo el marco de los Tratados que la instituyen.³ Por ejemplo, en 1957 **el Tratado de Roma**, en su artículo 237, reconoce que todo Estado europeo cuenta con la posibilidad de solicitar su ingreso a la Comunidad como miembro de pleno derecho, cumpliendo, a lo largo de un proceso de adhesión, todos los requerimientos necesarios que la Unión estipule. Estos requisitos serían mejor definidos cinco años después (1962) cuando la Comisión Europea,⁴ anuncia los siguientes tres requerimientos:

1. Cualquier país europeo que busque ser miembro de la Comunidad debe aceptar íntegramente el Tratado de Roma,
2. Si fuera necesario que el país candidato adoptara medidas de excepción, a lo largo de su proceso de adhesión, éstas debían ser incluidas en su Tratado de Adhesión con carácter transitorio,

³ Desde su fundación la UE se concibió como una organización abierta. De hecho, en el artículo 98 el Tratado París, por el se conforma en 1951 la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA), estableció que cualquier Estado europeo podía solicitar su ingreso a la CECA.

⁴ La Comisión Europea, compuesta por miembros de los Estados socios de la UE, es una institución de carácter colegiado y de inspiración supranacional. Entre sus principales funciones se encuentran el velar por la correcta aplicación de las disposiciones contenidas o derivadas de los tratados de la Unión, hacer propuestas al Consejo Europeo para el desarrollo de políticas y acciones comunes, gestionar asuntos comunitarios como actividades y presupuesto comunitario, y representar al conjunto del bloque en temas previstos por sus tratados.

3. En términos económicos, si un país no lograra alcanzar el nivel de integración existente en la Comunidad, al momento de su acceso, éste debe “ponerse al día” mediante un período transitorio, para lograr asumir todos los derechos y obligaciones del bloque económico.

• **El informe Birkelbach.**

En 1964, el Parlamento Europeo detalla de mayor forma los requisitos para que cualquier país europeo busque su acceso a la Comunidad.⁵ Las condiciones expuestas por esta institución fueron incluidas en la “Doctrina de Admisión” sobre la base del **Informe Birkelbach**, nombrado así por el diputado alemán que lo presentó. Aun cuando esta doctrina careció de carácter oficial logró tener un gran peso en las decisiones comunitarias. Su contenido se sintetiza en tres aspectos:

1. Aspecto político, puntualiza que los Estados cuyos gobiernos carecen de legitimación democrática y cuyos pueblos no participen en las decisiones del gobierno (ni directa ni indirectamente), no pueden ser admitidos en la Comunidad.

2. Aspecto económico, subraya la necesidad de los países candidatos a adaptarse de manera simultánea a las tres comunidades europeas, (CECA, CEE y el EURATOM) para garantizar la armonización de las políticas económicas.

3. Aspecto institucional, estima necesario que los Estados acepten la posibilidad de que las tres instituciones comunitarias más importantes

⁵ El Parlamento Europeo ha desempeñado tradicionalmente un papel secundario en la integración europea. Actualmente, con mayores atribuciones, participa en tareas legislativas y de control ejecutivo. Por ejemplo, en materia legislativa participa en procesos de decisión, codecisión, cooperación y otras formas de consulta y emisión de dictámenes; en cuanto control e impulso político el Parlamento controla la gestión del Consejo y de la Comisión contribuyendo al impulso de la integración y al funcionamiento del sistema institucional comunitario.

(Consejo, Comisión y Parlamento) evolucionen a proporcionar soluciones más comunitarias.

En general, a lo largo de casi tres décadas el artículo 237 del Tratado de Roma y las consideraciones de la Comisión efectuadas en 1962 y las del Parlamento, dos años más tarde, configuraron el total de los requisitos solicitados por la CEE para que un país europeo lograra su adhesión oficial. No obstante, esta situación cambia en los primeros años de la década de los noventa, cuando las principales instituciones supranacionales de la UE deciden recapitular y adicionar el total de los requerimientos oficiales para cualquier país candidato que busque su adhesión oficial.⁶

- **El artículo 49 del Tratado de la Unión Europea.**

La primera modificación a los instrumentos y condiciones de adhesión a la UE aparece en el Tratado de Maastricht firmado en 1992, por el que la Comunidad Europea cambia de nombre oficial al de Unión Europea. En su artículo 49, este tratado puntualiza los requisitos, el proceso y las condiciones para cualquier Estado europeo que anhele formar parte de la Unión. El artículo menciona.

Cualquier Estado europeo que respete los principios enunciados en el apartado 1 del artículo 6 (la Unión se basa en los principios de libertad, democracia, respeto de los derechos fundamentales y el Estado de Derecho, principios comunes a los Estados miembros) podrá solicitar el ingreso como miembro de la Unión. Dirigirá su solicitud hacia el Consejo, que se pronunciará por unanimidad después de haber consultado a la Comisión y previo dictamen conforme del Parlamento Europeo. Las condiciones de admisión y las adaptaciones que esta admisión supone en lo relativo a los Tratados sobre los que se funda la Unión serán objeto de un acuerdo entre los Estados miembros y el Estado solicitante.

⁶ En la década de los noventa tras la caída del muro de Berlín y, más tarde, la unificación alemana, Europa vive significativos cambios políticos y el hundimiento del bloque comunista. Tras estos hechos, la CEE recibe una oleada de demandas de adhesión por parte de los PECO quienes comienzan su transición de economías centralmente planificadas a economías de mercado con ayuda comunitaria. La UE decide, de este modo, afianzar sus instrumentos y condiciones de adhesión para permitir a estos países una mejor incorporación a la Comunidad.

Dicho acuerdo se someterá a la ratificación de todos los Estados contratantes de conformidad con sus respectivas normas constitucionales.⁷

Enfatizando como requisito primordial la compatibilidad de principios del país candidato a los que rigen a la Unión, este artículo también destaca el **procedimiento de negociación para la adhesión** que, en general, no ha sido modificado mucho en relación con el señalado en el Tratado de Roma, donde a grandes rasgos la admisión de un nuevo Estado miembro la decide el Consejo Europeo, disfrutando cada uno de sus integrantes derecho a veto.⁸ A pesar de que se considera que la Comisión soporta el peso de las negociaciones de admisión, ésta no participa de manera formal en la decisión final, pues el Consejo, que no decide a propuesta de ella, sólo tiene la obligación de escucharla. En el caso del Parlamento, que junto con la Comisión y el Consejo representan las tres más importantes instituciones de la UE, no es sino hasta la firma de la Acta Única Europea (1986) cuando se le confiere una participación activa en el proceso de adhesión, tarea que consiste en la elaboración de dictámenes de conformidad respecto de los países candidatos. Las condiciones y la fecha de adhesión, así como los posibles períodos necesarios y las adaptaciones transitorias de los tratados en los que se basa la UE, son objeto de un Acuerdo de Adhesión, en forma de un tratado, entre el país candidato y los Estados miembros. Para que la adhesión sea de carácter oficial, dicho acuerdo será sometido a la ratificación de los parlamentos nacionales de todos los Estados contratantes.

⁷ *Tratado de la Unión Europea.*

⁸ El Consejo Europeo es el órgano que reúne a todos los jefes de Estado o de gobierno de los países que conforman la Comunidad. En él recae la función ejecutiva de la UE cuyas funciones son la orientación e impulso del desarrollo de la integración europea, definiendo las grandes líneas e impulsando los objetivos y medios de acción. El Consejo tiene la adopción final de decisiones y la coordinación de las políticas generales de la Comunidad, así como la convergencia de las políticas de los Estados miembros.

• **Criterios de adhesión o de Copenhague.**

Siguiendo con las modificaciones a las condiciones de adhesión de la UE en la década de los noventa, tenemos que, además de las referidas en el artículo 42 del Tratado de Maastricht, en 1993 y 1995 las instituciones europeas realizan acciones importantes en materia de adhesión.

1. A finales de junio de 1993, el Consejo Europeo de Copenhague define, basándose en los tres pilares del Informe Birkelbach, tres importantes criterios de adhesión también llamados **Criterios de Copenhague**.

✧ *Criterio político*, hace referencia a la existencia de instituciones estables que garanticen la democracia, el respeto a los derechos humanos, el Estado de derecho y el respeto y protección de minorías (todos principios fundamentales de Unión). Es importante mencionar que el cumplimiento de este criterio es condición para que el Consejo Europeo decida o no abrir las negociaciones de adhesión con el país candidato.

✧ *Criterio económico*, alude a la existencia de una economía de mercado viable, así como a la capacidad de hacer frente a la presión competitiva y a las fuerzas del mercado dentro de la Unión;

✧ *Criterio del acervo comunitario*, en éste se prioriza la capacidad de asumir las obligaciones que se derivan de la adhesión, especialmente aceptar los objetivos de la unión política, económica y monetaria.⁹

⁹ El acervo comunitario comprende la base común de derechos y obligaciones que vincula al conjunto de los Estados miembros de la UE. El acervo engloba el contenido, los principios y los objetivos políticos de los Tratados; la legislación adoptada en la aplicación de los Tratados; las declaraciones y resoluciones adoptadas en el marco de la Unión; los actos en materia de Política Exterior y Seguridad Común; los actos acordados en materia de Justicia y Asuntos del Interior; los acuerdos internacionales celebrados por la Comunidad y los celebrados por los Estados miembros entre sí y el derecho comunitario propiamente dicho.

2. En julio de 1995, el **Consejo de Madrid** señala como condición previa a la adhesión la necesidad de adoptar las estructuras administrativas y judiciales para que la legislación comunitaria no signifique, en el Estado candidato, una mera incorporación nacional sino que sea aplicada de forma eficaz.

1.1. Estrategia de Preadhesión.

En diciembre de 1997, la Comisión Europea define, sobre la base de las conclusiones del Consejo Europeo de Luxemburgo, la **estrategia de preadhesión** que contempla prioridades específicas en relación con la incorporación del acervo comunitario a los países candidatos y la instauración de etapas transitorias al compás de la apertura de las negociaciones, entre la Comisión y el país candidato, en los 31 capítulos que constituyen las competencias de la UE.¹⁰

Entre las condiciones o criterios de adhesión aludidos, encontramos que la **estrategia de preadhesión** no forma parte de un requerimiento por parte de la UE, sino más bien representa un instrumento de asistencia proporcionado por ésta a todos los países candidatos por igual. La estrategia de preadhesión, entendida entonces como un instrumento de adhesión, se basa esencialmente en la participación de países candidatos en los acuerdos de asociación y en los programas, agencias y comités comunitarios. La estrategia es definida para cada país y evaluada conforme a sus propios méritos. A continuación se destacarán las características más importantes de cada uno de los dos instrumentos que conforma la estrategia de preadhesión:

¹⁰ Los 31 capítulos del acervo comunitario abarcan: libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales; derecho de sociedades; política de competencia; agricultura; pesca; política de transportes; fiscalidad; unión económica y monetaria; estadísticas; política social y empleo; energía; política industrial; pequeña y mediana empresa; investigación y ciencia; educación y formación; telecomunicaciones y tecnología de la información; cultura y política audiovisual; política regional; medio ambiente; protección de los consumidores; cooperación en justicia; unión aduanera; relaciones exteriores; política exterior; control financiero; disposiciones financieras e instituciones.

- **Asociaciones para la adhesión.**

Estas asociaciones, de tipo bilateral, constituyen el marco para las prioridades de corto y mediano plazo, los objetivos y las condiciones de cada país candidato de conformidad con el dictamen de la Comisión, quien atiende la solicitud de adhesión sobre los criterios de Copenhague.¹¹ Bajo este contexto, las asociaciones establecen a cada país la elaboración de un **Programa Nacional de Adopción del Acervo** (PANAA) que incluye un calendario y plan de acción para el refuerzo de sus capacidades administrativas y judiciales. Este instrumento es programado, de forma plurianual, y revisado en función de su evolución o de la implementación de nuevas prioridades dentro el proceso de preadhesión.

- **Ayuda de preadhesión.**

La ayuda de preadhesión tiene como fin apoyar a los países candidatos a cumplir los criterios de Copenhague adaptando sus instituciones y normas para hacer frente a sus obligaciones de Estado miembro. La determinación de esta ayuda, dentro del proceso de adhesión, se sitúa en el marco de diferentes programas que cubren la mayoría de las políticas comunitarias (educación, formación, medio ambiente, transportes, investigación, etc.), lo que constituyen una preparación útil para familiarizar a los países asociados, y a sus ciudadanos, con las políticas y métodos de trabajo de la UE. El cuadro 2.1., sintetiza los principales programas financieros de ayuda para la preadhesión. El principal de ellos es el PHARE creado en 1989. Los demás programas nacen al amparo de éste, complementando en sus objetivos.

¹¹ Existen diferentes formas de llamar a una asociación para la adhesión. Por ejemplo, los llamados Acuerdos Europeos establecen una forma específica de asociación entre la UE y determinados países de Europa Central y Oriental (Estonia, Eslovaquia, Eslovenia, Letonia, Lituania, República Checa, Polonia, Hungría, Bulgaria y Rumania) que forman en conjunto la QA de la UE. Otro acuerdo de asociación para la adhesión, son los Acuerdos de Estabilización y Asociación (AEA) utilizados para países de los Balcanes Occidentales (Albania, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Serbia y Montenegro) que se perfilan como futuros miembros. Más adelante se especificará a detalle cada una de estas formas de asociación.

Cuadro 2.1. Programas financieros de preadhesión de la UE.

<p>1. PHARE.</p> <hr/> <p>El <i>programa de ayuda para la reestructuración económica</i> de los países de Europa Central y Oriental fue acordado por el G-24,¹² en 1989 y coordinado, desde su inicio, por la Comisión Europea. El objetivo del programa ha evolucionado a lo largo de los años. Por ejemplo, al inicio su principal fin consistía en ayudar los procesos de reformas emprendidas por algunos países ex comunistas de Europa Central y Oriental (empezando con Polonia y Hungría de donde surge el nombre del programa “Poland/Hungary Aid for the Reconstruction of the Economy”) en su transición de economías centralmente planificadas a un sistema de economía de mercado. En aquel tiempo, ésta ayuda impulsó las exportaciones de economías de Europa Central y Orienta a mercados occidentales y la asistencia técnica y económica en sectores como: agricultura, industria, medio ambiente, comercio, servicios y apoyo a las Pymes. Posteriormente, mediante una decisión del Consejo Europeo en noviembre de 1992, este programa se integró en la estrategia de adhesión de los PECO a la UE. Así, el PHARE se relacionó con los Acuerdos Europeos y otras medidas de ayuda concentradas al refuerzo de la capacidad administrativa e institucional y a la financiación de las inversiones en los países candidatos a la adhesión. En este nuevo escenario, las áreas en donde se destinó primordialmente la ayuda otorgada a través del PHARE fueron: programas regionales, cooperación transfronteriza y seguridad nuclear.</p>
<p>2. SAPARD</p> <hr/> <p>El <i>Instrumento Agrícola de Preadhesión</i>, fue creado tras la aprobación del Consejo Europeo de Berlín, en 1999, de duplicar la ayuda de preadhesión, dirigida principalmente a los PECO, a partir del año 2000. La asistencia que proporciona este programa se concentra en la mejora de los circuitos de comercialización y de control de calidad en productos alimenticios. Las medidas a tomar se aplican sobre la base de políticas nacionales y permite la financiación de proyectos de desarrollo específicos.</p>
<p>3. ISPA</p> <hr/> <p>El <i>Instrumento Estructural de Preadhesión</i>, creado a la par del SAPARD, presta ayuda esencialmente a las inversiones de infraestructura en los sectores del medio ambiente (en donde se apoyan proyectos que permitan a los países beneficiarios satisfacer las exigencias de la legislación medioambiental de la Unión), y los transportes. En cuanto a las disposiciones financieras, es facultad de la Comisión orientar la distribución de los recursos del ISPA entre los beneficiarios tomando en cuenta su población, PIB per cápita y superficie. La gestión, control y ejecución de los proyectos es responsabilidad del país candidato bajo la supervisión de la Comisión. Dado que este</p>

¹² El G-24 estaba conformado, en aquel entonces, por la CEE de los doce, la EFTA de los seis, Estados Unidos, Canadá, Australia, Turquía, Nueva Zelanda y Japón.

programa se centró prácticamente en ayudar a los PECO en su proceso de adhesión, una vez que ocho de ellos se adhieren a la UE, el 1 de mayo de 2004, los beneficios de este programa fueron únicamente para Bulgaria y Rumania hasta el momento de su adhesión oficial, en enero de 2007. Actualmente, todos los proyectos que se encontraron al amparo de este programa, en los países ahora miembros de la UE, ya son parte de proyectos dentro del Fondo de Cohesión de la UE. El monto de ayuda anual desde el 2000, año de su creación, hasta el 31 de diciembre de 2006 fue de 5 650 millones de euros.

4. CARS

El programa de **Asistencia Comunitaria para la Reconstrucción, Desarrollo y Estabilización**, surgió como principal programa de asistencia para los países de los Balcanes Occidentales candidatos a la adhesión (Albania, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Serbia y Montenegro). Este programa, que sustituye a otros (como el PHARE), se ha adaptado a las necesidades de la región orientándose en un principio a ayuda humanitaria y para refugiados, en la década de los noventa.¹³ Una vez finalizados la mayor parte de los conflictos en la región báltica, el programa el CARS se concentró en ámbitos como: el desarrollo de las instituciones gubernamentales y legislativas, la armonización de la legislación nacional con las normas europeas, y en el fortalecimiento de la democracia, de los derechos humanos y de la economía de mercado.

5. IAP

Propuesto por la Comisión Europea en septiembre de 2004 y aprobado por el Consejo unos meses después, el **Instrumento de Ayuda para la Preadhesión** entra en vigor a partir de enero de 2007. Con este nuevo y más reciente instrumento financiero, la Comisión promoverá la modernización, reforma y armonización de las políticas de los Estados candidatos a la adhesión. Esta herramienta reemplaza por completo a los instrumentos anteriores como el PHARE, CARS, ISPA, y SAPARD. El IAP tendrá una coordinación más estrecha con el Banco Europeo de Inversiones, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, el Banco Mundial y otras instituciones financieras internacionales. Los países de los Balcanes Occidentales y Turquía, a quienes va dirigido este programa, se beneficiarán de casi 11 500 millones de euros para el período 2007-2014, dentro de un marco plurianual estructurado por Estado candidato y por área financiada.

Fuente: Elaboración propia con datos de "Documentos relativos a los Programas financieros de la Unión Europea", Comisión Europea.

¹³ A lo largo de la década de los noventa se presentaron una serie de conflictos armados en la ex Yugoslavia (federación de repúblicas conformada por Eslovenia, Bosnia-Herzegovina, Serbia, Montenegro, Croacia y Macedonia). Estos conflictos armados denominados "Guerras Yugoslavas", fueron conflictos étnicos entre los pueblos de la Yugoslavia, principalmente entre los serbios y croatas, por un lado, y bosníacos y albaneses, por el otro, que intentaban la independencia de sus economías en pleno colapso del comunismo. En un apartado posterior, de este mismo capítulo, referente a las futuras ampliaciones, se explicará los conflictos bélicos ocurridos en cada uno de las economías de los Balcanes Occidentales que hoy en día se perfilan como países candidatos a la adhesión de la UE.

Una vez analizadas las condiciones, el proceso y la estrategia de adhesión trazadas por la hoy UE para sus candidatos a la adhesión, pasemos ahora al estudio de su proceso histórico de integración geográfica. En este apartado se identificarán los aspectos más importantes de cada ampliación (desde la primera hasta la cuarta) y se vislumbrarán las pendientes adhesiones del bloque en los años venideros.

2. Proceso de integración geográfica en la Unión Europea.

2.1. Creación de la Comunidad Económica Europea (CEE).

Los intentos de integración que conformaron lo que hoy en día conocemos como Unión Europea datan del período de posguerra cuando Estados Unidos destina, en 1948, a través del Plan Marshall ayuda económica y en especie para la reconstrucción de Europa.¹⁴ Este plan políticamente complementaba la política americana de contención a la influencia comunista ejercida entonces por la Unión Soviética. En aquel escenario, Estados Unidos dispuso como condición, a esta asistencia, que la administración de los fondos debía correr por parte de las economías europeas receptoras, hecho que sirvió como oportunidad para que los países cooperaran de manera más estrecha y desarrollaran, entre ellos, ideas de una integración económica en Europa.

¹⁴ El Plan Marshall fue un programa de ayuda para la reconstrucción de la economía europea tras la Segunda Guerra Mundial, que fue hecho público en 1947 por el entonces Secretario de Estados Unidos, George C. Marshall. Hasta 1952, 18 países de Europa Occidental recibieron unos 14,000 millones de dólares en créditos, subvenciones a fondo perdido, alimentos o ayuda en especie. Fuente: Werner Weidenfeld, Wolfgang Wessels, *Europa de la A a la Z: guía de la integración europea*, 1996, Comisión Europea, Luxemburgo: oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas. Página 57.

Dos años después de ser recibida la ayuda del Plan Marshall, el 9 de mayo de 1950, el ministro francés de relaciones exteriores Robert Schuman pronunció, en París, la llamada **Declaración Schuman**, documento que proponía la construcción de una organización abierta a otros países europeos, en donde Alemania y Francia integraban en su totalidad la producción del carbón y acero bajo una autoridad común como medida para garantizar la paz en la región. Esta propuesta de integración sectorial es aceptada y firmada en abril de 1951 mediante el Tratado de París por el que seis países europeos (Alemania, Italia, Francia, Bélgica, Luxemburgo y Holanda) instituyen la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA).¹⁵

La integración sectorial representada por la CECA da paso, años más tarde en 1957, a una integración política de mayor envergadura, la Comunidad Económica Europea (CEE).¹⁶ En esta nueva y más ambiciosa forma de integración, los seis países socios aspiraban, además, de lograr una unión aduanera, la creación de un mercado común y la libre circulación de personas, servicios y capitales. No obstante, cada país perseguía objetivos específicos para su economía algunos de los cuales eran afines a otros. Por ejemplo, para la **República Federal Alemana** la colaboración en esta unificación representaba el retorno a la comunidad de Estados como país exportador, considerando su importante nivel de dependencia económica con el mercado europeo. Para **Francia** la creación de la CEE, con la incorporación de Alemania, significó el deseo de una paz duradera en Europa, la

¹⁵ Los resultados de la CECA fueron muy importantes; por ejemplo, la producción conjunta de acero entre sus miembros pasó de 42 millones de toneladas en 1954 a 73 millones en 1962, con un aumento de 71%. La supresión de barreras cuantitativas originó que el hierro aumentara sus intercambios intra-CECA de 19.4 a 26.5 millones de toneladas entre 1952 y 1960. La mayor parte de estos aumentos se produjeron los tres primeros años. Además de estas cifras, la CECA permitió la modernización de instalaciones en industrias del sector y facilitó la readaptación de trabajadores del sector carbón (en su mayoría mineros) a otras actividades. Sin embargo, para 1960 la crisis de sobreproducción del carbón, debido principalmente a la sustitución de éste por hidrocarburos, afectó considerablemente a la CECA. De este modo, a partir de 1957 la CECA queda subsumida progresivamente en la Comunidad global del Tratado de Roma. Fuente: Tamames Ramón, *La Unión Europea*, tercera edición. Ed. Alianza, Madrid 1996, pp. 35 y 36.

¹⁶ La Comunidad Económica Europea engloba el Tratado por el que se instituye la CECA, la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Económica de Energía Atómica (EURATOM). Esta nueva integración planteaba el establecimiento de una unión aduanera en tres fases, cada una de cuatro años.

oportunidad de activar su desarrollo necesario y deseado en materia industrial, y la apertura de nuevos mercados para colocar sus productos agrícolas. El Reino de **Bélgica**, por su parte, al igual que Alemania dependía económicamente del comercio exterior, por este motivo acoge de manera muy positiva la formación de un mercado común buscando con éste la constitución y el desarrollo de nuevos sectores industriales. Otro país que veía las oportunidades económicas de un mercado ampliado era **Italia**, quien además de las oportunidades de tipo comerciales consideraba la esperanza de obtener medios financieros para impulsar el desarrollo regional de zonas atrasadas dentro de su país, así como disminuir el nivel de desempleo latente en ellas. Para los **Países Bajos**, este proyecto de integración significaba una oportunidad para incrementar su papel preponderante en el flete de mercancías en Europa, al poseer grandes puertos y una buena infraestructura. Al igual que los demás Estados, los Países Bajos aspiraban con la integración dar impulsos a la industria y afianzar y ampliar mercados para sus productos agrícolas. Por último para **Luxemburgo**, quien debido a su situación geográfica siempre se había visto afectado por rivalidades entre grandes naciones, la política de unificación europea significaba un medio para asegurar a la vez intereses políticos, económicos y sociales. Es importante mencionar que los Países Bajos, Bélgica y Luxemburgo se insertan en conjunto a la Comunidad como el Benelux, unión aduanera creada de manera oficial en enero de 1948.¹⁷

¹⁷ El Benelux tiene como antecedente inmediato la Unión Aduanera Belgo-Luxemburguesa (UABL). Luxemburgo, que hasta la Primera Guerra Mundial había formado parte del Zollverein (unión aduanera Alemana), después del conflicto decide compensar su salida del mercado alemán con la creación de la UABL con Bélgica. El Benelux por su parte, se generó durante la Segunda Guerra Mundial, cuando Bélgica, Holanda y Luxemburgo eran ocupadas por los nazis. Fue en Londres en octubre de 1943, cuando los representantes de estos tres países decidieron unir sus economías en un solo mercado. La entrada en vigor de los acuerdos quedó prevista para el momento de la liberación de sus economías por los ocupantes alemanes. Sin embargo, en la práctica la puesta en marcha demoró hasta enero de 1948, dada la liberalización tardía de uno con respecto a los otros y las pérdidas económicas que ocasionó la ocupación. El Benelux previó cuatro fases de 1948 a 1958: unión aduanera, supresión de restricciones cuantitativas, liberalización de la circulación de factores de producción y unión económica. Fases muy similares a las plantadas por el Tratado de Roma para la CEE. Entre sus logros el Benelux supuso la adopción de una política común en el comercio, inversiones, agricultura y seguridad social, y arrojó resultados positivos en el comercio de las tres economías.

Cuadro 2.2. Superficie, población y flujos comerciales de la CEE en 1958.

	CEE	Bélgica	Alemania	Francia	Italia	Lux	Holanda
Superficie (1 000 kilómetros cuadrados)	1 161	31	249	544	301	3	34
Población (1 000)	168 372	9 027	54 064	44 563	49 313	309	11 096
Exportaciones Extra CEE (millones de ecus)	15 872	1 675	6 401	3 985	1 930	*	1 881
Importaciones Extra CEE (millones de ecus)	19 298	1 674	5 465	4 382	5 671	*	2 107

* Dada la Unión Aduanera Belgo-Luxemburguesa (UABL), los flujos comerciales de Luxemburgo se contabilizan en los efectuados por Bélgica. Fuente: Elaboración propia con datos de *50 years of figures on Europe: Data 1952-2001*, European Commission, 2003. Ed. Luxembourg: Office for official publications of the European Communities, theme: general statistics; collection: pocketbook. Pp. 18- 23 y 130-133.

Con la formación de CEE en 1958, la Comunidad alcanza una extensión territorial de 1 161 000 kilómetros cuadrados siendo Alemania el país territorialmente más grande. En cuanto a la población de los seis países, ésta alcanzaba un poco más de 168 millones de habitantes. Los flujos comerciales de la Comunidad con otras partes del mundo ascendieron en 1958 a poco más de 35 millones de ecus (ver cuadro 2.2.). Su rápido avance y crecimiento económico, en diferentes ámbitos, rápidamente generó un alto grado de interés en otros países europeos no participantes del proceso de integración. De este modo, las primeras solicitudes de admisión a la Comunidad se dejaron ver a partir de la década de los sesenta. A continuación nos adentraremos a cada una de ellas clasificándolas según el número de ampliación geográfica del bloque.

2.2. Primera ampliación.

En 1948 con la firma del Tratado París por los Estados europeos receptores de la ayuda del Plan Marshall, se establece la Organización Económica de Cooperación Europea (OEC) en donde se aprecian, por vez primera, efectos de cooperación e integración económica en Europa. En su artículo 5 este Tratado preveía la posibilidad de crear una unión aduanera a escala de toda la organización, conformada por 17 Estados miembros.¹⁸ Aun cuando las negociaciones comenzaron inmediatamente después de la creación de la OEC, se observó la seria dificultad de llegar a la conformación de una unión aduanera tan amplia, no sólo por el problema de negociar entre 17 países sino, primordialmente, por la oposición de Reino Unido a renunciar a sus compromisos con la Commonwealth.¹⁹ Lo anterior, aunado con la creación del GATT en 1947, que dentro de su propio marco realizaba una liberalización comercial y de pagos prevista por la OEC, generó, a finales de 1948, un abandono de las negociaciones a nivel semicontinental en Europa. Con este fracaso el grupo de 17 países resultó dividido en dos grupos: uno formado por seis países partidarios de la integración sobre la base de la unión aduanera, mismos que en 1951 forman la CECA, y otro por los once países restantes de la OEC que quedan al margen de los primeros principalmente por las siguientes razones:

- El Reino Unido por argumentos ya mencionados en torno a su relación con la Commonwealth;
- Dinamarca y Noruega por su estrecha relación con Reino Unido y por su bajo nivel proteccionista. Este último rasgo influyó en que se pensara que el grupo de los seis países, que más adelante crean la CECA, eran economías altamente proteccionistas.

¹⁸ Estos países eran: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Islandia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza y Turquía.

¹⁹ La Commonwealth es una organización de países integrada por territorios británicos de ultramar que fue creada en 1949. La Commonwealth mantenían relación comercial muy cercana con Reino Unido, con quien mantenía una condición preferencial en diferentes productos mercantiles.

- Países como Austria, Suecia y Suiza que eran neutrales no veían con buenos ojos una unión económica que tuviese también como meta la unión política.
- Portugal, Grecia, Turquía, Irlanda e Islandia, por su bajo nivel de desarrollo, su no cercanía geográfica y su relación con colonias (el caso de Portugal), mostraron poco interés por el tema de integración.

En diferentes ocasiones Reino Unido fue invitado por los seis a formar parte del proceso de integración europeo.²⁰ Sin embargo, cuando tuvo que decidirse si la CEE habría de ser una unión aduanera o una zona de libre comercio, el Reino Unido abandonó cualquier tipo de cooperación con los seis dando nuevamente al traste la integración semicontinental, ya que el fallo del Reino Unido venía representado por el conjunto de los once países restantes de la OECE. En junio de 1956, el gobierno de Londres propuso ante la OECE la creación de una zona de libre comercio en la que participara la, aún no creada, CEE como bloque, y los once países restantes de dicha organización. La negativa de los seis no tardó en pronunciarse ante el ofrecimiento de otorgar concesiones pactadas entre ellos a once países externos. Tras la ruptura de la negociaciones entre los seis y los once surge, en 1960, con la firma del Tratado de Estocolmo, la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA por sus siglas en inglés) conformada por siete países del grupo de los once (Reino Unido, Dinamarca, Noruega, Suiza, Austria, Portugal y Finlandia. Islandia se adhiere en 1967).

²⁰ En junio de 1955 al celebrarse la Conferencia de Mesina, que reunía a los ministros de asuntos exteriores de los seis países de la CECA para estudiar una propuesta del Benelux referente a la integración entre éstos, el Reino Unido fue invitado nuevamente a formar parte de ella. De hecho, Reino Unido participó en la primera fase del Comité Spaak (comité encargado de estudiar los problemas concretos de una integración a nivel global entre los Seis) al grado de contribuir en diferentes cuestiones técnicas.

- **Reino Unido y su proceso de adhesión.**

La idea de crear una zona de libre comercio por parte de Reino Unido materializada en la EFTA, se debió esencialmente a la negativa de renunciar a sus soberanías nacionales para dirigir de manera autónoma las negociaciones político-económicas con terceros países. No obstante, muy pronto el gobierno británico, impresionado por los resultados de la CEE, recapacitó la postura de rechazo a su participación activa dentro de este proceso de integración. Reino Unido consideró que su papel de dirigente en la Commonwealth no mantendría su influencia en la escena política donde ni siquiera la EFTA, cuyos objetivos se abocaban únicamente al aspecto económico, podía asegurárselo. Además del temor de quedarse aislado políticamente, Reino Unido, afectado por cambios en el comercio mundial, necesitaba asegurar mercados ya existentes y nuevos para sus productos, aspecto que el Mercado Europeo ofrecía en aquel momento. Reino Unido solicita en 1961 de manera formal su admisión a la CEE. Otros tres Estados de la EFTA también siguen su camino (Dinamarca, Irlanda y Noruega). Entre 1961 y 1963 las negociaciones fueron difíciles por asuntos relacionados con la Commonwealth y el sector agrícola. Sin embargo, los avances fueron importantes hasta el grado de considerarse que los mayores problemas ya habían sido resueltos. Todo este panorama se derrumbó en 1963 cuando las negociaciones de adhesión fracasaron por el veto de Francia impuesto por el general Charles de Gaulle, quien veía con recelo la entrada de Reino Unido llegando hasta afirmar que este país representaba el caballo de Troya de Estados Unidos. En dos ocasiones más tarde, 1967 y 1968, de nuevo la solicitud de adhesión se vio frustrada por la actitud recelosa de Francia. No fue sino hasta 1969, tras la renuncia a la presidencia y posterior muerte de Gaulle, que el tema de adhesión vuelve a plantearse, ahora en la reunión de jefes de Estado de Haya a finales de ese año. Las negociaciones entre Reino Unido y la Comunidad se restablecen en 1970, incorporándose también los tres países nórdicos al proceso de adhesión. Finalmente, el 22 de junio de 1972, después de complejas

negociaciones, se firman los cuatro Tratados de Adhesión, que tras la ratificación de cada gobierno, entran en vigor el 1 de enero de 1973.²¹

- **Irlanda y su proceso de adhesión.**

Este país que tradicionalmente mantuvo contacto con Europa, de tipo cultural, religioso y militar, esperaba con su entrada a la CEE hallar salida al gran potencial de producción agrícola que el mercado inglés, principal socio comercial, no absorbía. Para la economía irlandesa el peso del sector agrícola era tal, que en aquel tiempo una quinta parte de la población activa se empleaba en dicho sector, una tercera parte de la producción agrícola era destinada a la exportación, y la industria alimentaria, basada en la agricultura, suponía una cuarta parte de los trabajos del sector industrial.²² De este modo, tanto la agricultura como la industria alimentaria necesitaban claramente nuevos mercados para colocar su producción. Además de la gran oportunidad en materia agrícola, con su adhesión, Irlanda obtendría la recepción de diferentes fondos para el desarrollo económico y social de su país.

- **Dinamarca y su proceso de adhesión.**

Cuando Dinamarca solicita oficialmente su admisión contaba con una producción agrícola suficientemente grande para abastecer el triple de su población.²³ Algunos de los atractivos de la CEE para este país eran:

1. La oportunidad de colocar sus productos agrícolas en el mercado comunitario sin trabas y con precios garantizados;

²¹ De estos cuatro tratados sólo entrarán en vigor tres excluyendo a Noruega, como se verá más adelante.

²² Fuente: Klaus-Dieter Borchardt, *La Unificación Europea: Nacimiento y desarrollo de la Comunidad Europea*, tercera edición, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1990.

²³ *Ídem.*

2. El hecho de que Reino Unido, su mayor mercado de exportación, también solicitaba su adhesión a la CEE; y,
3. La existencia de un mercado común para productos industriales que abría la posibilidad, a largo plazo, de crear nuevos caminos a la economía danesa.

El referéndum de 1972, sobre la adhesión de Dinamarca a la Comunidad arrojó un saldo positivo con un 63.3% de votos a favor y un 36.7% en contra. Con su adhesión Dinamarca ha conseguido favorecer un sector agrícola más competitivo con una política agraria orientada lo más posible al mercado. En el momento de su adhesión Dinamarca contaba con diferentes territorios anexos, en especial islas, algunos de los cuales se integraron al mismo tiempo que ella.²⁴ Dinamarca ha presentado, como miembro de la Comunidad, una colaboración bastante activa en la política exterior, mientras su actitud frente a la cooperación en la política de seguridad y de desarrollo de las instituciones ha sido bastante cautelosa.²⁵

²⁴ Un caso particular es **Groenlandia**, territorio perteneciente a Dinamarca desde 1953. Esta isla se integra junto con Dinamarca a la CEE en 1973, aún cuando el 74% de su población votara en contra de su adhesión. Al considerar, un importante sector de groenlandeses, que las restricciones aduaneras de la CEE serían perjudiciales para su comercio, mayoritariamente dirigido hacia países de América Latina, comienzan a presionar a través de sus partidos locales por la autogestión. En 1978, las autoridades de Dinamarca permiten la creación de un gobierno local en la región. En febrero de 1982, los groenlandeses, por una mayoría de 53%, votan a favor de su separación de la CEE. Dos años más tarde, el gobierno danés y la Comunidad llegaron a un acuerdo en donde se permite a Groenlandia salir de la CEE, con efectos al 1 de enero de 1985. A partir de entonces esta isla goza de la misma situación que otros países de ultramar asociados con la Comunidad. Groenlandia ha sido el único territorio que una vez adherido a la UE, se separa de ella.

²⁵ La tradición danesa de someter a referéndum cualquier nueva disposición sobre la cesión de soberanía, establecido en su artículo 20 constitucional, supone que la opinión pública tiene una influencia mucho más directa en la política de la UE que la mayor parte de los demás países miembros. Tras la celebración de estas consultas, la población danesa ha aprobado o rechazado su participación en tratados europeos o en políticas comunitarias. Por ejemplo, en 1992 es rechazado el Tratado de Maastricht referente a la intensificación de la integración económica, política y monetaria. La UE ha permitido la exención de aplicar ciertas políticas comunitarias en Dinamarca a través del Acuerdo Edimburgo creado en 1993. Este documento establece cuatro cláusulas de exención. La primera se refiere a la no introducción del euro; no obstante, Dinamarca está comprometida a adoptar los criterios de convergencia, referentes a la estabilidad macroeconómica de su país. La segunda concierne a la no participación de Dinamarca en las decisiones ni acciones de la política de defensa de la UE. La tercera está relacionada con los asuntos de justicia e interior (AJI) como la cooperación relativa al control fronterizo, asilo, inmigración y derecho civil. La cuarta precisa que la ciudadanía de la

- **El caso de Noruega.**

Con la firma de los Tratados de Adhesión, de Reino Unido, Dinamarca, Irlanda y Noruega, en junio de 1972, la CEE sólo esperaba la ratificación de cada Estado contratante para que la adhesión fuera oficial. Así pues, en el caso de Reino Unido la Cámara de los Comunes británica ya había aprobado, por mayoría, la adhesión desde octubre de 1971. Para los otros tres países la ratificación además de llevarse a cabo en los parlamentos nacionales, en donde se aceptó, se celebraron consultas entre la población. En el caso de Dinamarca e Irlanda el resultado de dichos consensos fue positivo; no obstante, la población noruega rechazó su entrada a la CEE con un 53.5% de la votación en urnas. Este hecho llevó a la no adhesión oficial de Noruega el 1 de enero de 1973.

Tras haber solicitado su ingreso, hasta este momento, en tres ocasiones (1962, 1967, 1970), el rechazo de la población noruega, de formar parte de la CEE, respondió principalmente a temores relacionados con su sector pesquero. La pesca en Noruega ha sido considerada como una actividad esencial en su vida económica y en su patrimonio cultural, dado que este país controla una de las zonas marítimas más ricas en pesca de todo el mundo. Las fricciones, en esencia, hacia la Política Pesquera de la CEE aparecen en el Tratado de Roma que dispone el libre acceso a aguas comunitarias de todos sus Estados miembros. Esta disposición conlleva a un grueso de la población noruega a temer la pérdida de gestión en un sector económico estratégico y tradicional.

- **Partes del Tratado de Adhesión.**

Con esta primera ampliación la Comunidad crece territorialmente 31% más (alcanzando 1 518 000 kilómetros cuadrados), 52% más en población (logrando cerca de 256 millones de ciudadanos), y las exportaciones e importaciones sufren un estrepitoso aumento de 408% y

Unión es un suplemento a la ciudadanía nacional y no una sustitución de la misma. Estas cuatro cláusulas son de carácter voluntario, lo que quiere decir que Dinamarca puede retirarlas cuando la población danesa así lo permita. Fuente: www.denmark.dk.

338%, respectivamente (ver cuadro 2.13). El siguiente cuadro resume aspectos importantes del Tratado de Adhesión de los Estados que conforman la primera ampliación de la UE.

Cuadro 2.3. Disposiciones del Tratado de Adhesión en la primera ampliación de la CEE.

Disposiciones del Tratado de Adhesión.
<p>El Tratado de Adhesión consta de 161 artículos, desglosados en cinco partes (principios, adaptaciones de los tratados, adaptaciones de los actos de las instituciones, medidas transitorias y disposiciones relativas a la aplicación del tratado), más una serie de anexos y protocolos. La adhesión de las tres nuevas economías a la unión aduanera de los seis consistió de dos operaciones relacionadas entre sí: el desarme arancelario y el acercamiento progresivo de los aranceles entre los seis y tres. El desarme arancelario se constituyó de cinco reducciones del 20%, cada una realizada de forma anual. De este modo, el 1 de enero de 1977 quedó perfeccionada la unión aduanera entre los nueve Estados miembros, a excepción del sector agrícola que tras la existencia de disposiciones transitorias logró su adaptación a la Política Agrícola Común en 1978. En relación al acercamiento progresivo de aranceles de los nuevos Estados al arancel externo común de la CEE, se fijó el mismo plazo del desarme arancelario para el acoplamiento de las tarifas arancelarias.</p> <p>En el caso de las islas Feroe, pertenecientes a Dinamarca, el Tratado de Adhesión aclara la no pertenencia de éstas al territorio comunitario. Por lo tanto, la exportación de mercancías originarias de este lugar estará sujeta a derechos de aduana en cualquier Estado miembro de la CEE. Caso contrario sucede con la isla del Canal y la isla de Man, pertenecientes a Reino Unido, donde el Tratado de Adhesión sí aplica las mismas condiciones que en Reino Unido, reduciendo progresivamente los derechos de aduana.</p> <p>A Irlanda, por su parte, el Tratado de Adhesión le dispuso la aplicación de restricciones cuantitativas en la importación de ciertos productos procedentes de los Estados de la Comunidad (entre los que se encuentran muelles para vehículos, bujías, leña, madera en bruto y sus desperdicios, aluminio, plomo, zinc, etc.), que por medio de contingentes se eliminaron progresivamente de 1973 a 1975. Una excepción de mayor duración para Irlanda fue efectuada en la importación de vehículos de motor y montaje aplicada hasta enero de 1985.</p> <p>En el Tratado de Adhesión, Reino Unido pudo abrir algunos contingentes para restringir la importación de ciertos productos por un período transitorio. Algunos de ellos fueron: fósforo, óxido e hidróxido de aluminio, maderas contrachapadas, plomo, zinc y cereales como el trigo y el arroz. El tratado especificaba que el período transitorio de cada contingente podía ser modificado por una decisión unánime en el Consejo teniendo en cuenta la competencia, el abastecimiento y la producción en el mercado de cada producto. Reino Unido que tenía relaciones comerciales preferentes con el Commonwealth (en el caso del azúcar) o con países como Nueva Zelanda (en productos como la mantequilla), el tratado le dispuso un período transitorio para cumplir con sus compromisos acordados. Después de este lapso de tiempo Reino Unido debía disminuir de manera</p>

paulatina su volumen de importación en estos dos productos. La primera reducción arancelaria entre Reino Unido y ciertos países de la Commonwealth, con quien gozaba preferencias comerciales, se efectuó el 1 de julio de 1973. En cuanto a la recepción de fondos estructurales, el tratado otorgó a Irlanda ayuda financiera para sus regiones más desfavorecidas con el fin de mejorar las condiciones de vida y de trabajo en aquellas zonas.

Fuente: Comisión Europea, *Documentos relativos a las adhesiones a las Coidades Europeas del Reino de Dinamarca, de Irlanda y del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, de la República Helénica, del Reino de España y de la República de Portugal*, (1987).

- **La EFTA residual.**

Inmediatamente después de la firma de los Tratados de Adhesión de los tres nuevos miembros, surgió la interrogante acerca del futuro de los países restantes de la EFTA, en donde muchos de ellos, por diversos motivos, no mostraban interés alguno por seguir el mismo camino de sus tres ex socios. Es así, como en julio de 1972, se firma un acuerdo de libre comercio entre la CEE y la EFTA que entra en vigor en abril de 1973. El acuerdo que incluía a Suecia, Finlandia, Austria, Suiza, Portugal y Noruega, tras el fracaso de su adhesión, representaba la formación de una vasta zona donde el comercio quedaría libre de trabas arancelarias y de restricciones cuantitativas. Con el paso del tiempo la decisión de algunos integrantes de la EFTA residual a integrarse a la CEE fue modificándose como veremos en la tercera y cuarta ampliación de este bloque económico. Algo importante de mencionar es que el acuerdo CEE-EFTA ayudó a aquellos países cuyo anhelo fue integrarse posteriormente a la Comunidad (Portugal, Austria, Finlandia y Suecia), a lograr una relación más estrecha con el bloque económico.

2.3. Segunda Ampliación.

- **La República Helénica y su proceso de adhesión.**

Las relaciones de Grecia con la Comunidad se remontan a 1961, año en que se firma un acuerdo de asociación que es congelado durante la dictadura militar.²⁶ Con la vuelta a la democracia Grecia presenta formalmente su solicitud de adhesión a las Comunidades en 1975, pero es hasta 1981 cuando se adhiere oficialmente. El cuadro 2.4 resume los rasgos más característicos de los veinte años de asociación entre Grecia y la CEE.

Cuadro 2.4. Relaciones Grecia-CEE, 1961-1981.

1961 - 1974

El 9 de julio de 1961, menos de cuatro meses después de la firma del Tratado de Roma, Grecia suscribía con la CEE el primer acuerdo de asociación que este organismo firmaba con un país europeo. El acuerdo acordaba, en general, el establecimiento de una unión arancelaria entre ambas partes a lo largo de un período transitorio de veintidós años. Con este acuerdo se logró el desarrollo de asociaciones comunes y la armonización de políticas en áreas como competencia, agricultura, libre circulación de trabajadores, transportes, fiscalidad, competencia y política económica. Además de lo anterior, se crearon instituciones como un Consejo de Asociación y una Comisión Parlamentaria Mixta y se puso a disposición de Grecia recursos financieros para facilitar el desarrollo acelerado de su economía.

²⁶ El 21 de abril de 1967 los militares dieron un golpe de estado en Grecia, estableciendo el llamado *Régimen de los Coroneles* dirigidos por el coronel Georgios Papadopoulos quien impuso una dura represión en aquel país (declarando supeditada la actividad de partidos políticos y eliminando la libertad de expresión y un número importante de organizaciones). En 1973 la monarquía es abolida, se proclama la República y Papadopoulos fue designado presidente, pero en este mismo año fue derrocado por un golpe militar (25 de noviembre). A Grecia le siguió una etapa de profunda crisis y Karamanlis (líder del partido conservador) regresa del exilio para formar un nuevo Gobierno, en julio de 1974, con la liberación de los presos políticos y la legalización de los partidos.

1975 - 1981

La solicitud oficial de adhesión griega se da en junio de 1975, pero es hasta enero de 1976 cuando la Comisión hace público su dictamen en el que daba luz verde al inicio de las negociaciones de adhesión. Menos de dos semanas después, el Consejo de Ministros también se pronunciaba a favor de dicha solicitud y las negociaciones de adhesión se abren de manera oficial. Durante más de un año las relaciones Grecia-CEE se centraron en identificar problemas e intercambiar informaciones relativas a la posición de ambos locutores. De abril de 1978 a abril de 1979 se celebraron seis reuniones ministeriales que permitieron resolver de manera progresiva cuestiones delicadas en los ámbitos de unión aduanera, movimiento de capitales, relaciones exteriores, asuntos sociales, agrícolas, etc. El 28 de mayo de 1979, se firma en Atenas el Tratado de Adhesión al que le siguió la aprobación del Parlamento Europeo y la ratificación por los diez parlamentos nacionales. De este modo, el 1 de enero de 1981 Grecia se convierte en el décimo miembro de pleno derecho de la CEE.

Fuente: Elaboración propia con información de Tamames Ramón, *La Unión Europea, op. cit.*, pp. 357-358.

Entre los años 1961 y 1974 la asociación entre la CEE y Grecia no dio grandes frutos debido a que la dictadura militar llevó a la congelación del acuerdo. Si bien las disposiciones del acuerdo fueron respetadas, en estos años, la negociación de adhesión se postergó para mejores tiempos. De 1975 a 1981, ya retomadas las negociaciones en el marco del acuerdo de asociación, Grecia solicita su adhesión, el Consejo Europeo se pronuncia a favor y se inician, de manera formal, las negociaciones de adhesión.

La República Helénica esperaba con su ingreso a la Comunidad estabilizar la estructura democrática que acababa de recobrar, conquistar prestigio internacional y jugar un papel más importante en la escena política internacional. En cuanto al área económica, este Estado confiaba en un saneamiento a largo plazo de su economía con la modernización de su sector industrial y agrícola. Estos objetivos relegaron a un segundo plano cualquier tipo de duda acerca de la pérdida de soberanía nacional. A partir de 1981, Atenas participa directamente en la adopción de todas las decisiones europeas y en la aplicación de las normas del Mercado Común. Con su adhesión Grecia, con derecho como cualquier otro Estado miembro, coloca en las principales instituciones comunitarias representantes de su

gobierno. De este modo, la Comisión Europea crece en un miembro, al igual que el Tribunal de Justicia, y el Parlamento Europeo aumenta en 24 diputados más.

Cuadro 2.5. Evolución del comercio entre Grecia y la CEE, 1960-1979 (millones de ecus).

Años	Importaciones griegas	1960 = 100	Exportaciones griegas	1960 = 100	saldo
1960	284	100.0	113	100.0	- 171
1963	430	151.4	142	125.6	-288
1968	689	242.6	299	264.6	-390
1973	1 634	575.3	766	577.9	-868
1978	3 139	1 105.3	1 724	1 525.7	-1 415
1979	4 077	1 435.6	2 205	1 951.3	-1 872

Fuente: Tamames Ramón, *La Unión Europea, op. cit.*, pp. 358.

En el cuadro 2.5 se aprecia el incremento significativo de los intercambios comerciales de Grecia con la CEE desde 1961. Estos flujos muestran mayor volumen una vez instaurada en Grecia la democracia en 1974.

• Partes del Tratado de Adhesión.

La República Helénica agrega tras su adhesión a la CEE, una superficie de 132 000 kilómetros cuadrados y casi 10 millones de habitantes. Para 1981 los flujos comerciales extra comunitarios habían presentado de nuevo un cambio espectacular con una cifra de 270 499 millones de ecus en exportaciones y de 304 306 millones de ecus en importaciones. Estas cifras presentan un incremento de 235 y 230 por ciento, respectivamente, a las presentadas en 1973, año de la primera ampliación (ver cuadro 2.13). El siguiente cuadro resume aspectos importantes del Tratado de Adhesión de Grecia.

Cuadro 2.6. Disposiciones del Tratado de Adhesión en la segunda ampliación de la CEE.

Disposiciones del Tratado de Adhesión.
<p>El Tratado de Adhesión de la República Helénica consta de 153 artículos clasificados en cinco partes (principios, adaptaciones de los tratados, adaptaciones de los actos de las instituciones y medidas transitorias). Algunas de sus disposiciones son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La exención de los derechos de aduana a las importaciones entre la Comunidad y Grecia quedaron reducidos en un 90% en enero de 1981, en un 80% en enero de 1982 y de manera total con cuatro reducciones del 20% de 1983 a 1986. • Dada la importancia del algodón para la economía griega, el tratado establece un régimen con el objetivo de sostener la producción de algodón en ciertas regiones, a su vez se proporciona una renta equitativa a los productores y se estabiliza el mercado mediante la mejora de estructuras de oferta y de comercialización. • En cuanto al desarrollo económico e industrial de Grecia, el tratado dispone la recepción de recursos comunitarios con el fin de aproximar su nivel de vida con las otras naciones europeas. De igual modo se prevé la aplicación de leyes y decretos referentes a medidas generales para contribuir al desarrollo del país, la inversión, protección de capitales e incentivos para fomentar el desarrollo de las regiones fronterizas. • La libre circulación de trabajadores dentro de la Comunidad sólo será aplicable a partir del 1 de enero de 1988. (7 años después de su adhesión oficial).

Fuente: Elaboración propia con datos de *Documentos: Relativos a las adhesiones a las Comunidades Europeas del Reino de Dinamarca, de Irlanda y del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, de la República Helénica, del Reino de España y de la República de Portugal* (1987).

2.4. Tercera ampliación.

• España y su proceso de adhesión.

Con la adhesión de España se logró poner fin a su antiguo aislamiento frente a Europa iniciado por la dictadura franquista en aquel país.²⁷ Aun cuando España intentó entablar relaciones con la CEE desde inicios de la década de los sesenta, no es hasta 1970 cuando se

²⁷ Al no participar en la Segunda Guerra Mundial y, más tarde, ser derrotadas las potencias que ayudaron a implantar el régimen franquista, se origina un movimiento internacional de recelo hacia el gobierno español. En este contexto, Estados Unidos no extendió hacia España la ayuda otorgada por el Plan Marshall, dejando a ésta sin representatividad alguna ante la OECE en sus diez primeros años, de 1948 a 1958. En cuanto a la integración europea, España tampoco fue incluida en la invitación de formar la CECA en 1950 porque el llamado de Schuman sólo fue dirigido a países democráticos.

firma un acuerdo comercial entre dichas partes.²⁸ Cuyos rasgos y efectos más importantes se resumen en el siguiente cuadro.

Cuadro 2.7. El Acuerdo Preferencial España-CEE.

Características más importantes del Acuerdo Preferencial España- CEE de 1970.
<p>Este acuerdo estableció, dentro de un sistema general de preferencias, la supresión progresiva de obstáculos en los intercambios entre España y la Comunidad. El acuerdo fue diseñado para actuarse en dos etapas. La primera que habría de durar por lo menos seis años y la segunda lo acordado por ambas partes.</p> <p>El contenido. El Acuerdo Preferencial especificaba los ritmos de desgravación arancelaria que España habría de seguir, los cuales eran conformados en un sistema de tres listas (A, B y C) que mostraban diferentes porcentajes de rebaja. Por ejemplo, la lista A (en donde se incluían productos como textiles, lino, magnesio, metales comunes, objetos de arte y antigüedades) tenía una reducción prevista del 60 al 70% en siete años. La lista B (cuyos productos que perfilaban eran prendas de vestir, cobre, aluminio, estaño y sus manufacturas, químicos, fertilizantes, libros, materiales de construcción, etc.) tenían una reducción prevista del 25 al 30% en siete años. Por último, la lista C (que incluía mercancías como zinc y sus manufacturas, bacalao, conservas vegetales, cárnicas, pescado, maquinaria eléctrica y no eléctrica, vehículos terrestres, muebles, etc.) contaba con una reducción prevista del 25% en siete años.</p> <p>Excepciones. El acuerdo no abarcó productos de la CECA, por cuestiones proteccionistas de ambas partes, por ende el carbón y el acero continuaban pagando los mismos derechos de aduana. El desarme limitado de las tres listas (A, B y C) se complementó con un desarme de 84 contingentes previsto en la lista D.</p> <p>Logros. Este acuerdo permitió un acelerado crecimiento de las exportaciones españolas a la CEE. Por ejemplo, en 1970 los intercambios comerciales entre España y la Comunidad ascendían a 109 millones de pesetas en importaciones y 60 millones en exportaciones. Para 1985 las importaciones provenientes de la CEE alcanzaban el monto de 1 870 millones de pesetas en importaciones y 1 853 millones en exportaciones. En resumen, el Acuerdo Preferencial de 1970 fue sumamente importante para el intercambio hispo-comunitario no sólo</p>

²⁸ El primer acercamiento de España con la CEE se da en febrero de 1962, cuando el gobierno español presenta formalmente su solicitud de asociación susceptible a llegar algún día a la adhesión oficial. Tras el frío recibimiento de la solicitud española por parte de las autoridades europeas, reflejado en una falta de respuesta, España vuelve, dos años más tarde, a enviar al Consejo Europeo una carta que recordaba la solicitud anterior y pedía la apertura de conversaciones exploratorias con la CEE para la posibilidad de su ingreso a la Comunidad. El Consejo Europeo esta vez contesta y de manera favorable. La petición española es autorizada por la Comisión quien decide entablar conversaciones con el objetivo de identificar los principales problemas económicos españoles. A partir de aquel momento se inicia una serie de investigaciones e informes sobre las posibles formas en que España y la CEE podían relacionarse (asociación, acuerdo comercial o acuerdo preferencial). El resultado de estos trabajos fue definido en octubre de 1970 cuando la CEE decide firmar un acuerdo preferencial con el gobierno Español vigente hasta el 31 de diciembre de 1985.

por el acuerdo en específico, sino también por la profunda crisis de demanda interna en España que hizo buscar a las empresas una salida exterior cada vez más importante para el desarrollo de sus actividades, que de otro modo se habrían visto más golpeadas por la depresión.

Fuente: Elaboración propia con información de Tamames Ramón, *La Unión Europea, op. cit.*, pp. 406-415.

Aunque el Acuerdo Preferencial España-CEE de 1970 estuvo previsto para efectuarse en dos etapas, en la realidad nunca se llegó a la segunda. Tras la muerte de Franco (el 20 de noviembre de 1975) y supuesta vuelta de la democracia, en junio de 1977 España solicita formalmente su admisión a la CEE. No obstante, las negociaciones de adhesión no se tornaron fáciles. El cuadro 2.8 resume los sucesos más trascendentes del largo proceso de adhesión que España vivió para convertirse en miembro de pleno derecho dentro de la CEE.

Cuadro 2.8. Las largas negociaciones de adhesión españolas.

1977

El 27 de julio el ministro de Asuntos Exteriores español, en nombre de su gobierno presenta ante el Consejo Europeo la solicitud de adhesión de España a las Comunidades Europeas. El 19 de septiembre el Consejo de Ministros decide tomar en consideración la petición española y dispone a la Comisión aumentar sus relaciones con aquel país para la elaboración de un dictamen.

1978

El 20 de abril la Comisión presenta el dictamen al Consejo Europeo con el título de “Reflexiones generales relativas a los problemas de la ampliación” mejor conocido como “el Fresno”. Este documento plantea las posibles consecuencias de la ampliación de la CEE hacia países como España, Portugal y Grecia. En este informe, la Comisión afirmó que la adhesión de estos tres Estados ofrecía un importante desarrollo en los intercambios intracomunitarios por la posibilidad de que la Comunidad ingresase a mercados latinoamericanos, en función de los lazos tradicionales de España y Portugal con esta región. No obstante, la Comisión no ocultó las dificultades de la adhesión mencionando la necesidad de tomar medidas precautorias para asegurar el éxito. En cuanto al período de transición se estimó un plazo no mayor a diez años ni menor a cinco, período que dependía de los avances de la propia España y de la coyuntura económica europea e internacional durante aquel lapso.

1979

Pese a las consideraciones observadas en el dictamen por la Comisión y el Consejo, las negociaciones de adhesión se iniciaron formalmente el 5 de febrero de 1979 en Bruselas, donde se precisó que España habría que aceptar el conjunto del acervo comunitario. Por su parte, el ministro de Asuntos Exteriores español confirmó el deseo de su país por asumir de manera plena el acervo y recalcó que España compartía los ideales políticos que inspiraban los Tratados de la CEE.

1980

El 30 de junio, el presidente francés Giscard D'Estaing en un resonante discurso, con fines electorales, planteó que la entrada de España a la CEE no sería tan fácil como se había planteado dado el riesgo que representaba la entrada de vinos y productos hortofrutícolas españoles a la Comunidad. Giscard D'Estaing invitó a revisar minuciosamente los efectos de la Política Agrícola Común tras el ingreso de España. Este hecho sin duda representa un grave freno a las negociaciones de adhesión españolas. Para octubre, el presidente de la Comisión Europea, Roy Jenkins, afirmó que la Comisión siempre había considerado que Portugal y España debían entrar en la misma fecha a la Comunidad sin ninguna prioridad de uno respecto al otro.

1982

En el mes de junio, en la Cumbre de Bruselas, la Comisión lanzó la propuesta de elaborar un inventario sobre las dificultades de adhesión de España y Portugal. Este inventario debía referirse a cuatro temas importante: recursos propios y financiamiento del presupuesto comunitario, productos agrícolas mediterráneos, libre circulación de trabajadores y pesca. A partir de este momento se celebraron diversas cumbres y se continuaron cerrando capítulos de la negociación.

1985

En junio de 1984, el Secretario de Estado para la CEE, Manuel Martín, anunció el inicio de un "maratón negociador" (de nueve meses de duración) que conduciría al final del proceso de adhesión de España a la Comunidad. No obstante, a pesar de los avances, para los primeros meses de 1985, y después de 57 sesiones de negociación, todavía quedaban seis capítulos por cerrar (agricultura, pesca, asuntos sociales, recursos propios, Canarias y relaciones España/Portugal), todos ellos importantes para la firma del Tratado de Adhesión.

El 21 de marzo, el Consejo Europeo se mantuvo reunido de manera interrumpida para el cierre de las negociaciones, pero Francia impidió el hecho argumentando la necesidad de aplicar más recortes en el número de barcos de pesca españoles autorizados a navegar en los mares comunitarios. De este modo, el Presidente del Consejo Europeo postergó las negociaciones para

los días 28 y 29 de marzo en París, justo antes de la cumbre Bruselas. Finalmente, el 29 de marzo se logra cerrar todos los capítulos pendientes y un día después se llega al acuerdo final. El 12 de junio se firma, en el Palacio de Oriente de Madrid, el Tratado de Adhesión que fijaba la entrada oficial para el 1 de enero de 1986.

Fuente: Elaboración propia con información de Tamames Ramón, *La Unión Europea, op. cit.*, pp. 419-431.

- **Portugal y su proceso de adhesión.**

Para Portugal, después de la pérdida de sus colonias, el ingreso a la Comunidad significaba el retorno a una de sus fuentes originales: “Europa”. Al igual que España, la CEE ofrecía a este país la oportunidad de liberarse del aislamiento político y de sanear la economía del país.²⁹ Al mismo tiempo, Portugal buscaba en su adhesión dar confianza a la inversión de las grandes empresas, necesarias para el desarrollo industrial, que en los años de la revolución había sido inestable. El siguiente cuadro resume, a grandes rasgos los primeros acercamientos de Portugal con la CEE que dan pauta al proceso de adhesión e incorporación oficial el 1 de enero de 1986.

²⁹Portugal, al igual que Grecia y España, vivió un régimen autoritario. El *Estado Novo* es como se conoce al régimen político autoritario y corporativista instaurado en Portugal de 1933 a 1974. El Estado Novo fue instituido por el conservador y tradicionalista católico Antonio de Oliveira Salazar quien, apoyado en la censura, propaganda, organizaciones juveniles y paramilitares, y en la ideología católica, instauró un régimen corporativista. El gobierno de Salazar mantenía el poder ejecutivo y legislativo, una ideología meramente católica, el control del sistema educativo y un discurso y política anticomunista. En 1968, Salazar sufre un derrame cerebral y es sustituido por Marcelo Caetano, ex ministro de las colonias. La decadencia económica y el desgaste que provoca la guerra en sus colonias alimenta el disgusto de las fuerzas armadas. El 25 de abril de 1974, oficiales de rango medio se rebelan y derrocan al gobierno de Caetano, quien se exila en Brasil. A este levantamiento se le conoce como la “Revolución de los claveles” por que los sublevados colocan claveles en sus armas para demostrar a la población que no pretenden dañarlos. Tras el fin del Estado Novo todos los partidos políticos son legalizados y se elimina la policía política del salarismo (PIDE).

Cuadro 2.9. Relaciones Portugal-CEE, 1972-1980.

<p>1972 - 1975</p> <hr/> <p>En julio de 1972 se firma el primer acuerdo comercial entre Portugal y la Comunidad, mismo que entra en vigor en enero de 1973, dentro del marco de las relaciones CEE-EFTA. Este acuerdo, de menor alcance que el firmado con Grecia en 1962, preveía un desarme arancelario limitado a productos de los capítulos 25 a 29 de la Nomenclatura de Bruselas alcanzando tan sólo algunos productos agrícolas (concentrados de tomate, vino, conservas de frutas, legumbre y conservas de sardina). El acuerdo contemplaba ritmos distintos para cada una de las partes. Por ejemplo, el desarme a favor de los productos industriales comunitarios podía ser prolongado hasta 1985 y, en otros sectores, algunas exportaciones portuguesas debían mantenerse sujetas a contingentes en el mercado comunitario hasta 1980.</p> <p>Tras la revolución de abril de 1974 son superadas las dificultades políticas por falta de democracia y la CEE decide otorgar, en 1975, ayuda financiera a Portugal para la reconstrucción y saneamiento de su economía.</p>
<p>1977 – 1980</p> <hr/> <p>En marzo de 1977 Portugal hace oficial su petición de adhesión a la Comunidad, la cual es remitida al Consejo de Ministros que se pronuncia a favor en mayo de 1978, abriéndose, de manera oficial, las negociaciones en octubre de este año. La primera parte de las negociaciones se llevo a cabo entre 1979 y 1980 cuando, mediante la celebración de negociaciones paralelas, la CEE otorgó nuevas concesiones a Portugal. Estas modificaciones fueron plasmadas en un protocolo complementario al acuerdo de 1972, en donde se permite que Portugal suspenda el desarme aduanero, desde el 31 de diciembre de 1979 hasta el 31 de diciembre de 1980, para productos industriales con el fin de establecer o aumentar sus derechos arancelarios y proteger, de esta forma, su proceso de industrialización. Este protocolo también incluyó un trato más favorable a ciertas exportaciones portuguesas como el papel, piña americana, conservas de sardina, atún, bonito, anchoas, conservas de aceitunas y vino verde, de Oporto o de Setúbal.</p>

Fuente: Elaboración propia con información de Tamames Ramón, *La Unión Europea, op. cit.*, pp. 358-359.

A pesar de que Portugal esperaba una conclusión rápida en sus negociaciones de adhesión, con base en la apreciación comunitaria de que su incorporación tendría una débil incidencia económica para la Comunidad, si se comparaba con el caso español, en octubre de 1980 el presidente de la Comisión Europea, Roy Jenkins, afirmó que la Comisión siempre había considerado que Portugal y España debían entrar de manera paralela sin ninguna prioridad

de uno respecto al otro. Este acontecimiento provocó irritaciones en Portugal, cuya adhesión a la CEE no presentaba problemas y por ende se pensó que podía ser primero.

• **Partes del Tratado de Adhesión.**

Con esta tercera ampliación la superficie de la CEE crece en un 36% (llegando a los 2 247 000 de kilómetros cuadrados) y alcanza una población cercana a 322 millones de habitantes (con la incorporación de aproximadamente 38.5 millones de ciudadanos españoles y 10 millones de ciudadanos portugueses). En cuanto a los intercambios comerciales extra comunitarios, en 1986 se muestra un crecimiento porcentual de 28% en las exportaciones y 10.5% en las importaciones con respecto a 1981, cuando Grecia se incorpora a la Comunidad. El siguiente cuadro resume aspectos importantes del Tratado de Adhesión de España y Portugal.

Cuadro 2.10. Disposiciones del Tratado de Adhesión en la tercera ampliación de la CEE.

Disposiciones del Tratado de Adhesión.
<p>El Tratado de Adhesión entre el Reino de España, la República de Portugal y la CEE contiene 403 artículos distribuidos en cinco partes (principios, adaptaciones de los tratados, adaptaciones de los actos de las instituciones y medidas transitorias). Algunas de sus disposiciones son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En materia arancelaria, España adopta el arancel externo común de la CEE en un período transitorio de siete años, a través de 8 reducciones anuales a partir de su adhesión oficial: la primera del 10%, la segunda del 12.5%, la tercera y cuarta del 15%, la quinta, sexta y séptima del 12.5% y, por último, la octava del 10% aplicada en enero de 1993. • Los derechos de aduana de importación entre la Comunidad y la República de Portugal se suprimieron también en ocho ritmos anuales después de la adhesión: las dos primeras con una reducción del 10%, la tercera y cuarta del 15%, la quinta y sexta del 10% y, por último, dos reducciones más del 15% en enero de 1992 y 1993. • La libre circulación de españoles en la Comunidad tuvo un carácter restrictivo en los primeros siete años, y diez años en el caso de Luxemburgo. • En cuanto a la agricultura, se puso un período transitorio con 4 tipos de dispositivos: <i>mecanismos de transición clásica</i> para todos los sectores excepto frutas, hortalizas y materias grasas; <i>transición específica</i> en dos fases, de cuatro y seis años, para las frutas y hortalizas frescas; <i>régimen de transición específica</i> con duración de diez años para las materias grasas y un <i>mecanismo complementario</i> de intercambios aplicable a un conjunto de productos y sectores

(frutas y hortalizas, materias grasas, vinos y carnes).

- Al adherirse España a la CEE, ésta contaba con territorios como las Islas Ceuta, Canarias y Melilla. El tratado aclara que estos territorios no son comunitarios y que, por ende, las políticas comunitarias no serán aplicadas y los productos procedentes de estas regiones no serán considerados de libre circulación en la Comunidad.

- El tratado prevé la aplicación transitoria de contingentes arancelarios sobre ciertos intercambios mercantiles entre España y Portugal. Para España su vencimiento se fija para 1991, mientras para Portugal en 1999.

- Se dispuso la aplicación de fondos comunitarios para el desarrollo regional de España.

- Tanto España como Portugal pueden colocar controles a la exportación de ciertos productos textiles destinados a la CEE hasta 1988. Algunos productos en donde se aplica esta norma son hilados de algodón, tejidos de fibras textiles sintéticas, prendas interiores, prendas exteriores y accesorios de vestir.

- Sobre las estructuras agrícolas en Portugal, se dispuso la aplicación de un programa específico de desarrollo agrícola, análogo a la ayuda regional, con duración de diez años. Este programa plantea objetivos a corto, mediano y largo plazo. A corto plazo se buscó mejorar la divulgación agrícola, las condiciones de explotación y las instalaciones de transformación y comercialización. A mediano, desarrollar una buena infraestructura e irrigación de zonas, fomentar la utilización de tierras y aplicar controles de rendimiento. A largo plazo, concentrar explotaciones divididas y corregir desequilibrios de la pirámide de edades de la población agrícola.

Fuente: Comisión Europea, *Documentos relativos a las adhesiones a las Comunidades Europeas del Reino de Dinamarca, de Irlanda y del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, de la República Helénica, del Reino de España y de la República de Portugal*, (1987).

2.5. Cuarta ampliación.

Las negociaciones oficiales de adhesión con Austria, Finlandia, Noruega y Suecia, países que en un primer momento conforman la cuarta ampliación de la Unión Europea, iniciaron en febrero de 1993. Estas negociaciones, en general, se vieron significativamente facilitadas por que dichos países ya habían asumido previamente gran parte del acervo comunitario en el marco del Espacio Económico Europeo (EEE).³⁰ Para que los países

³⁰ El EEE se instituyó a través del Acuerdo Oporto, el 2 de mayo de 1992, por la CEE de los doce y los países de la EFTA residual (Finlandia, Suecia, Noruega, Austria, Suiza y Liechtenstein). Este espacio crea la posibilidad de ligar más la relación económica de estos dos organismos (que comienza con la firma de un tratado de libre comercio en julio de 1972) con la supresión de barreras al intercambio más allá de las mercancías. Por ejemplo, en los servicios financieros. El Acuerdo Oporto contaba con algunas excepciones en

candidatos a la adhesión pudieran pasar de las condiciones del EEE a la plena integración en la UE, todavía en aquel momento permanecían algunos puntos pendientes relacionados con las normas de protección de la salud y el medio ambiente, la agricultura, los monopolios públicos y el régimen de comercio exterior con terceros países. En todos los ámbitos mencionados las dificultades pudieron ser superadas fácilmente exceptuando el capítulo agrícola donde, por su incidencia en los ajustes presupuestarios de la negociación, surgieron algunos contratiempos. Los problemas presentados en este sector se ubicaron en la diferencia de precios, que exceptuando a los de Suecia, eran mayores que los comunitarios. Tras la decisión del Consejo de otorgar una compensación agro-presupuestaria de 2.966 millones de ecus para el período 1995-1998, el nivel de precios agrícolas de Finlandia y Austria logró compensarse gradualmente a los comunitarios.

Una vez que todos los países candidatos aceptan de forma plena el acervo comunitario para la aplicación de la segunda fase de la Unión Económica Monetaria (UEM), así como los principios concernientes a la tercera etapa, se firman los Tratados de Adhesión el 24 de junio de 1994. A partir de ese momento se inició, en los doce y los cuatro, los procesos de ratificación parlamentaria y de consulta ciudadana con el fin de conocer el grado de conformidad de los respectivos pueblos de los países a la adhesión. El cuadro 2.11 presenta las fechas y resultados que arrojaron las consultas en los diferentes Estados candidatos.

materia agrícola, no preveía la apertura de fronteras a la libre circulación de personas y no vinculaba el Arancel Externo Común, la Política Común Agrícola o el IVA de la CEE. La entrada en vigor de este acuerdo no pudo realizarse hasta enero de 1994, puesto que al no ser ratificado en 1992 por Suiza se tuvo que revisar de nuevo el texto completo. En general, la capacidad del Tratado se vio reducida no sólo por el rechazo suizo, sino también por la adhesión, tan sólo un año después de su entrada en vigor, de Austria, Suecia y Finlandia a las filas de la UE.

Cuadro 2.11. Resultados de los referéndum de la cuarta ampliación.

País	Fecha	Resultado
Austria	12 de junio de 1994	Un 66.6% de votos a favor de la adhesión, sobre una participación del 80% del censo electoral que acudió a urnas.
Suecia	10 de octubre de 1994	Un 57% de votos a favor de la adhesión de un 75% del censo que acudió a votar.
Finlandia	13 de noviembre de 1994	Un 52.2% de votos a favor de adhesión de un 82.5% del censo que acudió a votar.
Noruega	28 de noviembre de 1994	Un 52.2% de votos en rechazo a la adhesión de un 88.5% del censo que acudió a votar.

Fuente: Tamames Ramón, *La Unión Europea, op. cit.*, pp. 363.

Según los datos del cuadro anterior, el mínimo de dudas lo ofreció Austria donde el 80% de su población registrada en el censo electoral acudió a votar. Los países nórdicos encontraron un mayor grado de dificultades entre su electorado para aprobar la adhesión de sus economías a la Unión. En el caso de Noruega, ésta rechaza, por segunda vez, su ingreso a la Unión con un 52.2% de votos en contra.³¹

• Austria en la Unión Europea.

Actualmente, Austria es uno de los países más prósperos y desarrollados de todo el continente europeo, caracterizado por una de las tasas bajas más de desempleo y de inflación a nivel mundial. Desde su ingreso en la Unión Europea, este país ha efectuado ambiciosos procesos de liberación económica (en sectores como el bancario, de energía y telecomunicaciones) y numerosas fusiones entre empresas nacionales y extranjeras (sobre todo en el sector de alimentos, comercio, industria de la construcción y bancario).

³¹ Las fricciones de la población noruega hacia la Política Pesquera de la CEE, que aparecen en el Tratado de Roma, se afianzan con las disposiciones de la Política Común Pesquera (PCP), aplicada desde 1983, que establece el *principio de estabilidad relativa*. Este principio supone la distribución fija, entre los Estados miembros, de las posibilidades de captura de los recursos pesqueros sometidos a niveles máximos de captura en la cuota anual, impidiendo así la movilidad de inversiones en flotas de los diferentes Estados. Noruega como alto exportador de productos pesqueros se ha visto amenazado ante las disposiciones señaladas por la PCP, al suponer una disminución de autogestión en este sector clave para su desarrollo económico.

Austria es uno de los países líderes en lo que a investigación se refiere y sobresaliente en la fabricación y sofisticación electrónica. Dentro de la UE ha destacado por su impulso a la aplicación de políticas medioambientales. En cuanto a sus los lazos comerciales, históricamente éste país ha mantenido una fuerte dependencia económica con Alemania (su principal socio) que le ha ocasionado, ante los cambios de la economía alemana, un alto grado de vulnerabilidad. Por ejemplo, al darse la unificación alemana en 1990, Austria enfrentó desempleo y la pérdida de mercados. No obstante al integrarse a la UE, la economía austriaca ha tenido un notorio, puesto que su adhesión le ha permitido forjar fuertes lazos económicos con los demás Estados miembros y reducir su dependencia alemana.³²

• **Finlandia en la Unión Europea.**

Cuando Finlandia solicita su ingreso a la UE (marzo de 1992) ésta se encontraba atravesando por una profunda crisis de deuda pública con un alto nivel de desempleo y un marco finlandés fuertemente devaluado. Un escenario completamente distinto aparecer en su adhesión oficial, enero de 1995, cuando la economía finlandesa ya marchaba por la senda de la recuperación gracias, en gran medida, al aumento de las exportaciones y auge de su sector electrónico.

A pesar de que antes de la adhesión el intercambio comercial Finlandia-UE ya estaba en su mayor parte liberado, dentro del marco de la EFTA y posteriormente en el EEE, el acceso a los mercados internos y a la unión aduanera generó de forma adicional efectos positivos en el comercio y las inversiones. Por ejemplo, la relación entre el valor de los flujos comerciales (importaciones más exportaciones) y el producto finlandés aumento del 39% en 1960 al 62% en 2001 y la participación de los 14 países de la UE en sus intercambios

³² La posibilidad de diversificar el comercio austriaco se ha visto facilitado por el extenso número de países con quienes Austria mantiene fronteras comunes (Alemania, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia, Italia, Suiza y Liechtenstein).

comerciales creció (de 1995 a 2003) del 50% al 65%.³³ Uno de los sectores en donde la adhesión ha tenido mayor impacto es la agricultura, que antes 1995 operaba con una elevada protección fronteriza. Tras su ingreso a la Política Agrícola Común, los precios minoristas finlandeses descendieron un 36% en dos años.

En términos absolutos, el sector agrícola se redujo en un 45% entre 1989 y 2002 por la disminución de fincas, aunque también aumentó su tamaño dado el incremento en la productividad.³⁴ Con su integración a la UE, y su incorporación a la Unión Económica y Monetaria, Finlandia ha percibido aspectos positivos en ámbitos como: el comercio exterior, su imagen en el extranjero, el nivel de sus tasas de interés, el incremento de su competencia, su capacidad de influir en Europa, los precios de sus alimentos, y en su gestión de empresas, ciencia y tecnología.

• Suecia en la Unión Europea.

Con una superficie de 411.000 km², Suecia es el tercer país más grande de Europa Occidental, (ver cuadro 2.13). En el siglo XX, pasó de ser un país agrícola pobre a una de las naciones industriales más prósperas y sofisticadas del mundo. La plataforma de esa asombrosa evolución fueron las enormes riquezas forestales, mineras e hidráulicas del norte de Suecia, pero también una larga serie de inventos suecos.³⁵ Esa llamada “industria de genios” constituye todavía hoy el núcleo de la industria y el comercio sueco, que ha permitido un avanzado desarrollo tecnológico, más infraestructura y un mayor nivel de educación.

En cuanto a su adhesión, Suecia fue el único país en esta ampliación que se adhiere de manera simultánea a la Política Agrícola Común de la UE, a diferencia de Austria y

³³ Kaitila Ville, *Consecuencias económicas para Finlandia de la adhesión a la UE*, febrero de 2005, <http://virtual.finland.fi/Economy/ES/>

³⁴ *Ídem*.

³⁵ Inventos como: la turbina de vapor, el faro de gas, el teléfono, los envases tetra y el sistema AXE (sistema de conmutación telefónica digital controlado por ordenador), entre otros tantos.

Finlandia que necesitan un período transitorio por sus elevados precios agrícolas. En septiembre de 2003, la población sueca rechaza, a través de un referéndum, la moneda única europea con un 56% del electorado. Por lo tanto, Suecia (además de Reino Unido y Dinamarca) no adopta el euro como moneda de uso corriente.

• **Partes del Tratado de Adhesión.**

Cuadro 3.12. Disposiciones del Tratado de Adhesión en la cuarta ampliación de la UE.

Disposiciones del Tratado de Adhesión.
<p>El Tratado de adhesión de la República de Austria, de la República de Finlandia y del Reino de Suecia a la Unión Europea, se integra de 173 artículos distribuidos en cinco partes (principios, adaptaciones de los tratados, adaptaciones de los actos de las instituciones y medidas transitorias). Algunas de sus disposiciones son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • AUSTRIA podía mantener contingentes de importación en ciertos productos hasta 3 años después de su adhesión. Además, el tratado dispuso la creación de una autoridad encargada de conceder autorizaciones al comercio por menor. • En cuanto a las relaciones exteriores, Austria tendrá un periodo transitorio para cumplir con sus compromisos en tratados bilaterales con otros países. Después de 5 años de su adhesión oficial las relaciones bilaterales de Austria fueron adoptadas por las de la UE en conjunto. • A FINLANDIA se le fija en el ámbito pesquero (según lo dispuesto en la Política Común Pesquera de la UE) límites en la captura de ciertas especies y ciertas zonas. Esta economía logró mantener, hasta 3 años después de su adhesión, su arancel aduanero aplicable a terceros países para ciertos productos, con el compromiso de disminuirlo progresivamente hasta la aplicación íntegra del Arancel Externo Común de la UE. • Islas Aland. El tratado dispone que este archipiélago báltico disfrute un estatuto internacional de autonomía dentro del Estado finlandés. De esta forma, los tratados de la UE se aplican a la Isla con excepciones como la no aplicación de disposiciones comunitarias para la armonización de legislaciones relativas a los impuestos y otras formas de fiscalidad indirecta. Finlandia garantizará un trato igualitario a personas físicas y jurídicas de estas islas. • En el caso de SUECIA, el tratado señala que los buques suecos estarán autorizados a pescar en aguas finlandesas en condiciones idénticas a ésta además, se establecen las posibilidades de pesca comunitaria fijadas por zona y especie. • Objetivo 6. En esta ampliación se hicieron algunas consideraciones adicionales a la cuestión de ayudas a regiones menos favorecidas. Uno de ellos es el objetivo 6, concesión de fondos estructurales para regiones con densidad de población inferior a ocho habitantes por kilómetro cuadrado aplicado a Finlandia y Suecia, Estados solicitantes de esta ayuda especial. El objetivo 6 tuvo un carácter transitorio y fue revaluado en 1999. En Finlandia las regiones en donde se aplico fueron septentrionales y orientales, mientras en Suecia fueron las situadas al norte del país.

- **El pueblo sami** (ubicado en territorio sueco y finlandés). El tratado establece que Suecia y Finlandia tienen como obligación y compromiso preservar y desarrollar los medios de subsistencia, lengua, cultura y modo de vida de este pueblo. Considerando que la principal actividad económica de la que depende el pueblo sami es el sector primario (pastoreo de renos), el Tratado de Adhesión les concede el exclusivo derecho de la cría de renos en sus zonas tradicionales.

Fuente: Comisión Europea, *Documentos relativos a la adhesión de la República de Austria, de la República de Finlandia y del Reino de Suecia a la Unión Europea*, (1995).

En el cuadro 2.13 se aprecia el comportamiento que la UE ha tenido desde su formación y tras cada una de las cuatro ampliaciones en materia territorial, demográfica y comercial. Particularmente, con la cuarta ampliación de la UE, en la que se adhieren Austria, Finlandia y Suecia, la Unión incrementa su superficie territorial 40% en relación a su tercera ampliación y 172% más con respecto a la superficie con que contaba en 1958. La población comunitaria es aproximadamente 321.7 millones de habitantes. Los flujos comerciales extra comunitarios muestran un constante incremento que responde no sólo a la incorporación de nuevos Estados miembros, sino también al éxito de la una unión aduanera entre países socios del bloque. Las lenguas oficiales de las instituciones en la UE tras esta ampliación suman once.³⁶ En cuanto al crecimiento económico, el PIB comunitario creció 7% sobrepasando en un 10% al de Estados Unidos y en un 64% al de Japón.³⁷

³⁶ Las cuales son el alemán, danés, español, finés, francés, griego, inglés, italiano, neerlandés, portugués y sueco. Esto se explica porque Alemania y Austria comparten el alemán; el Reino Unido e Irlanda usan la misma lengua y Bélgica y Luxemburgo tienen lenguas comunes con sus vecinos franceses, neerlandeses y alemanes.

³⁷ Tamames Ramón, *La Unión Europea*, *op. cit.*, pp. 363.

Cuadro 13.2. Indicadores económicos de la UE: 1958-2001.

		Superficie (1 000 km2)															
		CE/UE	Belgica	Alemania	Francia	Italia	Luxemburg	Holanda	Dinamarca	Irlanda	Reino Unido	Grecia	España	Portugal	Austria	Finlandia	Suecia
EC-6	1958	1 161	31	249	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411
EC-9	1973	1 518	31	249	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411
EC-10	1981	1 650	31	249	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411
EC-12	1986	2 247	31	249	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411
EC-15	1995	3 154	31	357	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411
EC-15	2001	3 154	31	357	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411

		Población al 1 de enero (1 000)															
		CE/UE	Belgica	Alemania	Francia	Italia	Luxemburg	Holanda	Dinamarca	Irlanda	Reino Unido	Grecia	España	Portugal	Austria	Finlandia	Suecia
EC-6	1958	168 372	9 027	54 064	44 563	49 313	309	11 096	4 501	2 861	:	:	:	8 724	6 976	4 343	7 393
EC-9	1973	255 990	9 727	61 809	51 916	54 574	348	13 388	5 008	3 061	56 160	8 920	34 664	8 637	7 567	4 653	8 129
EC-10	1981	271 201	9 863	61 658	54 029	56 479	365	14 209	5 124	3 433	56 341	9 701	37 636	9 819	7 553	4 788	8 318
EC-12	1986	321 658	9 859	61 021	55 411	56 598	367	14 529	5 116	3 540	56 769	9 949	38 485	10 014	7 582	4 911	8 358
EC-15	1995	371 442	10 131	81 539	57 753	57 269	407	15 424	5 216	3 598	58 500	10 443	39 197	10 013	8 040	5 099	8 816
EC-15	2001	378 037	10 263	82 260	59 037	57 844	441	15 987	5 349	3 929	59 894	10 565	40 122	10 263	8 121	5 181	8 883

		Exportaciones Extra CE / UE (millones de ecus)															
		CE/UE	Belgica ⁽¹⁾	Alemania	Francia	Italia	Luxemburg	Holanda	Dinamarca	Irlanda	Reino Unido	Grecia	España	Portugal	Austria	Finlandia	Suecia
EC-6	1958	15 872	1 675	6 401	3 985	1 930	:	1 881	:	:	:	:	:	:	:	:	:
EC-9	1973	80 691	4 893	28 790	12 687	9 031	:	5 346	2 753	415	16 775	:	:	:	:	:	:
EC-10	1981	270 499	14 986	83 879	47 221	38 753	:	17 701	7 738	2 111	55 921	2 189	:	:	:	:	:
EC-12	1986	345 616	19 003	121 874	51 216	46 268	:	20 838	11 767	3 601	56 067	2 096	10 546	2 340	:	:	:
EC-15	1995	573 277	31 257	167 474	85 212	76 335	:	31 161	12 917	8 904	75 975	3 371	23 280	3 467	15 106	13 168	24 870
EC-16	2001	985 331	52 268	286 669	141 510	124 504	1 528	54 888	19 817	34 170	129 461	6 747	37 383	5 429	30 390	22 352	38 315

		Importaciones Extra CE / UE (millones de ecus)															
		CE/UE	Belgica ⁽¹⁾	Alemania	Francia	Italia	Luxemburg	Holanda	Dinamarca	Irlanda	Reino Unido	Grecia	España	Portugal	Austria	Finlandia	Suecia
EC-6	1958	19 298	1 674	5 465	4 382	5 671	:	2 107	:	:	:	:	:	:	:	:	:
EC-9	1973	84 531	5 234	21 328	13 385	11 581	:	7 704	3 434	642	21 223	:	:	:	:	:	:
EC-10	1981	304 306	22 644	76 010	56 143	48 679	:	28 204	8 289	2 402	57 930	4 006	:	:	:	:	:
EC-12	1986	336 298	21 167	88 981	46 422	45 467	:	31 740	11 072	3 189	63 249	4 821	16 229	3 961	:	:	:
EC-15	1995	545 253	34 263	140 521	69 774	61 638	:	52 118	9 900	8 746	92 861	5 921	27 335	6 495	12 201	7 883	15 596
EC-15	2001	1 028 014	60 790	242 687	127 717	113 107	2 866	112 604	16 097	19 476	186 010	14 505	57 015	10 982	26 536	13 306	24 316

	Estados Miembros
	Nuevos Estados Miembros
	Estados aún No Miembros

 Fuente: European Commission, *50 years of figures on Europe: Data 1952-2001, op. cit.*, pp. 18- 23 y 130-133.

3. Algunas consideraciones de la quinta ampliación (QA).

Una vez realizada la cuarta ampliación diferentes interrogantes surgen en cuanto al futuro proceso de ampliación en la UE, especialmente contemplando que los doce países que conformarían la QA ya habían planteado formalmente sus solicitudes de adhesión al Consejo Europeo.³⁸ Los temas más debatidos se relacionaba con la profundización, capacidad de maniobra y organización institucional del bloque, dado el gran número de Estados miembros que se preveían adherir y su alto grado de heterogeneidad política, económica y cultural.

3.1. ¿Qué tiene de especial la QA de la UE?

De entrada, esta ampliación es la primera en donde se integran de manera simultánea un gran número de países, cuyos rasgos característicos son sus bajos niveles económicos, fruto de su tradición colonial, en el caso de Chipre y Malta, o bien, de su reciente pasado comunista, en el caso de los países restantes. Características como las anteriores, llevaron a que UE se comportara cautelosa y rigurosa en el cumplimiento de cada requisito del proceso de adhesión.

³⁸ En 1990 se presenta la solicitud de adhesión de Malta y Chipre, en 1994 la de Hungría y Polonia y en 1995 las solicitudes de Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania, Rumania, Eslovaquia, República Checa y Eslovenia.

Cuadro 2.14. Indicadores de la UE ampliada 2002.

	UE -15	UE-25	UE-27	UE-25 TC	UE-27 TC
Superficie (miles de km ²)	3 191.7	3 926.7	4 279.8	23.0%	34.1%
Población (millones)	379.6	453.8	485.1	19.5%	27.8%
PIB (miles de millones de dólares)	8 603	8 995	9 056	4.7%	5.5%
PIB por habitante (dólares)	25 002	17 505	16 360	-30.0%	-34.6%

Fuente: Navarrete, Jorge Eduardo (2004).

El cuadro 2.14, muestra algunos indicadores importantes de la UE tras su quinta ampliación. La extensión geográfica que alcanzó los 3.9 millones de kilómetros cuadrados en 2004, hoy rebasa ya los 4 millones. Los diez nuevos Estados miembros incorporados en el 2004 anexaron al PIB comunitario 367.6 millones de dólares, mientras Bulgaria y Rumania que ingresan en enero 2007 sólo adhieren 61.3 millones de dólares. En general, el aumento del PIB comunitario tras la adhesión de doce nuevas economías es de tan sólo el 5%. En tanto, el PIB *per cápita* ha caído en 34.6% del nivel alcanzado por la UE-15.

Además de las modificaciones en ciertos indicadores económicos de la Unión, la QA supuso cambios antes no vistos en las instituciones, el presupuesto comunitario y los controles migratorios:

- **El Tratado de Niza.**

En las ampliaciones anteriores, los ajustes en las disposiciones institucionales de los Estados entrantes a la Unión se realizaron en sus respectivos tratados de adhesión. Sin embargo, la QA, dada su magnitud, sí estuvo precedida por reformas institucionales estipuladas en el Tratado de Niza firmado en febrero de 2001. Este Tratado prevé normas para un máximo de 27 Estados miembros. Es importante mencionar que desde la creación

de la Comunidad Europea, no se había emprendido ninguna reforma trascendental en las instituciones hasta las presentadas en este tratado.

- **El efecto estadístico.**

Así se denomina al aumento virtual *per cápita* del PIB de algunas regiones de la UE-15 como consecuencia de la entrada de otras menos desarrolladas ubicadas en los doce Estados recién incorporados. En su artículo 87, el Tratado CEE prevé la concesión de ayudas destinadas a promover el desarrollo de zonas con graves problemas de desempleo o con un nivel de vida anormalmente bajo. Por lo tanto, las regiones con efecto estadístico que se ven dañadas en la repartición de ayudas, son aquellas con un PIB superior al 75 % de la media de la UE-27 pero inferior al 75 % de la media de la UE-15.

- **Controles de migración.**

Dado que el nivel promedio de desempleo en las doce nuevas economías de la UE es mayor que las ya consolidadas y el nivel de salarios en los primeros es menor que en los segundos, existió con esta ampliación, la amenaza de una migración masiva hacia los países más ricos de la Unión. De este modo, el Consejo Europeo estipuló que los Estados miembros de la UE-15 podían restringir, por un período transitorio de hasta siete años, la entrada de trabajadores provenientes de los nuevos Estados miembros. Por ejemplo, en 2004, Reino Unido, Irlanda y Suecia fueron los únicos países que no pusieron límites a la entrada de trabajadores provenientes de los diez nuevos Estados. Con la entrada de Bulgaria y Rumania, en enero de 2007, diez de las veinticinco economías de la Unión decidieron no imponer restricciones a la circulación de fuerza de trabajo procedente de estas dos economías (Polonia, Finlandia, Suecia, Eslovaquia, Estonia, Letonia, Lituania, Chipre, República Checa y Eslovenia).

Estas consideraciones y otras tantas relacionadas a los efectos de la QA se profundizan en el siguiente capítulo, en el que se analizarán las características particulares de cada nuevo Estado miembro así como sus procesos de adhesión a la UE.

4. Las futuras ampliaciones de la UE.

La actual agenda de ampliación de la UE cubre algunos países de los Balcanes Occidentales como: Albania, Antigua República Yugoslava de Macedonia, Bosnia y Herzegovina, Croacia, Montenegro y Serbia, incluido Kosovo, además de Turquía. A todos ellos la Unión les ha dado la esperanza de formar parte de sus filas una vez que cumplan los requisitos necesarios delineados por ella. En el caso de los países balcánicos, su primer acercamiento en las relaciones con la UE se da en la década de los noventa, cuando ésta provee a la región ayuda y asistencia económica para su reconstrucción.³⁹ Más tarde, ya a finales de esta década, la UE firma con cada uno de estos países Acuerdos de Cooperación con el propósito de convertirlos, algún día, en sus Estados miembros. El contenido de estos acuerdos incluía medidas comerciales preferenciales (para la construcción de una zona de libre comercio), asistencia económica, financiera y presupuestaria, ayuda a los refugiados y desplazados, cooperación en diversos sectores como la justicia y los asuntos del exterior, así como el diálogo político. Posteriormente, en 2004, la UE aprueba las primeras asociaciones europeas con estos países y comienza la firma de los Acuerdos de Estabilización y Asociación (AEA).⁴⁰ Turquía, por otro lado, como veremos más adelante, consigue acercamientos importantes con la Unión mucho antes que los países de los

³⁹ Ver pie de página número 13.

⁴⁰ En las negociaciones relativas a un Acuerdo de Estabilidad y Asociación (AEA), la Comisión redacta un informe de viabilidad y recomienda al Consejo la apertura de las negociaciones con un determinado país. El AEA prepara a los Estados para una futura adhesión introduciendo normas comunitarias en distintos ámbitos. La celebración de un AEA puede ir seguida de una solicitud de adhesión, con previo dictamen de la Comisión, en donde la UE puede conceder al solicitante el estatuto de país candidato y reconocer políticamente su estrecha relación con dicho país. Después de esto, el país candidato deberá alcanzar un nivel considerado de los criterios de Copenhague para la apertura de las negociaciones. La Comisión dará cuenta de los progresos realizados en informes presentados al Consejo en intervalos regulares.

Balcenes Occidentales. Es en 1961 cuando la todavía CEE firma con este país un Acuerdo de Asociación, también llamado Acuerdo Ankara, que fija como principal objetivo la instauración de una unión aduanera en tres fases. No obstante, los avances no lograron materializarse como se tenía contemplado. Más aún, la situación actual de la adhesión de Turquía a la UE, después de transcurridos 46 años de la firma del Acuerdo de Ankara, se ha tornado cada vez más compleja.

Con el objetivo de caracterizar a cada país candidato y especificar los rasgos más importantes de su actual proceso de adhesión, a continuación se presenta un análisis de los avances y retos actuales de cada uno de los países candidatos a la adhesión de la UE-27.

4.1. Países de los Balcanes Occidentales.

- **El caso de Albania.**

Con una población alrededor de 3 millones de habitantes (ver cuadro 2.29.), Albania es una de las economías menos desarrolladas de Europa. Después de poner fin a más de 45 años de comunismo y aislamiento (1944 a 1992),⁴¹ Albania establece un sistema democrático multipartidista con severos problemas de inestabilidad (un ejemplo de esto, fue la existencia de industrias inactivas y la necesidad de ayuda internacional para poder alimentar a su población). Justamente, las primeras relaciones de Albania con la UE ocurren a partir de 1992 cuando, después de las primeras elecciones libres, los comunistas derrotados en urnas dejan el poder y comienza su difícil proceso de transición económica hacia el capitalismo. El cuadro 2.15, sintetiza los más importantes acercamientos entre ambas partes, desde 1992.

⁴¹ Durante la Segunda Guerra Mundial (1943), Albania es invadida por alemanes. Los comunistas bajo el mando de Enver Hoxha logran expulsarlos y tomar el poder en 1944. Hoxha quien gobierna dictatorialmente hasta su muerte (en 1985), rompe relaciones con diversos países dejando a Albania aislada primero de Europa Occidental y Norteamérica, y luego de países socialistas como: Yugoslavia (1946), la Unión Soviética (1961) y China (1978). A la muerte de Hoxha, Ramiz Alia lo reemplaza y comienza la apertura del país al exterior. En 1990 el régimen permite la formación de partidos opositores y restituye la libertad religiosa. En las primeras elecciones libres realizadas en 1991, los comunistas son derrotados y dejan el poder en marzo de 1992.

Cuadro 2.15. Relaciones UE-Albania, 1992-2004.

1992. Albania firma el Acuerdo Comercial y de Cooperación con la UE y se acepta su participación en el programa PHARE.
1997. El Consejo Europeo fijó las condiciones económicas y políticas para el desarrollo de las relaciones bilaterales.
1999. La UE concede preferencias comerciales autónomas además de emprender el programa de estabilización y asociación.
2000. Los productos procedentes de este país quedan exentos de derechos de aduana en la UE.
2001. En junio, el Consejo Europeo de Gotemburgo invitó a la Comisión a presentar un proyecto de directrices de negociación con vistas a la firma de un AEA.
2003. En enero el Consejo decidió entablar negociaciones con Albania basando en las directrices elaboradas por la Comisión.
2004. En marzo la UE estableció un AEA con Albania.

Fuente: Elaboración propia con datos de, *Documentos relativos a los Balcanes Occidentales: establecimiento de acuerdos de asociaciones europeas y acuerdos de estabilización*. www.europa.eu.int

A pesar de la difícil situación económica, actualmente Albania sigue avanzando en su proceso de transformación económica. Para ello el gobierno ha tomado medidas para contener la criminalidad y estimular la actividad económica, mismas que han sido alentadas con ayuda externa proveniente de la UE y por la recepción de remesas extranjeras principalmente de Grecia e Italia. En cuanto su camino a la adhesión, Albania posee ya el estatus de país candidato potencial a la adhesión.⁴² El cuadro 2.16 sintetiza los principales avances, dificultades y retos de Albania, trazados por la Comisión Europea a principios de noviembre de 2006.

⁴² Los actuales países candidatos a la adhesión de la UE se dividen entre países candidatos y países candidatos potenciales. Los primeros se perfilan en una mejor posición que los segundos ante su proceso de adhesión. Los actuales países candidatos son: Croacia, Turquía y la ARYM, mientras que los candidatos potenciales son: Albania, Bosnia y Herzegovina, Montenegro, Serbia y Kosovo.

Cuadro 2.16. Albania: avances en su proceso de adhesión, 2006.

Progresos en el 2006. El Parlamento Albano es más transparente, el número de funcionarios públicos procesados por corrupción ha aumentado y se ha comenzado a crear un marco para proteger a las minorías. En los *criterios económicos*, Albania ha alcanzado globalmente la estabilidad macroeconómica con un crecimiento fuerte y una significativa reducción del nivel de pobreza.

Problemas en el 2006. Los progresos en democracia y Estado de Derecho han sido desiguales; la gestión de la función pública, la ejecución de sentencias y los sueldos siguen siendo deficientes; el progreso en los derechos humanos y de minorías ha sido limitado; la economía continúa con un alto déficit comercial; la aplicación de la legislación sobre la propiedad sigue siendo limitada y la eficacia del sistema judicial ha sido escasa; el progreso de la agricultura ha sido insuficiente; la competitividad y productividad siguen siendo bajas; y el sector de la energía sigue sendo muy frágil.

Principales retos para el 2007. La prioridad para el 2007 es la aplicación del Acuerdo Interino, que entró en vigor en diciembre de 2006, referente a cuestiones comerciales. Otros ámbitos importantes son: la aplicación de reformas políticas, económicas y judiciales; lucha contra la corrupción y delincuencia organizada; fomento a la libertad de expresión en los medios de comunicación; aumento de la capacidad productiva; mejora del marco jurídico y contratación pública; y seguimiento del proceso de privatización en la economía.

Fuente: Comisión Europea, *Estrategia de ampliación y principales retos para el 2006 y 2007*, op. cit.

• **El caso de la Antigua República Yugoslava de Macedonia (ARYM).**

Macedonia surgió de la disgregación de Yugoslavia. Luego de 1990 este país tiene dificultades para su reconocimiento internacional, principalmente porque Grecia ya contaba con una provincia del mismo nombre. Con una economía esencialmente agropecuaria, la ARYM sufre deterioros por las “guerras yugoslavas” y el bloqueo comercial impuesto por Grecia en 1994 y retirado un año después. Entre sus aproximadamente dos millones de habitantes (ver cuadro 2.29) hay una importante minoría albanesa cuya presencia fue motivo de una creciente tensión étnica, que estalló en febrero de 2001.⁴³ El siguiente

⁴³ Una salida a las confrontaciones entre las fuerzas de seguridad del ejército macedonio y rebeldes de etnia albanesa, fue la ayuda que brindó la UE como intermediaria en las negociaciones de paz que concluyeron con la firma del **Acuerdo Ohrid** el 13 de agosto de 2001. Éste acuerdo estipulaba, entre otras cosas, la inclusión

cuadro, resume las relaciones UE-Macedonia desde 1996 cuando esta última comienza a ser receptora de ayuda comunitaria a través del PHARE.

Cuadro 2.17. Relaciones UE-ARYM, 1996-2005.

1996. A partir de este año Macedonia se beneficia del programa PHARE.
1997. El Consejo fijó condiciones económicas y políticas para el desarrollo de las relaciones bilaterales.
1998. La ARYM firma el Acuerdo de Cooperación con la UE.
2001. Entre los meses de febrero y agosto, Macedonia afrontó una de las crisis políticas y económicas más graves de su historia, que finalizó con la firma del Tratado de Paz Ohrid, bajo los auspicios de la UE. Dicho acuerdo amplió los derechos de las minorías y reforzó la diversidad cívica. En abril Macedonia fue el primer país en región en firmar un AEA con la UE. En junio entra en vigor el Acuerdo Interino del AEA, lo que permite a Macedonia un acceso comercial casi libre de derechos al mercado europeo.
2004. En marzo Macedonia presenta oficialmente su candidatura de adhesión a la UE. En abril el AEA entra en vigor, el cual prevé el establecimiento de un diálogo político, la cooperación regional, la creación de un consejo, un comité y una comisión parlamentaria de asociación y estabilización, y la creación de una zona de libre comercio en diez años entre ambas partes.
2005. En diciembre la solicitud de adhesión emitida por Macedonia es admitida formalmente por los líderes de la UE.

Fuente: Comisión Europea, *Documentos relativos a los Balcanes Occidentales: el establecimiento de asociaciones europeas y Acuerdos de Estabilización y Asociación con los países de los Balcanes*, op. cit.

La ayuda financiera otorgada por la UE en el marco del CARS (ver cuadro 2.1) ha apoyado, especialmente, el mejoramiento de las relaciones étnicas en Macedonia con el fin de recuperar la estabilidad y confianza entre diferentes grupos étnicos. La asignación de estos recursos para Macedonia, en el período 2002-2005, ascendió a 170.5 millones de euros

de cerca de 1000 albaneses en la policía macedonia y el reconocimiento del albanés, junto al macedonio, como lengua oficial. En noviembre, de este mismo año, el Parlamento aprueba el paquete de reformas constitucionales que exige la etnia albanesa.

(41.5 millones en 2002; 43.5 en 2003, 51 en 2004 y 34.5 en 2005).⁴⁴ Los ámbitos en donde más se concentraron estos fondos fueron: en la aplicación del Acuerdo Ohrid, las instituciones, asuntos de justicia y del interior, reforma administrativa, nivel educativo y asistencia técnica. En la actualidad, la ARYM disfruta del estatus de país candidato a la adhesión en la UE y continúa con sus avances en el cumplimiento de los criterios de adhesión.

Cuadro 2.18. La ARYM: avances en su proceso de adhesión, 2006.

Progresos en el 2006. *Criterios políticos.* La aplicación del Acuerdo Ohrid ha contribuido a la estabilidad política y consolidación de la democracia; la gestión administrativa, los servicios públicos y la transparencia en las decisiones públicas han mejorado; y el proceso de descentralización económica ha avanzado. *Criterios económicos.* La liberalización comercial y de precios ha finalizado en su mayoría; se ha iniciado la privatización de empresas estatales; la estabilidad del sector financiero ha mejorado; se han realizados progresos en infraestructura, agricultura y desarrollo rural; además, la ARYM ha suprimido todos los aranceles señalados por el AEA.

Problemas en el 2006. El gobierno enfrenta todavía retos particulares en la aplicación de la reforma policial y judicial, la lucha contra la delincuencia organizada y la droga; es necesario que la economía refuerce su administración e instituciones; los recursos financieros constituyen un gran obstáculo para la mejora en infraestructura; la protección de los datos personales es preocupante; y no se han registrado progresos sobre la cuestión del nombre del país.

Principales retos para el 2007. Dado que el ritmo de las reformas se retrasó en 2006, el país debe intensificar sus esfuerzos y no abordar parcialmente las prioridades a corto plazo de la asociación europea. Se necesitan esfuerzos para aplicar la legislación existente de forma más eficaz, consolidar el marco institucional y la capacidad administrativa. A pesar de que se han registrado progresos en materia legislativa, se necesitan esfuerzos para reforzar las capacidades del control interno de las finanzas públicas, la auditoría externa y la lucha contra el fraude.

Fuente: Estrategia de ampliación y principales retos para el 2006 y 2007, *op. cit.*

⁴⁴ Fuente: Comisión Europea, *Documentos relativos a los Balcanes Occidentales, Instrumentos Financieros para los Balcanes Occidentales: El programa CARDS*. www.europa.eu.int

• **El caso de Bosnia-Herzegovina.**

Después del conflicto bélico por la independencia de este país de la Antigua Yugoslavia,⁴⁵ que finaliza en diciembre de 1995 con la firma del Acuerdo Dayton, Bosnia-Herzegovina se ancla en un proceso de transición hacia el establecimiento de una economía de mercado. Una vez terminada la guerra, las permanentes hostilidades entre etnias, el crimen organizado, las altas tasas de desempleo y la lentitud de las reformas económicas continuaron en la economía provocando, una cada vez mayor, necesidad de ayuda financiera externa. El estatus de este país a la adhesión en la UE es de candidato potencial. La Comisión Europea ha pedido a las autoridades de este país la necesidad de aumentar su capacidad para responder a los requisitos de la asociación europea acelerando el proceso de sus reformas. En los cuadros 2.19 y 2.20 se muestra los primeros acercamientos de Bosnia-Herzegovina con la UE desde 1996 y su situación actual de cara a la adhesión.

Cuadro 2.19. Relaciones UE/Bosnia-Herzegovina, 1996-2004.

1996. Este país se beneficia de los programas comunitarios PHARE y OBNOVA además de preferencias comerciales.
1997. El Consejo Europeo fijó condiciones políticas y económicas para el desarrollo de las relaciones bilaterales.
1999. El país se incorporó al proceso de estabilización y asociación de la UE.
2003. Se publica un estudio sobre la viabilidad de abrir negociaciones para la firma de un AEA.
2004. En marzo la UE firma con Bosnia y Herzegovina un AEA.

Fuente: Documentos relativos a los Balcanes Occidentales, *op. cit.*

⁴⁵ En 1991, tras la emancipación de Eslovenia, Croacia y Macedonia de Yugoslavia, el Parlamento bosnio declara su independencia. No obstante, a pesar de que la UE y Estados Unidos reconoce la independencia, la minoría serbia no acepta la decisión y da inicio una serie de combates entre serbios y la alianza entre bosnios y croatas. Los serbios comienzan la llamada “limpieza étnica” expulsando y asesinando a cientos de civiles. En aquel momento, Bosnia pide una intervención militar internacional pero, sólo recibe ayuda humanitaria. Es hasta agosto de 1995, cuando la OTAN decide intervenir en el conflicto.

Cuadro 2.20. Bosnia-Herzegovina: avances en su proceso de adhesión, 2006.

Progresos en el 2006. El cumplimiento de los *criterios políticos* continúa pero a un ritmo más lento; la economía está reduciendo su dependencia con la comunidad internacional y ha aumentado su cooperación con el Tribunal Penal Internacional para la Antigua Yugoslavia (TPIY). *Criterios económicos.* A pesar de la presencia de un crecimiento económico fuerte, una mayor consolidación fiscal y la continuación del proceso de privatización, la Comisión afirma que los progresos de este país para convertirse en una economía de mercado viable han sido limitados

Problemas en el 2006. Las principales prioridades de la asociación se han abordado parcialmente; la coordinación entre las entidades estatales sigue siendo inadecuada y no se ha creado ningún mecanismo nuevo para mejorarla; el rendimiento global de los mecanismos ejecutivos y legislativos sigue siendo insuficiente; la corrupción sigue siendo un gran problema en el país; los desequilibrios en balanza comercial y cuenta corriente siguen siendo grandes; la base para el crecimiento económico sigue siendo estrecha; la privatización y reestructuración empresarial han sido lentas; el progreso en la armonización legislativa y de sus políticas con las normas europeas ha sido escaso. Además, existe todavía un alto nivel de desempleo.

Principales retos para el 2007. Se deben realizar reformas políticas y económicas importantes para avanzar en el su proceso de preadhesión, tales como la reforma policial y su colaboración plena con el TPIY. La finalización de las negociaciones para un AEA y su aplicación reforzarán la perspectiva europea del país además, es necesario consolidar más la independencia del sistema judicial y mejorar su eficacia.

Fuente: Estrategia de ampliación y principales retos para el 2006 y 2007, *op. cit.*

• **El caso de Croacia.**

Croacia ha sido una de las repúblicas más prosperas de la Antigua Yugoslavia. Luego de conseguir su independencia en 1991 y pasar por una serie de enfrentamientos durante toda esta década,⁴⁶ en el año 2000, año de elecciones presidenciales, los nuevos dirigentes rechazan el nacionalismo y promueven una política de aproximación con Europa, con miras a un ingreso en la UE. En este mismo año, Croacia forma parte del grupo de países candidatos para entrar a la OTAN y modifica su Constitución para permitir la extradición de ciudadanos croatas pedidos por el Tribunal Penal Internacional para la Antigua Yugoslavia

⁴⁶ La guerra civil de Croacia (1991) es protagonizada por croatas y una la minoría serbia del país, esta última apoyada por el poder central yugoslavo. En estos enfrentamiento las milicias serbias y el ejército yugoslavo llegaron hasta conquistar una tercera parte de Croacia. En 1992, Croacia apoya la intervención de fuerzas de la ONU, que cesa las hostilidades pero no logra sacar las milicias serbias de este territorio.

(TPIY), culpados de crímenes de guerra. El cuadro 2.21 explica algunas de las más importantes aproximaciones de Croacia con la UE a partir del año 2000.

Cuadro 2.21. Relaciones UE-Croacia, 2000-2005.

<p>2000. Croacia vive un cambio de gobierno y comienza un proceso de estabilización y asociación con la UE.</p>
<p>2001. En octubre es firmado el AEA que preveía la creación de una zona de libre comercio entre Croacia y la UE en un período de seis años.</p>
<p>2003. En febrero de este año Croacia presenta su solicitud oficial de adhesión.</p>
<p>2004. En abril la Comisión emitió un dictamen favorable y recomendó la apertura de las negociaciones de adhesión. En junio esta recomendación fue aprobada por el Consejo Europeo, que concedió a Croacia el estatuto de país candidato y decidió que el proceso de adhesión debía ponerse en marcha. En diciembre el Consejo Europeo solicitó al Consejo de Ministros adoptar un marco de negociación con vistas a la apertura oficial de las negociaciones de adhesión en marzo de 2005, a reserva de la colaboración plena de Croacia con el TPIY.</p>
<p>2005. En enero el AEA y su protocolo entran en vigor sustituyendo al Acuerdo interino sobre comercio y medidas de acompañamiento que se aplicaba desde 2002. En marzo el Consejo de Ministros rechaza abrir las negociaciones de adhesión con Croacia por estimar insuficiente su colaboración con el TPIY. La apertura de las negociaciones de adhesión estaba condicionada a la entrega, por parte del gobierno croata, del general Ante Gotovina acusado desde 2001 de crímenes de guerra contra la humanidad.⁴⁷ En Octubre la UE vuelve a abrir negociaciones de adhesión con este país y Turquía; condicionadas a la plena colaboración con el TPIY. El 7 de diciembre en un hotel de las Islas Canarias, bajo un operativo de vigilancia conjunto entre España y Croacia, fue capturado el ex general Ante Gotovina. Cuatro días después de su arresto miles de sus simpatizantes marcharon en su ciudad natal (Split) para mostrar su apoyo al ex general croata. De cualquier modo, la captura de este ex militar significó para Croacia la superación de un gran obstáculo en las negociaciones de adhesión con la UE.</p>

Fuente: "Documentos relativos a los Balcanes Occidentales". El establecimiento de asociaciones europeas y Acuerdos de Estabilización y Asociación con los países de los Balcanes, *op. cit.*

⁴⁷ El general croata Ante Gotovina enfrenta cargos por la muerte de al menos 150 civiles serbios, muchos de ellos personas mayores, que fallecieron en la operación Tormenta, ofensiva croata para expulsar a los serbios de la autoproclamada República de Krajina que llegó a ocupar hasta un tercio de Croacia. En menos de una semana, en agosto de 1995, la operación Tormenta puso fin a cuatro años de control serbio que se oponía a que Croacia se independizara de Yugoslavia. El ex general Gotovina permaneció prófugo desde 2001 cuando fue acusado de crímenes contra la humanidad por el Tribunal Penal Internacional para la Antigua Yugoslavia (TPIY).

Croacia se ha beneficiado, al igual que otros países de los Balcanes, de la ayuda financiera otorgada por la UE en el marco del programa CARS. La asignación de la asistencia financiera en el período 2002-2006, ascendió a 442 millones de euros (59 millones en 2002, 62 en 2003, 76 en 2004, 105 en 2005 y 140 en 2006). Esta ayuda ha priorizado el retorno de refugiados y desplazados, que abandonaron Croacia a causa de los conflictos bélicos durante la década de los noventa, mediante proyectos económicos y sociales, la reconstrucción de viviendas, el apoyo a PYMES, y la rehabilitación de infraestructura económica, social y pública. En cuanto a los avances de Croacia en las negociaciones de adhesión, según los criterios de Copenhague, el siguiente cuadro resume las conclusiones de la Comisión Europea en su informe del 2006.

Cuadro 2.22. Croacia: avances en su proceso de adhesión, 2006.

Progresos en el 2006. Según el informe de la Comisión, Croacia continúa progresando en los criterios económicos, políticos, de acervo, y en la aplicación de su Acuerdo de Estabilización y Asociación. Además, ha adoptado programas contra la discriminación y los derechos de la mujer y el niño. *Criterios económicos.* Croacia es considerada una economía de mercado viable. Las políticas macroeconómicas orientadas a la estabilidad han contribuido a una inflación baja, a un tipo de cambio estable y a una leve aceleración del crecimiento. La inversión privada ha aumentado, el desempleo ha disminuido y la infraestructura en carreteras ha mejorado.

Problemas en el 2006. La aplicación de la Ley Constitucional sobre minorías sigue siendo lenta, en especial en lo referente al empleo de las minorías; la economía muestra desequilibrios en la balanza comercial y cuenta corriente, junto con una elevada deuda exterior que agravan los riesgos para la estabilidad macroeconómica; y el progreso en materia de libre circulación de mercancías ha sido limitado y desigual.

Principales retos para el 2007: Croacia debe reforzar los progresos realizados y acelerar el ritmo de sus reformas en sectores como la reforma judicial, legislativa, administrativa, lucha contra la corrupción y reforma económica; los derechos de las minorías y la vuelta de los refugiados necesitan una atención continua y estrecha; las autoridades croatas deben seguir colaborando con el TPIY; y es necesario mayores esfuerzos en la aplicación de una estrategia de seguridad alimentaria, rendimiento energético, seguridad nuclear y la creación de estructuras administrativas adecuadas para la aplicación de la ayuda financiera otorgada por la UE.

Fuente: Estrategia de ampliación y principales retos para el 2006 y 2007, *op. cit.*

• **El caso de Serbia y Montenegro (incluido Kosovo).**

Serbia y Montenegro es el nombre oficial que adopta en febrero de 2003 la Antigua Yugoslavia (que tras las guerras de independencia queda reducida a sólo estos dos países). Los conflictos armados en la primera mitad de los noventa dejan a Serbia y Montenegro en una situación económica muy adversa.⁴⁸ Más adelante, en 1998, la tensión provocada por el movimiento separatista en Kosovo, hace que los serbios lancen una ofensiva de limpieza étnica en la región. Es hasta marzo de 1999, cuando la OTAN interviene en el conflicto con una operación, liderada por Estados Unidos, que se prolonga hasta junio. Es en este mismo mes cuando Slobodan Milosevic,⁴⁹ presidente de Yugoslavia, firma el acuerdo de paz y se implanta de inmediato un gobierno provisional de la ONU y una fuerza de seguridad internacional en Kosovo. Tras la derrota de Milosevic en las votaciones presidenciales de 2000, y su posterior extradición al TPIY en junio de este año, Yugoslavia es readmitida en la ONU, reanuda relaciones diplomáticas y es receptora de ayuda financiera de proveniente de la UE, Estados Unidos y el Banco Mundial.

Presionados por la UE, Serbia y Montenegro firman un acuerdo provisional en marzo de 2002, que entra en vigor en febrero de 2003, donde se prevé la sustitución de Yugoslavia por una federación con el nombre de “Serbia y Montenegro”. El pacto estipula que las dos repúblicas tendrán vida independiente, con excepción de la defensa y la política exterior ejercida en conjunto, y anuncia la realización de un referéndum en Montenegro para el

⁴⁸ Como resultado de la guerra el PIB en 1993 era diez veces menor que en 1989 y la tasa de desempleo llegó al 30%. Hasta 1995 el embargo comercial, impuesto por la ONU en 1992, tuvo un daño económico de 45 mil millones de dólares. Gran parte de la falta de recursos en estos Estados, durante toda la década de los noventa, se debió a la decisión, por parte del gobierno, de destinar el 75% de presupuesto nacional a gastos militares. Fuente: *Serbia y Montenegro*, Guía Mundial anual 2005, Editora Cinco Cultural, S. A., Colombia 2005.

⁴⁹ Caracterizado por una formación comunista, Slobodan Milosevic fue presidente de Yugoslavia de 1989 al 2000. Milosevic arma y ayuda a los separatistas serbios en Croacia y Bosnia para impedir la independencia de estos Estados. De igual modo, utiliza al ejército yugoslavo para sofocar a los separatistas en Kosovo durante el conflicto armado (1996-1999). Culpado por intento de limpieza étnica en Croacia y genocidio en Guerra de Bosnia por el TPIY, Milosevic es arrestado a finales de marzo de 2001 en Belgrado y un mes después deportado a la Haya (sede del TPIY). En febrero de 2002, Milosevic es el primer ex jefe de Estado en ser juzgado por la justicia internacional, enfrentando 66 cargos de genocidio y crímenes de guerra.

2006, referente a su independencia de Serbia. El cuadro 2.23 resume algunas de las relaciones de Serbia y Montenegro/UE desde 1991.

Cuadro 2.23. Relaciones Serbia y Montenegro-UE, 1991-2006.

<p>1991. La todavía CEE concedió ayuda humanitaria, para la democratización y promoción de los medios de comunicación independientes en Serbia.</p>
<p>2000. Tras la caída del presidente Milosevic en el mes de octubre, las relaciones cambian radicalmente haciendo posible la aplicación del proceso de estabilización y asociación del país con la UE. A partir de este momento la Unión integró a esta federación en el régimen comercial preferencial de la región balcánica.</p>
<p>2003. En septiembre la Comisión decide iniciar los trabajos sobre la viabilidad de establecer un AEA basándose en el grado de conformidad de las condiciones políticas y económicas fijadas por el proceso de estabilización y asociación, en el avance de las reformas sectoriales, y en la existencia de instituciones y el nivel administrativo necesarios para la aplicación de este acuerdo.</p>
<p>2005. En abril la Comisión aprueba el informe de viabilidad en el que recomienda al Consejo la apertura de las negociaciones con Serbia y Montenegro, con vistas a celebrarse un AEA. La Comisión insiste en ampliar la cooperación de este país con el TPIY, en la captura del ex general serbio bosnio Ratko Mladic acusado por la matanza de civiles en la toma de Sarajevo y de la muerte de miles de musulmanes en Srebrenica en 1995.</p>
<p>2006. El 11 de marzo muere el ex presidente yugoslavo Slobodan Milosevic. En mayo la UE suspende las negociaciones de adhesión con Serbia por la falta de colaboración en la captura de Ratko Mladic. El plazo expuesto por la UE para la captura de este ex líder del ejército serbio-bosnio había sido el 30 de abril de 2006. El 21 de mayo, se llevan a cabo elecciones en Montenegro para independizarse de Serbia.</p>

Fuente: Elaboración propia con datos de Documentos relativos a los Balcanes Occidentales (2007).

Al independizarse Montenegro de Serbia, en mayo de 2006,⁵⁰ los progresos de adhesión de ambos Estados dependerán, de ahora en adelante, de su cooperación individual con la UE.

⁵⁰ Con una población estimada de unos 650 mil habitantes, el 21 de mayo de 2006 Montenegro realiza un referéndum para definir su independencia de Serbia, y borrar así el último vestigio de la ex Yugoslavia. Un día después de la consulta, el primer ministro de Montenegro, Milo Djukanovic, confirma la independencia del Estado. El Centro para Elecciones Libres y Democracia y el Centro de Monitoreo anunció que el “Sí” obtuvo el 56.3% de los votos, suficientes para que la UE reconociera como Estado independiente a Montenegro (la Unión exigía un porcentaje mayor al 55% de los votos). La representatividad de las

Al mismo tiempo, Kosovo ha realizado acercamientos con la UE con vistas a lograr la puesta en marcha de un proceso de adhesión como Estado independiente. De este modo, los avances en el proceso de adhesión de estas tres economías (Serbia, Montenegro y Kosovo) en el 2006, han sido evaluados de manera individual por la Comisión. En los siguientes tres cuadros se trata de resumir, a grosso modo, los avances, problemas y retos de estos Estados en su camino hacia la adhesión.

Cuadro 2.24. Serbia: avances en su proceso de adhesión, 2006.

Progresos en el 2006. *Criterios económicos*, se ha progresado hacia una economía de mercado viable, el crecimiento económico y la consolidación fiscal han continuado, el déficit de cuenta corriente y la deuda del gobierno han disminuido, la inversión extranjera ha seguido creciendo, la política monetaria se ha restringido, y el sector bancario han progresado. Las actividades del gobierno se han hecho más transparentes además, han mejorado los derechos humanos y protección de minorías. Tras la independencia de Montenegro, Serbia ha adoptado una nueva Constitución.

Problemas en el 2006. La corrupción sigue siendo una fuente de preocupación; la nueva ley sobre iglesias y organizaciones religiosas no garantiza la igualdad de trato de los grupos religiosos y sigue sin existir una amplia ley en contra de la discriminación; existen problemas en la información a las lenguas de minorías; se percibe la falta cooperación de las autoridades serbias con el TPIY; la inflación y el déficit exterior se han mantenido relativamente altos; el desempleo ha seguido aumentando; el sector empresarial se ha mantenido débil y la intervención del Estado en la economía ha seguido prevaleciendo además, existen dificultades en la aplicación de la reforma del sistema militar por la resistencia de algunos elementos del ejército.

Principales retos para el 2007. La nueva Constitución serbia debe buscar reforzar el sistema de gobernabilidad en el país y adoptar un enfoque constructivo sobre el futuro de Kosovo; Serbia debe aumentar su cooperación con el TPIY y reanudarse lo más rápido posible sus negociaciones en la firma de un AEA; además, conviene aumentar la capacidad administrativa, desarrollar una nueva legislación que garantice su aplicación y cumplimiento adecuado y reforzar los servicios especializados de la policía, especialmente aquellos encargados en la investigación de la delincuencia financiera.

Fuente: Estrategia de ampliación y principales retos para el 2006 y 2007, *op. cit.*

elecciones fueron elevadas, puesto que el 86% de los electores acudieron a las urnas. Fuente: *Montenegro: "Sí" a la independencia*. Lunes 22 de mayo de 2006. BBC MUNDO.COM. <http://news.bbc.co>.

Cuadro 2.25. Montenegro: avances en su proceso de adhesión, 2006.

Progresos en el 2006. Montenegro ha avanzado moderadamente en sus reformas con el apoyo de la UE y la asignación de recursos presupuestarios. *Criterios económicos.* Según la Comisión, Montenegro ha progresado en el camino para convertirse en una economía de mercado viable, la estabilidad macroeconómica ha sido más firme, el crecimiento económico ha aumentado el ritmo, la inflación ha permanecido controlada, se ha reducido la deuda pública y han aumentado los ingresos presupuestarios. En tanto, la inversión extranjera se ha mantenido sólida, la liberalización de los precios está casi finalizada y el proceso de privatización sigue en marcha. Montenegro ha progresado en la aproximación de su legislación y políticas con las normas europeas en la mayoría de los ámbitos y ha avanzado en la consolidación de su capacidad administrativa.

Problemas en el 2006. El crecimiento económico sigue dependiendo de algunos sectores y de empresas clave; los desequilibrios externos se han agravado; el mercado laboral posee un nivel de desempleo alto; el nivel de inversión en infraestructura es bajo; el plan de privatización apenas se ha cumplido parcialmente; la apertura e integración del comercio con la UE siguen en niveles muy bajos; la reforma aduanera ha avanzado poco y persisten grandes problemas referentes al marco jurídico; y los procedimientos de lucha contra la delincuencia organizada siguen siendo inadecuados.

Principales retos para el 2007. Montenegro tiene como trabajo consolidar sus instituciones para poder avanzar. Algunos temas de prioridad son: reforma judicial, lucha contra la corrupción, delincuencia organizada y modernización de la capacidad administrativa. Montenegro debe adoptar una nueva Constitución armonizada con las normas europeas, firmar y ratificar los acuerdos internacionales de los que era parte la unión estatal de Serbia y Montenegro, reforzar sus medios de comunicación, y prestar especial atención a las garantías constitucionales de los derechos de las minorías y a la situación de los refugiados.

Fuente: *Ídem.*

Cuadro 2.26. Kosovo: avances en su proceso de adhesión, 2006.

Progresos en el 2006. *Criterios políticos.* El gobierno ha creado un organismo para la integración europea y ha aprobado un plan de acción para abordar las prioridades de la asociación europea. Además, Kosovo ha avanzado en la mejora de la capacidad, coordinación y elaboración de políticas, y ha puesto en marcha un acuerdo de libre comercio con la ARYM y Croacia.

Problemas en el 2006. *Criterios económicos.* Kosovo ha progresado de forma limitada en su camino hacia una economía de mercado viable. Las prioridades de la asociación europea se han realizado parcialmente; la capacidad administrativa sigue siendo débil; la función pública cuenta

con demasiado personal; las instituciones judiciales han hecho pocos progresos en materia de justicia civil y penal; las condiciones siguen siendo difíciles para el retorno de refugiados y desplazados; las relaciones entre serbios y albaneses continúan siendo tensas; no se ha logrado una estabilidad macroeconómica debido a la frágil situación fiscal y a la insostenible situación en el exterior; el desempleo sigue siendo alto; y no se ha registrado progreso alguno en la lucha contra la droga.

Principales retos para el 2007. Kosovo debe mejorar su crecimiento económico, la administración pública, los derechos de las minorías, su participación en las instituciones, y ampliar su reforma de la función pública.

Fuente: *Ídem*.

Sin duda alguna, tanto Serbia como Montenegro o Kosovo poseen diferentes asuntos pendientes y trascendentales para poder avanzar en su proceso de adhesión a la UE. Por ejemplo, Serbia debe entregar lo antes posible al TPIY los criminales de guerra exigidos, Kosovo debe definirse como Estado y buscar una pronta aproximación a las normas comunitarias, y Montenegro debe avanzar en su desarrollo económico como nación independiente. A pesar de lo dicho, la UE continúa, con cada uno de estos tres Estados, su compromiso de proporcionar ayuda financiera y de cooperación para su incorporación al bloque económico.⁵¹

4.2. El caso de Turquía.

Situada en el sur este de Europa y centro oeste de Asia, Turquía posee una gran población de alrededor de 70 millones de habitantes (ver cuadro 2.29). A pesar de que el primer acercamiento de este país con la hoy UE se da en 1961 con la firma de un acuerdo de asociación,⁵² desde el inicio las relaciones se han visto obstaculizadas por una serie de

⁵¹ En el caso de Kosovo, la UE trabaja en conjunto con la misión de la Naciones Unidas en Kosovo (UNMIK) para la resolución y aplicación del estatuto en esta región.

⁵² El Acuerdo de Asociación, también llamado *Acuerdo Ankara*, entre la CEE y Turquía fija objetivos como el refuerzo continuo y equilibrado de las relaciones comerciales y económicas, y la instauración de una unión aduanera en tres fases. Es hasta el 31 de diciembre de 1995, cuando se inicia formalmente la tercera fase de la unión aduanera y Turquía avanza en la adopción de buena parte del acervo comunitario, en particular en

acontecimientos ocurridos en Turquía como: la falta de democracia por una serie de golpes de estado militar (1960, 1971 y 1980), conflictos armados contra la guerrilla kurda, el asentamiento militar en Chipre, y la falta o lentitud de las reformas económicas.⁵³ Algunos avances importantes de Turquía en su proceso de adhesión es el presentado en octubre de 2001, cuando el Parlamento aprueba 34 cambios en la Constitución, entre los cuales se encuentra la abolición de la pena de muerte, disminución en las restricciones del uso del idioma kurdo en las aulas de clase y en las emisiones radio y televisión; la disminución de los poderes policiales y la implantación de nuevos métodos para investigar la corrupción. En noviembre, de este mismo año, se estipula en el código civil que los derechos de las mujeres y hombres son equiparables.⁵⁴ Dentro de la ayuda de preadhesión, Turquía recibió entre 1995 y 2006 más de 1 898 millones de euros para programas que promovieron el cumplimiento de los criterios de adhesión. Además, el Banco Europeo de Inversiones (BEI) le otorgó de 2000 a 2007 un total de 6 425 millones de euros. El cuadro 2.27, señala algunos aspectos importantes de los informes anuales de la Comisión, que dan cuenta de los progresos realizados por Turquía en su proceso de adhesión.

Cuadro 2.27. Turquía: informes de adhesión anuales, 1998-2005.

<p>1998. En este informe la Comisión encontró algunas dificultades para obtener rápidamente toda la información necesaria para evaluar los avances de Turquía.</p>
<p>1999. La Comisión Europea reconoce a Turquía como país candidato a la adhesión. No obstante, condicionó el inicio de las negociaciones al cumplimiento de los criterios políticos de Copenhague. Mientras tanto, Turquía podía beneficiarse de la estrategia de preadhesión para fomentar y apoyar sus reformas buscando reforzar el diálogo político, coordinar todas las fuentes de asistencia financiera y mantener una plena participación en los programas comunitarios y organismos de la CEE.</p>

materia de aduanas, política comercial, competencia y protección a la propiedad intelectual, industrial y comercial.

⁵³ Entre estos acontecimientos se puede destacar el movimiento kurdo que desde 1984, alineado en el Partido de los Trabajadores de Kurdistán (PKK), lanza una guerra de guerrillas contra el gobierno. En 1994 ocurre la mayor operación turca contra rebeldes kurdos del PKK y en febrero de 2000, aún cuando la dirección del PKK anuncia el fin de la lucha armada, el ejército turco realiza un gran ataque a las bases kurdas en Irak.

⁵⁴ Fuente: Avances en el proceso de ampliación de Turquía, Croacia y Balcanes Occidentales (2005), Documento de estrategia para la ampliación [COM (2005) 561].

<p>2000. La Comisión informa que a pesar de que Turquía ha aprobado varios instrumentos internacionales de defensa de los derechos humanos, los criterios políticos de Copenhague no han sido cumplidos. La corrupción sigue siendo un problema, la instauración de una economía de mercado viable aún no ha finalizado y es necesario estructurar ciertos sectores como la agricultura, la banca y las empresas públicas.</p>
<p>2001. Se anima a Turquía continuar con el proceso de reformas políticas y económicas aplicando las prioridades planteadas en el Acuerdo de Ankara. El informe constata que Turquía no ha podido progresar en la realización de una economía de mercado, aún cuando muchos capítulos de su economía son ya competitivos en el mercado de la UE.</p>
<p>2002. A consecuencia de la reforma constitucional y de medidas legislativas, Turquía ha progresado en el cumplimiento de los criterios políticos y económicos de Copenhague. No obstante, se considera aún necesario grandes esfuerzos. La Comisión recomienda acentuar el apoyo a la adhesión, proporcionando recursos suplementarios. Por otro lado, se acoge con satisfacción los avances realizados por el gobierno turco referentes a la supresión de la pena de muerte y a la autorización de lenguas distintas al turco en los medios de comunicación.</p>
<p>2003. Se reconocen algunos logros como la introducción de un nuevo código penal referente a derechos de la mujer, la lucha contra la tortura y los malos tratos, la libertad de prensa y la consagración en la Constitución del principio de primacía de los convenios internacionales y europeos en materia de derechos humanos sobre la legislación nacional. En cuanto a los criterios económicos, el informe aconseja seguir actuando en el terreno de las privatizaciones y proseguir las reformas iniciadas en el sector agrícola.</p>
<p>2004. En este informe la Comisión considera que Turquía satisface suficientemente los criterios políticos de Copenhague y recomienda la apertura de las negociaciones de adhesión. Tomando en cuenta las recomendaciones de la Comisión, el Consejo Europeo programa la apertura de las negociaciones de adhesión para octubre de 2005.</p>
<p>2005. Según los criterios de adhesión, la Comisión señala que la transición política iniciada por Turquía sufrió un retraso en 2005 y que, por ende, son necesarios mayores esfuerzos en las libertades fundamentales y derechos humanos. En materia económica se afirma que Turquía es ya una economía de mercado viable capaz de hacer frente a las fuerzas del mercado dentro de Unión. En cuanto a la incorporación del Acervo Comunitario, quedan por realizarse avances para su adopción y aplicación. Por ejemplo, el refuerzo en la capacidad administrativa y judicial para aplicar las normas comunitarias.</p>

Fuente: Informes de la Comisión sobre el proceso de adhesión de Turquía, referentes a los años de 1998 a 2004. www.ec.europa.eu/enlargement.

A pesar de sus avances en las negociaciones de adhesión y de poseer el estatus de país candidato desde 1999, la adhesión de Turquía ha generado toda una serie de argumentos encontrados, entre los que se encuentran la existencia de un sector significativo de opinión que cree que Turquía no está en Europa, el temor de una migración masiva de turcos a los países más ricos de la UE, la gran inestabilidad de su moneda, y la existencia, incluso, de diferencias religiosas y culturales originadas según algunos en su carácter musulmán y que, dicen, están relacionadas con las constantes violaciones de los derechos humanos.⁵⁵ Actualmente, las negociaciones de adhesión con Turquía permanecen congeladas en ocho de los 35 capítulos de negociación.⁵⁶ Esta disposición, es anunciada por la UE el 11 de diciembre de 2006, después de considerar insuficiente la oferta de Turquía de abrir un puerto y un aeropuerto al tráfico grecochipriota.⁵⁷ Al ser congeladas las negociaciones de adhesión, el primer ministro de Turquía, Recep Tayyip Erdogan, consideró, en un discurso ante el Parlamento turco, como injusta la decisión de la UE y pidió la intervención de Naciones Unidas en el conflicto con Chipre. No obstante, el jefe del Ejecutivo turco aseguró que su país se encuentra firmemente decidido a seguir trabajando en las reformas para su adhesión a la UE.⁵⁸ El cuadro 2.28 analiza la actual situación de Turquía en su proceso de adhesión.

⁵⁵ Existen sectores dentro de la UE que ven la adhesión de Turquía como una amenaza por considerarla demasiado grande, demasiado pobre y demasiado diferente. En especial, su tradición musulmana ha generado en ciertos círculos una antipatía por ciertas prácticas turcas catalogadas como bárbaras y con alto grado de discriminación en contra de la mujer.

⁵⁶ Estos capítulos son referentes al libre movimiento de bienes, derecho de establecimiento, servicios financieros, agricultura y desarrollo rural, pesca, política de transportes, unión aduanera, y relaciones exteriores.

⁵⁷ La llamada “cuestión chipriota” radica en la negación de Turquía al reconocimiento de Chipre como país independiente. La isla actualmente se encuentra dividida en dos, al norte se concentra la población turco-chipriota y en el sur la greco-chipriota. En la parte norte, Turquía cuenta con diferentes asentamientos militares para proteger, según se dice, a la población turca. Este conflicto orilló a la UE exigir a Turquía la apertura, antes de finales de 2006, de sus puertos y aeropuertos a los barcos y aviones procedentes de Chipre, en cumplimiento del protocolo adicional que firmó en julio de 2005 y que amplía el acuerdo aduanero de Ankara a los diez países que ingresaron a la UE en 2004, entre ellos Chipre, con el que no mantiene relaciones desde 1974 año de la ocupación turca.

⁵⁸ Oliveras Eliseo, *La UE asegura que la apertura turca a Chipre es insuficiente*, 9 diciembre de 2006. www.diariocordoba.com

Cuadro 2.28. Turquía: avances en su proceso de adhesión, 2006.

Progresos en el 2006. *Criterios políticos.* Se ha avanzado en la reforma judicial, los derechos de las mujeres están recibiendo una creciente atención pública y el número de casos de tortura y malos tratos está disminuyendo. *Criterios económicos.* Turquía puede considerarse como una economía de mercado viable, el déficit presupuestal y la deuda del gobierno se ha reducido, el proceso de privatización ha tomado curso, y la economía se ha abierto más al comercio exterior y a la inversión.

Problemas en el 2006. Según la Comisión Europea, algunos de los principales problemas del proceso de adhesión turco son: la presencia de un excesivo uso de fuerza pública durante manifestaciones, el atraso en la adopción de una ley destinada a mejorar la situación de las minorías religiosas, la todavía no ratificación por parte del gobierno de instrumentos jurídicos internacionales referentes a los derechos de las minorías, la persistencia de desequilibrios en el mercado laboral, y el parcial cumplimiento de la libre circulación de mercancías en los intercambios UE-Turquía.

Principales retos para el 2007. La Comisión aconseja reforzar la independencia del poder militar y las reformas legislativas en contra de la corrupción, garantizar la libertad de expresión, consolidar los derechos de las mujeres, minorías y sindicatos, y abordar los problemas económicos y sociales del sudeste del país para garantizar derechos y libertades de la población kurda.

Fuente: Estrategia de ampliación y principales retos para el 2006 y 2007, *op. cit.*

4.3. A modo de síntesis.

La Comisión Europea, institución en la que recae el seguimiento de las negociaciones de adhesión, se ha comprometido a realizar evaluaciones del impacto de la adhesión en los principales ámbitos comunitarios (presupuesto, política agrícola y política de cohesión); mejorar la calidad del proceso de ampliación (al negociar en la fase temprana las cuestiones problemáticas); y aumentar la transparencia de las negociaciones (haciendo públicos los principales documentos). La Comisión ha externado, a los países candidatos, que el camino a la adhesión tiene un valor en sí mismo, incluso cuando falten muchos años para ésta, recordando, también, lo esencial que representa que antes de la adhesión estos países sean economías de mercado viables capaces de competir en el mercado interior de la Unión. En su informe anual del 2006, acerca de los avances generales del proceso de adhesión de los

Balcanes y de Turquía, la Comisión Europea afirma que todos los países candidatos se encuentran en diferentes fases. Puntualiza, además, aspectos relevantes como: la incorporación de Albania, Croacia y Macedonia a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la propuesta de una Asociación Europea para Montenegro, tras su independencia de Serbia en mayo de 2006, y el anuncio de la puesta en marcha del nuevo Instrumento de Ayuda para la Preadhesión (IAP).⁵⁹

De ingresar los países candidatos de los Balcanes Occidentales y Turquía a la Unión, se proyecta que la población comunitaria sufra un extraordinario crecimiento con la incorporación de alrededor de 90 millones de habitantes, cifra que sumada a sus más de 480 millones actuales nos arroja poco más de 570 millones de ciudadanos comunitarios (ver cuadro 2.30). No obstante a estas expectativas, hoy en día, parece poco probable que en el futuro logren acceder de forma simultánea un gran número de países a la UE. Las razones son distintas, pero en esencia se podría afirmar que actualmente la UE sufre de, en cierta medida, **una falta de capacidad de absorción para incorporar a nuevos Estados miembros de manera simultánea**. El peso de esta afirmación ha generado, al interior de la UE, un intenso debate entre partidarios de la extensión territorial de la UE y partidarios de su profundización. En especial estos últimos, han puesto en evidencia la necesidad de que la Unión debe, antes de que un nuevo Estado este listo para ingresar, alcanzar un nuevo acuerdo institucional que garanticen un funcionamiento eficaz y una representatividad política de todos sus Estados miembros. A raíz de lo anterior, en noviembre de 2006, la Comisión Europea elaboró un estudio especial con el fin de identificar la capacidad de la UE para adherir a nuevas economías manteniendo y profundizando, al mismo tiempo, su propio desarrollo (político, económico y social) interno. En este informe,⁶⁰ la Comisión realiza recomendaciones en tres ámbitos importantes:

⁵⁹ Ver cuadro 2.1.

⁶⁰ Fuente: *Estrategia de ampliación y principales retos para el 2006 y 2007*. Informe Anexo de la Comisión Europea sobre la capacidad de la Unión para integrar nuevos miembros. Bruselas 8 de noviembre de 2006. <http://ec.europa.eu/enlargement>.

1. **En materia institucional**, la Comisión recuerda que el Tratado de Niza, por el que se introducen cambios institucionales en la Unión por la llegada de las doce economías que conforman la QA, no prevé normas para más de 27 Estados miembros. Por lo tanto, si la UE desea adherir a más Estados, necesita una nueva disposición institucional para que sus instituciones y sus procesos de toma de decisiones sigan siendo eficaces y responsables.

2. **En cuanto a las políticas comunitarias**, la Comisión señala que la Unión debe ser capaz, a medida que se amplía, de continuar desarrollando y elaborando políticas comunes en todos los ámbitos.

3. **En términos presupuestales**, la Comisión considera que las futuras ampliaciones de la Unión no deben obstaculizar de ningún modo el financiamiento sostenible de las políticas comunitarias, para esto es necesario la constante evaluación y estimación del presupuesto destinado al proceso de ampliación.

Cuadro 2.29. Población total de los países candidatos a la adhesión: 1995-2004 (millones).

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
UE-25	446 884	447 848	448 712	449 540	450 527	451 565	*	*	*	*
Croacia	4 669	4 494	4 572	4 501	4 554	4 427	4 440	4 444	4 442	4 439
Turquía	61 763	62 909	64 064	65 215	66 350	67 420	68 365	69 302	70231	71 152
Albania	3 037	3 063	3 088	3 061	3 049	3 058	3 063	3 084	3 103	3 120
Bosnia-Herzegovina	*	*	*	*	3 735	3 781	3 798	3 828	3 832	*
ARYM	1 957	1 975	1 997	2 008	2 018	2 026	2 035	2 020	2 027	2 030
Serbia y Montenegro	8 432	8 425	8 412	8 394	8 373	8 343	8 326	8 114	8 153	8 147
Kosovo	2 113	2 151	2 186	2 225	2 264	2 304	2 345	2 387	2 429	2 473

Fuente: European Commission, *Pocketbook on Candidate Countries and Western Balkan Countries*, European Commission, Luxembourg; Office for Official Publications of the European Communities, 2006, theme: general and regional statistics, collection: pocketbook. Página 12.

Por último, en términos comerciales encontramos que los intercambios entre los actuales países candidatos a la adhesión y los Estados miembros de la Unión han aumentado considerablemente desde la puesta en marcha de los Acuerdos de Estabilidad y Asociación, que estipulan la eliminación gradual de restricciones comerciales entre ambas partes (ver cuadro 2.30). Por ejemplo, el país candidato con mayor volumen de exportaciones hacia la UE es Turquía que, en 2004, presentó una cifra de 27 622 millones de euros. Croacia es el segundo país candidato a la adhesión que más exporta a la Unión. En cuanto a las importaciones de estos países provenientes de la UE, encontramos que Bosnia y Herzegovina y Albania son las economías que más importan mercancías del bloque económico y además son las más deficitarias (junto con Kosovo) en términos generales.

Cuadro 2.30. Comercio de los países candidatos a la adhesión en 2004, millones de euros.

		Exportaciones			
	UE-25	NEI*	EUA	China	Japón
UE-25		65 825	234 207	48 132	43 215
Croacia	3 523	125	170	6	37
Turquía	27 622	3 156	391	313	453
Albania	66	2	1	0	0
Bosnia-Herzegovina	483	1	8	0	-
ARYM	664	10	41	13	
Serbia y Mon	1 246	141	17	2	0
Kosovo	16	0	0	0	-
		Importaciones			
	UE-25	NEI*	EUA	China	Japón
UE-25		100 202	157 700	12 700	73 753
Croacia	6 283	2 151	255	377	151
Turquía	7 341	1 048	289	508	224
Albania	17 044	3 371	752	852	353
Bosnia-Herzegovina	36 545	10 315	3 780	3 582	2 153
ARYM	1 163	66	12	38	5
Serbia y Mon	1 685	53	44	54	28
Kosovo	991	177	39	33	12

Fuente: European Commission, Pocketbook on Candidate Countries and Western Balkan Countries, European Commission, *op. cit.*, pp. 112.

5. Consideraciones finales.

En este capítulo se ha dejado claro cómo, a pesar de que la UE históricamente se ha caracterizado por ser un bloque económico abierto a la incorporación de nuevas economías europeas, la adhesión de un nuevo Estado miembro a la Unión no es automática ni sencilla al depender de una serie de condiciones establecidas por los objetivos, valores, principios y normas que rigen a este bloque creado en 1957 por seis economías. En este sentido, ningún proceso de adhesión ha sido o será igual a otro por las diferentes condiciones del país candidato.

A partir de la década de los noventa, las condiciones de adhesión impuestas por la UE ha sido cada vez más complejas debido a la alta demanda de países ex comunistas por la incorporación de sus economías a la Unión. Cada uno de estos países ha buscado con su adhesión (según la experiencia de otros países ya miembros) una forma de asegurar una mejor calidad de vida y un mayor desarrollo económico para el conjunto de su población. Con estos objetivos dichos países han dejado a un lado, como ha ocurrido en otros casos, las dudas acerca de la menor soberanía que podría tener un país adherente a la UE o el temor de una posible intervención por parte de las instituciones comunitarias en asuntos de su política interna.

El grueso de los resultados a nivel político, económico y social que han arrojado hasta ahora las cinco ampliaciones, no dejan duda de los efectos benéficos para el conjunto de su población. Por ejemplo, las distintas ampliaciones han contribuido políticamente a hacer

frente a cambios importantes como la caída de dictaduras y el colapso del comunismo, consolidado la democracia, los derechos humanos y la estabilidad en el continente. Económicamente, la ampliación ha ayudado a reforzar la prosperidad y competitividad permitiendo a la Unión ampliada responder mejor a los retos de la globalización. La ampliación ha aumentado el peso de la UE en el mundo, haciendo de ella un actor internacional más fuerte.

Los mismos líderes europeos ven en la ampliación una operación muy exitosa para superar la división de Europa, contribuir a la pacífica unificación del continente, y lograr, al mismo tiempo, una mayor influencia en el exterior. No obstante a todas las bondades que otorgan los procesos de ampliación, el debate actual acerca de la capacidad de absorción de la Unión anuncia, sin duda, la necesidad de reformas institucionales relacionadas con su gobernabilidad.⁶¹ Hoy la UE debe garantizar su propio desarrollo al ejecutar su agenda de ampliación. Además, antes de que un nuevo país candidato esté preparado para su adhesión, es fundamental una reforma constitucional y un nuevo acuerdo institucional para mejorar la eficacia del proceso en la toma de decisiones de la UE y así no poner en riesgo los avances de su desarrollo interno.⁶²

⁶¹ Bélgica, Luxemburgo y, en menor medida, Holanda, han abogado por supeditar explícitamente la entrada de nuevos países en la UE a un acuerdo previo sobre la reforma de las instituciones. Esta propuesta se suma a la efectuada por el Parlamento Europeo, quien ha pedido que no se realice ninguna ampliación más mientras no se efectúe una profunda reforma institucional.

⁶² El 15 de diciembre de 2006, en la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno, que puso fin a la presidencia finlandesa de la UE, se concluyó con un "consenso renovado" conservar los compromisos con los países que se encuentran en el proceso de ampliación, pero también se dejó en claro que a partir de ahora, los líderes comunitarios ya no se comprometerán con fechas para el ingreso de ningún aspirante, hasta que las negociaciones estén terminadas. Algunos jefes de Estado reiteraron su impulso hacia el proceso de ampliación y otros más señalaron algunas preocupaciones. Por ejemplo, la canciller federal alemana, Angela Merkel, quien presidió la presidencia en turno de la UE el primer semestre del 2007, dijo no ver ningún indicio de que entre los dirigentes europeos haya un "cansancio del proceso de la ampliación" y que, por lo tanto, la Comunidad seguía abierta a nuevos países. Por su parte el presidente francés, Jacques Chirac, defendió la necesidad de tomar en cuenta la opinión de los ciudadanos y las consecuencias económicas y financieras de cualquier futura ampliación, especialmente en las políticas comunes de la UE y más concretamente en la política agraria. Asimismo, subrayó la "legitimidad" de la medida adoptada por el gobierno francés de someter a referéndum la entrada de cualquier nuevo socio después de Croacia.

CAPÍTULO III

LA QUINTA AMPLIACIÓN EN LA UE: CARACTERÍSTICAS DE UN COMPLEJO PROCESO DE ADHESIÓN

Hasta ahora hemos examinado, a grandes rasgos, el proceso de integración geográfica que la Unión Europea (UE) ha vivido desde su conformación. En dicho camino, se han dado cinco importantes ampliaciones que han aportado, en su momento, elementos trascendentes para la construcción de lo que hoy en día es el proceso de integración más acabado en el mundo. El objetivo central de esta investigación, como ya se ha mencionado en su parte introductoria, es cuantificar la creación o desviación de comercio que se supone han generado los nuevos doce países miembros de la UE, integrados a ésta entre 2004 y 2007.¹ Particularmente, la quinta ampliación (QA) de la UE ha presentado diferencias no vistas en

¹ En diciembre de 2002 el Consejo Europeo de Copenhague decidió que, de los doce países candidatos a la quinta ampliación de la Unión, sólo diez cumplían satisfactoriamente los “criterios de adhesión” y que, por ende, podían terminar sus negociaciones de adhesión en aquel momento. No obstante, dispuso para los otros dos países restantes (Rumania y Bulgaria) la continuación de las negociaciones y su posterior adhesión en lo que sería llamada “la segunda oleada de la QA”.

ningún otro proceso anterior de adhesión.² Por lo anterior, este capítulo caracterizará a cada uno de los países que la integran, identificando:

- Sus rasgos históricos más importantes, mismos que nos ayudarán a entender mejor su desarrollo económico, político y social, y
- Sus largos procesos de negociación necesarios para lograr su oficial adhesión a la UE.

Para la realización de este análisis, se han dividido a los doce países integrantes de la QA en dos grupos:

1. Conformado por 10 países de Europa Central y Oriental (PECO): seis antiguas repúblicas soviéticas: Bulgaria, Eslovaquia, Hungría, Polonia, República Checa y Rumania, tres países bálticos ex Estados soviéticos: Lituania, Letonia y Estonia, y una antigua república yugoslava: Eslovenia.
2. Integrado por dos islas mediterráneas que hasta mediados del siglo pasado eran colonias británicas: Chipre y Malta.

Además de la caracterización de los doce países que conforman la QA, este capítulo se propone resaltar los cambios que estos países han originado en el propio seno de la Unión por ser en conjunto la ampliación más grande, en términos de los países que se adhiere, y la más diversa, en cuestiones económicas y políticas, que la UE haya vivido antes. Modificaciones en la institucionalidad, a través del Tratado de Niza, redistribución de los Fondos Estructurales y nuevas tendencias migratorias, son algunas implicaciones deslumbradas a razón de la QA. Por último, este capítulo concluirá con el esbozo de algunos resultados a nivel macroeconómico de la UE ampliada.

² En conjunto los doce países que conforman la QA se encuentran muy alejados del modelo socioeconómico y político de la UE de los quince (UE-15). Además, estos nuevos socios poseen un nivel de vida muy por debajo de la media de la UE-15. Más adelante se explicará a detalle sobre estos puntos.

1. La quinta ampliación: un reto histórico.

«La ampliación es tanto una oportunidad histórica como una obligación que la Unión Europea tiene que cumplir. Esto la convierte en una de sus prioridades más apremiantes. El éxito final de esta empresa, en la que nos hemos embarcado junto con los países candidatos, dependerá de la intensidad y la calidad de nuestro trabajo en común y del apoyo de la ciudadanía, tanto en los países candidatos como en los Estados miembros actuales. El camino ya se ha trazado. El proceso ya es irreversible y los beneficios de la ampliación ya se dejan ver.» Günter Verheugen. Comisario europeo responsable de la cartera de ampliación. Comisión Europea, 2002.

La QA de la UE ha sido considerada, por los partidarios de ésta, la continuación del proceso de integración de todos los países del continente europeo por medios pacíficos, contribuyendo de esta forma a la ampliación de una gran zona de estabilidad y prosperidad después de la caída del llamado socialismo real en Europa Oriental y Central. Otros beneficios atribuidos a esta expansión, es el incremento de un mercado potencial para las empresas comunitarias gracias a la incorporación de cerca de 105 millones de consumidores³; la mejora en la calidad de vida de todos los ciudadanos comunitarios por la recepción de fondos estructurales y de cohesión para lograr un mayor nivel de desarrollo social; y el refuerzo de la presencia a nivel internacional de la UE en asuntos exteriores como el comercio mundial.

³ Con esta cifra la UE alcanza una población cercana a los 500 millones de habitantes. Con este nivel de población la UE es el tercer mercado a nivel mundial más poblado, canalizando un poco más del 7% de la población mundial total, después del chino e indio con el 20% y 17% de la población mundial respectivamente.

En los poco menos de 1.1 millones de kilómetros cuadrados que se añaden al territorio comunitario, se adhieren con ellos, además de población, una serie de recursos naturales (petróleo, cuencas hidrológicas, ríos como el Danubio y sus afluentes, tierras agrícolas y ganaderas, y famosos enclaves de Europa Central y Oriental). En términos geoestratégicos, las “nuevas fronteras” de la UE hacen que ésta cuente ya con salida al Mar Báltico, al Mar Negro y al Mar Mediterráneo Oriental.

A pesar de todas sus contribuciones, alrededor de esta ampliación se han construido una serie de temores relacionados con la capacidad de absorción de la UE por el alto costo que ha representado para ésta adherir, simultáneamente, a doce economías (primero diez en 2004 y luego otras dos en 2007), relativamente pobres y con un sistema económico y político débil, heredado, en gran parte, de su pasado comunista, en diez de estas economías,⁴ o bien, colonial en el caso de Malta y Chipre. Algunos de los costos más referidos son:

- 1. Costos económicos.** Un crecimiento demográfico sustancial del 27.8% responde tan sólo a un 5.9% de incremento del PIB comunitario, lo que supone una disminución relativa éste y otra absoluta del PIB *per capita* (ver cuadro 2.14).
- 2. Costos en materia de migración.** La incorporación de una población con salarios inferiores a los existentes en la UE-15 crea el temor de una migración masiva a los países más ricos de la Unión, lo que pone en peligro puestos de trabajo y la posible presión de los salarios a la baja en estos países.

⁴ Éstas son Bulgaria, Estonia, Eslovaquia, Eslovenia, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, República Checa y Rumania.

3. Costos en fondos regionales comunitarios. En términos de fondos estructurales y de cohesión, con la entrada de estos 12 nuevos miembros se crea en la UE un nuevo grupo de países que suponen un PIB *per cápita* 40% de la media comunitaria, lo que los hace de manera automática acreedores a estos dos tipos de fondos. Puesto que el presupuesto destinado a este tipo de ayuda es limitado, existirán países de la UE-15 que dejen de percibir ayudas por un simple efecto estadístico que los hace elevar su nivel de PIB *per cápita*.

4. Costos en Inversión. La ampliación puede suponer una posible desviación de inversiones de países miembros de la UE-15 a los recién incorporados por existencia, en éstos últimos, de las ventajas comparativas como el bajo costo de la mano de obra.

Más allá de los miedos y altos costos referidos en torno a la ampliación, un hecho claro es que el nivel de exigencia para la incorporación de cada una de estas economías se modificó. Los países que conforman la QA se adhirieron no a una unión aduanera sino a un mercado único. Por lo tanto, el volumen del acervo comunitario es sensiblemente mayor que el que tuvieron que asumir países anteriores. Otro hecho, no para todos claro, es que el proceso de integración de los nuevos países socios se produjo, en su mayoría, mucho antes de su incorporación oficial. Por citar uno, en términos comerciales, el desmantelamiento progresivo de barreras arancelarias entre el conjunto de los doce nuevos miembros y la UE-15 comenzó desde principios de la década de los noventa y finalizó en 1998 en el marco de los Acuerdos de Estabilización y Asociación, también llamados “Acuerdos Europeos” que estimularon, entre otras cosas, la inversión directa en la región.

2. Grupo uno: países ex socialistas.

2.1. Antiguas repúblicas soviéticas (ARS).

Después de la Segunda Guerra Mundial, influenciados por la ideología de la Unión Soviética: Bulgaria, Checoslovaquia,⁵ Hungría, Polonia y Rumania deciden implantar un sistema económico de planificación centralizada basado en el control estatal (ver cuadro 3.1). El régimen comunista implantado en estas economías se caracterizó por ser una organización extremadamente centralizada, piramidal y burocrática con relaciones económicas privilegiadas con la Unión Soviética, quien suministraba a éstas diferentes insumos para sus procesos productivos.⁶ De este modo, por más de cuarenta años estos cinco países permanecieron parcialmente aislados del mercado mundial y de los organismos supranacionales. La situación económica, para muchos de estabilidad y crecimiento, comenzó a debilitarse a mediados de la década de los ochenta cuando suceden una serie de acontecimientos que contribuyen a la profunda crisis estructural económica y política de la región, que llevarían, años más tarde, a la desaparición del bloque soviético y a su posterior transición hacia una economía de mercado. Algunos de los más representativos cambios fueron:

⁵ País que en 1993 se fracciona convirtiéndose oficialmente en dos Estados independientes: Eslovaquia y República Checa. El cuadro 1.3 puntualiza más detalladamente esta explicación.

⁶ La estrategia de crecimiento en estos países bajo el régimen comunista se orientó a la industrialización bajo la llamada “ley de reproducción socialista”. Sus bienes prioritarios, quienes canalizaban la mayor calidad y cantidad de recursos humanos, materiales y financieros, eran los medios de producción, bienes de equipo e insumos intermedios como las industrias de combustible, transformación de metales, química, materiales de construcción, maquinaria pesada y equipo de transportes. No obstante, estos bienes se caracterizaron por una baja calidad y productividad, y un negativo impacto ambiental. Al mismo tiempo, la prioridad a esta producción impidió atender otros requerimientos también importantes para la población como las industrias ligeras (agricultura) y el sector servicios quienes sufrieron serios retrasos por la falta de inversión. Fuente: Luengo Fernando, *op. cit.*

1. La estabilidad macroeconómica de la zona (sustentada en salarios bajos, control de precios, titularidad pública de la mayor parte de las empresas y una desconexión del mercado mundial), encubría una inestabilidad reflejada en el tráfico de divisas, la sobre demanda de empresas y el ahorro forzado de la población, formando desequilibrios entre la oferta y la demanda (esta última superaba a la primera).
2. Con la puesta en marcha de la Perestroika,⁷ la Unión Soviética renuncia a sus aspiraciones imperiales del pasado y muestra su incapacidad de diseñar una política para mantener su influencia en la región. La cooperación con los países socialistas representaba ahora un alto costo que ya no estaba dispuesta a pagar. Lo anterior supuso un alto grado de desprestigio para los vigentes gobiernos liderados por Partidos Comunistas.
3. La unificación alemana supone el vuelco de la República Democrática Alemana a las relaciones económicas de Occidente y la puesta en marcha de reformas económicas, con financiamiento ilimitado, tendientes al capitalismo. Estas medidas alientan a las demás economías soviéticas a efectuar reformas económicas y percibir ayuda internacional.
4. La desintegración del Consejo de Asistencia y Cooperación Mutua “El CAME” (ver cuadro 3.2), representó la descomposición de la organización económica de los países comunistas con la Unión Soviética y la

⁷La **Perestroika** (palabra rusa que significa “reestructuración”) consistió en un proceso de reformas económicas puesto en marcha por Mijail Gorbachov (Secretario General del Partido Comunista de la Unión Soviética) en 1985 para impulsar el desarrollo económico de la URSS dada la crisis que presentaba en aquel momento. El objetivo central de la Perestroika consistió en convertir el sistema de gestión en un sistema más descentralizado, adaptado al mercado moderno. Esta reforma luchó contra la corrupción y abogó por la liberalización económica y la entrada de inversión extranjera con la aplicación de medidas como la venta de un gran número de empresas estatales, reformas monetarias y un nuevo sistema bancario. Tras ser elegido presidente del Soviet Supremo en 1990, Gorbachov aceleró el programa de reformas políticas, lo que más tarde permitiría a varios Estados soviéticos declarar su independencia poniendo fin a la Unión de Repúblicas Socialista Soviéticas (la URSS), en diciembre de 1991. La Perestroika fue aplicada con mayor fuerza a partir de 1987, cuando alcanzaba todas las áreas del sistema soviético: la ciencia, la tecnología, la reorganización de la estructura económica y los cambios en la política de inversiones. La Perestroika iba complementada por la *glásnost*, una política de apertura de los medios de comunicación, con transparencia informativa que permitió la libertad de expresión y de opinión, al contrario que en la etapa anterior.

incertidumbre de los primeros sobre el futuro destino de su comercio exterior, ya que todos estos países dependían fuertemente de las exportaciones que destinaban al mercado soviético.

Cuadro 3.1. Rasgos históricos de seis antiguas repúblicas soviéticas (ARS).

<p>Bulgaria.</p> <hr/> <p>En 1945 el gobierno búlgaro es derrotado por el partido comunista cuyo líder, Giorgi Dimitrov, sube al poder y comienza una política de industrialización acelerada, colectivización de la economía y control policial sobre la población. Después de más de cuarenta años (1988), el régimen búlgaro admite por primera vez la participación de candidatos independientes en las elecciones. En 1990 una fracción liberal dentro del partido comunista gana las elecciones y comienzan una serie de reformas en el país. Las dificultades económicas se incrementan con la desaparición del mercado soviético, principal socio comercial, y la transición de este país hacia el capitalismo aumenta el desempleo y la deuda externa.</p>
<p>Eslovaquia.</p> <hr/> <p>Es al final de la Primera Guerra Mundial cuando Eslovaquia (junto con los Estados de Bohemia y Moravia) se separa de Hungría para conformar Checoslovaquia. Este país es invadido por los alemanes y soviéticos durante la Segunda Guerra Mundial y en 1948 los comunistas toman el poder. Es hasta 1989 cuando el régimen comunista termina en Checoslovaquia y sólo tres años más tarde, septiembre de 1992, al interior del país se aceptan el fraccionamiento de Checoslovaquia en dos nuevos Estados: Eslovaquia y República Checa. La división del país ocurre de forma pacífica el 1 de enero de 1993. A partir de aquel momento, el proceso de transición a una economía de mercado en ambos Estados presenta diferentes comportamientos. Por ejemplo, es Eslovaquia la más afectada económicamente por la separación que al no poseer un parque industrial moderno, ve caer considerablemente sus exportaciones en armamento (principal fuente de divisas). Es hasta finales de la década de los noventa cuando Eslovaquia supera gran parte de sus dificultades económicas y políticas, resultado del fin del bloque soviético y de la disolución de Checoslovaquia.</p>

Hungría.

Como país aliado de Alemania en la Segunda Guerra Mundial, Hungría es invadida por los rusos en 1944 quienes ejercen un control directo en toda la economía. Con la muerte de Stalin (1953) el gobierno húngaro intenta efectuar políticas autónomas en su economía (como su retirada del Pacto de Varsovia). Sin embargo, el intento fracasa por la intervención de tropas soviéticas que aplastan cualquier intento de subversión y colocan un gobierno directamente controlado por la Unión Soviética. A la serie de represiones ejercidas por las tropas soviéticas (en toda la época comunista) le seguían una oleada de manifestaciones populares que exigían la instauración de la autonomía y la democracia en el país. No obstante, es hasta 1988, después de una serie de acontecimientos, cuando se declara la libertad partidaria, el Partido Comunista se disuelve, el país abandona el comunismo y se comienza la transición al capitalismo.

Polonia.

Una vez que los alemanes son vencidos en la Segunda Guerra Mundial, la URSS ejerce su hegemonía en este país. De esta forma, Polonia crea un sistema burocrático centralizado en su economía. A pesar de que en 1970 un estrepitoso aumento en los precios provoca una serie de huelgas que presionan la derrota del gobierno, no es hasta 20 años más tarde cuando el partido comunista se disuelve y se elige a un presidente electo del pueblo. En 1994 las últimas tropas rusas abandonan el país y tres años después el Parlamento aprueba una nueva Constitución.

República Checa.

La República Checa es constituida el 1 de enero de 1993, tras la división pacífica de Checoslovaquia. En 1968 el gobierno checo bajo el lema de un “socialismo con cara humana” intenta efectuar una serie de reformas para la reactivación de la economía e instauración de un sistema democrático. Además de lo anterior, el presidente checo, Alexander Dubcek, negocia con Occidente un préstamo de 500 millones de dólares. Al saber esto inmediatamente Moscú envía soldados para tomar prisionero al presidente y colaboradores e instaura puestos claves del gobierno en manos de comunistas con línea soviética. A este intento de reformas se le conoce como la “Primavera en Praga”. Es hasta 1989, cuando las reformas efectuadas por Mijail Gorbachov, desencadenan en este país un movimiento en pro a la autonomía conocido como “la Revolución de Terciopelo”, que consistía en la aplicación de una serie de reformas económicas. Más tarde, estos cambios provocarían la idea de independencia de dos Estados (Eslovaquia y República Checa) unidos desde 1918.

Rumania.

Rumania fue aliada de Alemania en la Segunda Guerra Mundial. Al final de este conflicto los comunistas, apoyados por la URSS, conquistan fuertes posiciones en el gobierno y declaran en 1947 la República. Con la subida al poder de Ceasescu en 1965 comienza, además de una brutal dictadura, una relación más independiente con la URSS. Veinte años más tarde, las reformas de Gorbachov aíslan internacionalmente más a Rumania y gestan a su interior una serie de protestas contra el régimen. En 1989 la SECIRIATE, policía política del gobierno comunista, abren fuego contra una manifestación desencadenando toda una nueva oleada de protestas. Llamadas de nuevo a reprimir, las fuerzas armadas se adhieren a la rebelión provocando la huida del presidente Ceasescu y su esposa. Sin embargo, estos son encontrados y más tarde ejecutados. En 1990 inician las primeras elecciones populares y, un año más tarde, comienzan las reformas de apertura y desestatización de la economía.

Fuente: Guía Mundial anual 2005, Editora Cinco Cultural, S. A., Colombia 2005.

Cuadro 3.2. El Consejo de Asistencia y Cooperación Mutua (CAME).

El CAME es creado en enero de 1949 por la Unión Soviética, Polonia, Checoslovaquia, Hungría, Rumania y Bulgaria. El origen, desarrollo y formas de cooperación económica del CAME son entendidos a partir de la ayuda que Estados Unidos destina para la reconstrucción de Europa a través del Plan Marshall en 1948. Como respuesta a que varios países de Europa del Este declinaron su participación en el Plan Marshall (por el temor a ver dañada su independencia y por alta influencia de Stanlin quien afirmó que el verdadero objetivo de la ayuda estadounidense era el asilamiento de la URSS frente al resto de Europa), Estados Unidos lideró un bloqueo económico y comercial contra estos. Ante esta situación, el conjunto de países socialistas se ve obligado a considerar nuevas formas de cooperación entre ellos (sin mencionar nunca el término integración) en ámbitos como: el comercio, la ciencia y tecnológica, y los procesos productivos. Esta nueva forma de cooperación toma el nombre de Consejo de Asistencia y Cooperación Mutua (CAME).

El desarrollo del CAME se puede mencionar por etapas. La *primera fase*, de 1949 a 1954, se caracterizó por la realización de acuerdos comerciales entre sus socios y convenciones para la promoción de la cooperación técnica y científica. En este período se buscó efectuar, como prioridad, una industrialización basada en la construcción de la industria pesada entre los países miembros. Esta industrialización forzada llevó a los socios del CAME a revisar sus planes quinquenales y coordinar sus planes económicos. En una *segunda fase*, de 1954 a 1958, el CAME atravesó por una crisis económica y política en países como la República Democrática Alemana, Hungría y Polonia, que los llevó a instaurar entre ellos, una división internacional del trabajo con la firma de acuerdos de especialización. En la *tercera fase*, de 1958 y 1962, se realizaron importantes construcciones como el oleoducto Druzhba (“Amistad) en 1958, destinado a transportar el petróleo crudo soviético desde los Urales hasta Polonia, la RDA, Hungría y Checoslovaquia. En la *cuarta fase*, de 1962 a 1969, el

CAME vive cambios importantes, uno de ellos ocurre en 1964 cuando se implanta el “rublo transferible” como patrón monetario y se crea El Banco Internacional de Cooperación Económica con sede en Moscú. Este Banco permitió la compensación de las cuentas comerciales, la concesión de créditos en rublos y la acumulación de reservas en oro o en divisas. En una **quinta fase**, de 1969 a 1980, el CAME logró el control de cerca del 10% del comercio mundial. Sin embargo, ya en los ochenta, **sexta fase**, tras la Perestroika, la unificación alemana y la crisis política y económica en los Estados miembros, el CAME se debilita en gran magnitud hasta su desaparición oficial el 28 de junio de 1991. De hecho, desde un año antes los países miembros reunidos en Bulgaria deciden una serie de medidas encaminadas a su supresión. Por lo tanto, la desintegración del CAME, dado los cambios políticos suscitados en sus Estados miembros, representó un decisión colectiva.

El CAME, a diferencia de la CEE, sí logró en vida extender su campo de acción a otras economías que no necesariamente eran Europeas. Por ejemplo, a los seis países fundadores (Unión Soviética, Polonia, Checoslovaquia, Hungría, Rumania y Bulgaria) se les anexa Albania en febrero de 1949, la República Democrática Alemana (RDA) en 1950, Mongolia en 1962, Cuba en 1972 y Vietnam en 1978. Por su parte, Yugoslavia tenía estatus de país asociado y Afganistán, Angola, Etiopía, Laos, Mozambique, Nicaragua y Yemen del Sur el de países observadores. En cuanto a las relaciones del CAME con el resto del mundo, éste firma Acuerdos de Cooperación con Yugoslavia (1964), Finlandia (1973) e Irak y México (1975).

Fuente: Schiavone Giuseppe, *Las instituciones del COMECON*, op. cit.

- **Indicadores económicos de los PECO.**

El crecimiento del PIB en cinco ex repúblicas comunistas, que forman parte de la QA, después de la segunda mitad de la década de los setenta fue disminuyendo constantemente (ver cuadro 3.3). La debilidad en la base del sistema de planificación centralizada, reflejado en el ritmo de su crecimiento económico, fue poco a poco desencadenando su propio declive.

Cuadro 3.3. ARS: producto material neto(a) 1971-1989. (Tasas de crecimiento)

	1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1989
Bulgaria	7.8	6.2	3.3	2.7
Checoslovaquia	5.7	3.7	31.8 (b)	1.9 (b)
Hungría	6.2	2.9	1.8	1.5
Polonia	9.8	1.3	0.0	2.6
Rumania	11.2	7.3	3.4	-0.8

(a) Producto interior bruto a partir de 1980 (b) Producto material neto. Fuente: Luengo Fernando (1999), pp.33.

El debilitamiento económico y posterior desintegración de los gobiernos comunistas de estos cinco países, los sumió en una severa crisis económica, inestabilidad política y fracturas sociales. Como respuesta a lo anterior, todos los países sin excepción, pero a diferentes ritmos, optaron por aplicar, ya entrada la década de los noventa, una serie de reformas para su transición hacia el sistema de economía de mercado, mismas que representarían enormes desafíos para alcanzar su inserción al mercado mundial, la modernización de sus aparatos productivos, la renovación de sus capacidades exportadoras (adaptándose a un entorno exterior más dinámico y competitivo), la disminución de sus desequilibrios macroeconómicos y el aumento de capacidad para absorber inversiones extranjeras.

El conjunto de reformas a efectuar tenían como objetivo inmediato lograr una **estabilidad macroeconómica y una modernización productiva** en cada uno de los países ex comunistas. Las principales políticas a seguir, en el caso de la estabilidad macroeconómica, consistieron en la aplicación de medidas de contención salarial para moderar los costos de la empresas y el crecimiento de la demanda interna, una política monetaria restrictiva y con tendencia a elevar los tipos de interés para ayudar la disminución de precios y el incremento del ahorro interno, y una reducción de los subsidios a la producción. En el caso de la modernización productiva, las medidas a seguir se basaron en políticas de privatización de empresas estatales y en la liberalización de los mercados de bienes, servicios, insumos y capitales. Los resultados en el crecimiento económico de la aplicación de estas reformas por país (tomando ya en consideración el fraccionamiento de Checoslovaquia) se observa en el cuadro 3.4.

Cuadro 3.4. ARS: PIB 1990-1998. (Tasa de crecimiento anual).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Bulgaria	-9.1	-11.7	-7.3	-1.5	1.8	2.1	-10.9	-6.9	4.0
Eslovaquia	-2.5	-14.5	-6.5	-3.7	4.9	6.8	6.6	6.5	4.4
Hungría	-3.5	-11.9	-3.1	-0.6	2.9	1.5	1.3	4.6	5.2
Polonia	-11.6	-7.0	2.6	3.8	5.2	7.0	6.0	6.8	4.8
R. Checa	-1.2	-11.5	-3.3	0.6	2.7	4.8	3.9	1.0	2.6
Rumania	-5.6	-12.9	-8.7	1.5	3.9	7.1	3.9	-6.6	-5.5

Fuente: Luengo Fernando (1999), pp. 63.

En los primeros años de transición económica, ningún país se salvó de los altos incrementos de precios (por la inflación reprimida que existió durante décadas y la supresión de subvenciones, controles administrativos y la estructura empresarial monopolista), crisis presupuestal y hundimiento productivo. Como se observa en el cuadro 3.4, todos los países sufrieron una profunda caída en su producto durante los últimos años de planificación y primeros de transformaciones. En Polonia la crisis se concentró en los años 1989-1991, pero en países como Eslovaquia y Hungría ésta se prolongó hasta 1993. Sin embargo, el deterioro mayor lo mostraron Bulgaria y Rumania. El mal comportamiento del producto se agravó, además de la crisis centralizada, económica del sistema de planificación por la ruptura de las relaciones forjadas alrededor del CAME, principalmente las que cada país ex comunista mantenía con Rusia que, a corto plazo, obstaculizaron una sustitución rápida de éstas por otras con mercados occidentales. Además de la existencia de agudos problemas de liquidez que enfrentaban las empresas con una política monetaria restrictiva, escasa solvencia y una débil estructura bancaria. El proceso de transición a la economía de mercado llegó a su fin en 1992 en el caso de Polonia, en 1993 en República Checa y Rumania y en 1994 en Eslovaquia, Hungría y Bulgaria.⁸ Sin embargo, aun cuando en los años mencionados se detuvo el desplome productivo en estos países, en adelante el comportamiento del producto distó de ser homogéneo.

⁸ Fernando Luego (1999).

2.2. Ex Estados de la Unión Soviética: economías bálticas.

La adhesión de los tres estados bálticos: Estonia, Letonia y Lituania a la UE pone fin a los efectos originados de la Segunda Guerra Mundial y repara para siempre las divisiones trazadas en Europa por el pacto Molotov-Ribbentrop de 1939 entre la Alemania nazi y la URSS.⁹ La adhesión al club de las naciones más avanzadas del mundo representó, para estos países, un instrumento para efectuar el salto de su pasado soviético a un futuro más próspero en donde se busca el mejoramiento social y económico de todas las capas de la sociedad.

- **La cooperación.**

Marcadas por una historia común expresada en la similitud de las fechas de los acontecimientos que las marcarían, más adelante, como naciones independientes, estos tres Estados (con diferentes lenguas y religiones) por más de cuatro décadas interrumpidas fueron dirigidos económica y políticamente desde Moscú (ver cuadro 3.5). Durante todo el régimen soviético, en los tres Estados, se fue engendrando, en diferente magnitud, el anhelo por llevar a cabo procesos independentistas y reformas económicas orientadas a la instauración de una economía de mercado. Sin embargo, al igual que en otros Estados soviéticos, es hasta finales de la década de los ochenta (con la implementación de una serie de reformas de apertura económica y desregulación en la Unión Soviética) cuando los intentos de autonomía encuentran terreno fértil para su realización.¹⁰ Es así como en

⁹ El pacto de no agresión bélica o también conocido como Pacto Ribbentrop-Molotov fue firmado entre la Alemania nazi y la Unión Soviética en Moscú por los ministros de asuntos exteriores de ambos países el 23 de agosto de 1939, poco antes de iniciarse la Segunda Guerra Mundial. Este tratado, firmado de manera secreta, dispuso la anexión por parte de Rusia de Estonia y Letonia y la anexión de Lituania a Alemania. Después de la firma de un protocolo entre ambos países contratantes, Lituania se anexa a Rusia a cambio de concesiones en Polonia y el pago de 7.5 millones de dólares en oro a Alemania. A pesar de que este tratado estableció la no agresión bélica entre ambas partes, en una conferencia secreta celebrada el 31 de julio de 1940 el gobierno alemán tomó la decisión de invadir Rusia irrumpiendo primero a Polonia el 22 de junio de 1941 (en la llamada “Operación Barbarroja”) y luego en otros tantos territorios soviéticos.

¹⁰ El descontento de la población báltica a finales de los ochenta por las altas tasas de desempleo, inflación y desequilibrios, la llevó a presionar a los gobiernos por la instauración, en 1987, del programa “**Albakin**” que abogaba por el progreso económico, social, político y cultural además de, cambios en la fuerza productiva y en la producción. Este programa dispuso tres fases. La primera que inicia en 1990, enfatizó la estabilización, la reforma hacia la economía de mercado y el cierre de empresas no rentables. En la segunda fase, prevista para 1991-1993, se realizaría la liberalización de precios y en la tercera, de 1993 a 1995, se perseguía la

agosto de 1991, las tres economías bálticas obtienen de forma oficial su independencia de la URSS y da inicio el tortuoso proceso de transición hacia la implantación de una economía de mercado caracterizado por la aplicación de reformas políticas y económicas encaminadas a alcanzar una estabilidad macroeconómica y una modernización de su aparato productivo con medidas como: una vertiginosa liberalización de precios y la eliminación de restricciones comerciales, subvenciones y propiedad estatal. Para efectuar su transición económica, en un primer momento, los países bálticos solicitaron “auditorías externas” a especialistas nórdicos las cuales fueron financiadas con presupuesto comunitario.¹¹ Más tarde el apoyo para la continuación de su proceso de transición vendría dado por el mismo proceso de adhesión a la UE.

En tiempos del régimen soviético la cooperación inter-báltica fue intensa por la afinidad común de los tres países en buscar su independencia. Una vez conseguida ésta, pero aún con intereses en común como la integración de sus economías a las estructuras europeas, la cooperación inter-báltica ha mostrado ciertas tensiones. Por ejemplo, entre Letonia y Lituania han existido fricciones por que el primero ha criticado el funcionamiento de la central nuclear de Visaginas y la construcción de una refinería de petróleo del gobierno lituano, argumentando supuestos daños ecológicos. Además, entre ambos Estados, existe un problema en los límites de un territorio de 20 kilómetros localizado entre ambas fronteras. Conflictos como los expuestos han dado al traste con el Acuerdo de Libre Comercio para productos agrícolas y ganaderos firmado por las tres repúblicas en febrero de 1998.

eliminación de monopolios, la reforma bancaria y la liberalización del comercio. Sin embargo, el programa Albakin no pudo ser efectuado como se tenía planeado puesto que, al llegar la independencia en estos tres países, en 1991, los problemas macroeconómicos se agravaron profundamente. Fuente: Xulio Ríos, *Países Bálticos: Estados viables, op. cit.*

¹¹ Durante todo el régimen soviético los países bálticos lograron preservar contacto con los países nórdicos. El principal vínculo se dio a través de la relación de Finlandia con Estonia quienes mantenían contacto, gracias a la afinidad lingüística, a través de medios de comunicación como la radio. Los diferentes tipos de vínculos entre los países bálticos y los países nórdicos permitieron que una vez lograda la independencia de los primeros se pudiera pedir ayuda externa a los segundos. Por ejemplo, cuando Estonia consigue su independencia en 1991, su gobierno solicita una auditoría externa a la Academia Real de la Ciencias de Suecia. Un año después Letonia hace lo mismo dirigiéndose al Consejo de Investigación Danés y luego en 1995 Lituania pide asesoría económica al Consejo de Investigación Noruego.

Cuadro 3.5. Estados bálticos: una historia en común.

<p>Letonia.</p> <hr/> <p>Letonia es considerada como un gran pulmón verde de Europa por poseer una cantidad de bosques que logran cubrir el 45% de su territorio. Al finalizar la Primera Guerra Mundial, aprovechando la situación política en Rusia, este Estado decide proclamar su independencia de Rusia iniciada desde el siglo XVII. No obstante, en 1940 Rusia vuelve a hacerse de este territorio como parte del Acuerdo Molotov-Ribbentrop acordado con Alemania nazi. La integración de este país al comunismo soviético (con reformas como la colectivización de la agricultura y la nacionalización de empresas) se logra a través de una fuerte represión. Cientos de letones son despojados de sus tierras, detenidos, deportados a Siberia o ejecutados, al mismo tiempo que arriban un gran número de rusos al país. Es hasta 1987 cuando se dejan ver una serie de manifestaciones populares en contra del dominio soviético. Dos años más tarde gana en elecciones el Frente Popular, partidarios de la independencia de Letonia. En 1991, tras el fracaso de un golpe de estado de la línea dura soviética y el colapso de la URSS, Letonia proclama el 21 de agosto su independencia. Un año más tarde el país recibió asesoría de técnicos nórdicos para la apertura económica del país con un préstamo por parte del FMI de 81 millones de dólares. En 1994, los últimos asentamientos de soldados rusos salen del país.</p>
<p>Lituania.</p> <hr/> <p>La más grande de las repúblicas bálticas es dominada por Rusia, por vez primera, en el siglo XVII, cuando Rusia y Prusia se dividen el territorio quedándose la primera con la mayor parte. Al igual que Letonia, este país proclama su independencia en 1918 pero, en 1939 es invadido y un año después anexado de nuevo a Rusia. Después de finalizar el conflicto mundial en 1945, Lituania pasa por una rápida industrialización y colectivización de la agricultura. En la década de los ochenta, surge el Movimiento Lituano por la Reconstrucción (SAJUDIS) que lidera manifestaciones masivas contra la contaminación ambiental, la supresión de la lengua y culturas nacionales, y contra la implantación de costumbres rusas en el país. En 1990 los SAJUDIS ganan las elecciones presidenciales y proclaman el 11 de marzo, de ese mismo año, la independencia del país. Esta decisión es la primera tomada por un Estado de la Unión Soviética. Tras enterarse Rusia en un primer momento exige la revocación de la independencia lituana amenazando al país con un bloqueo económico, sin embargo, tan sólo unos meses después termina por aceptarla. En 1993 salen del país los últimos soldados rusos y comienza su transición al capitalismo con una dura recesión económica.</p>

Estonia.

Descendiente de tribus próximas a los finlandeses, Estonia es anexada a Rusia por Stalin en 1945 con carácter de república soviética. Con la anexión comienza la llegada de un gran número de rusos al territorio. Después de 1985, junto con Letonia y Lituania, se forman frentes populares que defienden la independencia. A finales de 1990 se intenta de forma fallida un golpe de estado contra Gorbachov. No obstante, es hasta agosto de 1991 cuando el Parlamento proclama la independencia de Estonia, misma que más tarde sería reconocida por Rusia. En 1994 este país ingresa a la OTAN y se retiran las últimas tropas rusas del territorio.

Fuente: *Guía Mundial anual 2005*, Editora Cinco Cultural, S. A., Colombia 2005.

- **Problemas entre las minorías rusas.**

Cuando los países bálticos eran Estados soviéticos, Moscú promovió una política de rusificación que consistió en poblar con miles de migrantes, principalmente rusos, los tres territorios desencadenando en ellos diferentes conflictos entre minorías étnicas. Lituania ha sido el único país en donde éstos no han sido relevantes ya que su población en general es homogénea con un 80% de lituanos. Caso contrario ha sido el observado en Letonia, país que más ha sufrido por la política de rusificación generada por el gobierno soviético. Actualmente, cerca del 40% de su población total está compuesta por rusos. Tras su independencia, Letonia inicia ciertas medidas en contra de la población rusa. Por ejemplo, en 1991 proclamó su polémica ley de ciudadanía que obligaba a todo aquel residente que buscara obtener la ciudadanía, el perfecto dominio del idioma letón. Aun cuando esta ley ha sido suavizada por las exigencias de la UE en el proceso de adhesión de Letonia, prevalecen todavía ciertos factores discriminatorios. Otro ejemplo apareció en septiembre de 2003 cuando el gobierno letón dispuso que todas las escuelas secundarias en donde se impartía la educación en el idioma ruso, debían contar como mínimo con el 60% de su currícula en idioma letón. Disposiciones como las anteriores, han originado en Letonia una serie de manifestaciones de la minoría rusa y bloqueos comerciales por parte de Rusia como la cancelación de ventas de petróleo y productos agroalimentarios.

A diferencia de Letonia, donde los “rusohablantes” no dejan de luchar por sus derechos transgredidos, en Estonia se ha llevado a cabo una más adecuada política de integración con la adaptación de casi todas las recomendaciones de organismos internacionales referentes al respeto de las minorías. Por ejemplo, en Estonia las minorías pueden votar en las elecciones locales.

Cuadro 3.6. Composición étnica de cada país báltico.

País	Población	Idiomas
Estonia	1,4 millones. 65% estonios, 32% rusos y 3% ucranios.	Estonio y Ruso
Letonia	2,5 millones. 57% letones, 40% rusos, 2% lituanos y 1% polacos.	Letón y Ruso
Lituania	3,5 millones. 80% lituanos, 9.5% rusos y 7% polacos.	Lituano, Ruso y Polaco

Fuente: Mamedov Eldar, *Los países bálticos ante su adhesión a la Unión Europea*, op. cit.

Algunos de los principales resultados en términos macroeconómicos del proceso de transición en los tres países bálticos se observa en el cuadro 3.7. Las tasas de crecimiento de 1996 a 2003 han sido relativamente altas, los niveles de inflación han mostrado una tendencia a la baja, las tasas de desempleo se mantienen elevadas y existe un serio déficit comercial y público.

Cuadro 3.7. Indicadores económicos de los países bálticos, 1996-2003.

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Estonia								
Crecimiento del PIB (%)	3.9	9.8	4.6	-0.6	7.1	5.0	5.7	6.0
Inflación (%)	23.1	10.6	8.2	3.3	4.0	5.8	3.6	3.3
Saldo presupuestario (% PIB)	-9.1	-12.2	-9.2	-5.7	-5.7	-6.1	-12.4	-12.2
Balanza por cuenta corriente (% PIB)	-1.9	2.2	-0.3	-4.6	-1.0	0.5	1.2	-0.9
Desempleo	10.0	9.7	9.9	12.4	13.8/	12.7	12.5	12.2
Letonia								
Crecimiento del PIB (%)	3.7	8.4	4.8	2.8	6.9	7.7	4.8	5.2

Inflación (%)	17.6	8.6	4.5	2.4	2.7	2.5	1.8	2.1
Saldo presupuestario (% PIB)	-1.4	1.2	0.1	-4.0	-2.8	-2.1	-2.6	-3.0
Balanza por cuenta corriente (% PIB)	-5.5	-6.1	-10.7	-9.9	-6.9	-9.7	-8.4	-8.6
Desempleo	7.0	7.0	9.2	9.1	7.8	7.7	7.6	7.7
Lituania								
Crecimiento del PIB (%)	3.9	9.8	4.6	-0.6	7.1	5.0	5.7	6.0
Inflación (%)	23.1	10.6	8.2	3.3	4.0	5.8	3.6	3.3
Saldo presupuestario (% PIB)	-1.9	2.2	-0.3	-4.6	-1.00	0.5	1.2	-0.9
Balanza por cuenta corriente (% PIB)	-9.1	-12.2	-9.2	-5.7	-5.7	-6.1	-12.4	-12.2
Desempleo	10.0	9.7	9.9	12.4	13.8	12.7	12.5	12.2

Fuente: Paredes Javier, La ampliación de la UE: amplitud y alcance de la incorporación de los países del Este. *Anuario de Economía y Finanzas* 2003. pp. 59.

2.3. Eslovenia: un Estado ex yugoslavo.

Eslovenia es uno de los países más pequeños de la QA con una población de 2 millones de habitantes que se integró por vez primera a la ex Yugoslavia después de la Primera Guerra Mundial. Tras ser invadido por italianos y alemanes durante la Segunda Guerra Mundial, se genera al interior una amplia resistencia comandada por comunistas, liderados por Josip Broz, “Tito”, que lucha contra los ocupantes logrando su retirada. Después de este conflicto, Eslovenia decide de nuevo ser una de las seis repúblicas que conforman la federación Yugoslava hasta el 25 de junio de 1991, cuando este país proclama su independencia. Un día después de la declaración de independencia, se pronuncian una serie de enfrentamientos bélicos entre fuerzas eslovenas y el Ejército Federal Yugoslavo (EFY), enviado por Slobodan Milosevic presidente de Yugoslavia. Los conflictos duraron diez días, hasta que los eslovenos y el Gobierno Federal acordaron un alto el fuego, así como una moratoria de la declaración de independencia. Con la retirada del EFY el régimen yugoslavo acepta *de facto* la autonomía de Eslovenia. La UE, por su parte, reconoció la independencia del país en enero de 1992, poco después lo hicieron también los Estados Unidos, China y Rusia. Con la nueva fundación de la República Federativa de Yugoslavia, formada por Serbia y Montenegro, el Gobierno serbo-yugoslavo reconoció también el

Estado de Eslovenia. Sin embargo, Eslovenia no reconoció a la República Federativa de Yugoslavia sino hasta 1997.¹²

La independencia de Eslovenia estableció el primer paso del país hacia su integración en las estructuras europeas y hacia su transición a una economía de mercado. Este hecho situó, como en todos los demás países con tradición comunista, la puesta en marcha de procesos de privatizaciones y de liberalización comercial y de precios. De manera simultánea a estos cambios, la economía manifestó profundos desequilibrios presupuestales y de balanza de pagos, resultado del proceso de transición. Además de los problemas económicos en este período, Eslovenia vivió una fuerte inestabilidad política y una falta de consenso social, que la llevó a retrasar algunas de las reformas económicas como el proceso de privatización. Dichos problemas políticos y sociales tuvieron una estrecha relación con la serie de conflictos ocurridos en la región una vez que Estados como Croacia, Bosnia y, más tarde, Kosovo también proclamaran su independencia de la ex Yugoslavia.¹³

Al igual que en los Estados bálticos, en Eslovenia existen diferentes minorías de origen croata, serbio, italiano, húngaro, rumano y alemán (cuadro 3.8). Al respecto, a finales de marzo de 1998, Eslovenia ratificó el acuerdo marco sobre la protección de las minorías nacionales. No obstante, en la práctica sólo la minoría húngara e italiana tiene representación en el Parlamento Esloveno.

¹² Parlamento Europeo, *Eslovenia y la ampliación de la Unión Europea*, Luxemburgo, noviembre de 1999, Ficha temática n.9 PE 167.531. www.europa.eu.int/enlargement

¹³ Ver el apartado 4.1. del capítulo II.

Cuadro 3.8. Composición de la población en Eslovenia, 1991.

Composición	Porcentaje	Personas
Eslovenos	87.5	1 727 018
Croatas	2.8	54 212
Serbios	2.4	47 911
Musulmanes (Bosnia)	1.4	26 842
Húngaros	0.4	8 503
Italianos	0.2	3 064
Alemanes	0.1	1 500
Total (y otros)	100%	1 965 986

Fuente: Parlamento Europeo.

3. Grupo dos: islas mediterráneas

Chipre y Malta son dos pequeños archipiélagos ubicados en el mar Mediterráneo con una superficie territorial de 9 251 y 316 kilómetros cuadrados y una población de 700 000 y 400 000 habitantes, respectivamente. Las principales actividades económicas en ambos Estados se encuentran concentradas en el sector servicios, especialmente en el turismo y en los servicios financieros. De hecho, la renta procedente del turismo ha ayudado a estos países, en diferentes ocasiones, a compensar su elevadísimo déficit comercial. Frecuentemente ambos países han sido considerados como economías muy pequeñas, por no decir insignificantes, en relación con los demás países europeos. Sin embargo, a lo largo de su historia se han caracterizado por ser territorios estratégicos en términos políticos y económicos para potencias como Gran Bretaña quien convirtió a ambos archipiélagos en sus colonias hasta pasada la mitad del siglo XX. El cuadro 3.9 muestra algunas características históricas de estas dos islas.

Cuadro 3.9. Características históricas de Chipre y Malta.

Chipre.

Fundada por colonos griegos en el año 1500 A.C., Chipre ha sido conquistada por diferentes territorios (Inglaterra, Génova, Venecia, y el imperio Truco-Otomano). En 1925 la isla se convierte oficialmente en colonia británica, generando la creación de un movimiento llamado “Enosis” que se inclinaba por la unión de Chipre con Grecia. En 1946 el gobierno griego pide la unión de Chipre a Grecia, misma que es rechazada por Reino Unido. En 1959, después de una serie de disturbios Reino Unido, Grecia, Turquía y líderes chipriotas aprueban que la isla se convierta en una república independiente ligada a la Comunidad Británica (Commonwealth) con garantías constitucionales para la minoría turca y soberanía inglesa sobre las bases militares de la isla. En 1960 es elegido como presidente Makarios (un líder religioso chipriota). En julio de 1974 un grupo de oficiales griegos derrotan a Makarios quien escapa de la isla. Aprovechando el caos Turquía invade cerca del 40 por ciento de la isla donde establece el “Estado federal turco”. A raíz de lo acontecido cerca de 200 mil grecochipriotas son obligados a abandonar esta región. El 15 de noviembre de 1983 se proclama la República Turca de Chipre del Norte, reconocida únicamente por Turquía.

Malta.

Con una clara posición estratégica en el Mediterráneo, es anexada en 1814 al Reino Unido quien la transforma en su base de flota naval. En 1956 se celebra un plebiscito en donde cerca del 75 por ciento de los votantes se pronuncian a favor de la integración de la isla al Reino Unido, con un estatus semejante al de Irlanda del Norte. Sin embargo, el gobierno británico indeciso por los resultados de la consulta permite que los diversos partidos inicien la lucha por su independencia. En 1958 los disturbios en la isla llevan a Reino Unido a suspender la Constitución e imponer un control directo sobre Malta. Es hasta 1964 cuando Malta se convierte en un Estado independiente asociado con la Commonwealth. En 1974 la isla se proclama república y en 1979 rompe los últimos lazos con Reino Unido al cerrar una base militar de la OTAN en la isla.

Fuente: *Guía Mundial anual 2005*, Editora Cinco Cultural, S. A., Colombia 2005.

3.1. La política mediterránea de la UE.

En octubre de 1972 en la Cumbre de París (poco antes de que la primera ampliación iniciara oficialmente), el Consejo Europeo declaró su propósito de establecer un conjunto de acuerdos para toda el área mediterránea. El primero de estos acuerdos ya se había generado con Malta en diciembre de 1970. Posteriormente, se firmaron acuerdos con Chipre (diciembre de 1972), Israel (mayo de 1975), Magreb (integrado por Marruecos,

Túnez y Argelia en abril de 1976) y con Machrek (formado por Egipto, Siria y Jordania en enero de 1997 y tres meses más tarde con Líbano).

Es importante mencionar que los acuerdos que la UE firma con Malta y Chipre son de asociación, a diferencia de los restantes que poseen sólo un carácter preferencial semejante al que se firma con España en 1970 (ver cuadro 2.7). Los acuerdos de la CEE con Malta y Chipre, buscaban, como objetivo principal, la instauración de una unión aduanera entre las partes contratantes, mientras en el caso de Israel se trataba de establecer sólo una zona de libre comercio. Cosa diferente sucedió con los países integrantes del Magreb y Machrek, cuyo acuerdo firmado con la entonces Comunidad Europea asumió como objetivo la diversificación de las relaciones comerciales, de cooperación económica, financieras, técnicas y de mano de obra, con una duración ilimitada. En estos últimos acuerdos, la UE se comprometió a disminuir el 100% de sus aranceles a los países contratantes, mientras las exportaciones de ésta a toda el área mencionada sólo se beneficiaba del régimen de nación más favorecida, es decir, estos acuerdos no exigían una reciprocidad de los países mediterráneos a la UE.

El cumplimiento de cada uno de los acuerdos mediterráneos que la UE entabló con esta región en la década de los setenta arrojó resultados positivos. Por ejemplo, con Israel se establece la zona de libre comercio en 1993 y con el conjunto de países del Magreb y Machrek en noviembre de 1995 se decide afianzar las relaciones existentes con la instauración de una zona de libre comercio en un período aproximado de 12 años.¹⁴ En cuanto a Chipre y Malta, como más adelante se observará, sus candidaturas de adhesión a la UE son anunciadas en julio de 1990, por ende, a partir de aquel momento la política mediterránea de la UE desvincula a estos dos Estados y los anexa dentro de su política de ampliación junto con los países de Europa Central y Oriental ya descritos.

¹⁴ Tamames Ramón (1996), pp. 385.

- **Chipre.**

A pesar de que Malta y Chipre se encontraban muy alejadas de un sistema de economía planificada como los PECO, ambas economías también sufrieron procesos de reestructuración económica de gran envergadura una vez que alcanzaron su independencia de la Gran Bretaña en la década de los sesenta (ver cuadro 3.9). En este camino ambas islas mediterráneas encontraron serias dificultades internas que repercutieron en su acercamiento con la UE para la instauración de una unión aduanera.

El ejemplo más acentuado lo presenta Chipre en 1974, que a partir de su división en dos Estados (uno grecochipriota y otro turcochipriota) mostró una evolución económica heterogénea. La disparidad en el crecimiento del producto al interior de Chipre reveló que, en 1978, el PIB de la parte sur de la isla, donde habita la población grecochipriota, pudo alcanzar tan sólo el nivel del PIB de 1973 de la isla en su conjunto. Posteriormente, en los ochenta, su crecimiento fue elevado, aunque a tasas variables, fruto del desarrollo del turismo y de la ayuda internacional. Entre tanto, a pesar de varios periodos de elevado crecimiento de 1985 a 1990, el PIB de la parte norte de la isla, donde reside la población turcochipriota, fue más bajo que el de la parte sur. Algunas de las razones atribuidas a este débil crecimiento económico (estimado de 0.5% anual de 1990 a 1996), fue el uso de la inestable lira turca que provocó la importación de elevadas tasas de inflación y debilidad en el nivel de inversión.¹⁵

Hasta ahora, todos los intentos de negociación para la unificación de la isla han fracasado. Por citar alguno, tenemos que en 1991 Turquía propuso, con el apoyo del entonces presidente estadounidense George Bush, una cumbre con representantes de Ankara, Atenas y ambas comunidades chipriotas. El apoyo de Washington a esta iniciativa fue considerado por Grecia y las autoridades grecochipriotas como una compensación a la ayuda brindada por Turquía durante la guerra del Golfo. Dado lo anterior, las autoridades grecochipriotas

¹⁵ Comisión Europea, *La ampliación de la Unión Europea una oportunidad histórica*, Bruselas 2002, www.europa.eu.int.

exigieron la participación de la Organización de la Naciones Unidas (ONU) y la UE en las negociaciones propuestas por Turquía. Sin ningún tipo de avance en pro a la unificación de la isla, un año más tarde (en abril de 1992) la ONU declaró a Chipre país bicomunitario y birregional, con igualdad de derechos políticos en sus dos comunidades.

A partir de 1995 comienzan una serie de encuentros, auspiciados por la ONU, con el fin de lograr a mediano plazo la reunificación de la isla, antes de su ingreso a la UE. No obstante, las negociaciones no obtuvieron los resultados esperados principalmente por la rivalidad entre Grecia y Turquía. Frente a este estancamiento, la Unión consideró que, de no reunificarse la isla, la parte griega del país podría ser admitida como si se tratase de un estado independiente, dejando afuera a la parte turca. Tres años más tarde (marzo de 1998), los ministros de Relaciones Exteriores de la UE-15 autorizaron (como se verá más adelante con detenimiento) el inicio de las negociaciones para la incorporación de la parte griega de Chipre (y no de la turca) a la Unión.¹⁶

- **Malta.**

Malta como isla pequeña y poco poblada, pero también geográficamente estratégica para el tránsito de mercancías, posee limitados recursos naturales especialmente los energéticos, de los que depende netamente. A pesar de que su PIB y PIB *per capita* han mostrado un alto crecimiento en términos reales durante las dos últimas décadas, éstos son todavía muy bajos en relación con el promedio de la UE-15. En cuanto a su estructura productiva, el sector agrícola y pesquero participan en un 3 por ciento del PIB total; el sector industrial en un tercio y el de servicios en poco menos de dos tercios.¹⁷ En este último sector cabe destacar el comportamiento del subsector “turismo”, que es, hoy en día, por mucho, el más importante de la economía maltesa, no sólo por su participación en el producto total sino también, por la generación de empleos y los vínculos que genera con otros sectores de la

¹⁶ *Ídem.*

¹⁷ *Report, updating the Commission opinion on Malta's application for membership*, Comisión Europea, febrero de 1999. ISSN0254-1475. Catálogo número: CB-CO-99-084-EN-C.

economía nacional. De hecho, se calcula que más de un millón de turistas visitan anualmente Malta, siendo los estadounidenses y los ingleses los principales visitantes.

Las relaciones de tipo bilateral entre la UE y Malta se establecen, como se ha referido, mediante la firma de un Acuerdo de Asociación firmado en 1970 y que entra en vigor el 1 de abril de 1971. Este acuerdo supone el establecimiento de una unión aduanera en cinco etapas para llegar a la total eliminación de barreras del comercio entre ambas partes y la adopción, por parte de Malta, del arancel externo común de la entonces CEE. Un cambio vertiginoso en las relaciones UE-Malta, se da en noviembre de 1996, cuando las nuevas autoridades maltesas deciden congelar su calidad de socio con la UE y suspender el diálogo sobre la base del Acuerdo de Asociación. Lo anterior, trajo como consecuencia que Malta no fuera incluido por el Consejo de Luxemburgo en el grupo de países que inician negociaciones de adhesión en diciembre de 1997 (a este análisis nos remontaremos más adelante). No es hasta dos años después de la suspensión del diálogo (septiembre de 1998) cuando el gobierno de Malta reactiva sus relaciones con la UE sobre la base del Acuerdo de Asociación y el Consejo Europeo de Viena, en diciembre de ese mismo año, da de nuevo la bienvenida a Malta en su calidad de socio y de candidato a la adhesión.¹⁸

En su camino para la conformación de la unión aduanera con la UE y, luego después, la adopción del acervo comunitario para su oficial adhesión, las autoridades de Malta han efectuado una serie de reformas económicas, mismas que, en general, fueron encaminadas a lograr una estabilidad macroeconómica, liberalización comercial y financiera, y un mayor grado de competitividad. En cuanto a las políticas monetarias, Malta, al igual que los otros países ahora nuevos miembros de la Unión, participa desde 1995 en la tercera fase de la Unión Monetaria sin que ello signifique la adopción simultánea del euro. El cumplimiento de los criterios de convergencia relacionados con la estabilidad macroeconómica de cada

¹⁸ *Ídem.*

país¹⁹ y con la independencia de los bancos nacionales para evitar que éstos actúen como prestamistas de sus gobiernos han sido, a grandes rasgos, las políticas a seguir para que cada nuevo miembro logre su transición monetaria hacia la adopción del euro. Malta ha sido, hasta ahora, uno de los nuevos estados miembros de la Unión que más ha cumplido los criterios de convergencia, cosa que lo ha habilitado para que, fuera de alguna complicación, a partir de enero de 2008 junto con Chipre, y después de Eslovenia,²⁰ adopten el euro como moneda de uso corriente dejando atrás la lira maltesa y la libra chipriota, respectivamente.

4. Procesos de adhesión de los países de la QA.

Una vez que se han caracterizado, a grandes rasgos, las economías que conforman el total de la QA de la UE, pasemos ahora a explicar sus procesos de adhesión que se remontan a las primeras relaciones que la Unión entabló con cada nuevo Estado miembro. La forma en que se abordará este tema será de acuerdo a los grupos de países que hasta ahora hemos descrito, englobando en un primer grupo a las ex repúblicas soviéticas, a los estados bálticos y a Eslovenia, y en un segundo a las dos islas mediterráneas Malta y Chipre. No obstante, dado que el cierre de las negociaciones de adhesión ocurridas en diciembre de

¹⁹ Los criterios de convergencia estipulados en Maastricht en 1992 son: una deuda pública menor al 60% del PIB, un déficit público menor al 3% del PIB, una tasa de inflación menor al 2.7%, una tasa de interés no mayor al 3 puntos porcentuales del promedio de tasas de los tres países con más baja inflación y la participación, durante al menos dos años, en el mecanismo de tipos de cambio de la UE.

²⁰ El 2 de marzo de 2006, Eslovenia pidió oficialmente a la UE que se le efectuara una evaluación de los criterios de convergencia. Unos meses después, la Comisión Europea efectúa la evaluación y concluye que Eslovenia reunía, en aquel momento, todas las condiciones necesarias para adoptar el euro, es decir, los criterios de convergencia. El 11 de julio, de ese mismo año, el Consejo Europeo aprueba (por mayoría cualificada) y autoriza la introducción oficial del euro en Eslovenia a partir del 1 de enero de 2007. Además, el Consejo fija el tipo de cambio con el que el euro sustituiría al tólar (moneda adoptada por Eslovenia en 1991 cuando sustituye al dinar que era la moneda de la antigua Yugoslavia). De esta forma, Eslovenia se convierte, el primero de enero de 2007, en el primero de los países de la QA que adopta el euro como moneda de uso corriente. Fuente: *Eslovenia y su adopción de euro*, Diario Oficial de la Unión Europea. L 195 de 15.7.2006.

2002 dejan fuera a Bulgaria y Rumania, por considerar insuficientes sus avances en los criterios de adhesión, para una segunda oleada en enero de 2007, los procesos de estos dos países se extienden todavía cuatro años más con la firma de un Tratado de Adhesión independiente del de los otros 10 países que logran su ingreso oficial en mayo de 2004.

La explicación de los procesos de adhesión que a continuación se expondrán comenzará con el conjunto de países que conforman el grupo uno incluyendo Bulgaria y Rumania hasta diciembre de 2002, continuará con el grupo dos integrado por Chipre y Malta y terminará con la caracterización del Tratado de Adhesión firmado el 16 de abril de 2003 entre la UE y las diez primeras economías que acceden de manera oficial a ésta. Posteriormente, se analizará la continuidad del proceso de adhesión de Bulgaria y Rumania y la firma de su Tratado de Adhesión.

4.1. Proceso de adhesión del grupo I.²¹

Poco antes de la desintegración del bloque soviético la UE ya había entablado acercamientos con este grupo, las relaciones se afianzaron entre 1988 y 1989 cuando la Unión traza dos direcciones disímiles para la región: una hacia los países de Europa Central y Oriental (Hungría, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Rumania, Bulgaria, Albania, las Repúblicas ex yugoslavas y las tres bálticas) basado en la puesta en marcha de una estrategia de adhesión, y otra hacia las doce Repúblicas ex soviéticas restantes, incluyendo a Rusia, que residió en la consolidación de acuerdos de cooperación económica.²²

²¹ Integrado por los cinco ex repúblicas soviéticas, los tres estados bálticos y Eslovenia.

²² Por lo que atañe a Rusia y su relación con la UE, en junio de 1994, después de 18 meses de difíciles conversaciones, se efectuó la firma de un Acuerdo de Asociación y Cooperación. Este acuerdo contemplaba la institucionalización del diálogo político y el respeto de los principios democráticos y los derechos humanos, incluyendo los derechos de las minorías, entre ambas partes. Fuente: Gutiérrez del Cid Ana Teresa, La Unión Europea y Europa del Este: una nueva era de relaciones, *op. cit.*

Cuadro 3.10. Relaciones de las UE con el grupo I, 1970-1989.

1970. La CEE firma un Acuerdo Preferencial de Comercio y Cooperación con Yugoslavia.
1974. A principios de año la CEE aplica el Sistema de Preferencias Generalizado (SPG) a Rumania.
1976. En febrero Inicia el diálogo formal entre la CEE y el CAME.
1988. A mitad del año, se efectúa la Declaración Conjunta por la cual quedan oficialmente establecidas las relaciones CEE-CAME. Esta declaración permite a la UE establecer relaciones con cada uno de los Estados del CAME. En diciembre la CEE firma un Acuerdo Preferencial de Comercio y Cooperación con Checoslovaquia y otro, del mismo tipo, con Hungría.
1989. En enero la CEE aplica el SPG a Hungría y Polonia. En septiembre, Polonia adopta el reglamento PHARE y firma el Acuerdo de Comercio y Cooperación con la CEE. A finales de año, la CE también firma con Rumania un Acuerdo Preferencial de Comercio y Cooperación.

Fuente: Donges. B. Juergen (1990), pp. 22-25.

Los acercamientos iniciales que la UE tuvo con países de Europa Central y Oriental, como se ha referido en el cuadro 3.10, se trazan, en primera instancia, con la firma, a finales de los ochenta, de los llamados **Acuerdos de Comercio y Cooperación**. En estos acuerdos se estipula la cooperación en áreas como la industria, la cultura, la investigación y el intercambio de información. En términos comerciales, estos acuerdos suponían la extensión de la concesión de la cláusula de la nación más favorecida entre el grueso de los países contratantes y el compromiso, por parte de los Estados miembros de la entonces CEE, a la eliminación de restricciones cuantitativas específicas en diversos productos, excluidos el carbón, el acero, los textiles, los químicos y, sobre todo, los productos agrícolas. Ninguna de estas excepciones gozó de trato preferencial, aun cuando representaban buena parte del caudal exportador de muchas economías del Este. A Hungría y Checoslovaquia en 1988, se le suman Polonia y Rumania, un año más tarde, como países partícipes de este tipo de convenios.

Ya entrada la década de los noventa los países que conforman el grupo I comienzan a entablar una relación más estrecha con la UE. Con el surgimiento de los Acuerdos de Asociación entre ambas partes, también llamados **Acuerdos Europeos (AE)**, se amplían considerablemente las concesiones comerciales y la cooperación económica, financiera y política estipulada en los Acuerdos de Comercio y Cooperación. Además se anexa el diálogo político. Los AE sirvieron como base jurídica para las posteriores relaciones bilaterales. El objetivo de los AE era la instauración progresiva, no máxima a 10 años, de una zona de libre comercio entre la UE y sus nuevos socios.²³ Sin embargo, la verdadera meta final de estos acuerdos, que amplían la forma de cooperación y ambicionan una liberación comercial total, consistió en la adhesión futura de estos países al bloque. Algunas características importantes de los AE son definidas en el siguiente cuadro:

Cuadro 3.11. Características de los Acuerdos Europeos (AE).

<p>Estructura.</p> <hr/> <p>Un AE consta de once títulos y se puede dividir en tres partes: la primera de ellas trata las cuestiones políticas, la segunda se ocupa del comercio entre la Unión Europea y cada Estado contratante, y la tercera se refiere a la cooperación técnica y financiera.</p>
<p>Desgravación arancelaria.</p> <hr/> <p>El AE pretende la liberalización del comercio primordialmente para productos industriales. Para mercancías agrícolas se estima una eliminación de aranceles más gradual y un aumento de contingentes.</p> <p>Los AE fijaron un trato de reciprocidad asimétrico, es decir, los Estados miembros de la UE tendrían una liberalización más rápida (de 5 años) que los asociados con un máximo de 10 años. Además, los AE no permiten la introducción de aranceles o restricciones comerciales una vez entrados en vigor pero, sí admiten el establecimiento de períodos transitorios para la libre circulación de ciertas mercancías en un período no mayor a 10 años.</p>

²³ Para Bulgaria, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Polonia y Rumania la zona de libre comercio entre cada uno de estos países y la UE estaba programada para diez años, para Eslovenia y Lituania de seis años y para Letonia y Estonia de tan sólo cuatro años.

Principios condicionados.
Los AE se encontraron condicionados al respeto de los derechos humanos, la democracia y aplicación de reformas necesarias para la instauración de una economía de mercado.
Diálogo político y aproximación legislativa.
Los AE estipulan la creación de un mecanismo de diálogo entre ambas partes para facilitar la convergencia política y la aproximación legislativa en materia fiscal, monetaria, cambiaria y de comercio exterior de los países del Este a la vigente en la UE.
Cooperación económica.
La cooperación se establece en sectores prioritarios como: sector privado, tecnología, agroindustria, energía, medio ambiente, transportes, telecomunicaciones, servicios bancarios y turismo.
Reglas de origen.
Se establecen reglas de origen con un mínimo de 60% de componentes o insumos locales, regionales o comunitarios para los productos que los PECO exportan a la UE. Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión de Ampliación Europea. www.europarl.eu.int/enlargement

Firmados entre 1990 y 1992 (ver cuadro 3.12) por un total de 12 Estados, los AE estipulan un trato arancelario más radical (en la supresión de barreras arancelarias) en las exportaciones del Este a la UE que el considerado en los anteriores Acuerdos de Comercio y Cooperación. No obstante, los AE no eliminan por completo las restricciones comerciales señaladas por los Acuerdos de Cooperación en productos como el carbón, el acero y los productos agrícolas. En cada uno de los AE los países del Este Europeo ponen de manifiesto su interés de ingresar a la Unión, lo que les permite, más tarde, a cada uno ellos, lanzar oficialmente su solicitud de adhesión a la UE (cuadro 3.12).

Cuadro 3.12. Fechas de las negociaciones PECO-UE.

País	Firma del Acuerdo Europeo o de Asociación	Entrada en vigor	Solicitud de adhesión
Bulgaria	1-marzo-1993	febrero de 1995	14 diciembre 1995
Estonia	12-junio-1995	febrero de 1998	24 noviembre 1995
Hungría	16-diciembre-1991	febrero de 1994	31 de marzo 1994
Letonia	12-junio-1995	febrero de 1998	13 de octubre 1995
Lituania	12-junio-1995	febrero de 1998	8 diciembre 1995
Polonia	16-diciembre-1991	febrero de 1994	5 abril 1994
R. Checa	6-octubre-1993	febrero de 1995	17 enero 1996
Rumania	8-febrero-1993	febrero de 1995	22 junio 1995
Eslovaquia	6-octubre-1993	febrero de 1995	27 junio 1995
Eslovenia	10-junio-1996	febrero de 1998	10 junio 1996

Fuente: Comisión Europea.

- **Los resultados comerciales.**

Caracterizados por una desgravación comercial asimétrica entre las partes, los AE permitieron a los países de Europa Central y Oriental (PECO) volcar sus relaciones comerciales, que antes dirigían a la Unión Soviética en el marco del CAME, a la Unión Europea quien ya a finales de la década de los noventa representaba para cada uno de estos países su principal socio comercial. De esta forma, para 1998 el comercio de mercancías entre los países candidatos a la adhesión y la UE estaba ya libre de barreras arancelarias. El cuadro 3.13 muestra como para el 2002 todos los países candidatos a la adhesión vinculaban más del cincuenta por ciento de sus flujos comerciales (importaciones y exportaciones) con la UE. Los mayores montos de comercio de los PECO hacia la UE (en 1999 y 2000) los obtuvieron Polonia, Hungría y República Checa (cuadro 3.14). Del mismo modo, el comercio de la UE dirigido a los diez PECO se aglutinó también en estos tres países. Por ejemplo, a Polonia la UE envió el 22.4 por ciento de las exportaciones e importó de ella el 19.8 por ciento para el año 2000. Cosa similar pasó con República Checa y Hungría en donde ese mismo año dirigió el 15.8 y 15.3 por ciento de sus exportaciones y

recibió el 18.3 y 18.7 por ciento de las importaciones, respectivamente. Es decir, para el año 2000 del total de las exportaciones que la UE dirigía a estos diez países candidatos el 53.5 por ciento se dirigió sólo a tres países. A la par, cerca del 57 por ciento de las importaciones que la UE recibió de estos países se concentraron en las mismas economías.²⁴

Cuadro 3.13. Comercio de los PECO con la UE como porcentaje del total, 2002.

	Bul.	Eslova.	Eslove.	Esto	Hun.	Leto.	Litu.	Polo.	Checa	Rum.
Exportaciones a la UE-15.	56.1	59.2	62.0	62.7	73.5	64.9	48.2	67.1	68.7	66.3
Importaciones provenientes de la UE-15.	50.5	54.2	73.7	52.6	58.7	52.4	52.4	69.5	71.9	63.8

Fuente: CEPAL.-Serie Comercio Internacional, Núm. 45, 2004.

Cuadro 3.14. Comercio de los PECO con la UE, 1999 y 2000. (Millones de euros).

1999	Bul.	Eslova.	Eslove.	Esto	Hun.	Leto.	Litu.	Polo.	Checa	Rum.
Exportaciones	2.70	5.52	12.22	2.41	18.44	1.66	2.10	28.97	18.43	6.33
Importaciones	2.25	5.96	6.92	1.89	17.62	1.41	1.62	17.58	16.84	5.77
Comercio Total	4.95	11.48	19.14	4.30	36.06	3.07	3.72	46.55	35.27	12.10
Saldo Comercial	454	-444	5.30	522	818	256	478	11.393	1.59	555
2000										
Exportaciones	3.21	6.59	8.08	3.25	22.98	2.01	2.56	33.64	23.76	8.67
Importaciones	3.06	6.97	6.22	3.16	21.89	1.89	2.16	23.11	21.43	7.69
Comercio Total	6.27	13.56	14.30	6.41	44.87	3.90	4.72	56.75	45.19	16.36
Saldo Comercial	146	-434	1.86	94	1.09	118	403	10.53	2.33	1.06

Fuente: *La ampliación de la Unión Europea una oportunidad histórica, op. cit.*

²⁴ La ampliación de la Unión Europea una oportunidad histórica, *op. cit.*

Con respecto a la estructura del comercio por sectores de la UE con el conjunto de sus entonces países candidatos (incluyendo a Malta y Chipre), encontramos que se éstos se han concentrado principalmente en: maquinaria y productos eléctricos, equipos de transporte, textiles, productos químicos y metales. Cuadros 3.15 y 3.16.

Cuadro 3.15. Exportaciones por sectores de la UE-15 a los países candidatos, 2000.

Sector	Porcentaje
Maquinaria y productos eléctricos	35%
Equipos de transporte	15%
Productos químicos	9%
Textiles	8%
Metales básicos	7%
Otros sectores (incluyendo fabricación)	7%
Productos de plástico	6%
Agricultura (incluyendo transformación)	4%
Papel, pasta de papel	3%
Productos ópticos, instrumentos de música, relojería.	3%
Minerales.	3%

Fuente: *Ídem*.

Cuadro 3.16. Importaciones por sector de la UE-15 procedentes de los países candidatos, 2000.

Sector	Porcentaje
Maquinaria y productos eléctricos	27%
Textiles	16%
Equipos de transporte	13%
Metales de base	10%
Otros sectores	9%
Agricultura (incluyendo transformación)	5%
Manufacturas diversas	5%
Productos de plástico	4%
Madera	4%
Minerales.	4%
Productos químicos	3%

Fuente: *Ídem*.

Si bien los AE son un gran acercamiento que consolidan las relaciones de la UE con los países de Europa Central y Oriental candidatos a la adhesión, el paso verdaderamente decisivo que afianza el proceso de adhesión de estos países a la UE se presentó en junio de 1993 cuando el Consejo Europeo, reunido en Copenhague, reconoció oficialmente a todos estos países como posibles futuros miembros de la UE y estableció **los criterios de adhesión**, con los que busca simplificar el proceso de adhesión, referentes a cuestiones económicas, políticas y del acervo comunitario. Desde aquel momento la adhesión del conjunto de los PECO se encontró supeditada al cumplimiento de los criterios de adhesión.

Aparte de trazar el camino a seguir para que los PECO lograran su integración al bloque, la UE diseñó en 1994 una **estrategia de preadhesión** donde se establecen diversos instrumentos tendientes a ayudar a los países candidatos al cumplimiento de los criterios de adhesión.²⁵ Estos en general son:

1. Ayuda financiera a través de programas comunitarios como el PHARE y la cofinanciación con otras instituciones,
2. Los Partenariados de Adhesión y el Programa Nacional de Adopción del Acervo Comunitario (PNAC) que sirven como un registro de los compromisos que cada país candidato debe realizar para cumplir los criterios de adhesión en un período de tiempo determinado.

1. Ayuda financiera para la adhesión.

Como parte de la “estrategia de preadhesión” el financiamiento que la UE otorga a sus países candidatos es un instrumento fundamental dentro del proceso de adhesión de cada uno de ellos. La QA, por sus rasgos particulares, llevó a la UE a elaborar una serie de programas financieros para asistir a sus candidatos. Todos los instrumentos financieros de

²⁵ Tanto los criterios de adhesión (también llamados criterios de Copenhague) como la estrategia de preadhesión, son temas abordados de manera más detallada en el primer apartado del capítulo II referente a las condiciones de adhesión de la UE.

adhesión existentes han sido presentados de forma detallada en el cuadro 2.1. Por lo tanto, a continuación se hará hincapié en los montos específicos de cada programa y los países, pertenecientes a la QA, a quienes benefició en un período determinado.

a) El PHARE.

El Programa de Ayuda para la Reconstrucción Económica (PHARE) ha sido el principal instrumento de ayuda financiera que la UE configuró desde finales de los ochenta para ayudar a los países de Europa del Este en su camino hacia la implantación de una economía de mercado. Posteriormente, en 1994 el PHARE es transformado en el principal y único instrumento financiero de ayuda para los países candidatos a la adhesión. La incorporación de cada uno de los países candidatos de Europa del Este al programa PHARE se observa en el cuadro siguiente:

Cuadro 17.3. Proceso de incorporación de los PECO al PHARE, 1989-1997.

Año	Incorporación
1989	En diciembre de este año entra en vigor el programa PHARE que destinó ayuda económica a Hungría y Polonia para sus procesos de reformas y transición económica. El monto destinado para el año 1990 ascendió a 300 millones de ecus. La ayuda se proponía beneficiar particularmente al sector privado y a proyectos en la agricultura, energía, industria y comercio.
1990	En septiembre la ayuda del PHARE se amplió a otros países de Europa Central y Oriental como Bulgaria, Checoslovaquia, Rumania, Yugoslavia y la República Democrática Alemana. Además, se decide que la ayuda podría ser utilizada para acciones comunitarias.
1991	En diciembre la ayuda vuelve a ser ampliada a países como Albania, Estonia, Letonia y Lituania. Tras la unificación alemana el 3 de octubre de 1990, el reglamento del PHARE decide suprimir los términos de la República Democrática Alemana.
1992	En el mes de agosto el PHARE decide extender su ayuda económica y comunitaria a Eslovenia, después de que este país lograra su independencia de Yugoslavia en 1991.
1993	Con la disolución oficial de Checoslovaquia el 1 de enero de 1993, en junio el PHARE decide suprimir en su reglamento el nombre de Checoslovaquia y sustituirlo por dos nuevas repúblicas: República Checa y República

	Eslovaca, con el fin de garantizar la continuidad de la ayuda a esta región.
1994	En diciembre el Consejo Europeo de Essen decidió convertir al PHARE en el principal instrumento financiero de la estrategia de adhesión, con el objetivo de adherir a la UE diez nuevos miembros de Europa Central y Oriental. A partir de este momento la ayuda del programa se destino a la asistencia técnica, humanitaria y, progresivamente, a proyectos de inversión.
1995	Considerando la independencia de Croacia de Yugoslavia, la ayuda del programa se extiende a este país.
1996	La ayuda de extiende a la Antigua República de Macedonia, ex Estado yugoslavo, para sus reformas económicas y democráticas.
1997	Con la publicación por parte de la Comisión Europea de la Agenda 2000, el PHARE se orientó a la preparación de los países candidatos a la adhesión optando nuevos métodos de gestión articulados en torno a las prioridades en la aplicación del acervo comunitario, ejecución presupuestaria y magnitud de los proyectos entre los países candidatos.

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección General de Ampliación.
www.europa.eu.int/comm/enlargement/

El presupuesto destinado, en el marco del PHARE, a cada uno de los diez PECO candidatos a la QA en el período 1990-1999, varió según el país de quien se tratase. En dicho lapso de tiempo, Polonia fue el país que más fondos recibió (2 020 millones de euros), seguido de Rumania (1 184 millones), Hungría (967 millones) y Bulgaria (854 millones). Los demás siete países alcanzaron cifras inferiores a los 500 millones de euros: República Checa 476, Eslovaquia 356, Lituania 335, Letonia 249, Eslovenia 192 y Estonia 190 millones.²⁶

b) SAPARD e ISPA.

En 1999 el Consejo Europeo de Berlín aprobó duplicar la ayuda destinada a la adhesión a partir del año 2000 ratificando dos nuevos programas de financiamiento para los países candidatos: el *Instrumento Agrícola de Preadhesión* (SAPARD) y el *Instrumento Estructural de Preadhesión* (ISPA). El primero de ellos, como su nombre lo indica, orientado al sector

²⁶ La ayuda financiera destinada a la República Checa y Eslovaquia que comenzó en 1993, no incluye la ayuda facilitada a Checoslovaquia la cual supuso un compromiso de 232 millones de euros para el período 1990-1992. ídem

agrícola, y el segundo dirigido a inversiones en infraestructura y medio ambiente. Este Consejo estableció el monto de fondos anuales destinados al PHARE y a estos dos nuevos esquemas de financiamiento. El cuadro 3.18, muestra los fondos pactados en 1999 para el período 2000-2006.

Cuadro 3.18. Ayuda de preadhesión por programa y país candidato. (Millones de euros).

País	Programa	Monto	País	Programa	Monto
Bulgaria	PHARE	100	Letonia	PHARE	30
	SAPARD	52		SAPARD	22
	ISPA	104		ISPA	46.8
Eslovaquia	PHARE	49	Lituania	PHARE	42
	SAPARD	18		SAPARD	30
	ISPA	46.8		ISPA	52
Eslovenia	PHARE	25	Polonia	PHARE	398
	SAPARD	6		SAPARD	169
	ISPA	475		ISPA	348.4
Estonia	PHARE	24	República Checa	PHARE	79
	SAPARD	12		SAPARD	22
	ISPA	28.6		ISPA	70.2
Hungría	PHARE	96	Rumania	PHARE	242
	SAPARD	38		SAPARD	151
	ISPA	88.4		ISPA	239.2

Fuente: *La ampliación de la Unión Europea una oportunidad histórica, op. cit.*

Con una tendencia similar a la presentada en el período 1990-1999, la mayor ayuda financiera para los países candidatos en el marco del PHARE, SAPARD e ISPA, es concentrada por tres países: Polonia, Rumania y Eslovenia. El peso del PHARE como principal programa de ayuda financiera en países como Bulgaria, Estonia, Letonia, Lituania y Eslovenia fue desplazado por el programa ISPA. Lo anterior deja ver la gran necesidad de estos países de inversión en infraestructura y en políticas ambientales. Es importante señalar que la cuantía de los fondos programados para los tres instrumentos (PHARE, ISPA y SAPARD) podían ser modificados anualmente según el presupuesto comunitario. Sin embargo, éstos no podía exceder en conjunto los 3 120 millones de euros anuales (el PHARE no podía exceder la cantidad de 1 560 millones de euros, el SAPARD los 520 y el ISPA los 1 040). Además del tope de financiamiento a los tres principales programas de adhesión, la UE estableció cuantías máximas para los créditos y gastos en otros ámbitos orientados a los PECO en el período 2000-2006 (cuadro 3.19).

Cuadro 3.19. Créditos para la adhesión 2002-2006, (millones de euros a precios de 1999).

	2002	2003	2004	2005	2006
Créditos	4 140	6 710	8 890	11 440	14 210
Agricultura	1 600	2 030	2 450	2 930	3 400
Otros gastos	2 540	4 680	6 640	8 510	10 810

Fuente: *Ídem*.

c) Ayuda post adhesión.

Por las diferencias y brechas económicas de los nuevos miembros en relación con los antiguos, la UE resolvió destinar ayuda financiera a los PECO en sus tres primeros años de adhesión. El objetivo de esta ayuda post adhesión es facilitar la aproximación progresiva de estas economías a los anteriores miembros. De este modo, efectuada la adhesión el 1 de mayo de 2004 de ocho de los diez PECO, la UE destinó para el año 2004 una cifra de 10 000

millones de euros, 12 500 millones para 2005 y 15 000 millones para 2006.²⁷ El presupuesto total de 40 000 millones de euros para el período 2004-2006 se dispuso en Copenhague en diciembre de 2002, respetando el marco financiero pactado en el Consejo Europeo de Berlín de marzo de 1999.

4.2. Proceso de adhesión del grupo 2.

- **Acuerdos de Asociación para Chipre y Malta.**

Los Acuerdos de Asociación regularon el marco legal de las relaciones UE-Chipre y UE-Malta desde principios de la década de los setenta. Este tipo de acuerdos cubren los mismos ámbitos que los AE (comercio y cooperación), salvo el diálogo político. El objetivo de los Acuerdos de Asociación fue el establecimiento de una unión aduanera entre la UE y cada una de estas dos islas. Objetivo diferente que el alcanzado por los AE en donde la creación de una zona de libre comercio entre la Unión y cada país contratante representaba el fin último. El establecimiento de esta UA se logró en el año 2002. Algunas características específicas de estos Acuerdos de Asociación, dependiendo de cada país, son las siguientes:

1. El Acuerdo de Asociación entre la entonces CEE y la República de Malta fue firmado el 5 de diciembre de 1970 y entró en vigor el 1 de abril de 1971. En dicho acuerdo se estableció que para el 1 de julio de 1976 (fecha en la que entraría en vigor la segunda etapa del establecimiento de una unión aduanera entre ambas partes), la Comunidad concedería el 100% de reducción para los productos industriales procedentes de Malta y este último tan sólo el 35% para los productos equivalentes al 81% de lo importado desde la CEE. Sin embargo, esa fecha fue prorrogada un año más con el fin de hacer posible la negociación entre ambas partes para definir el nuevo régimen comercial y la inclusión de referencias de cooperación técnica y financiera. Ante las dificultades encontradas en las negociaciones de la

²⁷ *Ídem.*

firma del protocolo adicional el 27 de octubre de 1977, se decidió prolongar hasta el 31 de diciembre de 1980 la vigencia de la primera fase de la unión aduanera y extender el acuerdo a varios productos de la agricultura (flores cortadas, ciertas hortalizas y los vinos).²⁸

2. Por su parte, Chipre firmó su Acuerdo de Asociación el 19 de diciembre de 1972 y éste entró en vigor el 1 de junio de 1973. Su primera etapa, que expiró el 30 de junio de 1977, iba acompañada de un protocolo suplementario sobre la ampliación de la Comunidad, conforme al cual el acuerdo se extendió a partir de 1973 a Dinamarca, mientras que en el caso de Reino Unido e Irlanda, se mantuvo el *status quo* hasta el 30 de junio de 1977. Para este año mientras que la Comunidad ya había reducido el 70 por ciento de sus aranceles a Chipre, este último sólo lo había hecho 5 por ciento para el 55 por ciento de sus importaciones procedentes de la CEE.²⁹ A pesar de la reducción arancelaria asimétrica a favor de Chipre, este país aún encontraba ciertas restricciones a sus exportaciones de productos agrícolas dirigidos a la Comunidad. El 1 de mayo de 1978 Chipre y la CEE firman un protocolo agrícola que cubre lo esencial de las exportaciones chipriotas: agrios, uvas, papa, zanahorias, jugos en conserva, vinos y licores.

A pesar de que Malta y Chipre inician sus relaciones con la UE con la firma de los Acuerdos de Asociación desde inicios de la década de los setenta, la solicitud formal de adhesión llega, en ambos casos, hasta julio de 1990. Lo anterior respondió principalmente a problemas económicos y políticos de cada una de estas economías que los llevó a tener mínimos avances en sus negociaciones de adhesión durante casi dos décadas. A nivel comercial, estas dos islas para 1999 y 2000 comercializaban con la UE los montos más

²⁸ Tamames Ramón (1996).

²⁹ Ídem.

pequeños en comparación con los otros diez países candidatos a la adhesión. En tanto la estructura del comercio por sector, referida en los cuadros 3.15 y 3.16, muestra una clara concentración en bienes como la maquinaria y productos eléctricos, equipo de transporte, textiles, productos químicos y metales.

Cuadro 3.20. Relaciones comerciales UE-15/Chipre y Malta, 1999 y 2000. (Millones de euros).

1999	Chipre	Malta
Exportaciones	2.4	2.1
Importaciones	60.0	85.0
Comercio total	3.0	2.9
Saldo comercial	1.8	1.2
2000		
Exportaciones	3.1	2.8
Importaciones	100.0	100.0
Comercio total	3.2	3.8
Saldo comercial	2.0	1.8

Fuente: *Ídem*.

- **Estrategia de preadhesión.**

Al igual que la diseñada para los PECOS, la estrategia de preadhesión para Chipre y Malta se basó en los Acuerdos de Asociación, el Plan Nacional de Adopción de Acervo Comunitario (PNAC) y en ayuda financiera y cofinanciación con otras instituciones para el cumplimiento de los criterios de adhesión. Es importante señalar que la ayuda financiera para la adhesión otorgada a Chipre y Malta no se realizó a través de ningún programa comunitario, como en el caso de los diez PECOS, sino más bien fue otorgada de forma directa. El monto total de asistencia para el período 2000-2004 fue de 95 millones de euros, cuya composición anual es presentada en el siguiente cuadro.

Cuadro 3.21. Ayuda comunitaria anual a Chipre y Malta, 2000-2004 (millones de euros).

Asignación total	2000	2001	2002	2003	2004	Total
Chipre	9.0	11.5	11.5	12.0	13.0	57.0
Malta	6.0	7.5	9.5	8.0	7.0	38.0

Fuente: *Ídem*.

4.3. Apertura oficial de las negociaciones de adhesión.

La apertura de las negociaciones de adhesión para el conjunto de los doce países que conforman la QA se efectuó en dos tiempos:

1. En diciembre de 1997 la Comisión recomendó al Consejo Europeo de Luxemburgo, sobre la base de sus informes de evaluación, la apertura oficial de las negociaciones de adhesión para seis países candidatos: República Checa, Eslovenia, Estonia, Hungría, Polonia y Chipre. Al conjunto de estos países se les llamó “grupo Luxemburgo”. Dicha recomendación llegaría a adoptarse el 31 de marzo de 1998, cuando el Consejo Europeo inicia oficialmente sus negociaciones con este “grupo Luxemburgo”.

2. En diciembre de 1999 la Comisión exhortó al Consejo Europeo reunido en Helsinki, iniciar formalmente las negociaciones de adhesión con los otros seis países: Eslovaquia, Letonia, Lituania, Malta y, con algunas excepciones, Bulgaria y Rumania. Las negociaciones oficiales de este grupo, llamado “grupo Helsinki” se dieron el 15 de febrero del 2000.

Con el inicio oficial de las negociaciones del segundo grupo de países candidatos en febrero del 2000, el Consejo Europeo introduce en las negociaciones de adhesión el llamado **enfoque regata**, el cual se basa en dos principios:

- a) El **Principio de diferenciación**. Aun cuando se abrieron negociaciones con un grupo de países de manera simultánea, nada implicaba que debieran concluir todas al mismo tiempo, puesto que el ritmo de cada negociación dependería de los avances o méritos individuales de cada país candidato.
- b) El **Principio de repesca**. Consideraba la posibilidad de que el segundo grupo (“grupo Helsinki”) pudiese recuperar el terreno perdido respecto del primer grupo.

- **Procedimiento de negociación e informes anuales.**

Las negociaciones de adhesión entre la UE y cada uno de los países candidatos se centraron en los 31 capítulos que conforman el acervo comunitario.³⁰ Estas negociaciones se constituyeron a través de una serie de conferencias intergubernamentales y bilaterales en las que participaron todos los Estados miembros de la UE y todos los países candidatos. En la mesa de negociación se ponía, uno a uno, cada capítulo del acervo comunitario para ser analizado. A pesar de que la Comisión negocia a escala de toda la UE, sus soluciones debían ser aprobadas por unanimidad por todos los países miembros de la Unión. Se consideraba que un capítulo sobre el acervo era cerrado cuando la UE decidía que ya no era necesario seguir negociando y cuando, además, el país candidato aceptaba una posición en común. No obstante, un capítulo podía volver a ser abierto si se adoptaba algún acto adicional en el mismo o bien, si el país candidato infringía alguno de sus compromisos.³¹

³⁰ El acervo comunitario contiene los derechos y obligaciones de cada uno de los Estados de la UE. Para una más amplia definición del concepto así como de su estructura, ver pie de página 9 y 10 del capítulo II.

³¹ Un ejemplo claro es el actual estado de las negociaciones de adhesión de Turquía. Considerando insuficiente la oferta de este país de abrir un puerto y un aeropuerto al tráfico grecochipriota, la UE anunció el

Como parte de “La Agenda 2000” presentada por la Comisión Europea en julio de 1997,³² se efectúan las primeras evaluaciones de los avances de los PECO según los “criterios de adhesión” y los objetivos establecidos en los Acuerdos Europeos. Después de 1997, se establece que estos informes tendrían una presencia anual para que el Consejo pudiera dar seguimiento y avanzar en las negociaciones de adhesión con cada país candidato, según sus logros. De esta forma, la segunda oleada de informes periódicos (en donde se evalúan a 13 países candidatos: los diez PECO, Chipre, Malta y Turquía) es presentada por la Comisión en noviembre de 1998. Otros tres informes periódicos son mostrados en octubre de 1999, noviembre del 2000 y noviembre de 2001.

La Comisión Europea, sobre los dictámenes de sus informes periódicos de noviembre de 2001, recomendó al Consejo, sin abandonar el principio de diferenciación, finalizar las negociaciones de adhesión en el 2002 con los países que reunieran todos los requisitos de adhesión. En respuesta a lo anterior, el Consejo de Gotemburgo en diciembre de 2001 trazó como objetivo concluir las negociaciones de adhesión para finales de 2002, con el fin de que los países candidatos logaran su participación en las elecciones del Parlamento Europeo en 2004.

Para junio de 2001 los avances en materia de negociación en los capítulos del acervo comunitario eran:

11 de diciembre de 2006 la congelación de 8 capítulos de los 35 capítulos de negociación que componen las relaciones UE-Turquía. Estos capítulos (referentes al libre movimiento de bienes, derecho de establecimiento y libertad para ofrecer servicios, agricultura y desarrollo rural, pesca, política de transportes, servicios financieros, unión aduanera y relaciones exteriores) permanecerán congelados hasta que la Unión considere que Turquía ha avanzado en las negociaciones con Chipre referentes al bloqueo económico de la parte turcochipriota.

³² La “Agenda 2000: por una Unión más fuerte y más amplia”, surge como respuesta a la petición del Consejo Europeo de Madrid en 1995 de que la Comisión fabricase una evaluación de las solicitudes de adhesión de los países candidatos y de las posibles consecuencias de una ampliación en la propia Unión en materia de políticas y presupuesto, para los primeros seis años del milenio. El objetivo final es preparar a la Unión para la ampliación reforzando sus políticas, aplicando un marco financiero riguroso e incentivando una buena preparación de los Estados candidatos.

1. El “grupo Luxemburgo” había logrado la apertura de 29 capítulos de un total de 31 del acervo comunitario y, dependiendo del país, ya se habían cerrado alrededor de 16 y 22 capítulos.
2. El “grupo Helsinki” había abierto entre 14 y 28 capítulos de acervo comunitario y se habían cerrado provisionalmente, según el país, entre 6 y 17 capítulos.

El tan esperado final del proceso de negociación debía llegar cuando todos los capítulos del acervo fueran cerrados. En este sentido, a pesar de que las negociaciones de adhesión entraron en su recta final en junio de 2002, al celebrarse el Consejo Europeo de Sevilla, su término oficial llegó hasta diciembre de ese mismo año en la reunión del Consejo Europeo en Copenhague. En aquel momento el Consejo acreditó que 10 de los 12 países candidatos cumplía suficientemente las condiciones para entrar a la UE, es decir, con excepción de Bulgaria y Rumania todos los países candidatos finalizaron sus negociaciones de adhesión y se comprometieron a:

1. Firmar el 16 abril del 2003 el Tratado de Adhesión,
2. Efectuar, a partir de la firma del Tratado, la ratificación del mismo en cada uno de los países candidatos según sus procedimientos democráticos.
3. Realizar su adhesión oficial el 1 de mayo de 2004.

- **El Tratado de Adhesión.**

Una vez que fueron cerrados todos los capítulos de la negociación, sus resultados fueron recogidos en un Tratado de Adhesión firmado por todos los países (miembros y candidatos) de la UE. La elaboración del Tratado de Adhesión de los diez Estados incorporados el 1 de mayo de 2004 comenzó a ser elaborado desde dos años antes (13 de marzo de 2002), bajo

la presidencia española, cuando se constituyó un grupo de trabajo para su redacción. La tarea esencial de este grupo consistió en el ordenamiento de todos los compromisos alcanzados en las Conferencias Intergubernamentales de adhesión.

En general, la estructura del Tratado de Adhesión se divide en tres partes: el Tratado, el Acta de Adhesión y el Acta Final. El primero (el Tratado propiamente dicho), consta de de 3 artículos en los que se enumera a los Estados adherentes, se establece el proceso y calendario de la adhesión y se abordan los aspectos lingüísticos. En el segundo, el Acta de Adhesión, se establecen las condiciones de adhesión y las necesarias adaptaciones a los Tratados de la Unión, mismas que se estructuran en cinco partes:

1. Principios generales y normas en materia de justicia e interior aplicadas desde su adhesión a los nuevos países.
2. Adaptaciones de los tratados de carácter institucional y modificaciones relativas a la libre circulación de capitales y al ámbito territorial con la aplicación del Tratado y la Acta de Adhesión.
3. Modificaciones permanentes o técnicas al acervo comunitario.
4. Medidas transitorias y cláusulas de salvaguardia.
5. Modificación de las normas relativas a la composición y funcionamiento de todas las instituciones de la UE.

Por último, la tercera parte del Tratado de Adhesión llamada Acta Final engloba, en general, las dos partes anteriores ya mencionadas. El Tratado de Adhesión fue firmado por los jefes de Estado de los diez países candidatos y los quince países miembros de la Unión el 16 abril de 2003 en Atenas, Grecia, y su posterior ratificación se efectuó entre los meses de marzo y diciembre de ese mismo año.

Cuadro 3.22. Ratificación del Tratado de Adhesión en los nuevos países miembros.

País	Fecha	Resultado (votos emitidos)
Chipre	14 de julio de 2003	El Parlamento toma la decisión.
Eslovaquia	17 de mayo de 2003	92%
Eslovenia	23 de marzo de 2003	90%
Estonia	14 de septiembre de 2003	67%
Hungría	12 de abril de 2003	84%
Letonia	20 de septiembre de 2003	67%
Lituania	10 de mayo de 2003	90%
Malta	09 de marzo de 2003	54%
Polonia	07 de junio de 2003	77%
R. Checa	13 de junio de 2003	77%

Fuente: Parlamento Europeo.

El cuadro 3.22 presenta los resultados en las votaciones de cada país candidato al momento de ratificar el Tratado de Adhesión entre su población. El mínimo de dudas lo presentó Eslovaquia con un 92 por ciento de los votos emitidos a favor del sí a la adhesión. Eslovenia y Lituania fueron otros dos países con un nivel alto de votación aprobatoria con el 90 por ciento de sus votos emitidos. El país con menor porcentaje de votación pronunciada a favor de la adhesión fue Malta con el 54 por ciento de sus sufragios. Es importante señalar que la UE exigió a cada uno de estos países conseguir en urnas al menos el 50 por ciento de los votos emitidos para lograr su adhesión oficial. Un caso especial fue Chipre, quien dada su situación política, no consiguió efectuar un referéndum a su población y logró el decreto de su adhesión a través de las votaciones del Parlamento chipriota.

4.4. Bulgaria y Rumania: una segunda oleada de adhesión.

Puesto que el cierre de las negociaciones de adhesión con el conjunto de países candidatos, en diciembre de 2002, excluyó a Rumania y Bulgaria ambas economías tuvieron que continuar su proceso hasta lograr el cierre de todos los capítulos de negociación del acervo comunitario, como ya lo habían hecho sus homólogos. Tanto Bulgaria como Rumania se caracterizaron, desde el fin de los regímenes de corte comunista, por un proceso de transformación político y económico relativamente lento (en comparación con otros PECO con la misma tradición). Lo anterior ha sido explicado comúnmente como resultado de las férreas dictaduras comunistas en estos dos países: en Bulgaria con Todor Zhivkov³³ y en Rumania Nicolae Ceausescu,³⁴ quienes dejaron una nada envidiable deuda externa, nivel de desempleo y disponibilidad de bienes y servicios. Estos problemas económicos se agravaron con el entorno exterior que reino en la región durante la década de los noventa como la aparición de conflictos en la ex Yugoslavia que contribuyeron a la disminución de su comercio exportable y a una menor percepción de inversiones extranjeras. No obstante, en su azaroso camino hacia el establecimiento de una economía de mercado, Bulgaria y Rumania recibieron importante ayuda financiera a través del PHARE y, posteriormente en el marco de los AE, de otros diferentes programas e instituciones comunitarias como el ISPA, SAPARD, Banco Europeo de Inversiones, etc. (Ver cuadros 3.17 y 3.18).

³³ Todor Zhivkov (1911-1998). Político búlgaro, primer secretario del Partido Comunista (1954) y Presidente de Bulgaria entre 1971 y 1989. Como dirigente del país favoreció la industrialización. En 1989 Zhivkov dimitió de todos sus cargos al ser acusado de corrupción.

³⁴ Nicolae Ceausescu (1918-1989). Como presidente de Rumania por más de veinte años (1967-1989), gobernó como dictador con un alto grado de corrupción y favoritismo. Tanto él como su familia monopolizaron los más importantes cargos del país y acumularon una enorme fortuna. Durante su mandato Ceausescu, fomentó la industrialización y mantuvo una política exterior independiente de la Unión Soviética. En los años ochenta, impuso un programa de austeridad (intentando liquidar la deuda externa) y otro de reordenación territorial además, rechazó las reformas políticas y económicas introducidas en la URSS y en otros países del Este de Europa. Una brutal represión en una manifestación en favor de los derechos humanos (a principios de diciembre de 1989), originó altas manifestaciones contra su dictadura que lo orillaron a intentar escapar de Bucarest el 22 de diciembre de 1989, junto con su esposa Elena. Sin embargo, este matrimonio fue capturado, enjuiciado y ejecutado tres días después.

- **Hacia su camino a la adhesión.**

Bulgaria y Rumania formaron, en un primer momento, parte del “grupo Helsinki” (segundo conjunto países que abrieron oficialmente sus negociaciones de adhesión con la UE en febrero de 2002), posteriormente, gracias al establecimiento de los principios de “repesca” y de “diferenciación”, el Consejo Europeo decide fusionar las dos oleadas de países candidatos (grupo Luxemburgo y grupo Helsinki), mismos que conformarían la QA. No obstante, al no finalizar sus negociaciones de adhesión en diciembre de 2002, por sus insuficientes avances en el cumplimiento de los “criterios de adhesión”, Bulgaria y Rumania no logran ser parte de los países que se adhieren a la UE en mayo de 2004 y, por ende, se ven obligados a alargar más su proceso de adhesión. Una vez realizada la que es considerada como “la primera parte de la QA”, funcionarios encargados del proceso de ampliación centraron su atención en estos dos países con el fin de examinar detalladamente sus avances y sus deficiencias en el proceso. Con el envío de expertos a estos dos países y el aumento considerable de ayuda financiera para el cumplimiento de los criterios de adhesión, las negociaciones terminaron en diciembre de 2004 y la firma del Tratado de Adhesión tuvo lugar el 25 de abril de 2005. Este Tratado contiene tres cláusulas de salvaguardia (economía, mercado y asuntos interiores) con el fin de cubrir algunas lagunas de su adhesión y otra cláusula adicional que especificaba el posible aplazamiento por un año de la adhesión oficial, establecida para el 1 de enero de 2007, en caso de que alguno de estos dos países no se encontrara a tiempo para cumplir sus condiciones de ingreso. El artículo 39 del Tratado de Adhesión incluye esta disposición señalando:

Si, sobre la base de la supervisión permanente por parte de la Comisión de los compromisos contraídos por Bulgaria y Rumania en el contexto de las negociaciones de adhesión, y en especial de los informes de supervisión de la Comisión, se demuestra claramente que la marcha de los preparativos para la adopción y aplicación del acervo en Bulgaria o Rumania es tal que exista un grave riesgo de que cualquiera de estos Estados ostensiblemente no esté preparado para cumplir los requisitos de la pertenencia a la Unión, en relación con un número importante de ámbitos, en la fecha de la adhesión, el 1 de enero de 2007, el Consejo podrá decidir, por unanimidad y sobre la base de una recomendación de la Comisión, que la

fecha de la adhesión, del Estado de que se trate, se retrase un año hasta el 1 de enero de 2008.³⁵

Otras de las tantas disposiciones relevantes incluidas en el Tratado de Adhesión de Bulgaria y Rumania son presentadas en el siguiente cuadro:

Cuadro 3.23. Disposiciones del Tratado de Adhesión de Bulgaria y Rumania.

- Desde el momento de su adhesión Bulgaria y Rumania se retiran de cualquier acuerdo de libre comercio con terceros países.
- A partir de la fecha de adhesión, Bulgaria y Rumania abonarán, en ocho pagos anuales de 2007 al 2011, al Banco Europeo de Inversiones 14.8 y 42.3 millones de euros, respectivamente. Al mismo tiempo, Bulgaria y Rumania garantizarán al Fondo de Investigación del Carbón y del Acero el pago de 11.95 y 29.88 millones de euros, respectivamente, en cuatro pagos anuales de 2009 al 2012.
- Durante los dos primeros años después de la adhesión ambos países podrán recibir todavía fondos de preadhesión destinados a cubrir los costes administrativos y hasta cinco años para los costes de auditoría y de evaluación.
- Bulgaria se comprometió a cerrar y desmantelar definitivamente, en 2006, las unidades 3 y 4 de la central nuclear de Kozloduyal. Durante el periodo 2007-2009, la Comunidad facilitará ayuda financiera, misma que ascenderá a 210 millones de euros en tramos anuales de 70 millones de euros, para la aplicación de medidas como: la mejora ambiental acorde con el acervo, la modernización de los sectores productivos, mayor eficiencia energética y alto grado de seguridad en el abastecimiento energético.
- En el primer año de adhesión, la Unión proporcionará una ayuda financiera provisional a Bulgaria y Rumania, denominada en lo sucesivo «mecanismo de transición», a fin de desarrollar y reforzar su capacidad administrativa y judicial para aplicar y ejecutar la legislación comunitaria. Esta ayuda se destinará a financiar proyectos de desarrollo institucional y determinadas inversiones conexas a pequeña escala. El importe de los créditos será de 82 millones de euros.
- Si, hasta el final de un período máximo de tres años después de la adhesión, surgieran dificultades graves y con probabilidades de persistir en un sector de la actividad económica, Bulgaria o Rumania podrán pedir que se les autorice adoptar medidas de salvaguardia con el fin de corregir la situación y adaptar el sector en cuestión a la economía del mercado interior. En las mismas circunstancias, cualquier Estado miembro

³⁵ Fuente: Acta relativa a las condiciones de adhesión de la República de Bulgaria y de Rumania y a las adaptaciones de los Tratados en los que se fundamenta la Unión Europea. Diario Oficial de la Unión Europea 21 de junio de 2005.

actual podrá pedir autorización para adoptar medidas de salvaguardia respecto de Bulgaria, de Rumania, o de ambos Estados.

- Si fuesen necesarias medidas transitorias para facilitar la transición del régimen actualmente vigente en Bulgaria y Rumania al régimen resultante de la aplicación de la política agrícola, deberán adoptarse durante un periodo de tres años a partir de la fecha de adhesión. El Consejo, por unanimidad, podrá prolongar dicho periodo.

Fuente: Acta relativa a las condiciones de adhesión de la República de Bulgaria y de Rumania, *op. cit.*

Ante el escenario que delineaba el artículo 39 del Tratado de Adhesión, algunos funcionarios de la UE o representantes de sus Estados cuestionaban el nivel de preparación de Bulgaria y Rumania al observar como a medida que se iba acercando su fecha de ingreso, se hacia más evidente la existencia de limitaciones en el cumplimiento de ciertos capítulos del acervo comunitario. Los informes anuales elaborados por la Comisión (en octubre de 2005, febrero de 2006 y junio de 2006), para evaluar el nivel de preparación de ambos países de cara a la ampliación, mostraban considerables dificultades. Por ejemplo, Bulgaria con específicos problemas de corrupción, crimen organizado, trata de humanos, sistema de sanidad, protección de los niños y minorías, crisis en el sistema judicial, ineficiencias en la administración pública, y la lucha contra la delincuencia organizada.³⁶ Rumania, por su parte, presentaba un bajo nivel en la protección de sus consumidores, alarmante corrupción, baja capacidad administrativa en las políticas agrícolas y estructurales, ausencia de recursos técnicos, costosa política ambiental alejada de las normas comunitarias, problemas en la administración pública, tráfico de seres humanos, malas condiciones en sus instituciones psiquiátricas, y problemas en torno a la integración de minorías. Además, era necesaria la continuación de la reestructuración de los sectores energético, minero y de transportes, e intensificar el proceso de privatización en la economía.³⁷

³⁶ Documento de trabajo de los servicios de la Comisión búlgara y rumana: informe de seguimiento, Comisión Europea, Bruselas, mayo 2006, SEC (2006) 595.

³⁷ *Ídem.*

Conjuntamente al cumplimiento oportuno de las negociaciones de los capítulos del acervo comunitario, existieron algunos problemas que generaron algunas opiniones que dejaban ver que Bulgaria y Rumania no podían incorporarse en enero de 2007. Como problema principal se encontraba el estancamiento del proceso de ratificación de la Constitución Europea, tras el rechazo de Francia y los Países Bajos, que creó una tensión política al interior de la Unión en ámbitos como la posterior integración más profunda del bloque y los futuros procesos de ampliación. A pesar de que en la UE rara vez se escuchó, entre sus dirigentes, serios problemas para la adhesión de estos dos países (como en el caso de Turquía), había daños causados por el “No” a la Constitución Europea que estimulaban a diferentes voces pronunciarse por la existencia de una “fatiga en la ampliación” con la amenaza de un posible aplazamiento en las negociaciones no sólo con Bulgaria y Rumania, sino también con países de los Balcanes Occidentales o con la misma Turquía.³⁸

Contrario a la serie de expectativas, la Comisión Europea favoreció a Bulgaria y Rumania (en su último informe de seguimiento del 26 de septiembre de 2006) al no pronunciarse por el aplazamiento de la adhesión oficial de estos dos países para enero de 2007, ni establecer ninguna otra cláusula de suspensión en las políticas amenazadas de ésta. De esta forma, tras 14 años de negociaciones (que inician con la firma de los AE en la primavera de 1993) con la adhesión oficial de Bulgaria y Rumania concluye, por fin, la QA de la UE.

³⁸ Para ahondar un poco más en el tema, ver Andreev Svetlozar, “Bulgaria y Rumania en la UE: ¿fin de la carrera o aún más obstáculos por delante?”, Real Instituto Elcano, Madrid, Febrero de 2007. www.realinstitutoelcano.org.

Cuadro 3.24. Cronología del proceso de adhesión de los doce nuevos miembros a la UE: 1988-2007.

Año	
1988	Diciembre. La CEE firma un Acuerdo Preferencial de Comercio y Cooperación con Checoslovaquia y Hungría.
1989	Enero. Aplicación del SPG a Hungría y Polonia. Septiembre. Polonia adopta el reglamento PHARE y firma el Acuerdo de Comercio y Cooperación con la CEE. Noviembre 9. Caída del muro de Berlín. Diciembre. La Comunidad firma un Acuerdo Preferencial de Comercio y Cooperación con Rumania.
1994	Diciembre. El Consejo Europeo de Essen adopta la “estrategia a la preadhesión” a fin de acercar a los países asociados de Europa Central y Oriental hacia su adhesión a la UE.
1993	Junio 22. El Consejo Europeo de Copenhague establece los “criterios de adhesión” o criterios Copenhague, requisitos económicos y políticos y del acervo comunitario necesarios para la adhesión de todos los países candidatos.
1997	Julio. La Comisión Europea presenta la “Agenda 2000”, documento en donde se examinan las repercusiones de la ampliación, la estrategia preparatoria y el marco financiero para el período 2000-2006. Diciembre. El Consejo Europeo de Luxemburgo lanza el proceso de ampliación con seis países candidatos: República Checa, Chipre, Eslovenia, Estonia, Hungría y Polonia), a los que en adelante se les conocerá como “grupo Luxemburgo”.
1998	Marzo. Se crean las “asociaciones de adhesión” con los países candidatos y la Comisión decide, a petición del Consejo Europeo, la elaboración de informes anuales sobre los progresos realizados de cada uno de los países candidatos. En estos informes la Comisión fija objetivos prioritarios y organiza la financiación para la adhesión, bajo el principio de diferenciación. Se inician las negociaciones de adhesión con Chipre, la República Checa, Estonia, Hungría, Polonia y Eslovenia. Además, Malta vuelve a presentar su solicitud de adhesión que había estado suspendida.
1999	Diciembre 11. El Consejo Europeo de Helsinki decide iniciar las negociaciones de adhesión con otros seis países candidatos: Bulgaria, Letonia, Lituania, Malta, Rumania, Eslovaquia, que serán denominados “grupo Helsinki”.
2000	A partir del presupuesto de este año, la ayuda financiera de la UE a los países candidatos de Europa Central y Oriental asciende a cerca de 3.200 millones de euros anuales Febrero 15. Inician las negociaciones de adhesión con Bulgaria, Letonia, Lituania, Malta, Rumania y Eslovaquia.

	<p>Octubre 4. El Parlamento Europeo se pronuncia, por amplia mayoría, a favor de la ampliación de la UE mostrándose satisfecho por los progresos realizados. Diciembre. El Consejo Europeo de Niza modifica el Tratado de Ámsterdam para preparar la ampliación, alterando el reparto de asientos en el Parlamento Europeo, la ponderación de los votos en el Consejo de Ministros en las decisiones por mayoría, en la composición de la Comisión, etc.</p>
2001	<p>Recordando que el proceso de ampliación es irreversible, el Consejo Europeo de Gotemburgo se muestra satisfecho por los “progresos significativos” realizados por los países candidatos en busca del cumplimiento de los criterios de adhesión. El Consejo al igual que el Parlamento Europeo, consideran que las negociaciones deberían concluir para finales de 2002, de este modo los países candidatos podrían participar en la elecciones europeas de 2004. El Tratado de Niza es firmado el 26 de febrero</p>
2002	<p>Diciembre 13. El Consejo Europeo reunido en Copenhague decide la adhesión de diez nuevos países miembros a partir del 1 de mayo de 2004. Se establece que Bulgaria y Rumania no se encuentran en condiciones óptimas para ingresar a la UE. Por lo tanto, se deja su ingreso para una segunda vuelta.</p>
2003	<p>Abril 16. Se firma en Atenas los Tratados de Adhesión de los diez nuevos estados miembros, los cuales les permiten participar, en las mismas condiciones que sus socios, en las elecciones del Parlamento Europeo en junio de 2004.</p>
2004	<p>Diciembre. El Consejo Europeo finaliza las negociaciones de adhesión con Bulgaria y Rumania.</p>
2005	<p>Abril 25. Se firma el Tratado de Adhesión de Bulgaria y Rumania.</p>
2006	<p>Septiembre 26. La Comisión Europea se pronuncia por la entrada de Bulgaria y Rumania a la UE en enero de 2007.</p>
2007	<p>Enero 1. Con la adhesión oficial de Bulgaria y Rumania la UE llega a veintisiete Estados y una población de alrededor 5000 millones de personas.</p>

Fuente: Elaboración propia.

5. Implicaciones de la QA en el seno de la Unión Europea.

5.1. El Tratado de Niza.

Como ya se ha referido, la QA anexa a la UE de manera simultánea a más de dos tercios de países miembros, número importante para considerar la futura consistencia en la toma de decisiones del conjunto de socios de este bloque económico. Tomando en consideración que en ningún otro proceso de adhesión la Unión había realizado modificación alguna en su marco institucional y que, por ende, continuaba con el mismo cuadro trazado desde su creación, cuando sólo se componía de seis países miembros, la ola de preocupaciones, al ver acercarse la entrada oficial de la QA, acerca de la eficiencia en su futura gobernabilidad en una UE de veintisiete miembros eran claramente justificadas. En este contexto, el Tratado de Niza firmado el 26 de febrero de 2001 (y puesto en vigor hasta el 1 de febrero de 2003) por los quince Estados miembros de la Unión, buscó adaptar el funcionamiento de las instituciones europeas para permitir acoger a los nuevos Estados miembros, garantizando su representatividad en las decisiones internas de la Unión y evitando el exceso de burocracia en todas las instituciones comunitarias. Las reformas institucionales dispuestas por el Tratado de Niza se efectúan tanto en las instituciones europeas existentes (Consejo, Comisión, Parlamento, Tribunales de Justicia y de Cuentas y Comités Económico y Social y de las Regiones), como en la toma de decisiones dentro de la Unión.

- **Modificaciones en materia institucional para una Unión Europea ampliada.**

Las instituciones que gestionan dentro del bloque económico y las modificaciones dispuestas por el Tratado de Niza son, a grandes rasgos, las siguientes:

a) La Comisión Europea.³⁹ Desde sus inicios este organismo se ha conformado por dos nacionales de los Estados miembros más poblados y un nacional de los demás. El Tratado de Niza dispone a este órgano tres elementos importantes:

1. A partir de 2005, la Comisión se limita a incorporar un comisario por cada Estado miembro. Por lo tanto, el número de comisarios no podrá exceder a los 27 países miembros.

2. Si es que la Unión aceptará un país miembro más, el Consejo Europeo deberá decidir el número preciso de comisarios no mayor a 27, mediante un sistema rotatorio entre países.

3. Se refuerza los poderes del Presidente de la Comisión quien, de ahora en adelante, podrá alterar sus responsabilidades durante su mandato o bien, solicitar la renuncia de alguno de los comisarios.

b) El Parlamento Europeo.⁴⁰ El Tratado de Niza reforzó su papel de colegislador, limitó el número máximo de diputados europeos a 732 y previó la distribución de escaños entre los Estados miembros y los países candidatos. Dicha distribución se aprecia en el siguiente cuadro.

³⁹ La Comisión Europea es un órgano que tiene como funciones: velar por la correcta aplicación de las disposiciones contenidas o derivadas de los tratados de la UE, hacer propuestas al Consejo Europeo para el desarrollo de políticas y acciones comunes, gestionar asuntos comunitarios como actividades y presupuesto comunitario, y representar a la UE en temas previstos por sus tratados.

⁴⁰ El Parlamento Europeo es un organismo que participa en los procesos de decisión, codecisión, cooperación y emisión de dictámenes en la UE.

Cuadro 2.25. Estructura del Parlamento Europeo.

Estados miembros	Escaños	Países candidatos	Escaños
Bélgica	22	Bulgaria	17
Dinamarca	13	Chipre	6
Alemania	99	Eslovaquia	13
Grecia	22	Eslovenia	7
España	50	Estonia	6
Francia	72	Hungría	20
Irlanda	12	Letonia	8
Italia	72	Lituania	12
Luxemburgo	6	Malta	5
Países Bajos	25	Polonia	50
Austria	17	República Checa	20
Portugal	22	Rumania	33
Finlandia	13		
Suecia	18		
Reino Unido	72		

Fuente: *¿Cuál es la contribución del Tratado de Niza?*, Comisión Europea, Luxemburgo, 2001.

c) El Tribunal de Justicia. Encargado de garantizar la aplicación del Derecho Comunitario, el Tratado de Niza dispone que su trabajo debe ser distribuido con el Tribunal de Primera Instancia, por considerarlo excesivo para sólo este organismo. Además, prevé la creación de salas de jurisdicción especializadas y se acuerda que el número de jueces que lo compongan continúe siendo igual al número de Estados miembros de la Unión.

d) El Tribunal de Cuentas Europeo. Para esta institución que ejerce el control de la contabilidad comunitaria y vela por una buena gestión financiera, el Tratado de Niza dispone ampliar su radio de acción en asuntos operados por el Tribunal de Justicia, manteniendo, al igual que este último, la participación de un nacional por cada país miembro.

e) **El Comité Económico y Social (CES) y el Comité de las Regiones (CR).** El CES se compone de representantes económicos y sociales quienes emiten dictámenes consultivos dirigidos a las instituciones, en especial a la Comisión. En la UE-15 este órgano se componía de 222 miembros (entre 6 y 24 miembros por Estado miembro según el tamaño). El Tratado de Niza limita el número de representantes a 350, permitiendo a los anteriores Estados mantener, sin cambio alguno, el número de miembros. Al igual que el CES, el Comité de las Regiones es un organismo de carácter consultivo compuesto por representantes de colectividades regionales y locales quienes expresan, a nivel de toda la UE, los intereses de las regiones. Con un número de representantes idéntico al CES, el Tratado de Niza también limita sus miembros a 350.

• **Modificaciones en materia de toma de decisiones para una Unión Europea ampliada.**

Cualquier tipo de disposición o decreto al interior de la UE es realizado por el **Consejo Europeo** quien está integrado por jefes de Estado o de Gobierno de los países que forman la Comunidad. Es en esta entidad en la que recae la responsabilidad ejecutiva de la UE cuyas funciones son la orientación e impulso del desarrollo de la integración europea, definiendo las grandes líneas los objetivos y medios de acción. El Consejo Europeo toma sus decisiones según los Tratados que constituyen la UE; éstas pueden ser por unanimidad, por mayoría cualificada o por mayoría simple para las decisiones de procedimiento.⁴¹

⁴¹ La unanimidad se aplica en ámbitos importantes para el desarrollo de la UE como en la política exterior y de seguridad, cooperación policial y judicial, cuestiones penales, política de asilo e inmigración, política de cohesión, social, fiscal, etc. En ésta es necesario el acuerdo o la abstención de todos los miembros ya que cada Estado dispone de veto. En la mayoría cualificada se le asigna a cada miembro un número de votos cuya ponderación se basa en la población de cada Estado. En el caso de la mayoría simple, las decisiones se toman considerando sólo el total de países miembros.

Antes del Tratado de Niza, el número de votos total para la toma de una decisión por mayoría cualificada eran 87, misma que se obtenía con al menos 62 votos a favor. Sin embargo, con una Unión de 27 miembros de ahora en adelante será muy difícil alcanzar un acuerdo unánime y, por ende, ciertas decisiones y acciones corren el riesgo de paralizarse. Bajo estas consideraciones, el Tratado de Niza dispone el cambio en cerca de una treintena de disposiciones que antes se tomaban de unanimidad, ahora por la vía de mayoría cualificada. El cuadro 3.26 resume algunas las 32 modificaciones que inserta el Tratado de Niza en la toma de decisiones (referidas tanto a políticas comunitarias como a cuestiones institucionales de la UE), que antes se pactaban por unanimidad y que ahora lo hacen por mayoría cualificada.

Cuadro 3.26. Ámbitos en los que se implementa la toma de decisiones por mayoría cualificada.

Ámbito	
Lucha contra la discriminación.	Referente a las medidas comunitarias de lucha contra la discriminación por motivos de sexo, de origen racial o étnico, religión o convicciones, discapacidad, edad u orientación sexual.
Ciudadanía.	Acciones comunitarias que garantizan y facilitan el ejercicio del derecho de libre circulación y residencia en el territorio de los Estados miembros
Asilo, refugiados y política de inmigración.	Medidas relativas al asilo, los refugiados, personas desplazadas, política de inmigración y derechos de los nacionales de terceros países que residan legalmente en un país miembros.
Cooperación judicial.	Medidas en el ámbito de la cooperación judicial en materia civil con repercusión transfronteriza, con excepción de los aspectos relativos al derecho de familia.
Cooperación entre Estados.	Referentes a la cooperación entre los servicios pertinentes de las administraciones de los Estados miembros.
Distorsiones económicas.	Medidas ante problemas como el suministro de determinados productos y la ayuda financiera a un Estado miembro, por ejemplo, como consecuencia una catástrofe natural.

Introducción del euro.	Relativo a las medidas necesarias para la rápida introducción del euro.
Política comercial.	Concerniente a los acuerdos comerciales sobre servicios o aspectos comerciales de la propiedad intelectual (con algunas excepciones).
Política social.	Relativo a la protección de los trabajadores y a las condiciones de empleo de los nacionales de terceros países.
Industria.	Respecto a las medidas específicas destinadas a apoyar las acciones que se lleven a cabo en los Estados miembros en el marco de una política industrial.
Cohesión económica.	Aplicado a medidas complementarias que resulten necesarias en el marco de la política de cohesión, al margen de los Fondos Estructurales.
Fondos estructurales.	Respecto a las funciones, los objetivos prioritarios y la organización de los fondos con finalidad estructural.
Cooperación con terceros países.	Para las acciones que la Comisión puede llevar a cabo en materia de cooperación económica, financiera y técnica con terceros países, con excepción de los acuerdos de asociación o los celebrados con países candidatos a la adhesión.
Disposiciones financieras.	Al reglamento financiero y al control de la responsabilidad de los interventores financieros.
Partidos políticos.	Concerniente al estatuto de los partidos políticos europeos y, en particular, a la normativa relativa a su financiación.
Nombramientos	Del Secretario General del Consejo (Alto Representante para la Política Exterior y de Seguridad Común), del Presidente y de los demás miembros de la Comisión y de los miembros del Tribunal de Cuentas y del Comité Económico y Social Europeo.
Retribuciones.	Sueldos, dietas y pensiones del Presidente y de los miembros de la Comisión, así como de determinados miembros del Tribunal de Justicia y del Tribunal de Primera Instancia

Fuente: Elaboración propia con datos de: www.europa.eu.

La ponderación de los votos en el Consejo Europeo que insta el Tratado de Niza entró en vigor desde el 1 de enero de 2005 con la siguiente estructura:

Cuadro 3.27. Estructura de los votos en el Consejo Europeo para cada país miembro de la UE-27.

Estados miembros	Votos	Países candidatos	Votos
Bélgica	12	Bulgaria	10
Dinamarca	7	Chipre	4
Alemania	29	Eslovaquia	7
Grecia	12	Eslovenia	4
España	27	Estonia	4
Francia	29	Hungría	12
Irlanda	7	Letonia	4
Italia	29	Lituania	7
Luxemburgo	4	Malta	3
Países Bajos	13	Polonia	27
Austria	10	República Checa	12
Portugal	12	Rumania	14
Finlandia	7		
Suecia	10		
Reino Unido	29		

Fuente: *¿Cuál es la contribución del Tratado de Niza?*, Comisión Europea, Luxemburgo, 2001.

En adelante la mayoría cualificada se alcanzará cuando la decisión obtenga un determinado número de votos (este límite máximo se revisará en función de las adhesiones sucesivas), y cuando la decisión obtenga el voto favorable de la mayoría de los Estados miembros.

¿Y después de Niza? Como se aprecia el Tratado de Niza tan sólo prevé modificaciones en las instituciones para acoger a un máximo de 27 Estados miembros. Por lo tanto, la UE no podrá adherir en un futuro a más Estados miembros sin una nueva modificación en materia

institucional.⁴² A este problema se enfrentan, considerando el abandono del proyecto Constitucional europeo, los candidatos a la adhesión de los Balcanes Occidentales y Turquía.

5.2. Fondos regionales.

Además de los cambios en materia institucional, la UE emprendió modificaciones en otros ámbitos comunitarios tras el arribo de los recién llegados. Una de estas reformas se encuentra en la Política Regional de la Unión.⁴³

En la Cumbre Helsinki, celebrada a finales de 1999, la Comisión Europea anunció que de los 105 millones de habitantes que residían en los doce nuevos países miembros más de 98 millones se encontraba viviendo en zonas en donde el PIB por habitante era inferior al 75% de la media comunitaria de la UE ampliada. Desde aquel momento, comenzó entre algunos Estados de la UE-15, el creciente temor de que los fondos regionales (estructurales y de cohesión) tendieran, en virtud con sus principios de solidaridad, a concentrarse en las regiones menos desarrolladas de los nuevos miembros que, en general, representaban el 93% del total de sus territorios. Países como España, Grecia y Portugal manifestaron su inconformidad al considerar que dado que el presupuesto financiero destinado a los Fondos Regionales se encontraba limitado (213.000 millones de euros para el período 2000-2006), pronto la política regional dejaría de considerar las necesidades de los países de la UE-15, por un simple efecto estadístico⁴⁴ y sólo atendería la de los nuevos socios. Como respuesta a esta visión un tanto problemática, la Comisión Europea elaboró una propuesta para

⁴² A finales de enero de 2006 el Parlamento Europeo aprobó (con 385 votos a favor, 125 en contra y 51 abstenciones) una resolución que considera que la UE no podrá seguir ampliándose territorialmente (pasando la adhesión de Bulgaria y Rumania) con el actual Tratado de Niza.

⁴³ El principal instrumento de la Política Regional (previsto en el artículo 87 del Tratado de la CEE) es la concesión de ayudas destinadas a promover el desarrollo de zonas con graves problemas de desempleo o con un nivel de vida anormalmente bajo. Este tipo de ayuda recibe el nombre de Fondos Estructurales y Fondos de Cohesión. El primero es alcanzable para regiones con un PIB *per capita* inferior al 75% de la media comunitaria. Mientras el segundo lo es para aquellas con un PIB inferior al 90% de la misma media.

⁴⁴ El efecto estadístico hace atribución a un aumento virtual PIB del *per cápita* de algunas regiones de la UE como consecuencia de la entrada de otras menos desarrolladas, es decir, estas regiones poseen un PIB superior al 75 % de la media de la UE-25 pero inferior al 75 % de la media de la UE-15.

adaptar la Política Regional de la UE a todas las necesidades de sus Estados miembros. Dicha propuesta fue regulada en torno a dos objetivos:

Objetivo 1. Los fondos serán destinados a las regiones menos desarrolladas, incluyendo las anteriores a la ampliación que no hayan concluido su convergencia económica y a todas las de los nuevos miembros.⁴⁵ Este objetivo que plantea un apoyo transitorio para países que queden excluidos de la ayuda regional por un efecto estadístico, aglutina el 75% de los fondos disponibles de la Política Regional.

Objetivo 2. Con 20% del presupuesto, priorizará proyectos de competitividad regional y empleo en regiones no incluidas en el objetivo 1. El restante 5% del presupuesto, también incluido en este objetivo, se destinará a la cooperación en las fronteras internas y externas de la Unión.

Sin duda, las tensiones generadas alrededor de una distribución más eficaz y generalizada de los recursos que aglutinan los Fondos Estructurales y de Cohesión al interior de la Unión es un problema coyuntural del mismo proceso de ampliación con un alto grado de complejidad, que este trabajo se abstiene a profundizar por los fines mismos de esta investigación. Sin embargo, es importante recalcar que la QA ha representado un gran reto para la actual Política Regional de la UE que debe responder de manera simultánea tanto a las necesidades regionales de un nuevo grupo de doce países con una renta inferior al 40% de la media europea, como a las disparidades aún existentes en sus antiguos quince miembros.

⁴⁵ En estos últimos países se excluyen regiones como Praga en República Checa y Bratislava en Eslovaquia que presentan un PIB *per cápita* mayor al necesario para hacerse acreedores de fondos comunitarios.

5.3. Migración europea.

Al igual que la Política Regional, el problema de la migración europea, tras esta nueva ampliación territorial de la Unión, se visualiza como un asunto complejo para el grueso de la población comunitaria. En términos generales, el fenómeno de la migración históricamente ha sido influenciado por una combinación de factores económicos, políticos y sociales que pueden actuar tanto en el país de origen de la persona que migra como en el país destino, dificultando así el cálculo exacto de una escala migratoria. En algunos países las estadísticas de migración son basadas en datos administrativos y en otros sobre la base de datos encuestados. Las variaciones en términos de fuentes generan problemas cuando se trata de comparar el número de migrantes en diferentes países. Dicho lo anterior, a continuación delinearemos algunos rasgos y tendencias, generales, de los flujos migratorios provenientes de las economías que conforman la QA hacia los países de la UE-15.

Desde su creación la hoy UE ha tenido como objetivo la formación de un área caracterizada por la eliminación de restricciones al comercio, a la circulación de personas y a la movilidad de capital, evitando en todo momento, con la instauración de medidas transitorias en ciertos ámbitos, la existencia de desequilibrios, o amenazas de éstos, en algunos de los sectores económicos de los países que la conforman. En el caso específico de la libre circulación de personas ante un proceso de ampliación territorial de la Unión,⁴⁶ el derecho comunitario permite durante un período transitorio de hasta 7 años aplicar medidas que restrinjan la libre circulación de trabajadores desde, hacia y entre los nuevos Estados miembros. Este tipo de restricciones a la circulación de personas, atañe sólo a ámbitos laborales, es decir, a los flujos migratorios con el fin de obtener un empleo. Es importante mencionar que dicha disposición no es nueva. Por ejemplo, países como Grecia, España y Portugal al momento de su adhesión oficial (1981 en el primer caso y 1986 en los dos últimos) también les fue asignado este período transitorio. Cuando estos tres países se

⁴⁶ La libre circulación de personas dentro de UE es un derecho fundamental que permite a los ciudadanos, de cualquiera de los países que las integran, trabajar o estudiar en otro país miembro disfrutando de las mismas condiciones que los ciudadanos de dicho país.

adhirieron a la UE contaban con un PIB y PIB *per cápita* inferiores a los demás miembros y una tasa de desempleo superior, lo que originó el riesgo de la aparición de altos flujos migratorios hacia los Estados más ricos de la UE (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido). Con mayor razón la QA (por el gran número de países que aglutina y sus condiciones económicas en el nivel del PIB, salarios y tasas de desempleo) ha generado la misma preocupación que se tuvo en la segunda y tercera ampliación, pero potencializada.

El nerviosismo por la gran cantidad de posibles flujos migratorios generó, a nivel mundial, diferentes análisis de las consecuencias que traería consigo la incorporación de diez nuevas economías a la UE. Por ejemplo, en abril de 2004, un mes antes de la integración oficial de los diez países de la QA, la Organización Mundial de Inmigración (OMI) presentó un estudio llamado "*Tendencias de migración en países seleccionados de la UE*" donde se indicó que la adhesión de los nuevos socios de Europa Central y Oriental tenía pocas probabilidades de generar migraciones a gran escala hacia los países de la UE-15. Contrario a diferentes posturas, para la OMI la existencia de altos flujos migratorios de los nuevos miembros hacia las quince economías de la Unión podía ser incluso deseable, considerando a éstos, por un lado, un medio para ayudar a aumentar el índice de natalidad en los países con una población envejecida y, por otro, la oportunidad para la formación de personas que después implementarían sus conocimientos en sus países de origen.

La Comisión Europea también ha informado algunas de las tendencias migratorias en la UE tras la llegada de nuevos socios. En mayo de 2006, a dos años de la adhesión de diez economías a la Unión, este organismo afirmó que las predicciones catastrofistas respecto a la llegada de una oleada de trabajadores procedentes de Europa Central y Oriental habían resultado infundadas:

La migración de mano de obra procedente de los nuevos a los viejos Estados miembros ha sido moderada, alcanzando raramente el 1% de la población activa del país receptor... estos trabajadores han contribuido a aliviar la escasez de mano de obra en sectores como la agricultura y la construcción... Irlanda, el Reino Unido y Suecia abrieron con éxito sus mercados de trabajo a los trabajadores de Europa Central y Oriental desde el principio, el 1 de mayo de 2004.⁴⁷

Para la Comisión, que Reino Unido, Irlanda y Suecia hayan abierto, sin restricción alguna, su mercado laboral a diez de los nuevos socios, en mayo 2004, representó, para todos ellos, un éxito económico. No obstante, al menos Reino Unido ha dejado en entre dicho los argumentos de la Comisión ya que tan sólo unos meses después de dichas declaraciones (octubre de 2006) el ministro de Interior de Reino Unido, John Reid, anunció que su gobierno limitaría los derechos de trabajo de los ciudadanos búlgaros y rumanos, una vez que estos dos países ingresasen a la Unión. Reid sostuvo que para el año 2004 el Reino Unido esperaba la llegada de 15 000 inmigrantes al año de los ocho países ex comunistas que se unieron a la UE; sin embargo, en sólo dos años llegaron 600 000, cifra muy por encima de las expectativas previstas.⁴⁸ Lo anterior, asegura Reid, generó que algunas escuelas hayan tenido que afrontar un aumento significativo en el número de alumnos y la insuficiencia de casas de protección oficial para las personas más necesitadas. Por lo antepuesto, el gobierno Inglés se comprometió a revisar la política restrictiva aplicada a trabajadores búlgaros y rumanos de forma anual, atendiendo la demanda de trabajadores por parte de los empresarios. El único tipo de trabajo no cualificado que se permitirá ejercer a los trabajadores provenientes de estos dos países (a partir de enero de 2007) será en áreas no calificadas como la agricultura y la industria alimentaria. Al contrario de Reino Unido, tras la entrada de Bulgaria y Rumania, diez de las veinticinco economías de la UE han decidido no imponer ningún tipo de restricción a la circulación de fuerza de trabajo

⁴⁷ Comisión Europea, *Mitos y realidades acerca de la ampliación*. www.europa.eu.

⁴⁸ Fuente: *Reid anuncia restricciones de empleo para trabajadores rumanos y búlgaros en Reino Unido tras su entrada en la UE*. Londres, 24 de octubre de 2006. <http://news.bbc.co.uk>.

procedente de estos dos Estados. Estos países son: Polonia, Finlandia, Suecia, Eslovaquia, Estonia, Letonia, Lituania, Chipre, República Checa y Eslovenia.

6. Indicadores económicos de la QA.

Continuando con la caracterización del conjunto de las doce economías que conforman la QA de la UE, esta sección abordará los principales indicadores económicos de los países que se adhieren analizando las dimensiones que agregan o restan a la UE-15.

6.1. Territorio y población.

El cuadro G del Anexo, muestra la extensión territorial de cada miembro y del conjunto de la UE, según el año de su adhesión. Así tenemos que hoy en día la Unión cuenta con más de 4 millones de kilómetros cuadrados, casi cuatro veces más que en 1959 cuando este bloque económico estaba formado por seis países. Los doce nuevos miembros adhieren a la Comunidad cerca de 1.1 millones de kilómetros cuadrados, lo que hace que la Unión aumente, en materia territorial, un 33.5 por ciento. En cuanto a la población, con los cerca de 105 millones de habitantes que se adhieren (75 millones en 2004 y 30 millones en 2007) a una población comunitaria de cerca de 380 millones de habitantes, encontramos una Unión conformada por veintisiete Estados con alrededor de 485 millones de habitantes. Con un crecimiento sustancial del 27 por ciento, la UE constituye la tercera región más poblada del mundo aglutinando cerca del 7 por ciento de la población mundial. China e

India son las dos primeras regiones más pobladas concentrando el 20.4 y 17.1 por ciento de la población mundial, respectivamente.⁴⁹

6.2. Producto interno bruto (PIB) y producto interno *per cápita*.

Como se ha mencionado con anterioridad, en cuanto a nivel económico se refiere, el conjunto de los todos los países que conforman la QA esta muy por debajo del nivel medio de los países de la UE-15. En el cuadro H del Anexo se observa el PIB (en miles de millones de euros) de todos los actuales veintisiete miembros de la Unión de 1996 a 2005 y el porcentaje que cada uno representa en el conjunto del PIB comunitario en este último año, para una UE de veintisiete miembros. Sumando a Bulgaria y Rumania (cuyo aporte no llega a más del 1%), el total de los países que integran la QA de la UE aportan al PIB comunitario la poco significativa cifra de 5.9 por ciento, poco menos de un tercio de lo que aporta su mayor contribuyente Alemania con un 20.5 por ciento o bien, el mismo monto que aportan conjuntamente Dinamarca (1.9%), Irlanda (1.5%) y Austria (2.2%). En ese sentido, es importante recalcar la gran desigualdad económica de los nuevos Estados, que si bien han venido mostrando, en los últimos años, tasas de crecimiento muy por encima de los países de la UE-15, en términos absolutos, son economías con un nivel de producto muy pequeño. Por ejemplo, el país con mayor porcentaje dentro del PIB comunitario (en 2005) fue Polonia con un 2.2%, lo que representa que los restantes once nuevos socios sólo aportan el 3.4 por ciento del crecimiento del PIB comunitario tras su QA. Por otra parte, el país con menos aportación en el producto es Chipre con un 0.03 por ciento. En términos del PIB por habitante pasa cosa similar pero, no de forma tan pronunciada. En general, los países con menor PIB *per cápita* en relación con la media comunitaria son Rumania y Bulgaria, mientras el país mejor posicionado es Eslovenia (ver cuadro I del Anexo).

⁴⁹ Eurostat Yearbook 2006-07. pp. 51.

7. Consideraciones finales.

Catalogada por sus partidarios y por sus responsables como una oportunidad histórica, la QA de la UE ha sido, sin duda, la culminación de un amplio y admirable proceso no antes visto. Más allá del gran número de países adheridos y de la presencia de marcadas diferencias económicas, políticas y sociales en éstos, la QA anexa un vasto territorio a la Unión que trae consigo, entre otras cosas, una importante expansión del mercado comunitario, una mayor presencia externa del bloque comercial y una mejora en las condiciones de vida de los nuevos ciudadanos. Esta última, gracias a la importancia que el bloque le ha concedido al desarrollo social comunitario a través de su Política Regional.

En este tercer capítulo se ha mostrado que los procesos de adhesión del conjunto de los doce nuevos miembros fueron, en unos más que en otros, largos y complejos. Esto respondió, por una parte, a que sus requisitos de adhesión se caracterizaron por ser, en relación con los países adheridos anteriormente, mucho mayores dado el grado de integración alcanzado por el bloque y, por otro, a su tradición comunista y colonia (en el caso de Malta y Chipre) que los llevó a realizar una reestructuración económica y política para el cumplimiento de los criterios de adhesión. En este camino, al igual que en otras adhesiones, la UE ayudó de manera financiera (desde principios de la década de los noventa) a cada uno de los países candidatos en el camino hacia su incorporación oficial a la Unión. Los ámbitos en donde se concentró esta ayuda se efectuaron sobre la base de los Acuerdos Europeos y de Asociación que abarcaron ámbitos comerciales, de cooperación y financieros. En particular, en términos comerciales la UE trazó una política comercial a sus entonces países candidatos, caracterizada por una desgravación arancelaria asimétrica a

favor de aquellos, permitiendo una completa eliminación de aranceles en el comercio de ambas partes muchos años antes (1998) de la adhesión oficial en 2004 y 2007, y un incremento extraordinario en el comercio, mismo que abordaremos en el capítulo siguiente.

Algo singular, sin duda, ha sido que el incremento de las tasas medias de crecimiento económico de la UE-27 estos últimos años se ha debido en gran medida al elevado crecimiento del PIB registrado en los nuevos miembros. No obstante, se continúa esperando al interior de la Unión una cada vez mayor convergencia económica y productiva de sus nuevos Estados para que su pequeño aporte al PIB comunitario logre aumentar, es decir, se intenta aprovechar la heterogeneidad y tender hacia la unidad desde lo diverso para lograr afianzar una posición económica y política mucho mejor a nivel mundial. Hoy en día en la UE ya se han mostrado avances en esta convergencia. Por ejemplo, Eslovenia se convirtió el primero de enero de 2007 en el primer país de la QA en adoptar oficialmente el euro como moneda de uso corriente, al cumplir satisfactoriamente todos criterios de convergencia establecidos en Maastricht en 1992. Malta y Chipre son otros países que se espera adopten el euro en 2008.

Si bien los avances alcanzados por los países miembros en su adhesión a la UE han sido satisfactorios, existen problemas que aún prevalecen en algunos de ellos, mismos que a futuro será necesario tomar en cuenta. Por ejemplo, la división de Chipre y su bloqueo económico y político con Turquía, las minorías rusas en Letonia, el congelamiento de las relaciones diplomáticas entre Eslovenia y Serbia, y las recientes posiciones adoptadas por Polonia en relación con el Acuerdo de Cooperación UE-Rusia y en los intentos por establecer un Tratado Constitucional en la Unión. Por último, también es importante recordar la serie de cambios al interior de la Unión que la QA ha generado, principalmente los relacionados a la institucionalidad a través del Tratado de Niza donde se ajustan a las principales instituciones del bloque para la llegada de doce nuevos Estados.

CAPÍTULO IV

CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO MUNDIAL DE LA UNIÓN EUROPEA COMO EFECTO DE SU QUINTA AMPLIACIÓN

En este penúltimo capítulo, parte central de esta investigación, se estimará si ha existido creación y/o desviación de comercio internacional en la Unión Europea una vez que doce nuevas economías han completado su asociación comercial a otras quince ya establecidas a partir de 1999, un año después de que el comercio entre los todavía países candidatos a la adhesión y la UE-15 quedó completamente liberalizado. Específicamente, nuestro cálculo pretende demostrar que la UE ha desviado comercio a favor de sus nuevos socios en detrimento de las economías externas al bloque en el período 1999-2006. Para dicho análisis cuantitativo se ha adoptado la metodología utilizada por Bela Balassa en un

análisis realizado en 1967,¹ donde examina por medio de la elasticidad *ex post* de la demanda de importaciones,² la creación y desviación de comercio de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE). Es importante resaltar que se decide la metodología usada por Balassa por hallarla consiste con los planteamientos originalmente establecidos por Jacobo Viner, personaje que introduce por vez primera los conceptos de creación y desviación de comercio dentro del léxico de la economía internacional.

Los apartados en los que se dividirá este capítulo son seis, cada uno de los cuales buscará:

1. Enmarcar la estructura de las importaciones extracomunitarias de la UE-15, así como su origen dentro del análisis de la estructura del comercio mundial por grupos de productos y regiones,
2. Definir la metodología y los períodos de tiempo usados en nuestra medición,
3. Realizar el cálculo de creación y desviación del comercio, así como su efecto neto, en las importaciones de la UE-27, de 1999 a 2006, por principales sectores comerciales,
4. Presentará los principales productos y países en donde se concentra, en mayor medida, los intercambios comerciales de la UE-15 y sus doce nuevos miembros, considerando que un poco más del 85 por ciento de las importaciones totales de que la UE-15 realiza procedentes de sus doce nuevos socios provienen de tan sólo seis economías (Polonia, República Checa, Hungría, Eslovenia, Rumania y Eslovaquia) y que, además, el 75 por

¹ Bela Balassa, “Creación y desviación de comercio en el Mercado Común Europeo”, *The Economic Journal*, 1967 en S. Andic y S. Teitel, Integración Económica, El Trimestre Económico, México 1977.

² La elasticidad *ex post* de la demanda de importaciones es un término que se define como la variación de la tasa media anual de cambio de las importaciones de la Comunidad Europea sobre el cambio medio anual de su Producto Interno Bruto para dos períodos establecidos. En el apartado dos de este capítulo, referente a la metodología del cálculo de creación y desviación de comercio, este término será explicado y justificado más ampliamente.

ciento del total de dichas importaciones se concentra en sólo cuatro países de la UE-15 (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido).

5. Tomando en cuenta la importancia de los diez países referidos en el inciso anterior, en este aparatado, se efectúa el cálculo de creación y desviación de comercio ejercido por Alemania, Francia, Italia y Reino Unido en sus importaciones, delimitadas a siete grupos de productos clasificados dentro del SA, provenientes del resto del mundo en el año 2005. A través de los precios unitarios de los grupos de productos en donde se lleva a cabo la medición, mismos que representan aquellos rubros donde se registran mayores montos de comercio en los intercambios de la UE-15 con los doce países que conforman la QA, se identificará el monto total de comercio creado o desviado por cuatro países de la UE-15 a favor de alguno de sus seis principales socios de la QA (Polonia, República Checa, Hungría, Eslovenia, Rumania o Eslovaquia), y en contra de alguno de sus principales socios extracomunitarios.

6. A modo de “consideraciones finales”, se presentan los resultados arrojados de los dos cálculos de creación y desviación de comercio mundial. El primero, a nivel de sectores productivos efectuado por la UE-27, durante en el período 1997-2006. El segundo, por grupos de productos y países abastecedores llevado acabo por cuatro países de la UE-15 en el año 2005.

1. Tendencias de la estructura del comercio mundial por regiones y productos.

Según datos del Organización Mundial del Comercio (OMC),³ en los últimos 15 años el grueso de los intercambios comerciales a nivel mundial han presentado una tendencia a la concentración en tan sólo tres regiones: Europa, Asia y América del Norte. El cuadro 4.1 muestra la distribución de los flujos comerciales a nivel mundial por regiones geográficas para los años 1990, 2000 y 2005. Es en este último año, cuando América del Norte, Europa y Asia, en conjunto, aglutinan el 85 por ciento de las exportaciones mundiales y casi el 90 por ciento de las importaciones. Si bien es clara la importancia de estas tres regiones en el comercio mundial, es importante señalar que el verdadero protagonismo es comandado por sólo algunos actores: Estados Unidos en América del Norte, la UE-15 en Europa, y China y Japón en Asia. En el año 2005 estas economías efectuaron el 67.5 y 67.3 por ciento de las exportaciones e importaciones mundiales, respectivamente, en donde, por mucho, la UE-25 sobresalió entre los otros tres capturando el 39 por ciento de los flujos totales de importaciones y exportaciones.

Cuadro 4.1. Concentración del comercio mundial por regiones.

	Exportaciones			Importaciones		
	1990	2000	2005	2005	2000	2005
Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
América del Norte	16.6	19.6	25.8	21.7	19.5	14.5
Estados Unidos	11.6	14.8	19.2	16.5	12.5	8.9
Canadá	3.8	3.5	3.7	3.0	4.4	3.5
México	1.2	1.2	2.8	2.2	2.7	2.1
América del Sur y Central	3.1	2.5	3.2	2.8	3.1	3.5
Brasil	0.9	0.6	0.9	0.7	0.9	1.2
Argentina	0.4	0.1	0.4	0.3	0.4	0.4

³ *Estadísticas del Comercio Internacional 2006*, Organización Mundial del Comercio, Agosto de 2006.

Europa	49.6	50.1	42.4	43.2	42.0	43.0
Unión Europea (25)	-	-	39.1	39.3	38.9	39.4
Comunidad de Estados Independientes (CEI)	1.7	1.9	1.2	2.1	2.3	3.3
Rusia	-	-	0.7	1.2	1.7	2.4
África	3.1	2.8	2.0	2.4	2.4	2.9
Sudáfrica	0.7	0.5	0.5	0.6	0.5	0.5
Oriente Medio	4.1	2.9	2.6	3.1	4.3	5.3
Asia	21.8	20.3	22.9	24.7	26.4	27.4
China	1.8	1.5	3.4	6.3	4.0	7.5
Japón	8.5	6.7	5.8	4.9	7.6	5.9
India	0.5	0.7	0.8	1.3	0.7	0.9

Fuente: *Estadísticas del Comercio Internacional*, OMC 2006, *op. cit.*, pp.37 y 38.

En cuanto a la estructura por productos del comercio mundial, con base a los datos de la UNCTAD, el cuadro 4.2 enlista los 27 principales productos mundiales de exportación clasificados dentro de capítulos del Sistema Armonizado de Productos de Designación y Codificación de Mercancías (SA de aquí en adelante), resaltando el porcentaje que cada rubro adquiere en el mercado mundial en dos diferentes períodos: 1992-1993 y 2000-2003. Es en el segundo lapso de tiempo donde los veintisiete grupos de bienes concentran en conjunto el 50.6 por ciento del total de las exportaciones mundiales. Entre los principales productos enlistados encontramos, básicamente, a excepción del petróleo crudo, bienes manufacturados como: automóviles y sus partes; aparatos, accesorios y máquinas eléctricas; equipo de telecomunicaciones; entre otros.

Cuadro 4.2. Estructura de las exportaciones mundial por productos.

	Producto	Capítulo del SA	1992-1993 %	2000-2003 %
1	Automóviles para pasajeros	87	5.07	5.35
2	Petróleo crudo	27	4.82	5.28
3	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	85	2.39	4.0
4	Equipo de telecomunicaciones, partes y accesorios	85	2.03	3.18
5	Maquinas para la elaboración automática de datos y sus unidades	85	2.29	2.85
6	Productos medicinales y farmacéuticos	30	1.36	2.67

7	Partes y accesorios de vehículos automotores	87	2.34	2.42
8	Productos derivados del petróleo, refinados	27	2.24	2.36
9	Partes y accesorios para oficina	94	1.69	2.26
10	Transistores y válvulas	85	2.28	2.23
11	Naves aéreas	88	2.03	1.70
12	Maquinas y aparatos eléctricos	85	1.32	1.48
13	Aparatos eléctricos para empalme, corte de circuitos eléctricos	85	1.16	1.40
14	Gas natural y manufacturero	27	0.93	1.34
15	Papel y cartón	48	1.30	1.19
16	Instrumentos de control y medición	90	1.09	1.16
17	Motores de combustión interna, embolo y sus partes	84	1.08	1.13
18	Partes y accesorios no eléctricos de maquinas	84	1.10	1.11
19	Muebles y sus partes	94	0.91	1.05
20	Artículos de plástico	39	0.91	0.96
21	Vehículos automotores para el transporte de mercancías	87	1.03	0.94
22	Planos universales, chapas y planchas de hierro o acero	72	1.02	0.86
23	Ropa exterior para mujeres, niñas y bebes de tejidos	61	0.93	0.79
24	Aluminio	76	0.75	0.76
25	Juguetes y artículos de deporte	95	0.87	0.75
26	Buques, embarcaciones y estructuras flotantes	89	0.80	0.73
27	Calzado	64	0.91	0.67
	Total		44.65	50.62

Fuente: *Handbook of Statistics 2005*, UNCTAD, pp. 148.

1.1. Tendencias de la estructura del comercio de la UE-15, por productos y socios comerciales.

En el caso de la UE, además de su alta relevancia en el comercio mundial, ésta mantiene una estructura comercial muy similar a la del mundo en su conjunto. Las importaciones extracomunitarias (rubro que nos interesa abordar en nuestro estudio), desde poco después de la mitad de la década de los noventa ha mantenido, en términos generales, una estructura comercial homogénea. Por ejemplo, el conjunto de los productos que conforman los capítulos 27, 84 y 85 del SA referentes al petróleo y sus derivados; máquinas, aparatos mecánicos y sus partes; y a máquinas, aparatos y materiales eléctricos, respectivamente,

han sido desde 1997 los tres principales rubros de mercancías más importadas por la Unión. Especialmente, el capítulo 27, relativo a la producción de petróleo y sus derivados, ha permanecido desde 2003 como el principal rubro de importación, alcanzando el 21.9 por ciento de total importado en 2006. La razón principal de la importancia que representa el rubro 27 en las importaciones de la UE responde sencillamente a su falta de recursos energéticos para cubrir el total de sus necesidades de consumo, resultado que la ha llevado a una cada vez mayor dependencia externa. Países como Rusia, Noruega y algunos países africanos (Libia, Argelia y Nigeria) representan las principales fuentes abastecedoras de la Unión en este tipo de productos.⁴

En el cuadro 4.3 se presenta la participación porcentual de cada uno de los veinte principales capítulos de importación de la UE-15, de 1997 a 2006, en el total de las de las importaciones extracomunitarias. En diez años, estos veinte productos han representado en las importaciones totales del bloque entre el 73.8 y el 80.8 por ciento. De hecho, los cinco primeros capítulos (27, 84, 86, 87 y 90) han concentrado más del 50 por ciento del total importado desde el año 2000.

⁴ La dependencia energética de la UE representa, sin duda, uno de sus principales desafíos actuales de cara al futuro. Sin la existencia de una política común, o siquiera muestras claras de una coordinación, en materia energética, la UE, en su conjunto, se encuentra subordinada a los desequilibrios del mercado mundial de energéticos o al de sus principales proveedores.

**Cuadro 3.4. Importaciones UE-15 por principal grupo de productos del SA, 1997-2006.
(Porcentajes).**

Cap.	Descripción	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	-- El Mundo --	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
27	Combustibles minerales y aceites	12.7	8.7	10.1	14.4	14.2	14.0	14.7	16.5	20.4	21.9
84	Reactores, máquinas y aparatos	14.3	15.8	16.1	14.8	14.4	14.2	13.9	13.5	13.1	12.8
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico	11.5	12.0	12.6	14.3	13.2	12.1	12.2	12.8	12.3	11.8
87	Vehículos y sus partes	4.6	5.3	5.7	4.8	4.8	5.3	5.8	5.8	5.3	5.5
90	Instrumentos y aparatos de óptica	3.5	3.6	3.7	3.6	3.9	3.7	3.6	3.4	3.2	3.2
29	Productos químicos orgánicos	2.6	2.6	2.6	2.4	2.6	2.9	2.8	2.7	2.7	2.6
62	Prendas de vestir	3.2	3.2	3.4	2.6	2.8	3.0	2.9	2.7	2.5	2.4
71	Perlas finas naturales	3.6	3.8	3.4	3.5	3.5	3.52	3.1	2.7	2.4	2.3
72	Fundición, hierro y acero	1.3	1.6	1.2	1.4	1.3	1.2	1.4	2.0	2.0	2.3
30	Productos farmacéuticos	1.2	1.3	1.4	1.3	1.6	2.0	2.0	2.1	2.0	1.2
61	Prendas y accesorios de vestir, exterior	2.1	2.2	2.2	2.0	2.0	2.1	2.1	2.1	2.0	1.2
88	Aeronaves y sus partes	3.3	3.8	4.1	3.4	3.5	3.4	2.9	2.8	2.8	1.9
39	Plástico y sus manufacturas	1.9	2.0	1.9	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8	1.8
94	Muebles y mobiliario	1.2	1.3	1.4	1.3	1.4	1.6	1.7	1.7	1.7	1.6
73	Manufacturas de hierro o acero	1.1	1.2	1.2	1.1	1.2	1.2	1.3	1.3	1.3	1.3
76	Aluminio y manufacturas	1.2	1.3	1.2	1.1	1.1	1.1	1.1	1.1	1.0	1.3
74	Cobre y sus manufacturas	0.9	0.8	0.7	0.7	0.6	0.5	0.5	0.7	0.7	1.2
26	Minerales metalíferos	1.1	1.0	0.9	0.9	0.9	0.9	0.8	0.9	1.1	1.2
44	Madera y sus manufacturas	1.6	1.6	1.6	1.4	1.3	1.3	1.3	1.2	1.1	1.1
40	Caucho y sus manufacturas	0.9	1.0	0.9	0.8	0.8	0.9	1.0	1.0	0.9	1.0
	Porcentaje Total	73.8	74.1	75.7	77.4	76.9	76.6	76.9	77.8	80,04	80,82

Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), *World Trade Atlas*, www.bancomext.com.

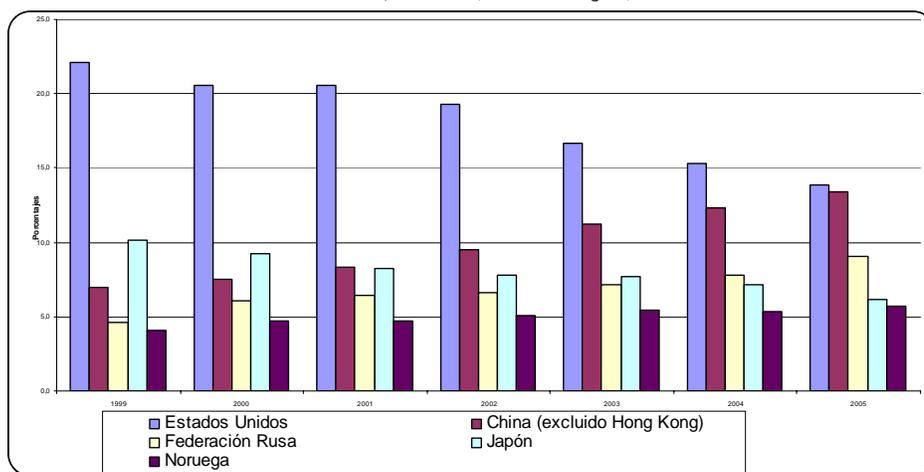
En lo que se refiere al origen de las importaciones extraregionales de la hoy UE, históricamente, se han concentrado en ciertas economías. Los datos del Eurostat señalan que cerca del 64 por ciento de las importaciones extracomunitarias de la UE-15 entre 1999 y 2005, se aglutinaron en tan sólo diez economías (cuadro 4.4). Estados Unidos ha mantenido durante todo este período la primera posición; sin embargo, en términos porcentuales su participación ha tendido a disminuir anualmente, pasando de ser el origen del 22.1 por ciento de las importaciones totales extracomunitarias en 1999 al 13.9 por ciento en 2005. China, por su parte, contrariamente a Estados Unidos ha incrementado anualmente su posición como país abastecedor de la UE, llegando en el 2005 a mantener una participación similar a la estadounidense en las importaciones totales de la Unión. Rusia, al igual que China pero en menor proporción, ha aumentado su participación como área proveedora. Corea del Sur y Taiwán han mantenido una constante participación contrariamente a Japón y Suiza quienes muestran la misma propensión que Estados Unidos. El comportamiento de las cinco principales áreas proveedoras de la Unión se presenta de manera más clara en la gráfica I.

Cuadro 4.4. Principales socios comerciales de las importaciones extracomunitarias de la UE-25 (como porcentaje del total).

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Extra UE-25	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos	22.1	20.6	20.6	19.3	16.7	15.3	13.9
China (excluido Hong Kong)	7.0	7.5	8.3	9.5	11.2	12.3	13.4
Federación Rusa	4.6	6.1	6.4	6.6	7.2	7.8	9.1
Japón	10.1	9.2	8.2	7.8	7.7	7.2	6.2
Noruega	4.1	4.7	4.7	5.1	5.4	5.3	5.7
Suiza	7.4	6.3	6.4	6.5	6.2	6	5.6
Corea del Sur	2.7	2.7	2.3	2.6	2.7	2.9	2.8
Turquía	2.1	1.8	2.2	2.5	2.7	3.0	2.8
Taiwán	2.8	2.8	2.6	2.5	2.4	2.3	2.0
Canadá	1.9	1.9	1.9	1.8	1.7	1.6	1.5
Total	64.8	63.6	63.6	64.2	63.9	63.7	63.0

Fuente: Eurostat.

Gráfica I. Principales cinco socios comerciales en la importaciones de la UE-25, 2005. (Porcentajes).



Los socios comerciales extracomunitarios más representativos de la UE-15 que nuestro análisis de creación y desviación de comercio, privilegiará, son precisamente los referidos en el cuadro 4.4. Posteriormente, en el capítulo cinco se especificará el papel de *México* como área proveedora ante los efectos de creación y desviación de comercio mundial, realizados por la nueva UE ampliada. Si bien México no posee una alta participación en las importaciones totales de la UE-15, cifras de la Delegación de la Comisión Europea en México apuntan que dicha intervención es de aproximadamente un 0.8 por ciento,⁵ será relevante destacar la tendencia de algunos de nuestros productos más exportados a una Unión ampliada, dentro del marco de los resultados, a nivel comercial, que arrojan el Tratado de Libre Comercio Unión Europea- México (TLCUEM), a más de siete años de su entrada en vigor.

⁵ Fuente: *Europa en México 2006*, Delegación de la Comisión Europea en México, diciembre 2006, www.delmece.europa.eu.

2. Metodología para el cálculo de creación y desviación de comercio en la UE.

Como se dejó ver en el capítulo I los estudios teóricos referentes a los efectos de integración económica son diversos, en especial cuando se consideran los efectos dinámicos o potenciales que ésta genera. El campo empírico, por su parte, también ha mostrado una falta de consenso en el establecimiento de una metodología exacta para cuantificar algún tipo de efecto de los muchos que genera la integración de mercados. La mayor parte de estas mediciones, buscando un alto grado de consistencia en los resultados, se han centrado en cuantificar los efectos estáticos o reales de la integración por encontrar estos más viables y certeros que los presentados por los efectos dinámicos. Las variaciones en la producción y en el consumo generadas por los cambios en los flujos comerciales dentro y fuera de una unión aduanera, una vez establecida ésta, son los principales elementos que han servido como base para cuantificar los efectos estáticos, expresados en los efectos de creación y desviación de comercio. En tal contexto, Bela Balassa en 1967 expone una metodología para evaluar el beneficio de la formación de la entonces Comunidad Económica Europea (CEE) por sus efectos de creación y desviación de comercio. Dicha metodología establece entre otras cosas dos importantes elementos:

▪ Los flujos comerciales en dos diferentes períodos.

En ambos períodos, uno *ex ante* (1953-1959) y otro *ex post* (1959-1965), se consideran los cambios en los niveles arancelarios dentro la CEE. Balassa toma el año 1959 como hito que separa ambos períodos por ser este el año cuando los entonces seis países miembros de la Comunidad (Alemania Federal, Francia, Bélgica, Luxemburgo, Holanda e Italia) comienzan las primeras reducciones arancelarias entre ellos para la conformación de un arancel externo común. Dado que este arancel se completa en 1968 (dos años antes de lo estipulado en el Tratado de Roma), el cálculo de la creación y desviación de comercio

efectuada por Balassa en 1967 se ubica dentro de una incompleta eliminación arancelaria del bloque.

▪ **Los flujos comerciales dentro y fuera de la unión aduanera no son cuantificados como *proporción total*.**

Al respecto Balassa advierte que los datos agregados no proporcionan ningún indicio de desviación de comercio y que, por el contrario utilizarlos, minimizan el grado de desviación de comercio existente.⁶ De tal forma, Balassa resalta la necesidad de desagregar convenientemente los datos de flujos comerciales por categoría y región abastecedora según la importancia de éstas para el comercio del conjunto de la unión aduanera.

2.1. Procedimiento y criterios del cálculo.

Los flujos de las importaciones de la Comunidad, divididos en dos períodos, son clasificados en totales, intraregionales y extraregionales, y desagregados por grupos de productos. A continuación se procede a la comparación de las proporciones relativas del comercio fuera y dentro de la Unión, es decir, los cambios en la participación de la Unión *como mercado de importación en las exportaciones de los países miembros y no miembros*. Estos cambios se analizan a través de la elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones del bloque obtenida de dividir la variación media anual de las importaciones con la variación media anual del PIB fuera y dentro de la UE. Los *criterios* de dicho cálculo, en general, establecen que una alta elasticidad representa una creación de comercio y una baja elasticidad de desviación de comercio. No obstante, el análisis comparativo de la elasticidad-ingreso *ex post* de la demanda de importaciones genera una conceptualización

⁶ Un incremento del comercio total puede ser resultado de la creciente importancia del bloque en los mercados mundiales y/o de las modificaciones en su competitividad. Por lo tanto, los datos agregados del comercio de una unión aduanera pueden esconder cambios en direcciones opuestas respecto de bienes individuales y/o grupos de bienes. “Muy a menudo los efectos reales de la integración sobre los flujos comerciales son interpretados con el aumento o disminución de las exportaciones e importaciones totales, dentro y fuera del área, considerando un aumento como sinónimo de creación de comercio y una disminución como desviación”. Balassa (1967).

más detallada de la creación y desviación de comercio ejercida por el bloque a las regiones abastecedoras externas a él. Por ejemplo, una elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones provenientes de dentro o de fuera del área indicaría una **creación bruta de comercio**, mientras que una elasticidad-ingreso de la demanda positiva resultado de la suma de elasticidades proveniente de dentro y fuera del área será la expresión de una **creación neta de comercio**. En contraposición, una negativa elasticidad resultado de la suma de la elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones proveniente de adentro con la de afuera del área será prueba de una **desviación de comercio neta** de la Unión.

Para una mayor consistencia en los resultados a obtener Balassa recomienda:

a) La eliminación de los efectos de crecimiento económico sobre los flujos comerciales. Al eliminar la influencia de los cambios de la tasa de crecimiento económico, el método pretende indicar, como ya se ha dicho, sólo los **efectos estáticos** de la integración, representados por la influencia de la eliminación de los aranceles internos sobre el comercio. El considerar la tasa de crecimiento del producto podría llevarnos a ver como exagerado una disminución de importaciones proveniente del exterior de la unión. Por este motivo, se mide una tasa promedio anual del PIB en todos los años de estudio.

b) Separar los resultados principales por categorías de bienes. Esta desagregación, como también se ha mencionado, permite conocer los grupos de productos en donde se hallan específicamente los efectos de creación y/o desviación de comercio, y si es que puede existir en alguno de ellos un efecto compensatorio sobre el otro, es decir, se logra identificar cuales son los grupos de productos que generan el resultado neto entre estos dos importante efectos.

c) Indicar los efectos particulares sobre las áreas de abastecimiento de la Unión. Es primordial señalar la relevancia de cada una de las zonas externas a la UE, en las cuales se pretende analizar si ha existido o no algún tipo de desplazamiento comercial como mercado de importación del bloque europeo.

Es precisamente en la tercera recomendación metodológica de Balassa, donde este análisis (en su apartado cinco) efectuará el cálculo de creación y desviación de comercio por grupos de productos y áreas de abastecimiento haciendo uso, de los precios unitarios en ciertos productos importados específicamente de cuatro países integrantes de la UE-15. Con la obtención de precios unitarios, en ciertos rubros, se podrá calcular los montos totales de creación y desviación de comercio e identificar los países afectados o beneficiados tras estos resultados.

2.2. Criterios para el establecimiento de los períodos de tiempo en nuestro cálculo.

Considerando los períodos de tiempo esbozados en la trabajo de Balassa, definimos dos lapsos de tiempo para nuestro primer cálculo general de creación y desviación de comercio de la UE-27 por sector comercial. El primero, concerniente al período *ex ante*, abarca de 1999 a 2002 y el segundo, relativo al período *ex post*, compren de del año 2003 al 2006. Como se ha referido anteriormente, 1998 es el año de la total desgravación arancelaria entre la UE-15 y las doce economías que conforman la QA. Por lo tanto, nuestro cálculo se encontrará dentro de un contexto de plena desgravación arancelaria. La significativa dificultad para hallar datos estadísticos en un período de tiempo homogéneo antes de la completa eliminación arancelaria (por la existencia de procesos independentistas en seis de

las estas doce economías, entre otros más),⁷ generaba que algunos de los datos anteriores a 1999 se encontraran en algunos países y años descartados. Lo anterior nos lleva a optar por realizar el cálculo de creación y desviación de comercio a partir de 1999. El año 2002, como año que divide ambos períodos, no posee relevancia alguna puesto que, como ya se ha dicho, la eliminación arancelaria ya había sido completada. No obstante, y dado que nuestro estudio abarcará hasta el 2006, se ha optado elegir el año 2002 por ser justamente el año que divide nuestro período de análisis: 1999-2006.

2.3. Algunas consideraciones.

Los resultados que arroja este análisis empírico, advierte Balassa, no expresan, de modo alguno, el efecto total de la formación de la unión aduanera sobre los flujos comerciales, es decir, magnitudes exactas; sino, más bien, representan *indicadores de tendencia general* adecuados sólo a efectos de corto plazo. Lo anterior responde, esencialmente, a que el estudio no considera la influencia de factores dinámicos en los flujos comerciales por ejemplo, los términos de intercambio o el desarrollo de ciencia y tecnología aplicada a productos.⁸

⁷ Estos han sido la separación de Eslovenia de la antigua Yugoslavia en 1991, la independencia de las tres economías bálticas en este mismo año y el fraccionamiento oficial en 1993 de Checoslovaquia en dos nuevos Estados: República Checa y República Eslovaca.

⁸ Teniendo en cuenta que un modelo es una construcción teórica que representa procesos económicos a través de un conjunto de variables relacionadas con supuestos y limitantes, la cuantificación de creación y desviación de comercio mundial por parte de la UE, tras la incorporación de doce nuevas economías, no puede vislumbrar todos los efectos en términos comerciales que dicho fenómeno ha generado, sino más bien nos ofrece, según nuestros supuestos y limitantes, una tendencia general.

3. Cálculo general de la creación y desviación de comercio mundial de la UE-27, por sectores productivos, 1999-2006.

Para efectuar el cálculo general de creación y desviación de comercio, además del efecto neto entre ambos, como efecto de la QA en la UE, se identifican las importaciones totales, intraregionales y extraregionales por sectores comerciales de la UE-27 y se clasifican en dos períodos diferentes (*ex ante* 1999-2002 y *ex post* 2002-2006). Con estas cifras se lleva a cabo, según la metodología de Balassa, nuestra medición. El procedimiento a seguir, consiste en la comparación de las proporciones relativas del comercio fuera y dentro de la Unión a través de su elasticidad-ingreso de la demanda de importaciones. Entre mayor sea esta última, en el conjunto de todos los bienes analizados, mayor será la **creación de comercio** de la UE como mercado de importación. Caso contrario, una elasticidad menor a cero, mostrará una **desviación de comercio** con el desplazamiento de fuentes de abastecimiento externas a miembros indistintos del bloque. Es importante tener presente que la tasa promedio anual de crecimiento del PIB se toma como promedio de todo nuestro período abarcado (1998-2006), eliminando así los efectos del crecimiento económico anual sobre los flujos comerciales y concentrándonos, de este modo, sólo en los efectos estáticos de la integración de mercados.

El cuadro 4.5 muestra las tasas de crecimiento y las elasticidades *ex post* de la demanda de importaciones donde figuran efectos de creación y desviación de comercio, en nueve sectores productivos importados por la UE-27 de 1999 al 2006. A grandes rasgos, entre los dos períodos: 1999-2002 y 2002-2006, la elasticidad ingreso de la demanda se comprimió de 6.08 a 4.73 en el total de importaciones, de 5.58 a 4.86 en las importaciones dentro del área, y de 7.30 a 5.50 en las mercancías provenientes de fuera del bloque. Es decir, según los criterios establecidos en nuestra metodología la Unión ha desviado comercio, en mayor

medida, proveniente de países ajenos a ella. No obstante, del efecto general de desviación de comercio mostrado en estos dos lapsos de tiempo, los resultados arrojados varían mucho entre grupos de bienes desagregados y más todavía en el cálculo del efecto neto en cada sector de bienes importados por la UE-27.

3.1. Sectores comerciales en donde se observa una creación de comercio.

De acuerdo con los datos del cuadro 4.5, efectos de creación de comercio son encontrados en seis sectores de bienes importados de distinta procedencia. Por ejemplo, en las importaciones totales este efecto de creación de comercio se ubica en los sectores de: materias primas con una elasticidad positiva de 5.31, tabaco y bebidas con una elasticidad de 2.09, y maquinaria y equipo de transporte con una elasticidad de sólo 0.63. Para las importaciones dentro de la misma Unión, los efectos de creación de comercio se ubicaron en los sectores de minerales y combustibles (4.70), bebidas y tabaco (3.90), materias primas (2.31), y maquinaria y equipo de transporte (0.63). Los productos que han presentado creación de comercio en las importaciones extracomunitarias son los alimentos y animales vivos (2.28), materias primas (1.55), maquinaria y equipo de transporte (1.12), y productos químicos (0.80). El sector de bebidas y tabaco se mantuvo sin mostrar efecto alguno.

3.2. Sectores comerciales en donde se observa una desviación de comercio.

Los sectores en donde se ha descubierto efectos de desviación de comercio han sido diversos. Por ejemplo, de los nueve grupos de productos importados presentados en el cuadro 5.4, seis de ellos presentan desviación de comercio en las importaciones totales, cinco en las del intracomunitarias, y cuatro en las provenientes de exterior. El grupo en donde la Unión ha desviado más comercio es el referente a aceites y grasas (animal y vegetal). La elasticidad-ingreso en este tipo de bienes pasó de un período a otro del 12.64 al 0.55 en las importaciones totales, de 10.61 a 1.02 en las importaciones dentro del bloque y de 18.61 a 0.20 en las importaciones de origen externo.

Cuadro 4.5. Creación y desviación de comercio mundial de la UE-27 por sectores productivos, 1999-2006.

	Tasa anual de crecimiento.		Elasticidad-ingreso ex post de la demanda de importaciones.		
	1999-2002	2002-2006	1999-2002	2002-2006	Diferencia
Importaciones Totales.					
0 Alimentos y animales vivos.	19.03	18.85	4.76	4.71	-0.05
1 Bebidas y Tabaco.	9.31	17.65	2.33	4.41	2.09
2 Materias primas.	13.61	25.60	2.82	8.13	5.31
3 Minerales, combustibles, etc.	31.31	28.82	7.83	7.21	-0.62
4 Aceites y grasas animal y vegetal.	50.55	2.20	12.64	0.55	-12.09
5 Productos químicos.	21.77	19.81	5.44	4.95	-0.49
6 Manufacturas básicas	24.59	16.36	6.15	4.09	-2.06
7 Maquinaria y Transporte	24.74	27.25	6.19	6.81	-0.63
8 Mercancías manufacturadas	23.99	13.74	6.00	3.43	-2.56
Total.	24.32	18.92	6.08	4.73	-1.35
Importaciones dentro del área.					
0 Alimentos y animales vivos.	23.91	16.80	5.98	4.20	-1.78
1 Bebidas y Tabaco.	6.07	21.68	1.52	5.42	3.90
2 Materias primas.	13.34	22.58	3.33	5.65	2.31
3 Minerales, combustibles, etc.	22.14	40.95	5.53	10.24	4.70
4 Aceites y grasas animal y vegetal.	42.44	4.06	10.61	1.02	--.59
5 Productos químicos.	22.07	18.75	5.52	4.69	-0.83
6 Manufacturas básicas	23.51	13.29	5.88	3.32	-2.56
7 Maquinaria y Transporte	25.09	26.77	6.27	6.69	0.42
8 Mercancías manufacturadas	22.43	10.12	5.61	2.53	-3.08
Total.	22.33	19.45	5.58	4.86	-0.72
Importaciones fuera del área.					
0 Alimentos y animales vivos.	13.16	22.27	3.29	5.57	2.28
1 Bebidas y Tabaco.	14.67	14.68	3.67	3.67	0.00
2 Materias primas.	20.76	26.96	5.19	6.74	1.55
3 Minerales, combustibles, etc.	33.06	27.20	8.26	6.80	-1.46
4 Aceites y grasas animal y vegetal.	74.44	0.79	18.61	0.20	-18.41
5 Productos químicos.	20.76	23.98	5.19	5.99	0.80
6 Manufacturas básicas	31.00	28.23	7.75	7.06	-0.69
7 Maquinaria y Transporte	24.12	28.59	6.03	7.15	1.12
8 Mercancías manufacturadas	30.95	25.19	7.74	6.30	-1.44
Total.	29.21	21.99	7.30	5.50	-1.81
Producto Interno Bruto (PIB).	4.0	4.0			

Fuente: Elaboración propia con datos del EUROSTAT.

3.3. Efecto neto de creación y desviación de comercio internacional efectuada por la UE-27, por sector productivo.

Al realizar la medición de creación y desviación de comercio en las importaciones de la UE divididas según su región de origen y sus grupos de productos, se observan resultados contrapuestos en diferentes sectores. Por lo anterior, es necesario identificar el efecto neto de cada sector. El siguiente cuadro presenta el efecto neto de creación o desviación de comercio, según sea el caso, en cada uno de los nueve grupos de productos seleccionados. Las cifras de elasticidades para importaciones de dentro y fuera de la Unión son presentadas en las columnas “a” y “b”, mientras la columna “c” muestra el efecto neto de creación o desviación de comercio por cada sector de 1999 a 2006. En cinco rubros se alló una creación neta y en cuatro una desviación. El sector de aceites y grasas es el que más presenta desviación (con una elasticidad negativa del -28.0) y el de bebidas y tabaco el de mayor creación (cuya elasticidad fue del 3.90).

Cuadro 4.6. Efecto neto de creación y desviación de comercio internacional de la UE-15, por grupo de productos, 1999-2006.

	Ed de importaciones dentro de la UE-27 (a)	Ed de importaciones de fuera de la UE-27 (b)	Efecto neto (c)
0 Alimentos y animales vivos.	-1.78	2.28	0.5
1 Bebidas y tabaco.	3.90	0.00	3.90
2 Materias primas.	2.31	1.55	3.86
3 Minerales, combustibles, etc.	4.70	-1.46	3.24
4 Aceites y grasas.	-9.59	-18.41	-28.0
5 Productos químicos.	-0.83	0.80	-.03
6 Manufacturas básicas.	-2.56	-0.69	-3.25
7 Maquinaria y transportes.	1.42	1.12	2.54
8 Mercancías manufacturadas	-3.08	-1.44	-4.52

Fuente: Elaboración propia con datos del EUROSTAT.

4. Presentación de los países y productos más representativos del comercio: UE-nuevos miembros.

El cuadro 4.7 muestra el valor total de las exportaciones de los ahora nuevos doce miembros de la UE orientados precisamente a ésta en 1999 y 2000. Según estos datos, son en seis economías donde se concentra más del 85 por ciento del total de las exportaciones de los doce nuevos miembros a la UE-15. Economías como la búlgara, las tres bálticas y las dos mediterráneas poseen, en relación con las demás, una participación muy pequeña en las exportaciones dirigidas a la Unión. Tomando en cuenta lo anterior, la presente investigación ha optado por sólo privilegiar el papel de *Polonia, República Checa, Hungría, Eslovenia, Rumania y Eslovaquia* en nuestro cálculo de creación y desviación de comercio de la UE-15, por grupo de productos y países abastecedores.

Cuadro 4.7. Exportaciones de los doce nuevos miembros dirigidos a la UE-15, 1999 y 2000. (En millones de euros y como porcentaje del total).

	1999		2000	
	Exportaciones (millones de euros)	% del total	Exportaciones (millones de euros)	% del total
Polonia	28.97	28.06	33.64	27.89
R. Checa	18.43	17.85	23.76	19.70
Hungría	18.44	17.86	22.98	19.05
Eslovenia	12.22	11.84	8.08	6.70
Rumania	6.33	6.13	8.67	7.19
Eslovaquia	5.52	5.35	6.59	5.45
Total 6	89.91	87.10	103.72	85.98
Bulgaria	2.70	2.62	3.21	2.66
Estonia	2.41	2.33	3.25	2.69
Chipre	2.37	2.30	3.10	2.57
Malta	2.08	2.01	2.78	2.30
Lituania	2.10	2.03	2.56	2.12
Letonia	1.66	1.61	2.01	1.68
Total 6	13.32	12.90	16.91	14.02
Total 12	103.23	100.00	120.63	100.00

Fuente: *La ampliación de la Unión Europea una oportunidad histórica, op. cit.*

Además de detallar los seis nuevos miembros que más exportan a la Unión, hemos de identificar, de igual forma, los países dentro de la UE-15 donde se destina la mayor cantidad de las exportaciones de los primeros. Estadísticamente, *Alemania, Francia, Reino Unido e Italia* importan más del 75 por ciento de las exportaciones del total de los doce nuevos miembros hacia la UE-15. De esta forma, son en estos cuatro países, principalmente Alemania que canaliza entre el 25 y 33 por ciento de las exportaciones de cada uno de nuestros seis seleccionados, donde nuestro estudio localizará la existencia o no de efectos de desviación de comercio contra sus principales socios comerciales externos al bloque (ver cuadro 4.4).

4.1. Estructura comercial de los productos más exportados por seis nuevos socios a la UE-15.

Los productos más exportados por **Polonia, República Checa, Hungría, Eslovenia, Rumania y Eslovaquia**, a grandes rasgos, ha permanecido constante desde finales de la década de los ochenta (cuadros A-F del anexo). Según los datos de la UNCTAD,⁹ los principales 10 productos de exportación de estos países se aglutinan en los siguientes 15 capítulos del SA:

1. Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (capítulo 27);
2. Productos farmacéuticos (capítulo 30);
3. Plástico y sus manufacturas (capítulo 39);
4. Manufacturas de cuero; artículos de de viaje y bolsos de mano (capítulo 42);
5. Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón (capítulo 48);
6. Prendas y accesorios de vestir, de punto (capítulo 61);
7. Calzado y artículos análogos (capítulo 64);
8. Fundición de hierro y acero (capítulo 72);
9. Aluminio y sus manufacturas (capítulo 76);
10. Manufacturas diversas de metal común (capítulo 83);

⁹ Todos los datos de la estructura comercial de cada economía en el período 2002-2003 están basados en el *Handbook of Statistics 2005*, UNCTAD.

11. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84);
12. Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido, partes y accesorios (capítulo 85);
13. Vehículos automóviles y demás vehículos terrestres; y sus partes y accesorios (capítulo 87);
14. Barcos y demás artefactos flotantes (capítulo 89);
15. Muebles, artículos de cama y similares (capítulo 94);

En cuanto a los rubros de exportación específicamente de cada país, a continuación se anuncian de manera general:

a) *Polonia*. Considerada como la economía más dinámica de Europa del Este, este país ha mantenido montos de exportación muy por encima de algún otro nuevo miembro de la UE. La estructura comercial de este país ha sufrido algunos cambios desde 1989 cuando los combustibles, las prendas de vestir, los productos de cobre, el hierro, el acero, y los animales vivos eran sus principales productos de exportación abarcando poco más del 37 por ciento de su producción exportada (ver cuadro A del anexo). Ya a principios de los noventa (1993), su estructura exportadora la encabezaban los textiles, combustibles, equipos de transporte, muebles y madera. Para finales de la década (1997), Polonia posiciona a la maquinaria y a los aparatos eléctricos como principal producto de exportación. Datos más recientes correspondientes al año 2003, señalan que la estructura de productos exportados por este país mantiene a los vehículos, muebles, barcos, máquinas y aparatos eléctricos, y maquinaria mecánica en las primeras posiciones, concentrando en conjunto cerca del 30 por ciento del total exportado (cuadro A del anexo).

b) *República Checa*. Los bienes más vendidos por esta economía desde 1993 (año de su separación oficial de Eslovaquia) mantienen una estrecha similitud con los presentados en 2003 (ver cuadro B del anexo). De hecho, el

porcentaje del comercio destinado a la exportación en sus tres principales rubros es similar en tres diferentes momentos. En 1993, la maquinaria eléctrica y mecánica y a los vehículos terrestres, concentraron el 24 por ciento de las exportaciones; en 1997 en estos mismos rubros se ubicaba el 36.4 por ciento del total exportado, y en el año 2003 el 31.9 por ciento.

c) *Hungría*. A diferencia de la estructura comercial que la caracterizaba en 1989 (cuadro C del anexo), Hungría ha dejado de tener los productos cárnicos (capítulo 02) y animales vivos (capítulo 01) entre sus principales 10 productos de exportación y, en contraste, ha optado por especializar más su producción en equipos de telecomunicaciones, maquinaria, aparatos automáticos eléctricos, y circuitos y material para la distribución de electricidad. Todos ellos, aglutinados en el capítulo 85, en 2003 representaron el 28.3 por ciento del total exportado. Desde 1993, capítulos como el 84, 85 y, más tarde en 1997, el 87, se fueron posicionando entre sus principales mercancías dirigidas al exterior. Para el 2003, sus diez productos más exportados se ubicaron en sólo cuatro capítulos del SA con el 47.2 por ciento de sus exportaciones totales.

d) *Eslovenia*. Por la dificultad de obtener datos disponibles de la estructura exportadora de Eslovenia, sólo hemos de referirnos a aquella presentada en el año 2003, cuando el país coloca entre sus principales productos de exportación mercancías referentes al equipo de transporte, maquinaria y aparatos eléctricos, y los muebles (ver cuadro F del anexo).

e) *Rumania*. Con un comportamiento similar al de República Checa, Hungría ha mantenido una estructura similar desde 1989. El cuadro D del anexo muestra en cuatro diferentes años (1989, 1993, 1997 y 2003), los principales capítulos del SA en donde Hungría agrupa sus principales

exportaciones. Así tenemos que, entre ellos: los combustibles, las prendas de vestir, el calzado, los muebles, el hierro, y el acero son los preponderantes.

f) *Eslovaquia*. En 1993 (año de la división oficial de Checoslovaquia en dos nuevos Estados: República Checa y Eslovaquia) el hierro, el acero, las prendas de vestir, y la maquinaria eléctrica y mecánica constituyeron sus principales mercancías exportadas (cuadro E del anexo). Desde 1997, el equipo de transporte y sus partes ganaron el lugar como principal rubro de exportación, desplazando a los textiles y dejando atrás a productos como el hierro, el acero, los combustibles y la maquinaria eléctrica. En 2003 tan sólo el sector de equipos de transporte y sus partes concentraron el 23.9 por ciento de todas las exportaciones eslovacas. Mercancías como el hierro y el acero, combustibles, materiales de distribución de electricidad, y las partes y accesorios de maquinaria continuaron dentro de sus productos más exportados (cuadro E del anexo).

4.2. Productos seleccionados.

Si bien son 15 los principales capítulos de exportación del conjunto de nuestros seis países seleccionados (enumerados en el punto 4.1), para nuestra medición sólo se tomarán en cuenta siete de ellos, al ser considerados los más significativos para el grueso de las importaciones totales de la UE-15. Por ejemplo, de 1997 al 2006 estos siete rubros lograron concentrar, en conjunto, anualmente más del 57 por ciento del total de las importaciones de la Unión provenientes de las doce economías que integran la QA. En el siguiente listado, se detalla cada grupo de mercancías y su correspondiente capítulo dentro del SA:

1. Plástico y sus manufacturas (capítulo 39);
2. Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón (capítulo 48);
3. Manufacturas diversas de metal común (capítulo 83);
4. Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84);

5. Máquinas, aparatos y material eléctrico, y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de imagen y sonido, partes y accesorios (capítulo 85);
6. Automóviles y demás vehículos terrestres, así como sus partes (capítulo 87); y,
7. Barcos y demás artefactos flotantes (capítulo 89);

5. Cálculo de creación y desviación de comercio mundial de cuatro países de la UE-15, por grupos de productos y países abastecedores (2005).

Siguiendo con el procedimiento trazado en el trabajo efectuado por Bela Balassa, donde se indican los efectos particulares de la creación y desviación de comercio sobre las principales áreas de abastecimiento de la entonces CEE, nuestro análisis ha optado, de igual modo, resaltar el comportamiento de los principales socios comerciales extracomunitarios en un número pequeño de grupos de productos que son representativos entre el comercio de la UE-15 y los Estados que integran su QA.

Como se ha referido, en el apartado cuatro de este capítulo, hemos delimitado cierto número de países para lograr una medición más específica del valor del comercio internacional creado y desviado por la UE-15, que el presentado en el apartado tres donde se cuantifica estos mismos efectos en una Unión con veintisiete economías sin detallar los montos específicos de cada efecto o los países tanto a los que se les traslada una nueva demanda de bienes, como a los que se les disminuye. Es por lo anterior, que en este apartado, teniendo como herramienta principal los precios unitarios, se cuantifica por país abastecedor, los montos de creación y desviación de comercio internacional efectuados por cuatro países de la UE-15: (Alemania, Italia, Francia y Reino Unido) a favor de algunos de

sus seis socios más importantes de los doce que conforman la QA (Polonia, República Checa, Hungría, Eslovenia y Eslovaquia). Los criterios para la delimitación del cálculo a estos países, como ya se ha dicho anteriormente, se debe, por un lado, a que es precisamente en las cuatro primeras economías donde se concentra más del 75 por ciento de las importaciones que la UE-15 efectúa de sus doce nuevas economías, y, por otra, a que es de los seis nuevos socios seleccionados de donde proviene más del 85 por ciento de las importaciones de la UE-15 procedentes del conjunto de sus doce nuevos Estados.

5.1. Algunas consideraciones metodológicas.¹⁰

Por medio de los valores (medidos en miles de dólares) y de las cantidades (cuantificadas en toneladas) de las importaciones de cada uno de los cuatro miembros seleccionados de la UE-15, se obtiene un precio unitario promedio para cada uno de los siete grupos de productos delimitados. Considerando el índice de precios como un indicador de eficiencia entre uno y otro país abastecedor, se identifica el lugar que ocupan los nuevos miembros como proveedores en relación con algún país no perteneciente a la Unión y se procede a cuantificar, de existir, la creación o desviación de comercio.

Por ejemplo, supongamos que Francia tiene a República Checa y a Corea del Sur como su quinto y su sexto países abastecedores de vehículos de transporte y sus partes (capítulo 87 del SA). Si del primero Francia importó, en el año 2005, una cantidad de alrededor de 69 mil toneladas a un precio unitario promedio de 11.83 mil dólares por tonelada y del segundo alrededor de 60 mil toneladas a un precio, exento de gravámenes a la importación,¹¹ de 11.35 mil dólares por tonelada, tenemos que, a pesar de poca diferencia entre precios, Francia se encuentra desviando una cantidad y un valor determinado de

¹⁰ La serie de datos estadísticos de comercio mundial utilizados en este apartado provienen de la base COMTRADE perteneciente a la UNCTAD.

¹¹ Las tarifas arancelarias por productos aplicadas por la UE-27 a mercancías provenientes de fuera del bloque, en 2005, tomadas de la OMC, han sido restadas a los precios unitarios de cada socios comercial externo a la Unión para lograr identificar, en nuestro cálculo, el precio libre de aranceles de cada uno de los principales grupos de productos a tratar.

comercio de un productor más eficiente, en este caso Corea del Sur, a otro menos eficiente que es un nuevo país miembro de su mercado común. Para saber el valor del comercio desviado se toma el precio del proveedor más eficiente (que en nuestro ejemplo es Corea del Sur) y se multiplica por la cantidad que Francia importó de la República Checa en 2005. La diferencia entre el valor real de la importaciones de Francia de origen checo y el valor de las importaciones de este mismo origen al nivel de precios de Corea representa aquella cantidad que Francia desperdicia al importar de República Checa, a un precio mayor, y no de Corea del Sur. Es decir, dicho monto representa la desviación de comercio mundial que Francia efectúa en sus importaciones de transporte y sus partes al elegir un país abastecedor menos eficiente.

Contrariamente al ejemplo anterior, en una situación de creación de comercio, es decir, cuando el precio unitario de uno de los nuevos miembros de la Unión es menor que el de uno de sus socios extracomunitarios, se efectuará la misma metodología explicada con el fin de hallar el valor que representan el impacto de creación de comercio. Una vez aclarado lo anterior, a continuación se detalla los resultados de nuestra medición por grupo de productos clasificados según el SA.

Cuadro 4.8. Montos de creación y desviación de comercio, por áreas de abastecimiento, efectuados por Francia, Italia, Alemania y Reino Unido a seis de los nuevos miembros de la UE (2005).

PAÍS	NUEVO MIEMBRO	PAÍS SOCIO	CAP.	EFEECTO	MONTO (miles de dólares)
FRANCIA	Polonia	Canadá	48	Creación	3 168
	República Checa	Suiza	84	Creación	370 911
	Hungría	Taiwán	85	Desviación	289 300
	Eslovenia	Corea del Sur	87	Desviación	30 955
	* República Checa	Corea del Sur	87	Desviación	33 454
	Polonia	Estados Unidos	87	Desviación	22 466
ITALIA	Hungría	Japón	39	Desviación	16 215
	Rumania	India	83	Desviación	1 288
	Eslovaquia	Turquía	83	Desviación	1 205
	República Checa	Taiwán	84	Desviación	45 190
	Hungría	Japón	85	Desviación	180 761
	Polonia	Japón	87	Desviación	87 986
	República Checa	China	87	Desviación	23 585
ALEMANIA	República Checa	Japón	39	Desviación	38 911
	* Polonia	Japón	39	Desviación	24 473
	Polonia	Noruega	48	Creación	13 386
	República Checa	China	83	Desviación	12 753
	Hungría	Suiza	83	Desviación	6 391
	* Polonia	Suiza	83	Desviación	4 124
	Hungría	Suiza	84	Desviación	1 432 646
	Polonia	Corea del Sur	84	Desviación	56 593
	Hungría	Suiza	85	Desviación	1 039 617
	Polonia	Turquía	89	Desviación	9 428
REINO UNIDO	Polonia	Rusia	48	Desviación	1 607
	República Checa	Canadá	84	Desviación	52 387
	Hungría	Taiwán	85	Desviación	371 130
	República Checa	Turquía	87	Desviación	32 683
	* República Checa	China	87	Desviación	30 035

* Representa una segunda opción de desviación de comercio en el mismo rubro de productos que el efecto de desviación de comercio registrado anterior a él. Fuente: Elaboración propia con datos del COMTRADE, 2005.

5.2. Creación y desviación de comercio de Francia a favor de nuevos países miembros, 2005.

a) Papel, cartón y sus manufacturas (capítulo 48).

Las importaciones de papel, cartón y sus manufacturas que realizó Francia en el 2005, representaron el 6.4 por ciento de las importaciones mundiales, según datos del COMTRADE, logrando ocupar así el cuarto lugar como importador mundial en este tipo de productos. Sus cinco principales proveedores extracomunitarios, según su orden de relevancia, para este año fueron: Suiza, Estados Unidos, China, Polonia y Canadá. El precio unitario promedio por tonelada importada de estos cinco destinos, osciló, según nuestros cálculos, entre los 713 y 742 dólares por tonelada. A pesar de que la diferencia en el nivel de precios es mínima, entre uno y otro socio, se encontró un valor de creación de comercio de 3.2 millones de dólares en este rubro para el año 2005. A este resultado se ha llegado, considerando el nivel de precio por tonelada y las cantidades de comercio importado por Francia provenientes de Polonia y Canadá.¹² El precio que presentó Canadá fue de 742 dólares por tonelada y el de Polonia de 713 dólares; por lo tanto, al importar Francia productos del capítulo 48 a un precio menor provenientes de su cuarto mayor socio extracomunitario (Polonia) y no del quinto (Canadá), obtuvo un ahorro comercial con un valor de casi 3.2 millones de dólares (ver cuadro 4.8).

¹² Las importaciones de Francia de productos del capítulo 48, en el 2005, provenientes de Polonia ascendieron a 88 millones de dólares y 123,422 toneladas. Las importaciones de origen canadiense, a su vez, fueron de 78.5 millones y 105,679 toneladas.

b) Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84).

Actualmente, Francia efectúa aproximadamente el 4.4 por ciento de las importaciones mundiales de las mercancías que integran el capítulo 87. Su posición relativa en las importaciones mundiales es la quinta más importante. Entre sus primeros seis socios comerciales encontramos a: Estados Unidos, China, Japón, República Checa, Suiza y Taiwán, respectivamente. Para el año 2005, nuestro cálculo ha hallado un efecto de creación de comercio efectuado por Francia a favor de las importaciones de origen checo y en detrimento a las de origen suizo. Según los datos del COMTRADE, en aquel año, Francia importó de la República Checa (su cuarto mayor proveedor) 112,121 toneladas de maquinarias, aparatos mecánicos y sus partes a un precio promedio de 12.58 mil dólares por tonelada. A su vez, de Suiza (su quinto mejor proveedor) importó una cantidad de 79,962 de toneladas a un precio de 16.93 mil dólares cada una. Al tener a República Checa como cuarta área abastecedora y no a Suiza, Francia creó comercio por un valor de 370.9 millones de dólares, beneficiando a un socio más eficiente (cuadro 4.8).

c) Máquinas, aparatos y material eléctrico, aparatos de grabación y sus partes (capítulo 85).

En el rubro 85, las importaciones mundiales de Francia, de 2003 al 2006, han representado, aproximadamente, el 3.0 por ciento. Entre sus principales socios se perfilan importantes economías asiáticas como: China, Japón, Corea del Sur y Taiwán quienes ocupan el primero, segundo, cuarto y séptimo lugar, respectivamente. Mientras que Estados Unidos ocupa el tercero, Hungría el quinto y Polonia el sexto. Con base a los resultados arrojados de nuestra medición de los efectos de creación y desviación de comercio por grupos de productos y áreas abastecedoras, presentados en el cuadro 4.8, tenemos que, para el 2005, Francia desvió comercio de Taiwán a favor de Hungría por un valor de 289.3 millones dólares. Hungría, quinto mayor proveedor de Francia, presentó un precio promedio por tonelada mayor (11.9 mil dólares) que el precio registrado por Taiwán (8.6 mil dólares).

Por lo tanto, al importar un mayor valor de comercio de Hungría que de Taiwán, Francia desvió comercio por 289.3 millones de dólares.

d) Automóviles y demás vehículos terrestres, así como sus partes (capítulo 87).

Este rubro de productos (a la par que los referentes al capítulo 84 y 85) ocupa un lugar muy importante en las importaciones de la UE-15. A lo largo de aproximadamente diez años (1997-2006) este capítulo comercial ha sido el quinto más importado por la UE-15, con una participación porcentual anual, en el total de las importaciones comunitarias, de alrededor del 5.5 por ciento (ver cuadro 4.3).

Francia es uno de los principales importadores mundiales de equipos de transporte y sus partes. En el 2005, siendo entonces el quinto importador mundial, sus compras representaron el 5.8 por ciento de las importaciones mundiales. Por orden de importancia, sus siete primeros socios comerciales fueron para aquel año: Japón, Turquía, Eslovenia, República Checa, Corea del Sur, Polonia y Estados Unidos. Al calcular el nivel de precios en cada una de estos países, descontando de ellos la tarifa arancelaria aplicada por la Unión a países externos a ella, descubrimos que las discrepancias más marcadas en los precios se encuentran en países como Eslovenia, República Checa y Corea del Sur, por un lado, y Polonia y Estados Unidos, por el otro. En el primer caso, Francia pudo haber desviado comercio de Corea del Sur a favor de Eslovenia o de República Checa ya que estos dos últimos, registraron un precio mayor que Corea del Sur. El precio al que Francia importó de Corea del Sur 59,745 toneladas, se ubico en los 11.3 mil dólares por tonelada. Mientras que de Eslovenia importó 69,198 toneladas a 11,8 miles de dólares por tonelada y de República Checa 68,962 toneladas a un precio igual que eslovaco. Con ligeras diferencias en los precios, nuestras estimaciones señalan que, Francia pudo haber desviado comercio por una cantidad de 39.9 millones de dólares de quinto mejor socio (Corea del Sur) a su tercer mejor socio (Eslovenia) o bien, de ese mismo quinto socio al cuarto (República Checa) por una cantidad de 33.4 millones.

Otro efecto de desviación, en este mismo rubro, es el efectuado por Francia en contra de Estados Unidos y a favor de Polonia por una cifra de 22.46 millones de dólares. Estados Unidos que, después de Polonia, es el origen número ocho de las importaciones francesas en equipo de transportes y sus partes, mostró un precio por tonelada menor (11.35 mil dólares) que el polaco (11.85).

5.3. Creación y desviación de comercio de Italia a favor de nuevos países miembros, 2005.

a) Plásticos y sus manufacturas (capítulo 39).

Italia considerada como un importante importador de plásticos y sus manufacturas, ocupa el quinto lugar como importador mundial. Según datos del COMTRADE, en 2005, sus importaciones representaron el 4.5 por ciento de las importaciones mundiales de este tipo de mercancías. Sus primeros siete socios externos a la UE fueron: China, Suiza, Estados Unidos, Hungría, Japón, Corea del Sur y República Checa, respectivamente. Tomando en cuenta el valor y volumen de las importaciones que Italia efectuó de cada uno de sus siete socios, se concluye que: En 2005, Francia realizó por un valor de 16.2 millones de dólares (cuadro 4.8) un efecto de desviación de comercio perjudicando a las importaciones de origen japonés que registran un precio por tonelada menor (de 1,150 dólares por tonelada) que el de Hungría (1,240 dólares por tonelada).

b) Manufacturas diversas de metales comunes (capítulo 83).

Las importaciones que Italia realizó en 2005 referentes a manufacturas de metal común, ocuparon el 2.6 por ciento de las importaciones mundiales. Entre sus primeras nueve áreas

abastecedoras se hallaron, en dos diferentes ocasiones, efectos de desviación de comercio de países extracomunitarios más eficientes, en términos de precios, hacia nuevos países miembros de la Unión. Dichos montos son indicados en el cuadro 4.8 y explicados a continuación:

- Entre las importaciones italianas de origen rumano (su quinto mejor socio) y las de origen indio (su sexto mejor socio), se localizó un efecto de desviación de comercio a favor del primero y en detrimento del segundo, por un valor de 1.29 millones de dólares. El valor total de las importaciones italianas de provenientes de Rumania, en el 2005, se situaron en los 15.34 millones de dólares a un precio de 5.9 mil dólares por tonelada. Por su parte, las procedentes de la India alcanzaron una cifra de 13.95 millones de dólares a un precio de 5.4 mil dólares por unidad.
- El segundo efecto de desviación efectuado por Italia, en este grupo de productos, beneficia a Eslovaquia y afecta a Turquía por un monto de 1.2 millones de dólares. En este caso, Italia opta por importar de una país menos eficiente la cantidad de 2,149 toneladas a un precio de 5.98 mil dólares por tonelada, colocándolo así como su octavo menor socio. En contraste, Francia decide importar de Turquía la cantidad de 2,182 toneladas a un precio, menor que el eslovaco, de 5.42 mil dólares por tonelada. El monto por el que Italia desvía comercio de Turquía hacia Eslovaquia asciende a 1.2 millones de dólares.

c) Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84).

Las importaciones de maquinaria, aparatos mecánicos y sus partes que representaron el 2.7 por ciento de las importaciones mundiales de este producto, hicieron posicionarse a Italia como el décimo mayor importador mundial en el 2005. Entre sus principales socios extracomunitarios encontramos, por orden de importancia, a: Estados Unidos, China, Japón, Suiza, Polonia, República Checa y Taiwán. Tras efectuar los cálculos que nos

permiten obtener el precio que ofrece cada uno de estos siete países a Italia, encontramos un efecto de desviación de comercio que afecta a Taiwán y beneficia a República Checa por una cifra de 45.19 millones de dólares. El precio que reporta República Checa, como socio número seis de Italia, es de 14.75 mil dólares por tonelada y el reportado por Taiwán es de 13.52 mil dólares. Por lo tanto, Italia pudo haber ahorrado la cantidad de 45.19 millones de dólares al importar productos, referentes al capítulo 84 del SA, provenientes de Taiwán, que posee precios inferiores a los productos de origen checo.

d) Máquinas, aparatos y material eléctrico, aparatos de grabación y sus partes (capítulo 85).

Las importaciones de la UE-15 relativas a los productos del capítulo 85 son muy significativas. De 1997 al 2006, éstas se mantuvieron como el tercer mayor rubro de importación de la Unión, concentrando alrededor del 5.0 por ciento de todas sus importaciones a nivel mundial.

Para Italia las importaciones de este tipo de bienes también son importantes. Por ejemplo, en el 2005 el 2.1 por ciento de las importaciones mundiales fueron realizadas por Italia, colocando a China, Corea del Sur, Estados Unidos, Hungría, Japón y Taiwán como sus principales abastecedores. En nuestra medición, un efecto de desviación de comercio de Japón a Hungría ha sido identificado. En el 2005, Italia importó de Hungría la cantidad de 90 385 toneladas de mercancías del capítulo 85 a un precio de 9.31 mil dólares por tonelada, alcanzando una cifra total de 841.47 millones de dólares. En contra posición, las importaciones de origen japonés fueron de 98 474 toneladas a 7.31 mil dólares por tonelada, alcanzando un valor total de 737.54 millones de dólares. A pesar de que la cantidad importada de Japón es mayor a la importada de Hungría, Italia mantiene a este último como cuarto mejor socio y a Japón como el quinto. Por destinar una mayor monto en las importaciones de origen húngaro, Italia se encuentra desviando comercio por una cantidad de 189.7 millones de dólares (cuadro 8.4).

e) Automóviles y demás vehículos terrestres, así como sus partes (capítulo 87).

Al igual que Francia, Italia es un importante país importador de equipos de transporte y sus partes. En 2005, las importaciones italianas representaron el 4.9 por ciento de las importaciones mundiales, logrando, con ello, posicionarse como la séptima economía más consumidora a nivel mundial, sólo dos peldaños abajo de Francia. Para aquel año, sus ocho primeras economías abastecedoras, fuera de la Unión, fueron: Polonia, Japón, Corea del Sur, Turquía, República Checa, Eslovaquia, Eslovenia y China. Al calcular el nivel de precios que cada uno de estos países, se vislumbran, en dos distintas ocasiones, efectos de desviación de comercio en contra de países externos a la Unión y a favor de nuevos países miembros. Por ejemplo, las importaciones que realizó Italia en el 2005 de origen polaco, fueron de aproximadamente 181 809 toneladas a un precio de 11 818 dólares cada una. A su vez, las importaciones de origen japonés registraron un volumen de 175 908 toneladas a un precio de 11 334 cada una. Por lo tanto, si Italia hubiera importado al precio de su segundo mejor socio (Japón) la cantidad que importó de Polonia, éste hubiera ahorrado 87.9 millones de dólares. Nótese, que si bien la diferencia entre ambos precios no es grande, al considerar el amplio volumen del comercio efectuado por Italia, el desahorro al que incurre este país, por importar de un socio menos eficiente, reporta una suma considerable. El segundo efecto de desviación de comercio en este rubro lo reporta República Checa y China. El primero reportó en las importaciones italianas un volumen de mercancías de 57,078 toneladas a un precio de 11.82 mil dólares cada una, registrando un valor total de 575.8 millones de dólares. En cambio, de China la cantidad importada, mayor a la checa, fue de 65,860 toneladas a un precio de 11.33 mil dólares cada una con un valor total de 303.8 millones de dólares. El monto de desviación de comercio ascendió, según nuestros cálculos, a 23.58 millones de dólares, cifra que representa lo que Italia desperdició al importar de un socio con precio más altos.

5.4. Creación y desviación de comercio de Alemania a favor de nuevos países miembros, 2005.

Sin duda alguna, Alemania representa una de las economías más representativas en el comercio mundial fuera y dentro de la UE. Es importante recalcar que con esta última ampliación, Alemania sale considerablemente beneficiada en términos comerciales puesto que, en general, todos los países que conforman la QA no sólo logran consolidar sus lazos comerciales con éste, sino que, además, entrelazan nuevas relaciones en un sin fin de productos. Actualmente, Alemania representa el principal socio comercial de la mayoría de las doce economías integradas a la UE, tanto en mayo de 2004 como en enero de 2007.¹³ Por lo tanto, será valioso en este caso, ubicar los grupos de productos, montos y países en los cuales Alemania efectúa efectos de desviación de comercio mundial a favor de los nuevos países miembros.

a) Plásticos y sus manufacturas (capítulo 39).

En el año 2005, con una cifra total de 24.4 billones de dólares, Alemania concentró el 7.1 por ciento de las importaciones mundiales de mercancías relacionadas a los plásticos y sus manufacturas. Además, se ubicó como el tercer mayor importador mundial en este tipo de bienes. Sus primeros seis socios comerciales (fuera de aquellos pertenecientes a la UE como

¹³ En el 2005, las importaciones de la República Checa procedentes de Alemania representaron el 33 por ciento de todo lo que importó ese año; en Polonia y Hungría el 25 por ciento; en Eslovaquia el 24 por ciento; en Eslovenia el 19.3 por ciento; y en Letonia y Lituania el 16 por ciento. Fuente: García Gloria, Oportunidades de negocio en los nuevos miembros de la UE: caso de las PYME'S mexicanas, Banco de Comercio Exterior (BANCO), Guadalajara 31 de mayo de 2005.

Bélgica, Holanda, Francia e Italia) fueron: Suiza, Estados Unidos, China, República Checa, Polonia y Japón. Al evaluar el nivel de precios de cada uno de estos seis países abastecedores (eliminando de aquellos actualmente externos al bloque la tarifa arancelaria impuesta por la Unión a todo aquel país externo a ella)¹⁴ se ha encontrado que Alemania realizó, tanto de su cuarto (República Checa) como de su quinto mayor socio comercial (Polonia), importaciones a un precio mayor que las procedentes de su sexto mayor socio que es Japón. Para sustentar dicha afirmación, tenemos que las importaciones de Alemania provenientes de la República Checa registraron una cantidad de 538 835 toneladas de productos, afines al capítulo 39 del SA, con un precio de 1 351 dólares por tonelada; las de origen polaco se tornaron en 454 770 toneladas a un precio de 1 333 dólares por tonelada y las procedentes de Japón ascendieron a 339 720 toneladas a un precio por tonelada de 1 279 dólares. Al tener un valor mayor de importaciones checas y polacas que las registradas de origen japonés, Alemania prioriza a estos dos países como áreas abastecedoras sobre Japón. A pesar de que, este último mantiene un precio por tonelada menor que sus homólogos (1279 dólares) y es, por ende, un socio más eficiente en términos de precios. Al no saber exactamente de que país Alemania desvió comercio de origen japonés, calculamos para ambos casos el valor de comercio desviado (cuadro 4.8). Si Alemania hubiera importado el volumen de comercio checo a precios japoneses, el ahorro alemán ascendería a 38.9 millones de dólares. Por otro lado, al importar Alemania 454 770 toneladas de origen polaco pudo estar efectuando una desviación de comercio por 24.5 millones de dólares, al comprara de un socio más ineficiente.

b) Papel, cartón y sus manufacturas (capítulo 48).

El papel de Alemania como el segundo más importante importador mundial de papel, cartón y manufacturas es, sin duda, muy significativo. Por ejemplo, en el 2005 sus compras representaron, ni más ni menos que, el 9.1 por ciento de las compras mundial de este tipo

¹⁴ Partiendo de los datos de la OMC del 2005, la tasa tarifaría a la importación aplicada por la UE, medida en términos porcentuales, sobre el grupo de producto a tratar, que en este caso es plásticos y sus manufacturas, fue del 4.6 por ciento.

de mercancías. Nuestra medición, en este caso, no ha podido hallar ningún un efecto redesiación de comercio para este grupo. Por el contrario, se ha vislumbrado un importante efecto de creación de comercio a favor de Polonia, segundo mayor socio comercial de Alemania. En las importaciones de Alemania, Polonia presento un menor precio por tonelada (716 dólares) que otros de sus socios significativos, e importantes países productores de este tipo de bienes. Uno de ellos, por citar, es Noruega que seguido de Polonia es el mayor proveedor de Alemania y cuyo precio por tonelada fue de 751 dólares. De esta forma tenemos que, según nuestra medición, al tener como segundo mejor socio a Polonia y no a Noruega, Alemania obtuvo un ahorro de alrededor de 13.4 millones de dólares.

c) Manufacturas diversas de metales comunes (capítulo 83).

Sin dejar de mencionar la acentuada presencia comercial de Alemania a nivel mundial, en el caso de las manufacturas diversas de metal común se ha identificado que sus adquisiciones, en año 2005, aglutinaron el 8.7 por ciento de importaciones mundiales logrando ubicarse, con ello, como el segundo importador mundial de este tipo de bienes. El país socio que encabeza su la lista de países proveedores (aún por encima de países comunitarios como Italia, Austria y Francia) es la República Checa, quien en nuestro análisis ha mostrado efectos de desviación de comercio en perjuicio de la economía China, que después de República Checa es el principal socio extracomunitario de Alemania. Las importaciones que la economía alemana registró procedentes de la República Checa, para el 2005, ascendieron a 75 385 toneladas a un precio de 6 388 dólares cada una, lo que representó un valor total de 481.6 millones de dólares. Por su parte, las importaciones de China, para ese mismo año, aportaron a la economía Alemana 51 658 toneladas de productos afines al capítulo 83, a un precio de 6 219 dólares por tonelada, es decir, 169 dólares por tonelada menor que el nivel de precios checo. De esta manera, nuestro medición concluye que al importar de un socio más ineficiente, Alemania desvió comercio por un valor de 12.8 millones de dólares en aquel año. Otro efecto que alude de igual modo

a la desviación de comercio ejercida por Alemania, se da en detrimento de importaciones de origen suizo y en beneficio de Hungría o de Polonia. A esta afirmación se llega una vez que hemos identificado que Suiza, que ocupa el quinto mayor socio extra comunitario de Alemania, posee un menor precio por tonelada que Hungría y Polonia, quienes se encuentran como mejores áreas abastecedoras de Alemania que Suiza. Por lo tanto, para el año 2005, Alemania pudo haber desviado comercio de Suiza a Hungría por un valor de 6.39 millones de dólares o bien, de Suiza a Polonia por un monto de 4.12 millones de dólares. Lo que si es un hecho, es que Alemania decidió importar mayores montos de comercio de dos países con mayor nivel de precios que los existentes en otro país europeo no comunitario (Suiza).

d) Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84).

En 2005, Alemania fue el segundo importador mundial de máquinas, aparatos mecánicos y sus partes en el mundo, recibiendo el 7.6 por ciento de las compras mundiales de estas mercancías (que representan un valor aproximando de 107 billones de dólares). China y Estados Unidos fueron sus dos primeras fuentes proveedoras (por encima incluso de Francia e Italia). A éstos dos le siguieron países como: Japón, Hungría, Suiza, República Checa, Polonia y Corea del Sur. Calculando en cada uno de los países mencionados el precio promedio por tonelada ofrecido a Alemania (en los productos que aquella importó), encontramos en dos momentos efectos de desviación de comercio. El primero de ellos, de valiosa importancia, se identificó al comparar el nivel de precios de su cuarto y quinto proveedores fuera de la UE-15. Hungría registró en las importaciones efectuadas por Alemania una cantidad de 294 612 toneladas de productos del capítulo 84 a un precio de 20 694 dólares por tonelada. A su vez, Suiza registró una cantidad mayor de 371 863 toneladas a un precio de 15 831 dólares por tonelada. Que Hungría ocupara entre los socios de Alemania la cuarta y no la quinta posición, se debió, esencialmente, a que el valor de las importaciones de Alemania procedentes de Hungría superaron las de origen suizo por 107.8 millones de dólares. Sin embargo, este último valor no representa el efecto de comercio

desviado por Alemania a favor de un socio con mayor nivel de precios. Si Alemania hubiese comprado al precio que ofrecido Suiza la cantidad comprada a Hungría, nuestro importador hubiese ahorrado la suma cantidad de 1.4 billones de dólares.

Otro efecto de desviación, aunque de menor envergadura, es el mostrado entre Polonia y Corea del Sur. En este caso, Alemania importó del primero a un precio por tonelada de 15 805 dólares, la cantidad de 179 142 toneladas de máquinas, aparatos mecánicos y sus partes. Mientras que de Corea del Sur, cuyo valor total de importación en relación con el polaco fue menor por 439 millones de dólares, efectuó una compra de 151 827 toneladas a un precio de 15 489 dólares cada una. De esta forma tenemos que, el monto de desviación de comercio de un país hacia el otro que realizado por Alemania ascendió a 56.6 millones de dólares (cuadro 4.8).

e) Máquinas, aparatos y material eléctrico, aparatos de grabación y sus partes (capítulo 85).

Las importaciones de Alemania referentes a máquinas, aparatos y material eléctrico reportaron, según datos del COMTRADE, una cifra alrededor de los 93 billones de dólares que representaron el 6.3 por ciento de las importaciones mundiales de este tipo de mercancías en el 2005. Como cuarto mayor importador mundial, Alemania situó como sus principales economías de abastecimiento a: China, Japón, Estados Unidos, Corea del Sur, Hungría, República Checa, Suiza y Taiwán. En este caso, el efecto de desviación de comercio (que favorece a algún nuevo país miembro de la Unión con mayor nivel de precios y perjudica a otro extracomunitario con menores precios) se reportó en las importaciones provenientes de Hungría y de Suiza. En el primer país, el precio por tonelada importada por Alemania, en 2005, ascendió a 10.7 mil dólares. En el segundo, el precio fue de 8.1 mil dólares por tonelada. En base a lo anterior, y calculando las diferencias de precios en los valores totales de importación, tenemos que Alemania perdió un poco más de un billón de dólares al importar de un socio con precios más altos (cuadro 4.8).

f) Equipos de navegación marítima o fluvial, y sus partes (Capítulo 89).

Alemania se perfila como uno de los países más importadores de equipos de navegación marítima y sus partes en el mundo. En el 2005, como tercer mayor consumidor, importó alrededor de 3.5 billones de dólares, concentrando, de esta forma, el 6.4 por ciento de las importaciones mundiales. Sus primeros siete países proveedores se encuentran fuera de la UE-27, a excepción de Polonia quien se ubica en la quinta posición concentrando el 6 por ciento de las importaciones totales de Alemania. Corea del Sur, como primer socio, concentró el 28 por ciento de las importaciones alemanas, Liberia el 10 por ciento, Islas Marshall y China el 7 por ciento, cada una, y Turquía, después de Polonia, el 3 por ciento. Los cuatro primeros socios de Alemania reportan, según nuestras estimaciones, precios menores al polaco. También Turquía, socio por debajo de Polonia, registra un precio ligeramente menor. No obstante, el valor y la cantidad de las importaciones de Alemania procedentes de Polonia es casi el doble que las de origen turco.¹⁵ El precio por tonelada que Polonia registró (2 777 dólares) fue mayor que el presentado por Turquía (2 659 dólares). La diferencia de precios ocasionó que para el año 2005, Alemania desviara comercio, de un país con menores precios a otro con mayores, por la cantidad de 9.4 millones de dólares.

¹⁵ El valor total de las importaciones de Alemania procedentes de Polonia, en productos del capítulo 89 del SA, ascendió a 221.8 millones de dólares y a 79, 867 toneladas. Por otro lado, de Turquía, en ese mismo año, Alemania importó 115.8 millones de dólares que representaron una cantidad de 41,775 toneladas.

5.5. Creación y desviación de comercio de Reino Unido a favor de nuevos países miembros, 2005.

a) Papel, cartón y sus manufacturas (capítulo 48).

Después de Alemania, Reino Unido ocupa el tercer sitio como importador mundial de papel, cartón y sus manufacturas. En 2005 sus compras del resto del mundo (tanto de países de la UE como externos a ella) alcanzaron un monto de 9.3 billones de dólares, que representaron el 6.6 por ciento de las importaciones mundiales de este producto. Sus primeros siete socios extra UE-15 fueron en aquel año: Noruega, Estados Unidos, China, Canadá, Polonia, Brasil y Rusia, respectivamente. El conjunto de estos siete países aglutinaron el 15 por ciento de las importaciones que Alemania efectuó del resto del mundo en el 2005. Con el objetivo de identificar la existencia de algún efecto de creación o desviación de comercio mundial en este rubro, derivamos (de los montos y cantidades importadas por Alemania) el nivel de precios que cada uno de los principales socios, externos a la UE-15, le reportaron a Alemania. Así tenemos que, en general, los precios por tonelada de seis de los siete socios que hemos mencionado no presentan diferencias relevantes. El precio se ubicó, en todos los casos, alrededor de los 730 y 735 dólares por tonelada. La única economía que muestra una diferencia ligeramente más amplia es Rusia, cuyo precio por tonelada es de 722. En este caso particularmente, proyectamos el desahorro al que incurre Alemania de importar de Polonia (o de otros países con el mismo nivel de precios como Estados Unidos, China y Canadá) y no de Rusia, que es su séptimo país proveedor y cuyo precio registrado es menor en 13 dólares por tonelada al precio polaco. El desahorro al que incurrió Alemania, es decir, la desviación de comercio ascendió a 1.6 millones de dólares (ver cuadro 4.8).

b) Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84).

Dentro del comercio mundial el capítulo 84 del SA, referido a la maquinaria, aparatos mecánicos y sus partes, representa un importante rubro en los intercambios mundiales. En la UE, de 1997 al 2006, este sector se ubicó como el segundo más importado con alrededor del 14 por ciento de las importaciones totales extracomunitarias (cuadro 4.3). En este contexto, encontramos que Reino Unido sostiene una posición relevante en las importaciones de este tipo de mercancías. En el 2005, sus compras mundiales, con un extraordinario valor de 6.5 billones de dólares, representaron el 4.9 por ciento de las importaciones mundiales. Con esta participación, Reino Unido se colocó como el cuarto mayor importador mundial. Sus siete primeras economías proveedoras, fuera de las pertenecientes a la UE-15, fueron: Estados Unidos, Japón, China, Singapur, Taiwán, República Checa y Canadá. Algunos de los datos, de importancia, encontrados en los niveles de precios ofrecidos por cada uno de estos siete países en el año 2005, son los perfilados por el sexto y séptimo socio. El precio por tonelada del que Reino Unido importó la cantidad de 56 582 toneladas de República Checa fue de 13 201 dólares. A su vez, de origen canadiense, adquirió 52 910 toneladas a un costo de 12 275 dólares por tonelada. El valor total de importado por Reino Unido de República Checa fue de 746.9 millones de dólares y de Canadá 666.7 millones. Con los datos expuestos, y tomando en cuenta que el precio ofrecido por Canadá es menor que el checo, cuantificamos el valor del comercio desviado. El monto desaprovechado por Reino Unido, al importar de un país con productos más costosos, ascendió a 52.4 millones de dólares.

c) Máquinas, aparatos y material eléctrico, aparatos de grabación y sus partes (capítulo 85).

Los más importantes países proveedores de Reino Unido, en general, se mantienen constantes en casi todos nuestros grupos de productos seleccionados. Por ejemplo, en este caso China, Estados Unidos y Japón continúan siendo las tres primeras áreas abastecedoras

de productos relacionados con la maquinaria y aparatos eléctricos: Para el año 2005, Reino Unido, como el séptimo mayor importador mundial, reportó la adquisición del 3.8 por ciento de las compras mundiales en este producto. A proveedores como China, Estados Unidos y Japón, les siguieron otros como: Corea del Sur, Hungría y Taiwán, respectivamente. Calculando el nivel de precios que Reino Unido pagó al adquirir importaciones de sus primeros seis países abastecedores, se identificó que es en aquellas de origen húngaro y taiwanes donde se encuentran diferencias importantes.¹⁶ El precio por tonelada reportado para el quinto mayor socio (Hungría) fue de 10 157 dólares, mientras que el del sexto (Taiwán) fue de 7 898 dólares. Con una diferencia de 2 259 dólares por tonelada, Reino Unido obtuvo importaciones de su quinto mejor socio mayores en valor y precio, y menores en cantidad, que sí las hubiera adquirido de su sexto mayor socio. El desahorro, o bien, la desviación de comercio a la que incurrió Reino Unido por comparar mercancías de origen húngaro a un precio mayor fue de 371.1 millones de dólares (cuadro 4.8).

d) Automóviles y demás vehículos terrestres, así como sus partes (capítulo 87).

El grueso de las importaciones que Reino Unido realizó (en 2005) de los productos referentes al capítulo 87 del SA, fueron de carácter intracomunitario. De países como Alemania, Francia, Bélgica y España provinieron, en conjunto, el 66 por ciento de las importaciones totales que Reino Unido efectuó en ese año del resto del mundo (cuyo monto se ubicó en los 56.26 billones de dólares que correspondió al 6.6 por ciento de las importaciones mundiales en este tipo de mercancías).¹⁷ En el caso de los principales países extracomunitarios que fungieron como áreas de abastecimiento para Reino Unido,

¹⁶ Las importaciones que Reino Unido realizó de Hungría y de Taiwán en el 2005, representaron el 29 y el 23 por ciento de las importaciones que éste efectuó, ese mismo año, de su primer socio extracomunitario: China. El valor y volumen de las primeras ascendieron a 1.67 billones de dólares y 164 317 toneladas. Para las segundas, el valor total de lo importado por Reino Unido fue de 1.35 billones de dólares y 166 674 toneladas.

¹⁷ Con este valor y porcentaje, Reino Unido se posiciona como el tercer mayor importador mundial de productos del capítulo 87 del SA.

encontramos a Japón, Corea del Sur, Estados Unidos, República Checa, Turquía y China como los seis primeros.

Al calcular, como en los anteriores ejemplos, el nivel de precios por unidad de tonelada importada de cada uno de los principales socios comerciales de nuestros cuatro países integrantes de la UE-15 (Francia, Italia, Alemania y Reino Unido), hallamos para las importaciones de automóviles, vehículos terrestres y sus partes realizadas por Reino Unido en el 2005, dos posibles países extracomunitarios afectados por efectos de desviación de comercio. Los países fueron Turquía y China (quinto y sexto mayores proveedores), quienes reportaron haber ofrecido un precio por tonelada (de productos afines al grupo 87) menor que el registrado por República Checa, de donde Reino Unido importó 732.6 millones de dólares que constituyeron 57 824 toneladas a un precio de 12 669 dólares cada una.

Por su parte, Turquía con un precio de 12 104 dólares por tonelada (565 dólares por debajo de República Checa) consiguió venderle a Reino Unido 47 445 toneladas de productos del capítulo 87 (10 379 toneladas menos que las checas). El que Reino Unido adquiriera importaciones de origen checo a un precio mayor que las de origen turco, le represento una pérdida de 32.7 millones de dólares. Monto considerado como desviador de comercio. El valor promedio de desviación de comercio presentado en contra de China es similar al de Turquía (30 millones de dólares), ya que éste registró un precio por unidad de medida similar al de las importaciones de Reino Unido de origen turco: 12 149 dólares por tonelada. Por lo tanto, se concluye que, en lo respecta al año 2005, Reino Unido privilegió las importaciones de equipos de transporte y sus partes provenientes de su cuarto mayor socio República Checa con mayores precios que los reportados por otros dos socios con menor nivel de precios: Turquía y China.

6. Consideraciones finales.

El actual comercio mundial se concentra en tan sólo algunos grupos de productos y países. En los primeros encontramos aquellos bienes relacionados con energéticos, maquinaria y equipo eléctrico, y transportes. En tanto los segundos, se localiza que los países que lideran la mayor parte de los intercambios a nivel mundial son: la UE-15, Estados Unidos, Canadá, China, Japón y la India. En el caso específico de la UE, de 2000 al 2005, ésta controló cerca del 40 por ciento del total de los flujos comerciales a nivel mundial. La irrefutable importancia de la UE como principal protagonista del comercio mundial, ha llevado a esta investigación ha tratar de cuantificar, de algún modo, los efectos en materia comercial que este bloque en su conjunto ha generado como resultado de su “quinta ampliación”.

La última expansión territorial experimentada por la Unión (quinta en su historia) se ha caracterizado por ser sumamente distinta a las demás. Más allá del número de países adheridos nunca antes visto, todos ellos, sin excepción, presentan niveles económicos muy lejanos a los localizados en las economías ya establecidas. Considerando la importancia de las condiciones descritas, en este capítulo se ha llevado acabo de dos distintas formas el calculo de la creación y desviación de comercio internacional (uno por sectores productivos de 1999 al 2006 y otro por grupos de productos y áreas de abastecimiento en 2005) que la UE-27, y determinados países de ella, han efectuado. Dichos cálculos fueron efectuados sobre la base, primero, de una completa eliminación de barreras arancelarias entre la Unión y sus ahora doce nuevos miembros y, segundo, de la metodológica descrita por Bela Balassa (en 1967) en un análisis empírico titulado *La creación y desviación de comercio en el Mercado Común Europeo*.

A modo de consideraciones finales, las derivaciones arrojadas de nuestros dos cálculos se pueden sintetizar resaltando un par de observaciones en cada uno de ellos.

I. Resultados de la medición general de creación y desviación de comercio de la UE-27, por sectores productivos de 1999 al 2006.

Para este primer cálculo se necesitó identificar el valor de las importaciones totales, intraregionales y extraregionales por sectores comerciales de la UE-27, mismas que fueron clasificadas en dos períodos diferentes (*ex ante* 1999-2002 y *ex post* 2002-2006), y comparadas a través de su elasticidad-ingreso de la demanda. Una elasticidad elevada reflejó (según nuestra metodología) una creación de comercio y aquella negativa una desviación, considerando para su cálculo una tasa de crecimiento promedio anual del PIB comunitario homogénea a lo largo de todo el período de estudio. De esta forma obtuvimos que, entre los dos períodos: 1999-2002 y 2002-2006, la elasticidad ingreso de la demanda se comprimió de 6.08 a 4.73 en el total de importaciones, de 5.58 a 4.86 en las importaciones dentro del área, y de 7.30 a 5.50 en las mercancías provenientes de fuera del bloque. Por lo tanto, según los criterios metodológicos, la UE desvió comercio, en mayor medida, proveniente de países ajenos a ella.

Sin embargo, los resultados arrojados variaron mucho entre grupos de bienes desagregados. Por ejemplo, en sus importaciones intracomunitarias los efectos de creación de comercio se ubicaron en el sector de minerales y combustibles, bebidas y tabaco, materias primas y maquinaria, y equipo de transporte. En las importaciones extracomunitarias los productos con creación de comercio fueron: alimentos y animales vivos, materias primas, maquinaria y equipo de transporte, y productos químicos. En contraste, los sectores en donde se descubrió efectos de desviación de comercio, de un total de nueve, fueron seis grupos en

las importaciones totales, cinco en las del intracomunitarias, y cuatro en las provenientes de exterior. El rubro donde la Unión desvió más comercio durante el período 1999-2002 y 2002-2006, correspondió a grupo de aceites y grasas, cuya elasticidad-ingreso pasó, de un período a otro, del 12.64 al 0.55 en las importaciones totales, de 10.61 a 1.02 en las importaciones dentro del bloque y de 18.61 a 0.20 en las importaciones de origen externo.

Al identificar el efecto neto entre ambos efectos por sector productivo, encontramos que en cinco rubros se localizó una creación neta de comercio y en cuatro una desviación neta. El sector de aceites y grasas fue el que más presentó desviación (con una elasticidad negativa del -28.0) y el de bebidas y tabaco la mayor creación de comercio (cuya elasticidad fue del 3.90). La elasticidad ingreso de otros grupos fue de 0.5 en el caso de los alimentos y animales vivos, 3.86 en las materias primas, 3.24 en los minerales y combustibles, -0.3 en productos químicos, -3.25 en manufacturas básicas. 2.54 en maquinaria y equipo de transportes 2.54, y -4.52 en otras mercancías manufacturadas.

II. Resultados de la medición de creación y desviación de comercio de cuatro países de la UE-15, por grupos de productos y países abastecedores (2005).

Para efectuar esta medición fue necesario delimitar cierto número de países miembros de la UE-15, con el fin de obtener, por un lado, el valor específico del comercio internacional creado o desviado y, por otro, identificar los países a los cuales se les ha trasladado una nueva demanda de bienes y a aquellos a los que se les ha disminuido. Para este análisis se empleó como herramienta principal el nivel de precios por unidad de medida de alrededor de siete grupos de productos. Son estos precios los que nuestro estudio ha considerado como indicadores de eficiencia productiva entre uno y otro país abastecedor de la UE. Es con el nivel de precios con el que se logra identificar el grado de eficiencia que muestran los nuevos miembros y países no pertenecientes a la Unión, como proveedores en las

importaciones que Alemania, Italia, Francia y Reino Unido llevaron acabo en el 2005, en un grupo determinado de productos. Posteriormente, se procede a cuantificar, de existir, la creación o desviación de comercio que cada uno de los cuatro países de la UE-15 en sus compras provenientes de economías de la QA y en detrimento de socios extracomunitarios.

Los valores exhibidos en esta medición consideran siete grupos de productos del Sistema Arancelario representados en 19 casos diferentes cuyo efecto final, salvo tres de ellos, se caracterizó por ser de desviación de comercio. Los montos de desviación variaron por país y por producto. Sin embargo, entre ellos se logró vislumbrar algunas tendencias similares. Por ejemplo, en los casos en los que se obtuvo efectos de desviación de comercio tenemos que, los países a los Alemania, Francia, Italia y Reino Unido trasladaron la mayor parte de su demanda, generadora de desviación de comercio, fuero Polonia, República Checa y Hungría. A su vez, los países no adherentes a la UE que más sufrieron los efectos de esta desviación de comercio fueron Suiza y Taiwán, seguidos de Japón, Corea del Sur, China y Turquía.

En nuestro resultados (cuadro 4.8) el monto aproximado de desviación de comercio que afectó a cada una de estas últimas economías fue: 2.8 billones de dólares para Suiza, 705.6 millones de dólares para Taiwán, 348.3 millones para Japón, 121 millones para Corea del Sur, 66.4 para China y 43.3 para Turquía. Los rubros en los que más se observaron estos efectos perjudiciales del comercio mundial fueron los referentes a los trasportes y sus partes (capítulo 87), maquinaria y aparatos eléctricos (capítulo 85) y maquinaria y aparatos mecánicos (capítulo 84), mismos que coinciden con los productos más comercializados a nivel mundial (cuadro 4.2) y con los más importados por la UE, tan sólo después del capítulo 27, desde 1997 (cuadro 4.3).

CAPÍTULO V

MÉXICO ANTE LA CREACIÓN Y DESVIACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL POR LA QUINTA AMPLIACIÓN DE LA UNIÓN EUROPEA

En este último capítulo se analizarán los riesgos comerciales que suponen para México la incorporación de doce nuevas economías a la UE. Dichos elementos se examinarán sobre la base de los efectos de creación y desviación de comercio a los que esta investigación ya ha hecho alusión de manera teórica (capítulo I), metodológica y práctica (capítulo IV). El capítulo comenzará con un recuento histórico de algunos de los más importantes acercamientos en materia de negociación comercial entre México y la UE, mismos que concluyen con el establecimiento del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México también llamado TLCUEM que entra en vigor en dos distintos momentos: julio de 2000 (la

parte correspondiente al comercio de mercancías) y marzo de 2001 (parte correspondiente a política, cooperación, flujos de capital, comercio de servicios, etc.).

A pesar de las altas expectativas en materia comercial que el TLCUEM vislumbró, desde finales de la década de los noventa del siglo pasado, las exportaciones totales de México como proporción del total de las importaciones extrarregionales de la Unión, antes y después de su última ampliación, han mostrado una participación mínima (entre el 0.7 % y el 0.8% de 2000 al 2005) lo que ha llevado a afirmar que el tratado comercial no ha sido aprovechado adecuadamente o bien, ha acotado su papel como medio para diversificar y aumentar las exportaciones mexicanas a un mercado tan amplio y potencial como es la UE-27, con cerca de 500 millones de habitantes. Estos exiguos resultados comerciales se ubican dentro de un contexto de marcadas asimetrías económicas entre ambas partes. Por citar algunos datos, encontramos que en año 2004 la UE-15 registró un Producto Interno Bruto (PIB) de cerca de 8 225.6 billones de euros, mientras que el PIB de México, en ese mismo año, alcanzó la modesta cifra de 303 661 millones de euros, que en términos porcentuales representó alrededor del 3.7% del PIB de la Unión. En cuanto a la productividad del trabajo, la UE-15 en 2005 obtuvo una cifra cinco veces mayor que la mostrada por México (48 000 euros contra 9 000 euros).¹ Los efectos comerciales, en general, de los intercambios UE-México, visto desde cada una de las dos partes, son analizados en el apartado dos.

El objetivo principal de este capítulo es mostrar si la desviación de comercio en ciertos productos presentada por países de la UE-15 a favor de sus nuevos miembros, han afectado o no el volumen y participación de los principales rubros de exportación de México hacia aquel destino. En el apartado tres se presentan los principales productos de los intercambios comerciales México-UE clasificados por capítulos dentro del Sistema Arancelario (SA). Es en estos rubros donde (en el apartado cuatro) se identificará si ha existido o no desviación

¹ Fuente: *Las relaciones comerciales de México y la Unión Europea a seis años del Tratado de Libre Comercio, op. cit.*

de comercio por parte de la UE-15 a favor de sus nuevos socios y en detrimento a las importaciones de origen mexicano.

1. Relación comercial UE-México.

El objetivo que persiguió la firma del TLCUEM, como ambicioso instrumento de política exterior, para el entonces presidente de la República Ernesto Zedillo (1994-2000) consistió en tratar de equilibrar las relaciones comerciales, financieras y políticas de México con el mundo,² que históricamente se han concentrado, en casi su totalidad, con nuestro vecino del norte: Estados Unidos.³ Para la Secretaría de Economía (SE) el objetivo principal del TLCUEM para México (similar al expresado en cada acuerdo comercial concretado por este gobierno) consistió en el establecimiento de un marco para fomentar el desarrollo del intercambio de bienes y servicios, la eliminación de barreras al comercio, la promoción de condiciones para una competencia justa, el incremento en las posibilidades de inversión, una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual y el fomento en la cooperación regional y multilateral.⁴

Si bien el TLCUEM es suscrito por ambas partes a finales de 1999, éste es resultado de una serie de negociaciones que, podría considerarse, se remontan a abril de 1991 cuando por iniciativa de México se firma un **Acuerdo Marco de Cooperación** con la entonces Comunidad Económica Europea (CEE). En este acuerdo se plantea el objetivo de ampliar y

² Armendáriz Etchegaray Manuel, “Antecedentes de la nueva relación México-Unión europea: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (1997)”, en *Revista el Mercado de Valores*, Junio de 2000.

³ En la sección dos de este capítulo se explicará de manera detallada la concentración de los flujos comerciales mexicanos con Estados Unidos en un período que abarca de 1990 al 2005.

⁴ www.secretariadeeconomia.org.mx

diversificar el comercio recíproco y aumentar la cooperación científica, técnica y financiera entre ambas partes. En este nuevo compromiso, a diferencia del firmado en 1975,⁵ aparece la preocupación de incluir en su contenido temas de orden político como los derechos humanos a través de la cláusula democrática.⁶ Sin embargo, esta disposición no es anexada al acuerdo, hasta años más tarde, principalmente por la negativa de México que llega a considerarla contraria a su soberanía nacional.

Acontecimientos como la caída de la Unión Soviética a principios de la década de los noventa y la casi nula eliminación de restricciones comerciales de tipo arancelario entre México y la Comunidad, generó que el Acuerdo Marco de Cooperación no encontrara terreno fértil para la aplicación de sus disposiciones.

Cuatro años después, en 1995, ambos socios comienzan una nueva serie de rondas de negociación para el establecimiento de un nuevo tratado en el que se anexa, a los temas tratados en el acuerdo de 1991, el diálogo político, la cooperación en distintos ámbitos y la liberación comercial dentro del marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Esta vez, además de la crisis financiera por la que México atravesaba (1994-1995), la pequeña fracción que ocupaban las exportaciones mexicanas a Europa, con respecto a las totales, representaron como un tenue incentivo para que los empresarios mexicanos vieran con buenos ojos un tratado comercial con la UE. En diciembre de 1997 ambas partes suscriben el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación conocido como **Acuerdo Global**, convenio que institucionaliza el marco para fomentar el desarrollo de intercambios de bienes y servicios a través de una liberalización comercial

⁵ El primer acuerdo marco de cooperación económica entre la entonces CEE y México sucede en septiembre de 1975. Como instrumento de cooperación comercial y económica de tipo no preferencial, en este acuerdo las partes contratantes se comprometen a aplicar entre ellas la cláusula de la nación más favorecida del GATT, dejando de lado cualquier aspecto relevante orientado al establecimiento de un diálogo político.

⁶ La cláusula democrática es una disposición que la UE suele incluir en sus tratados comerciales con otros países. Esta práctica otorga la posibilidad, a cada parte contratante, de supervisar los asuntos políticos de su socio relacionados con la no violación de los derechos humanos, con la posibilidad, si el caso lo amerita, de suspender sus relaciones económicas en caso de incumplimiento.

preferencial progresiva y recíproca. Son tres los ámbitos en los que se resume el contenido del Acuerdo Global:

a) Político. El acuerdo institucionaliza el diálogo a nivel presidencial, ministerial y de altos funcionarios, lo que otorga a México un foro privilegiado para abrir nuevas formas de cooperación a favor de objetivos comunes como la paz, la seguridad y el desarrollo regional.

b) Cooperación. En esta parte el acuerdo prevé la posibilidad que ambas partes actúen de maneja conjunta en 29 ámbitos de cooperación, entre los que destacan: la sociedad de la información, formación y educación, lucha contra drogas, asuntos sociales y superación de la pobreza, refugiados, derechos humanos y democracia, etc.

c) Comercial. En este caso la eliminación total de aranceles en productos industriales es establecida a más tardar el 1 de enero de 2007. Además, se promueven medidas de común interés en la desgravación de productos agrícolas, y se otorga un marco jurídico para la liberalización de servicios, promoción de flujos de inversión, protección de derechos de propiedad intelectual y solución de controversias.

Después de una serie de rondas de negociación entre las partes contratantes (nueve para ser exactas, efectuadas entre septiembre de 1998 y noviembre de 1999), y con la ayuda del **Consejo Conjunto del Acuerdo Interino**,⁷ el tratado de libre comercio se suscribe en noviembre de 1999. No obstante, dado que el Acuerdo Global es un acuerdo de tipo mixto,

⁷ El Consejo Conjunto del Acuerdo Interino es una institución creada el 14 de julio de 1998. En aquel momento el principal objetivo de éste consistió en lograr el inicio formal de las negociaciones comerciales entre México y la UE y vigilar el cumplimiento de las cláusulas de comercio estipuladas en el Acuerdo Global. Actualmente el Consejo Conjunto es el encargado de supervisar la aplicación del TLCUEM. Además de este organismo se encuentra facultado para tomar decisiones en los casos previstos en el Tratado, puede efectuar recomendaciones pertinentes sobre distintos temas.

es decir, que contiene tanto temas de competencia comunitaria como temas en donde los Estados miembros de la Unión conservan su soberanía, su entrada en vigor debía de ser aprobada no sólo por el Senado Mexicano y por el Parlamento Europeo,⁸ sino también por los parlamentos nacionales de cada uno de los países que conformaban en aquel entonces este bloque económico. Ante el escenario expuesto, la UE y México deciden no prolongar el inicio de sus negociaciones comerciales hasta terminado el proceso de ratificación del Acuerdo Global y convienen que el Acuerdo Interino (referente exclusivamente a asuntos comerciales entre las partes y cuyos ámbitos representan temas de competencia comunitaria) entre en vigor en julio de 2000. En complemento, el tratado México-UE referente a la parte de concertación política y cooperación, y a ámbitos como el comercio de servicios, movimientos de capital, inversión y propiedad intelectual, opera a partir de marzo de 2001, una vez finalizado los procesos de ratificación aludidos.

1.1. Desgravación comercial entre la UE y México dentro del marco del TLCUEM.

En el TLCUEM los bienes comerciales se diferencian en bienes industriales, bienes agrícolas y bienes pesqueros, para fines de calendarios y modalidades de desgravación. Los primeros, que representan más del 90 por ciento del comercio bilateral de mercancías, obtuvieron una progresiva liberalización arancelaria más vertiginosa y total que los segundos. La rapidez de la desgravación comercial también ha tendido a diferenciarse entre ambas partes contratantes. Al considerar el nivel de desarrollo económico y productividad inferior de México en relación con el propio, la UE decidió efectuar una liberalización comercial más pronta. Por ejemplo, mientras que en julio de 2000 (fecha en que entra en vigor el TLC en su aspecto comercial) la UE eliminó sus aranceles de importación para el 82 por ciento de las importaciones industriales mexicanas, México lo hizo para sólo el 48 por ciento. El 18 por ciento de aranceles restantes aplicados a las importaciones de bienes industriales mexicanos por parte de la UE fueron completamente

⁸ La Cámara de Senadores en México aprueba el Acuerdo Global por unanimidad el 20 de marzo de 2000, el Parlamento Europeo, por su parte, hace lo mismo el 6 de mayo de 1999. Fuente: Secretaría de Economía.

eliminados en enero del 2003, mientras que los correspondientes en México lo fueron hasta principios de 2007, consecuencia de una tasa de desgravación anual menor que la aplicada por la Unión.

En otro extremo encontramos al **sector agrícola**, que, según datos de la Secretaría de Economía, representa cerca del 7 por ciento del comercio bilateral total de mercancías entre la Unión y México. Este rubro de productos ha mostrado una desgravación arancelaria más compleja e incompleta que la empleada en los bienes industriales. Será hasta el 2010 cuando la mayor parte de los productos agrícolas de las dos regiones (alrededor del 65 por ciento del total de sus intercambios comerciales en este sector) se encuentren libres de aranceles. Y es que aún en aquella fecha, continuará existiendo una lista de espera de productos denominados *sensibles* (entre los que se encuentran los cereales y sus derivados, productos lácteos, carne, azúcar y frutas de clima templado) a la espera de negociaciones para su completa eliminación arancelaria. El caso de los **productos pesqueros**, el calendario de desgravación planteado por el TLCUEM coincide con el diseñado para los bienes del sector agrícola. Una desgravación de cuatro partes: 2000, 2003, 2008 y 2010, seguida del establecimiento de una lista de productos en espera donde se ubican los productos sensibles para ambas partes, tales como los lomos de atún.⁹

⁹ Morales Pérez Eduardo (2000).

2. Resultados comerciales.

Según datos del Eurostat, cerca del 70 por ciento del comercio total de la UE se realiza en la misma Europa. En tanto, su comercio extraregional, como ya se ha referido, se concentra tan sólo en algunos cuantos países (ver cuadro 4.4). Los flujos comerciales de la UE con el resto del mundo, presentados en el cuadro 5.1, muestran, en general, una tasa de crecimiento negativa en sus importaciones extraregionales de 2000 al 2003. Después del año 2003, y hasta el primer semestre del 2006, se observa que la tendencia cambia radicalmente con la presencia de tasas de crecimiento positivas; del 9.5 por ciento en 2004 y del 14.2 por ciento en 2005. La balanza comercial de la Unión ha permanecido del año 2000 al 2005 con saldos negativos, lo que le ha originado un déficit acumulado, para este último año, de 116 746 billones de euros.

Cuadro 5.1. Comercio de la UE-15 con el mundo (millones de euros)

Año	Importaciones	% anual	Exportaciones	% anual	Balanza Comercial	Comercio Total
2000	995.649		856.728		-138.921	1 852.377
2001	983.439	-1.2	892.716	4.2	-90.724	1 876.155
2002	941.570	-4.3	900.389	0.9	-41.181	1 841.959
2003	940.405	-0.1	878.646	-2.4	-61.759	1 819.050
2004	1 029.326	9.5	963.709	9.7	-65.617	1.993.035
2005	1 178.539	14.2	1 061.792	10.1	-116.746	2 240.331
6m 2006	662.024	20.2	562.633	12.2	-99.390	1 224.657

Fuente: *Europa en México 2006*, Delegación de la Comisión Europea en México, www.delmx.ec.europa.eu.

En lo referente al comercio exterior de México, éste se ha concentrado básicamente en Estados Unidos de 1990 a 2005, pasando de 18 mil 456 millones de dólares a 118 mil 911 millones de dólares (cuadro 5.2). Como participación en el total de las exportaciones mexicanas el comercio destinado a este país ha saltado del 69 al 87 por ciento, con un incremento del 409.3 por ciento entre 1990 y 2005. Gran parte del espectacular crecimiento comercial con Estados Unidos referido (tomado en cuenta que desde 1995 México ha mantenido con Estados Unidos superávit en su balanza comercial), ha respondido a los efectos arrojados por la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entre México, Estados Unidos y Canadá firmado el 17 de diciembre de 1992 y puesto en vigor el 1 de enero de 1994.¹⁰

Los montos comerciales de México con su otro socio del TLCAN, Canadá, dista mucho del presentado con Estados Unidos. Por ejemplo, la participación de las exportaciones totales de México hacia este destino fluctuó entre el 1.5 y 2.0 por ciento de 1990 a 2005.¹¹ Con un incremento de las exportaciones de México hacia Canadá del 363.1 por ciento (en el mismo período de quince años descrito), este último consigue posicionarse como nuestro tercer destino más importante de exportación y el sexto origen de importaciones (cuadro 5.2).

Entre otros de los principales socios comerciales de México se encuentran algunos países asiáticos como Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur y China; países sudamericanos como: Brasil y Argentina, y, en menor medida, países centro americanos. México al igual que otros tantos países ha visto incrementar vertiginosamente, en los últimos años, su

¹⁰ Oficialmente es el 12 de junio de 1991 cuando inician las negociaciones comerciales entre Estados Unidos, Canadá y México para la firma de un tratado de libre comercio trilateral. Después de una serie de negociaciones, en diciembre de 1992 el Primer Ministro de Canadá (Brian Mulroney), el presidente de Estados Unidos (George Bush) y el presidente de México (Carlos Salinas de Gortari) firman el TLCAN, bajo reserva de ser aprobado definitivamente por los parlamentos de cada país.

¹¹ En 2005 el 1.6 por ciento del total exportado por México se destinó a Canadá con un monto de poco más de 2 mil millones de dólares, mismo que representó tan sólo el 1.8 por ciento del valor de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos ese mismo año. Fuente: www.secretariadeeconomia.org.mx.

comercio con China, principalmente en materia de importaciones. Por ejemplo, en 1993 México importó de China la cantidad de 386 millones de dólares, cifra que doce años más tarde (2005) alcanzaba ya los 10 mil 706 millones de dólares. Hoy en día, China ocupa el tercer lugar en entre los principales países proveedores de México, seguida de la UE-15.

Abocándonos ahora al comercio de la UE con México, tenemos que desde 1990 éste último ha mostrado en sus ventas destinadas a dicho bloque, una caída importante con respecto al total de sus exportaciones mundiales. Por ejemplo, en 1990 el 13.2 por ciento de las exportaciones mexicanas eran dirigidas a la UE-15, mientras que para el año 2005 (cinco años después de la entrada en vigor del TLCUEM en materia comercial) la participación ya era solo del 4.2 por ciento. En cuestión de las importaciones, éstas han mostrado una ligera disminución de 1990 a 1996 y, posteriormente, un tenue crecimiento (ver cuadro 5.2).

Los montos comerciales de ambas partes han mostrado profundos cambios. Por ejemplo, el valor de las importaciones de México procedentes de la UE pasó de 5 mil 199 millones de dólares en 1990 a 20 mil 913 millones en 2004, con un crecimiento del 302.3 por ciento. En materia de exportaciones, en 1990 México exportó productos a la UE con un valor de 3 mil 547 millones de dólares, misma que aumento hasta llegar a 6 mil 467 millones en 2004, con una tasa de crecimiento en todo el período del 82.3 por ciento. Un mayor valor de productos importados por México que los exportados hacia la Unión, lo han llevado a mantener con este bloque económico, desde 1990, una balanza comercial deficitaria (cuadro 5.3).

**Cuadro 5.2. Concentración porcentual de los flujos comerciales de México por región:
1990-2005.**

EXPORTACIONES.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos	68.8	79.5	81.1	82.7	84.9	83.3	83.9	85.4	87.6	88.3	88.7	88.5	89.0	88.8	87.3	87.0
UE-15	13.2	6.2	5.8	5.4	4.6	4.2	3.7	3.6	3.3	3.8	3.4	3.4	3.2	3.4	3.4	4.2
Canadá	1.7	2.6	2.2	3.0	2.4	2.5	2.3	2.0	1.3	1.8	2.0	1.9	1.7	1.7	1.5	1.6
Japón	5.6	2.9	1.7	1.3	1.6	1.2	1.5	1.0	0.7	0.6	0.6	0.4	0.3	0.4	0.3	0.5
NIC's Asia* 2	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	1.0	0.9	0.7	0.7	0.7	0.4	0.5	0.6	0.4	0.4	0.5
Brasil	0.6	0.4	0.9	0.6	0.6	1.0	0.9	0.6	0.5	0.3	0.3	0.4	0.3	0.3	0.3	0.3
Argentina	0.4	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4	0.5	0.5	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.2	0.2
Centroamérica*1	1.4	1.0	1.1	1.0	0.9	0.9	0.9	1.0	1.1	1.0	0.8	0.9	0.9	0.9	0.9	1.0
China	n.d	n.d	n.d	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3	0.2	0.2
TOTAL	92.3	93.6	93.6	95.1	96.1	94.6	94.7	94.9	95.6	96.6	96.6	96.4	96.4	96.2	94.5	95.5

IMPORTACIONES.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos	65.6	73.8	71.3	69.3	69.1	74.3	75.5	74.7	74.4	74.1	73.1	67.6	63.2	61.8	55.5	54.1
UE-15	16.6	12.4	12.3	11.9	11.4	9.3	8.7	9.0	9.3	9.0	8.5	9.6	9.7	10.4	10.6	11.3
China	n.d	n.d	n.d	0.6	0.6	0.7	0.8	1.1	1.3	1.4	1.7	2.4	3.7	5.5	7.3	7.6
NIC'S Asia *2	1.9	1.6	1.7	3.4	3.5	3.0	2.9	3.3	3.3	3.7	4.0	4.9	6.1	5.0	5.9	6.0
Japón	4.7	3.6	4.9	6.0	6.0	5.5	4.6	3.9	3.6	3.6	3.7	4.8	5.5	4.5	5.4	5.7
Canadá	1.5	1.3	1.7	1.8	2.0	1.9	1.9	1.8	1.8	2.1	2.3	2.5	2.7	2.4	2.7	2.7
Brasil	1.5	1.6	1.8	1.8	1.5	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	1.0	1.2	1.5	1.9	2.2	2.3
Argentina	1.3	0.7	0.4	0.4	0.4	0.3	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1	0.3	0.4	0.5	0.6	0.6
Centroamérica*1	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2	0.1	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.4	0.5	0.6	0.6
TOTAL	93.5	95.4	94.2	95.4	94.9	95.8	95.7	95.0	95.0	95.0	94.6	93.5	93.2	92.5	90.9	90.9

* 1 Los países considerados son Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

*2 Newly industrializing countries, Países de reciente industrialización. Considerados Corea, Taiwán, Honk Kong y Singapur.

n.d. No disponible.

Fuente: Secretaria de Economía, Subsecretaria de Negociaciones Comerciales

Desde la perspectiva del comercio extraregional de la UE, la importancia de México como su socio comercial del año 2000 al primer semestre del 2006 se ha mantenido sin modificaciones importantes. Datos del Eurostat apuntan que las importaciones de la UE-25 de origen mexicano, de 2000 a 2005, mostraron un incremento del 21.8 por ciento pasando de 7.4 mil millones de euros a 9.0 (cuadro 5.3.). En tanto las exportaciones de la Unión a México (durante el mismo lapso de tiempo) pasaron de 14.2 mil millones de euros a 16.8, con un incremento del 17.8%. Tanto la fracción de las importaciones de la Unión provenientes de México con respecto a su total, como la proporción de las exportaciones de la UE-25 a México se han mantenido casi constantes. Alrededor del 0.7 y 0.8 por ciento de las importaciones totales extraregionales de la UE-25 han provenido de México de 2000 a 2005, y entre el 1.7 y 1.6 por ciento de las exportaciones totales de la UE-15 (en los mismos años) han tenido como destino México. De este modo, la participación de México en los flujos comerciales de la Unión, además de mínima, se ha mantenido constante durante los mismos cinco primeros años de entrar en vigor el TLCUEM.

Partiendo de las cifras comerciales antes descritas, no es de extrañarse la reciente puesta en marcha del Programa de Facilitación del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (**PROTLCUEM**). El PROTLCUEM (resultado de la colaboración entre las autoridades mexicanas y de la UE) se encuentra vigente a partir de enero de 2006. Sus objetivos generales persiguen facilitar y apoyar la aplicación del TLCUEM con el fin de estimular el crecimiento económico y la creación de empleos en México, consolidando las relaciones económicas, comerciales y empresariales entre ambas partes a través de la mejora de las instituciones gubernamentales responsables de la aplicación del tratado en México.¹²

¹² *Europa en México 2006*, Delegación de la Comisión Europea en México, *op. cit.*

Cuadro 5.3. Comercio de la UE-25 con México (millones de euros).

Año	Impor.	% Anual	% Impor. Totales	Expo.	% Anual	% Expo. Totales	Balanza Comercial	Comercio Total
2000	7.392		0.7	14.242		1.7	6.850	21.635
2001	7.710	4.3	0.8	15.301	7.4	1.7	7.591	23.011
2002	6.539	-15.2	0.7	15.297	0	1.7	8.758	21.836
2003	6.512	-0.4	0.7	14.371	-6	1.6	7.860	20.883
2004	6.812	4.6	0.7	14.705	2	1.5	7.841	21.466
2005	9.000	31.0	0.8	16.777	14.1	1.6	7.777	25.776
6m 2006	5.266	31.2	0.8	9.223	17.1	1.6	3.957	14.488

Fuente: *Europa en México 2006*, Delegación de la Comisión Europea en México, diciembre 2006, www.delmx.ec.europa.eu.

Los intercambios comerciales que México ha mantenido con los países miembros que conforman la UE, antes y después de su QA, se han concentrado en sólo algunas economías. El cuadro 5.4 presenta (en términos porcentuales) los principales socios de México en su comercio con la Unión en el 2005 y el cuadro 5.5 muestra las exportaciones de México (en millones de dólares) a la UE-15 por país.

España ocupa el primer lugar como destino de las exportaciones mexicanas a la Unión (con 32.2 por ciento del total exportado) y el tercer origen de sus importaciones provenientes de este bloque (con un 13.4 por ciento del total importado). Por otro lado, Alemania es el principal origen de las importaciones de México desde la UE (de donde proviene el 35 por ciento del total) y el segundo destino de sus exportaciones (con un 25.6 por ciento del total).

Otros socios, en menor medida, también importantes en el comercio de México con la UE son: Italia, Bélgica, Reino Unido, Francia y los Países Bajos. En el 2005, el 89.6 por ciento de las exportaciones que México realizó a la Unión se concentraron en sólo seis países: España con el 32.2 por ciento, Alemania con el 25.6 por ciento, Reino Unido con el 13.3 por ciento, Países Bajos con el 8.3 por ciento, Bélgica con el 6.0 por ciento y Francia con el 4.2 por ciento. Cosa similar ocurrió con el 84.2 por ciento de todas las importaciones de México provenientes de la UE en ese mismo año, que se agruparon también en seis países: Alemania con un 35.0 por ciento, Italia con 14.1, España con 13.4, Francia con 10.3, Reino Unido con 7.5 y Suecia con el 3.9 por ciento.

Cuadro 5.4. Participación porcentual del comercio de México con la UE-15, por país socio (2005).

Total de Exportaciones		Total de Importaciones	
	%		%
	100.0		100.0
España	32.2	Alemania	35.0
Alemania	25.6	Italia	14.1
Reino Unido	13.3	España	13.4
Países Bajos	8.3	Francia	10.3
Bélgica	6.0	Reino Unido	7.5
Francia	4.2	Suecia	3.9
Portugal	3.0	Países Bajos	3.7
Italia	2.2	Bélgica	3.4
Irlanda	1.4	Irlanda	3.1
Dinamarca	0.8	Austria	1.8
Finlandia	0.7	Finlandia	1.2
Suecia	0.6	Portugal	1.2
Austria	0.6	Dinamarca	0.9
Grecia	0.3	Luxemburgo	0.3
Luxemburgo	0.1	Grecia	0.1
Total	99,3		100,0

Fuente: *Las relaciones comerciales de México y la Unión Europea a seis años del Tratado de Libre Comercio, op. cit.*

Cuadro 5.5. Exportaciones de México a la UE-15, por país en millones de dólares.

No.	País	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
		117											
0	MUNDO	79 541	96 004	10 237	442	36 703	66 424	158 443	160 763	164 860	189 200	213 995	250 461
3	España	797	936	941	715	944	1 529	1 254	1 436	1 464	2 016	2 880	3 280
4	Alemania	515	607	705	1 152	2 073	1 544	1 504	1 296	1 750	1 926	2 290	2 975
10	Países Bajos Gran	177	263	272	351	488	440	508	578	590	559	801	1 334
14	Bretaña	481	479	624	640	747	870	673	619	560	775	1 186	927
16	Bélgica	487	404	380	231	241	227	318	328	136	197	536	689
20	Francia	483	412	407	403	289	375	373	343	318	416	376	559
32	Portugal	81	62	98	87	180	194	149	134	184	153	270	282
33	Italia	197	169	294	182	171	222	240	169	266	220	196	268
38	Finlandia	2	3	6	2	8	4	9	11	9	12	69	139
41	Irlanda	71	23	110	37	67	112	186	194	168	159	129	110
42	Dinamarca	8	30	31	36	49	45	44	38	38	45	71	100
56	Suecia	30	27	49	46	24	23	37	45	31	81	53	60
60	Austria	13	10	17	11	11	17	20	19	10	28	53	51
74	Grecia	8	14	13	10	8	10	7	8	9	12	23	26
94	Luxemburgo	3	3	2	6	6	8	12	39	41	38	5	5
	Total	3 353	3 441	3 951	3 909	5 305	5 621	5 333	5 258	5 574	6 637	8 938	10 806
	% del Total	4.2	3.6	3.6	3.3	3.9	3.4	3.4	3.3	3.4	3.5	4.2	4.3

Fuente: Elaboración propia con datos de *World Trade Atlas-México*, Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX).

2.1. El comercio de México con los nuevos Estados miembros de la UE.

Inmediatamente después de la adhesión oficial de doce nuevas economías a la UE (diez en mayo de 2004 y otras dos en enero de 2007), estas pasan a formar, de manera automática, parte del TLCUEM. No obstante, en términos generales, tanto el valor como la participación del comercio recíproco han sido poco significativos. Por ejemplo, según datos del Eurostat,¹³ a pesar de que las importaciones efectuadas por México provenientes de diez de los doce nuevos miembros de la UE mostraron un incremento acelerado del 326 por ciento de 2000 al 2005 (considerando que en el primer año referido, México importó de estos

¹³ Fuente: *Europa en México 2006*, Delegación de la Comisión Europea en México, diciembre 2006, www.delmx.ec.europa.eu

países, productos con un valor de 228 millones de euros y cinco años más tarde la cifra ya oscilaba en los 971 millones) de esta forma, su participación en las importaciones totales se ubica alrededor del 0.3 y 0.4 por ciento.

En el caso de las exportaciones de México hacia los doce nuevos miembros de la Unión, éstas lograron un crecimiento sostenido de 1995 hasta 1999 cuando, con una tasa de crecimiento del 587 por ciento, su valor pasó de 23.4 millones de dólares a 160.7 millones. En 2000 y 2001, el valor de las exportaciones mexicanas dirigidas a estos doce países cayó estrechamente, por ejemplo, en este último año las exportaciones mexicanas hacia estos destinos se cuantificó en 63 millones de dólares (casi 100 millones por debajo del monto registrado dos años antes). A partir de 2002 el valor de las exportaciones de México vuelve a incrementarse sin embargo, es hasta el 2005 cuando dicho monto logra superar el registrado en 1999, con una cifra de 197.2 millones de dólares (ver cuadro 5.6). En 2006 el valor de las ventas mexicanas hacia los doce nuevos miembros fue aún mayor con un cifra de 268.5 millones de dólares.

A pesar del aparente repunte de las exportaciones mexicanas hacia el conjunto de las doce economías, la participación de éstas en el total de las ventas dirigidas hacia la UE-27 o, más todavía, hacia el resto del mundo, ha sido casi inexistente. Como señala el cuadro 5.7, en términos de participación porcentual, las exportaciones de México hacia los doce nuevos miembros oscila entre el 2.0 por ciento de las exportaciones hacia los veintisiete países que actualmente conforman la UE-27. Más todavía, el comercio dirigido a estos países como proporción de las exportaciones mundiales de México (de 1995 a 2006) fluctuó entre el 0.03 y el 0.1 por ciento. De esta forma queda claro que, a pesar del crecimiento en las tasas de intercambio comercial entre México y los nuevos miembros, en términos reales los montos aún prevalecen insignificantes tanto en las exportaciones dirigidas a la UE-27, como en las exportaciones mundiales que México lleva a cabo.

Con el fin de destacar los socios comerciales más representativos de México entre aquellos que conforman la QA, tenemos que, concretamente, son cinco los países en donde más se han concentrado las ventas mexicanas. Polonia, República Checa, Hungría, Rumania y Chipre, quienes a pesar de ocupar dentro del ranking mundial de socios comerciales de México los lugares número 46, 51, 59, 66 y 92, respectivamente, han logrado concentrar por más de doce años consecutivos (1995-2006) la mayor parte de las exportaciones de México hacia los ahora nuevos países comunitarios. Como se puede apreciar en el cuadro 5.6, el valor de las exportaciones hacia estos cinco destinos se ha mantenido por encima del 90 por ciento de 1996 al 2006. Al mismo tiempo, entre esta serie de datos podemos identificar algunos comportamientos interesantes. Por ejemplo, las exportaciones hacia Chipre han caído sustancialmente desde 1995 y 1996 y las dirigidas a Hungría mantuvieron un crecimiento acelerado de 1996 hasta el 2000, y posteriormente el valor exportado se contrajo. En el caso de Polonia y República Checa, los dos principales destinos de las exportaciones mexicanas, el crecimiento de las exportaciones ha presentado un salto repentino en el 2006.

Cuadro 5.6. Exportaciones de México a los doce nuevos miembros de la UE, 1995-2006.

(Millones de dólares).

Rango	País	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
46	Polonia	2,7	6,6	5,8	4,9	4,0	7,2	5,4	13,3	4,5	7,6	41,1	89,6
51	R. Checa	1,4	2,5	3,7	3,1	10,1	19,0	5,6	6,1	7,9	3,1	29,1	67,5
59	Hungría	0,9	29,9	67,6	116,6	144,1	115,0	41,4	29,4	44,0	68,2	40,0	53,9
66	Rumania	0,6	0,9	0,3	0,3	0,1	0,2	1,1	5,5	1,9	3,2	58,4	35,6
92	Chipre	12,5	20,5	4,0	2,2	1,0	2,3	2,0	1,7	0,5	1,5	3,6	5,8
102	Eslovaquia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	4,4	4,6	2,3	3,5
103	Letonia	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,3	0,2	0,4	0,6	2,3	3,2
105	Estonia	0,0	0,1	0,0	0,2	0,0	0,2	1,1	0,5	0,1	0,4	0,9	2,9
106	Eslovenia	0,0	0,1	0,1	0,4	0,3	2,4	4,5	9,0	2,0	5,3	11,4	2,8
108	Lituania	0,1	0,2	2,6	0,1	0,1	0,1	0,2	0,7	0,8	1,2	2,7	2,3
127	Malta	0,7	1,5	0,9	0,8	0,8	1,3	0,9	0,4	0,5	0,2	1,6	0,7
129	Bulgaria	4,3	1,2	1,7	0,3	0,2	0,9	0,4	0,8	0,5	2,4	3,9	0,6
Total = 100%		23,4	63,4	86,6	129,0	160,7	148,7	63,0	67,6	67,4	98,2	197,2	268,5
Ex. a los cinco primeros socios		18,2	60,4	81,3	127,1	159,2	143,8	55,5	56,0	58,8	83,6	172,2	252,4
% del Total		77,7	95,2	93,9	98,6	99,1	96,7	88,1	82,9	87,3	85,1	87,3	94,0

Fuente: Elaboración propia con datos de *World Trade Atlas-México*, Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX).

Cuadro 5.7. Participación de las exportaciones de México hacia los doce nuevos miembros de la UE, en relación al total de sus exportaciones dirigidas a la UE-27 y al resto del mundo, 1997-2006.

Año	1995	1996	1997	1998	1999	200	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Exportaciones Mundiales	79 541	96 004	110 237	117 442	136 703	166 424	158 443	160 763	164 860	189 200	213 995	250 461
Ex. UE-15	3 353	3 441	3 951	3 909	5 305	5 621	5 333	5 258	5 574	6 637	8 938	10 806
EX. UE-12	23	63	87	129	161	149	63	68	67	98	197	269
% de las Exp. UE-27.	0.7	1.8	2.1	3.2	2.9	2.6	1.2	1.3	1.2	1.5	2.2	2.4
% de las Exp. al mundo.	0.003	0.007	0.008	0.11	0.12	0.09	0.04	0.04	0.04	0.05	0.09	0.11

Fuente: *Ídem*.

3. Principales productos de exportación de México a la UE.

La estructura de productos más comercializados de México con la UE se encuentra muy familiarizada con aquellos que éste más intercambia con el resto del mundo. Por ejemplo, de 1995 al 2006 México agrupó entre el 64 y el 72.5 por ciento del total de sus exportaciones en sólo cinco capítulos del SA. De estos rubros, el de maquinaria y aparatos eléctricos (capítulo 85) ha sido el que mayor participación ha mostrado con alrededor del 26 por ciento de todos los bienes exportados por México de 1995 al 2006 (ver cuadro 5.8). A este grupo de productos le siguen otros como el equipo de transporte y sus partes (capítulo 87) con una participación del 15.4 por ciento anual, en el mismo período; el petróleo y sus derivados (capítulo 27) con el 10.5 por ciento anual; la maquinaria mecánica (capítulo 84) con el 13.5 por ciento anual; y los instrumentos de óptica y fotografía (capítulo 90) con una participación del 2.9 por ciento anual de 1995 al 2006.

Cuadro 5.8. Principales capítulos de exportación de México, 1995-2006 (en millones de dólares y porcentaje)

Año	Valor	85*	87*	27*	84*	90*	Total
1995	79 541	25.5	15.4	10.3	11.1	1.8	64.1
1996	96 004	24.9	17.2	11.9	11.1	2.1	67.2
1997	110 237	25.5	16.2	10.0	11.9	2.4	66.1
1998	117 442	27.1	16.6	5.9	13.1	2.8	65.6
1999	136 703	27.8	17.3	7.1	13.8	2.7	68.7
2000	166 424	28.5	16.9	9.6	13.3	2.7	71.1
2001	158 443	27.3	17.6	8.0	14.9	3.2	71.0
2002	160 763	26.3	17.3	8.9	14.9	3.3	70.7
2003	164 860	24.8	16.5	11.2	15.5	3.4	71.4
2004	189 200	24.8	15.1	12.4	15.4	3.3	71.0
2005	213 995	24.2	15.0	14.9	13.5	3.6	71.2
2006	250 461	24.6	15.8	15.6	13.0	3.5	72.5

*Capítulo 85: Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes; Capítulo 87: Vehículos, automóviles y sus partes; Capítulo 27: Combustibles, minerales y aceites; Capítulo 84: Maquinaria y aparatos mecánicos; Capítulo 90: Instrumentos y aparatos de óptica. Fuente: Elaboración propia con datos de *World Trade Atlas-México*, Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX).

Relacionando los grupos de productos señalados encontramos que también el petróleo y sus derivados, el equipo de transporte y sus partes, y la maquinaria y aparatos eléctricos son rubros que comandan la lista de los diez productos más comercializados entre México y la UE-15 (cuadro 5.9). Para fines de nuestro análisis, son los rubros exportados por México los que nos interesa resaltar y en donde, en el apartado siguiente, se mostrará si ha afectado o no la creación y desviación de comercio ejercida por la UE-27, o países miembros de ella, cuantificada y señalada en los apartados tres y cinco del capítulo anterior.

Es importante tomar en cuenta que los diez productos más exportados por México a la Unión, en conjunto, representaron el 85 por ciento del total exportado en 2005 a este destino. La lista de productos se encuentra encabezada por el capítulo 27, referente a petróleo y sus derivados, que concentran casi una tercera parte de las exportaciones totales de México hacia la Unión (32.6 por ciento). A este rubro le siguen capítulos como el 87 (referente a equipos de transporte y sus partes) con un 14.9 por ciento del total de las exportaciones; y el 84 (de máquinas, aparatos mecánicos y sus partes) con un 11.9 por ciento. Es en estos tres principales grupos donde México concentra el 59.5 por ciento de todas las mercancías exportadas a la UE-15.

Cuadro 5.9. México: participación de los principales grupos de comercio con la UE-15, 2005.

Exportaciones totales		
Capítulo	Descripción	Participación
27	Combustibles minerales, aceites minerales y derivados	32.60
87	Vehículos automóviles y sus partes	14.94
84	Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	11.91
90	Instrumentos y aparatos de óptica fotografía	6.42
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico	6.22
29	Productos químicos orgánicos	4.69
72	Fundición, hierro y acero	3.43
26	Minerales, escorias y cenizas	1.71
37	Productos fotográficos o cinematográficos	1.59
22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	1.51
	<i>Suma de los 10 grupos considerados</i>	85.02
Importaciones Totales		
84	Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes	21.25
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico	12.96
87	Vehículos automóviles y sus partes	11.13
30	Productos farmacéuticos	4.87
90	Instrumentos y aparatos de óptica fotografía	4.83
27	Combustibles minerales, aceites minerales y derivados	4.71
29	Productos químicos orgánicos	4.56
72	Fundición, hierro y acero	4.30

39	Plástico y sus manufacturas	3.57
73	Manufacturas de fundición , hierro o acero	2.18
	<i>Suma de los 10 grupos considerados</i>	74.36

Fuente: *Las relaciones comerciales de México y la Unión Europea a seis años del Tratado de Libre Comercio, op. cit.*

En tanto, la estructura exportadora de México hacia los doce nuevos miembros de la Unión, en general, es análoga a la descrita para los miembros ya establecidos antes de mayo de 2004. Como se mostró en el cuadro 5.6, el principal destino de las exportaciones mexicanas hacia estos países se encuentra alrededor del 80 por ciento concentrado tan sólo en Hungría, Polonia y República Checa. En base a esto, a continuación se describen precisamente los principales productos que México ha exportado (en el período 2002-2005) a estas tres economías.

- **Productos más exportados por México hacia Polonia.**

Las mercancías más exportadas hacia Polonia, según las cifras registradas por la Secretaría de Economía, se concentran principalmente en seis capítulos arancelarios. El mayor protagonismo lo tienen los productos referentes a la maquinaria, aparatos y material eléctrico cuya participación ha aumentando, anualmente, hasta el grado de concentrar más de la mitad del comercio de México destinado a este país. Otros productos de menor importancia, pero también significativos, es la maquinaria y aparatos mecánicos, jabones, artículos de cuchillería y café, té y otras especias.

Producto	2002	2003	2004	2005
Máquinas, aparatos y material eléctrico, además de sus partes (capítulo 85)	2.0	32.0	41.2	63.7
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84)	0	0	14.6	3.4
Jabones (capítulo 34)	7.7	6.3	7.5	3.7
Artículos de cuchillería. (capítulo 82)	0.0	2.1	2.5	4.4
Productos químicos orgánicos (capítulo 29)	14.7	0.0	3.9	1.5
Café, té y especias (capítulo 09)	11.8	12.9	8.9	0.0
Porcentaje del total exportado	36.2	53.3	78.6	76.7

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la Secretaría de Economía.

- **Productos más exportados por México hacia República Checa.**

En el caso de los principales productos exportados por México a la República Checa encontramos una gama más diversa que aquellos exportados a Polonia. Por ejemplo, en el 2004 y 2005 fueron siete los grupos de productos exportados por México a este país los que representaron alrededor del 70 por ciento de total. Al igual que en el caso polaco, los productos del capítulo 85 son las principales mercancías que México ha destinado a la República Checa. Otros bienes, como se observa en el cuadro de abajo, han sido las gomas y resinas, frutas (principalmente melones y sandías), máquinas y aparatos mecánicos, bebidas, productos farmacéuticos y papel y cartón.

Producto	2002	2003	2004	2005
Máquinas, aparatos y material eléctrico, además de sus partes (capítulo 85)	0.0	13.9	44.2	36.7
Gomas, resinas y otros extractos vegetales (capítulo 13)	16.3	1.7	0.3	17.1
Frutas y frutos comestibles (capítulo 08)	11.1	5.5	0.5	4.6
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84)	10.0	3.8	14.5	4.4
Bebidas y líquidos alcohólicos (capítulo 22)	9.1	12.0	3.5	4.1
Productos farmacéuticos (capítulo 30)	2.9	8.7	3.6	0.0
Papel y cartón (capítulo 48)			4.5	3.6
Porcentaje del total exportado	49.4	45.6	71.1	70,6

Fuente: *Ídem*.

- **Productos más exportados por México hacia Hungría.**

Los productos que México vende a Hungría se encuentran altamente concentrados en dos grupos de producto. Los referentes al capítulo 84 y 85. Por ejemplo, según los datos de la Secretaría de Economía, en 2004 estos dos rubros aglutinaron el 90 por ciento del comercio mexicano hacia aquel destino. El tercer rubro exportado, con una mínima participación dentro del total, son los frutos de capítulo 08 en donde especialmente encontramos frutas como los plátanos frescos y secos.

Producto	2002	2003	2004	2005
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (capítulo 84)	25.5	46.7	57.1	65.1
Máquinas, aparatos y material eléctrico, además de sus partes (capítulo 85)	28.7	5.6	33.0	13.5
Frutas y frutos comestibles (capítulo 08)	1.9	0.8	3.3	1.4
Porcentaje del total exportado	56.1	53.2	93.4	80.0

Fuente: *Ídem*.

4. México ante la creación y desviación de comercio internacional por la QA de la UE.

Una vez presentados los grupos de productos que México ha exportado a la UE, hemos de señalar, por un lado, cuántos de éstos se asemejan a los productos más importados por la UE-15 provenientes de sus doce nuevos miembros y, por otro, la relación de estos rubros con aquellos en los que se localizaron efectos de desviación de comercio mundial en nuestros dos cálculos del capítulo anterior.

El objetivo de este análisis consiste en identificar, sobre la base de los efectos de creación y desviación de comercio, **los riesgos de los productos más exportados por México hacia la UE** tras la incorporación a ésta de doce nuevas economías. Para lo anterior, hemos de analizar cada uno de los siete capítulos más exportados por México a la UE-15, resumidos

en el cuadro 5.10. En términos porcentuales, la participación de estos siete grupos ha ido paulatinamente en aumento desde 1995 hasta el 2006, pasando del 58.7 al 78.6 por ciento de un año a otro.

Cuadro 5.10. Participación de los siete principales productos exportados por México a la UE-15, (1995-2006).

Capítulo	Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Valor total Ex. A la UE-15	100,0											
27	Combustibles minerales y aceites	21,8	22,0	21,5	15,8	17,5	27,3	22,6	27,0	25,5	28,6	32,5	29,3
87	Vehículos y sus partes	3,0	2,7	1,7	10,9	25,8	12,7	12,7	11,2	15,4	12,7	14,9	16,5
84	Máquinas y aparatos mecánicos	13,2	14,3	15,2	18,6	12,5	14,3	18,6	16,2	11,0	9,3	11,2	13,5
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico	5,3	6,4	7,3	8,2	6,3	5,7	7,2	6,6	5,8	6,7	5,7	5,9
90	Aparatos de óptica y fotografía	1,3	1,1	0,8	1,9	2,3	2,0	2,7	3,5	5,3	6,3	6,3	5,1
29	Productos químicos orgánicos	8,2	6,5	6,7	7,7	5,2	6,9	6,5	6,1	7,2	5,6	4,7	4,2
72	Hierro y acero fundido	6,0	2,9	4,5	2,3	3,2	3,5	2,0	0,6	2,1	2,7	3,4	4,1
	Participación % del total exportado	58,7	55,9	57,6	65,6	72,7	72,4	72,3	71,1	72,3	71,8	78,7	78,6

Fuente: Elaboración propia con datos del *World Trade Atlas-México*, Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX).

4.1. Combustibles, aceites minerales y productos de su destilación (capítulo 27).

La importancia de las compras en energéticos efectuada por UE es de primer orden. En los últimos cinco años, la mayor cantidad de sus recursos destinados a importaciones de carácter extracomunitario fueron precisamente orientados a este sector (ver cuadro 4.3). Esto atiende a la evidente falta de recursos propios para satisfacer un alto nivel de consumo, lo que ha generado un alto nivel de dependencia tanto a la oferta como al nivel de precios mundial de este tipo de bienes. En contra posición, el capítulo 27 del SA es el principal rubro exportado por la economía mexicana. Sin embargo, desde 1997 México

ocupa el lugar diecinueve entre los principales países proveedores de la Unión con una participación porcentual de aproximadamente el 1.0 por ciento en las importaciones totales extracomunitarias. Rusia es, desde el 2001, el principal proveedor de la UE en materia de energéticos. Es de este destino donde en los últimos seis años (2001-2006) proviene alrededor del 20 por ciento de todas las compras del bloque. De hecho, entre Rusia, Noruega y Libia (estos dos últimos segundo y tercero países abastecedores) proporcionan, desde 1997, más del 40 por ciento de las importaciones de la UE-15.¹⁴

Como se ha dicho, el papel que juega México como proveedor de la Unión en el petróleo y sus derivados, en general, no es sustancial. No obstante, es importante destacar que el crecimiento del valor de las exportaciones de México (cuantificadas en millones de dólares) hacia la UE-15 ha crecido en un 320 por ciento de 1998 al 2006, pasando de 756 millones de dólares a 3 mil 185 millones. El principal destino de las ventas mexicanas hacia la Unión se ha concentrado de un 70 a un 84 por ciento en España. De hecho, son estos productos importados por España los que representan entre el 25 y el 27 por ciento del comercio total exportado por México al conjunto de la UE-15. Otros importantes destinos de las ventas mexicanas son Portugal, Reino Unido y Holanda.

Cuadro 5.11. Principales destinos de las exportaciones mexicanas del capítulo 27, en millones de dólares.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
España	515	582	611	430	640	1189	968	1147	1169	1640	2421	2674
Portugal	57	43	79	69	122	141	95	120	132	131	247	236
R. Unido	59	22	55	51	103	178	118	116	117	126	201	152
Holanda	14	5	81	63	48	11	2	25	0	0	19	86

Fuente: *Ídem*.

¹⁴ Fuente: Base de datos Eurostat.

Como señala el cuadro 5.11, las exportaciones de México hacia sus principales socios de la UE-15 han mostrado un crecimiento paulatino. En tanto, encontramos que los doce nuevos miembros conservan un papel más limitado que México como proveedores. Por ejemplo, Polonia es, de todos ellos, el país que más exporta energéticos a la UE-15. Su posición como abastecedor es sólo una por debajo de la mexicana (lugar veinte), contando con una similar participación porcentual (alrededor del 1.0 por ciento). De ahí en fuera, el conjunto de los demás nuevos miembros ocupan un papel mínimo. La participación de Lituania en las importaciones de la Unión ocupan el lugar veintisiete con alrededor del 0.4 por ciento (de 1998 al 2006), y Estonia ocupa el lugar treinta con una participación (en el mismo período) del 0.3 por ciento. Con esto queda claro que el capítulo 27 no es un rubro significativo entre el comercio de la UE-15 y sus doce nuevos miembros. En ese sentido, México no encuentra riesgos de desviación de comercio a favor de alguno de los doce nuevos miembros, para intentar aumentar el volumen de sus exportaciones en petróleo y sus derivados hacia la UE.

En nuestro cálculo general de creación y desviación de comercio de la UE-27, de 1999 a 2006, el sector de minerales y combustibles mostró una creación neta de comercio (cuadro 4.6), es decir, al considerar la elasticidad precio de la demanda de las importaciones de la UE-27 en este tipo de productos, se concluyó la existencia de efectos de creación de comercio mundial. La alta participación y tasa de crecimiento anual de las importaciones totales extracomunitarias en este rubro es un elemento que avala gran parte de nuestro análisis referido.

Si bien los riesgos de las exportaciones mexicanas de este tipo de productos hacia la UE no son significativos tras su quinta ampliación, es importante tomar en cuenta otros elementos que pueden influir en su crecimiento futuro. Por ejemplo, la competitividad en el nivel

precios y la cercanía geográfica de economías como la rusa y la noruega (los dos principales socios comerciales de la Unión).

4.2. Vehículos, partes y accesorios (capítulo 87).

Desde 1997, el capítulo 87 es el cuarto rubro más importado por la UE-15 con una participación alrededor del 5.3 por ciento del total (cuadro 4.3). Asimismo, la importancia de este tipo de bienes en las exportaciones tanto de los nuevos miembros como las de México hacia la Unión ha sido bastante significativa. Por ejemplo, de todo lo exportado por los doce nuevos miembros a la UE-15 en el 2000, el 13 por ciento constituyeron productos afines al capítulo 87 (cuadro 3.16). Para México, entre 2000 y 2006, este grupo de productos representó el segundo más exportado hacia la UE-15 con una participación también del 13 por ciento (ver cuadro 5.10).

El comportamiento de los principales países proveedores extracomunitarios de la Unión en este rubro ha mostrado considerables cambios. Por ejemplo, mientras que en 1997 era Japón el país que abastecía el 46.3 por ciento de sus importaciones totales, en 2006, manteniendo todavía su lugar como principal proveedor, su participación disminuyó al 22.3 por ciento. Otro país que presentó el mismo comportamiento que Japón fue Estados Unidos cuya participación pasó, en los años señalados, del 15.4 al 10.7 por ciento. Con esta disminución, Estados Unidos pasa del segundo al tercero mayor socio comercial de la Unión. En contraposición, la República Checa fue el país que más rápidamente escaló peldaños, ya que mientras en 1997 su participación en las importaciones de la Unión ascendió al 4.9 por ciento en 2006 ésta ya representaba el 11.5 por ciento, desplazando a Estados Unidos y colocándose como el segundo mayor socio.

Además de República Checa, Polonia y Eslovaquia incrementaron su posición como países abastecedores de 1997 al 2006. En el primer caso la participación pasó de 4.2 al 9.4 por ciento y, en el segundo, de 2.1 al 5.0 por ciento. En tanto México, durante estos años, obtuvo el lugar once como origen de las importaciones de la Unión con una participación próxima al 1.5 por ciento. Los principales destinos de las exportaciones mexicanas se ubican en **Alemania, Italia y Francia**. El cuadro 5.12 muestra el valor, la cantidad y el precio de los productos del capítulo 87 importados por estos tres países comunitarios (en el 2005) no solo de origen mexicano, sino también de otros países considerados en nuestro cálculo de creación y desviación de comercio por grupos y países abastecedores (cuadro 4.8).

Analizando el nivel de precios por unidad de medida ofrecidos por México y otros países (cuadro 5.12) encontramos que México mantiene un nivel de precios por tonelada mayor que la República Checa, Polonia, Eslovenia y los dos países afectados por efectos de desviación de comercio: Corea del Sur y China. Por lo tanto, México no se ha visto afectado, en este rubro, por la presencia de efectos de desviación de comercio de países de la Unión a favor de algunos de sus nuevos Estados miembros.

Cuadro 5.12. Datos de las importaciones del capítulo 87, 2005. (Miles de dólares)

Importador	Exportador	Capítulo	Valor	Cantidad	Precio
Alemania	México	87	786 429	59 158	13,08
Francia	México	87	34 667	2 816	12,94
	Eslovenia	87	816 136	69 198	11,79
	R. Checa	87	815 951	68 962	11,83
	Corea del Sur	87	706 905	59 745	11,35
Italia	México	87	42 810	3 116	14,62
	Polonia	87	2 148 619	181 809	11,82
	R. Checa	87	575 817	48 723	11,82
	China	87	303 878	25 712	11,33

Fuente: Elaboración propia con datos del *World Trade Atlas-México*, Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX).

4.3. Máquinas, aparatos, artefactos mecánicos, y sus partes (capítulo 84).

Las mercancías del capítulo 84 representa el segundo rubro más importante en las importaciones extracomunitarias de la UE-15. Su principal socio comercial es Estados Unidos cuya participación en las importaciones totales ha disminuido pasando del 34.8 por ciento en 1997 al 20.4 por ciento en 2006. Otros países que han mostrado, en menor medida, el mismo comportamiento que Estados Unidos han sido Japón, Suiza, Taiwán y Corea del Sur, quienes simultáneamente también se vieron afectados por los efectos de desviación de comercio realizados (en el 2005) por los más destacados países importadores de la UE-15 en este tipo de productos (cuadro 4.8).

Para China el comportamiento ha sido contrario, su posición como país proveedor ha ido acrecentándose apresuradamente. En 1997, por ejemplo, de este país provino el 3.6 por ciento del total de las importaciones de la UE-15 en este tipo de bienes, porcentaje que ya para el 2006 era del 20.2. Para México este rubro le representa el tercero más importante en sus exportaciones totales dirigidas al bloque (ver cuadro 5.10), no obstante, su participación como país proveedor ante la UE-15 se ha mantenido poco significativa ocupando el lugar veintitrés y concentrando alrededor de 0.6 por ciento de las importaciones extracomunitarias realizadas entre 1997 y 2006. La posición de México se encuentra muy por debajo de países como la República Checa (lugar cuatro), Hungría (lugar seis) y Polonia (lugar ocho), quienes han logrado aumentar, en aproximadamente una década, su participación. En el caso de la República Checa, dicho porcentaje pasó del 1.4 por ciento en 1997 al 5.4 por ciento en 2006; para Hungría y Polonia el cambio fue del 3.0 al 4.9 y del 0.8 al 3.8 por ciento, respectivamente.

En nuestro cálculo de creación y desviación de comercio, por áreas abastecedoras, se identificó precisamente que en este capítulo República Checa, Hungría y Polonia presentaron precios por arriba de otros socios comerciales de Alemania, Francia, Reino Unido e Italia (cuadro 4.8). Para el caso concreto de México, encontramos que su nivel de precios promedio es menor (excepto en las importaciones realizadas por Italia) que el precio ofrecido por estos tres nuevos miembros a la UE-15. Más todavía, el nivel de precios registrado por México, en ciertos casos, es menor al presentado por algunos de los principales socios extracomunitarios de la Unión. Tal es el caso de las importaciones que Francia efectuó de Suiza o las que Reino Unido realizó de Canadá en el 2005 (cuadro 5.13). Por lo tanto, se puede afirmar que en este grupo las exportaciones mexicanas han resultado afectadas por la desviación de comercio efectuada por Alemania, Francia y Reino Unido a favor de una producción con costos más elevados.

Cuadro 5.13. Datos de las importaciones del capítulo 84, 2005. (Miles de dólares)

Importador	Exportador	Capítulo	Valor	Cantidad	Precio
Alemania	México	84	18 343	971	19,62
	Hungría	84	6 096639	294 612	20,69
	Suiza	84	5 988771	371 863	15,83
	Polonia	84	2 831297	179 142	15,80
	Corea del Sur	84	2 392298	151 827	15,49
Francia	México	84	91	6	8,97
	R. Checa	84	1 410654	112 121	12,58
	Suiza	84	1 376958	79 962	16,93
R. Unido	México	84	309	23	12,12
	R. Checa	84	746 930	56 582	13,20
	Canadá	84	660 707	52 910	12,28
Italia	México	84	1 007	36	22,22
	R. Checa	84	552 409	37 456	14,75
	Taiwán	84	515 693	37 434	13,54

Fuente: *Ídem*.

4.4. Instrumentos y aparatos de óptica y fotografía (capítulo 90).

Los instrumentos y aparatos de óptica y fotografía representan alrededor del 3.4 por ciento anual del valor de total de las importaciones extracomunitarias realizadas por una Unión de quince economías, de 1997 al 2006 (ver cuadro 4.3). Para México este sector productivo ha aumentado su participación en el total de las mercancías exportadas en los últimos diecisiete años. Por ejemplo, sus ventas mundiales en 1995 ascendieron a 1 431 millones de dólares y en 2006 la cifra, con un crecimiento del 506 por ciento de un año a otro, se ubicó en los 8 664 millones. Las exportaciones dirigidas concretamente a la UE-15 también han aumentado, pasando de 43 millones de dólares (1995) a 547 millones (2006). Para México este rubro ocupa el quinto lugar entre los grupos de productos más exportados tanto al mundo como a la UE. El porcentaje promedio de su comercio total destinado a la Unión en los últimos años ha aumentado de 2.6 en el período 1995-2002, a 6.4 por ciento en 2003-2006, (ver cuadro 5.14).

Los principales socios comerciales de México en la Unión son Países Bajos, Alemania y Francia, respectivamente, quienes han logrado concentrar más del 90 por ciento de todo lo exportado por México hacia la UE-15 de 1995 al 2006. Según los datos hallados, en este rubro, al igual que el referido a los energéticos, los nuevos doce miembros no poseen un lugar importante como proveedores de la UE-15. De este modo, el potencial que puede o no existir en las exportaciones de México dirigidas a una UE conformada por veintisiete Estados, no se encuentra amenazado de posibles efectos de desviación de comercio realizado por alguno de los países miembros a favor de sus nuevos socios.

El principal reto de las exportaciones mexicanas de este tipo de productos destinados a la UE-27, consiste en acrecentar tanto el volumen de comercio como el número de sus socios comerciales. Tomando en cuenta que actualmente el comercio de México con los doce nuevos miembros de la Unión solo se limita a Hungría y Lituania. En el primer caso, el valor de las ventas mexicanas pasó de los 370 mil dólares, en 2003, a 683 mil en 2004. En el caso de Lituania, el valor de lo exportado ascendió de 34 mil dólares, en 2003, a 79 mil, en 2005.

Cuadro 5.14. Principales destinos de las exportaciones mexicanas del capítulo 90, en millones de dólares.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Total Exportado	1431	1997	2686	3342	3750	4446	5026	5247	5599	6223	7656	8664
Total Exp. UE-15	43	37	31	76	123	111	145	184	294	418	563	547
Holanda	5	2	2	2	3	16	43	67	157	147	113	196
Alemania	19	18	11	48	83	59	47	66	115	180	187	177
Francia	5	5	5	9	16	22	33	35	2	2	62	84
Reino Unido	10	9	11	13	17	6	4	3	7	71	181	69
Suma 4	38,8	33,8	28,6	72,4	118,9	102,2	127,0	171,3	280,3	400,9	542,2	525,8
% del Total	2,7	1,7	1,1	2,2	3,2	2,3	2,5	3,3	5,0	6,4	7,1	6,1
% del Ex. UE-15	89,3	90,5	91,2	95,2	96,3	92,5	87,6	93,1	95,5	95,9	96,3	96,2

Fuente: *Ídem.*

4.5. Máquinas, aparatos y material eléctrico (capítulo 85).

Este tipo de mercancías es de gran envergadura en las importaciones extracomunitarias de la UE-15. Por ejemplo, de 1997 a 2006, la Unión importó de este grupo, en promedio anual, un 12.5 por ciento del total de sus compras mundiales, conviviéndolo en su tercer mayor rubro de importación (cuadro 4.3).¹⁵ En 2006, la economía China fue el principal país socio comercial de la UE, una vez que en 2002 dejara atrás a Estados Unidos y a Japón, concentrando cerca del 25 por ciento de las importaciones totales de la Unión. Por su parte, México ocupa la casilla veintiuno con una participación del 0.7 por ciento en las compras comunitarias. La tasa de crecimiento de las importaciones de la UE provenientes de México, de 1998 a 2006, fue del 15.6 por ciento.

La posición de México se encuentra muy por debajo de las presentadas por Hungría (su actual quinto mayor socio con una participación alrededor del 6.0 por ciento), Polonia (el séptimo con el 4.3 por ciento) y República Checa (el octavo con el 4.0 por ciento). En conjunto, estos tres Estados suministran a la UE-15 una proporción de comercio mayor que la obtenida de origen estadounidense, su segunda mayor fuente de abastecimiento con aproximadamente el 9.0 por ciento.¹⁶

En cuanto a los efectos de creación y desviación de comercio de la Unión en este grupo de mercancías, encontramos que sus importaciones totales, de 1999 a 2006, mostraron una elasticidad ingreso de la demanda positiva, lo que personifica un efecto neto de creación de comercio. Sin embargo, no sucede así en un análisis más detallado por países miembros de

¹⁵ Las importaciones totales de la UE-15 en este sector presentaron una tasa de crecimiento anual del 10 por ciento en nueve años. Por ejemplo, en 1997 el valor de sus importaciones ascendió a 77.3 mil millones de euros y para el 2006 la nueva cifra era de 167.9 mil millones. Fuente: Eurostat.

¹⁶ *Ídem*

la UE y sus economías abastecedoras. En este caso, encontramos que tres miembros de la UE-15 efectuaron efectos de desviación de comercio contra países como Suiza, Taiwán y Japón. Todos ellos en beneficio de Hungría (ver cuadro 4.8). Al comparar el nivel de precios por unidad de medida presentados por Hungría y México, en las importaciones precisamente de aquellos países que efectuaron la desviación de comercio (cuadro 5.15), se identificó en dos ocasiones que el precio mexicano era menor que el precio húngaro. La gama de productos, dentro del capítulo 85 del SA, que Francia y Reino Unido importaron en 2005 de Hungría, ostentaron un precio promedio por tonelada mayor que aquellos importados de origen mexicano. De este modo, si bien México no fue el origen comercial cuyos precios registraron ser más bajos en ambos casos (como Taiwán) sí se le puede considerar como un productor promedio más eficiente que Hungría.

Cuadro 5.15. Datos de las importaciones del capítulo 85, 2005. (Miles de dólares).

Importador	Exportador	Capítulo	Valor	Cantidad	Precio
Alemania	México	85	9 588	910	13,79
	Hungría	85	4 305233	403 085	10,68
	Suiza	85	2 720976	327 798	8,10
Francia	México	85	1 178	126	10,24
	Hungría	85	1 049883	87 559	11,99
	Taiwán	85	924 034	101 470	9,11
R. Unido	México	85	4 058	450	8,68
	Hungría	85	1 668901	256 671	10,16
	Taiwán	85	1 348752	296 543	7,90
Italia	México	85	995	178	17,33
	Hungría	85	841 475	90 385	9,31
	Japón	85	737 543	98 474	7,31

Fuente: Elaboración propia con datos del *World Trade Atlas-México*, Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX).

En tanto, los destinos más importantes de las exportaciones mexicanas tanto a los quince anteriores como a los ahora doce nuevos miembros de la UE, son destacados en el siguiente cuadro:

Cuadro 5.16. Principales destinos de las exportaciones mexicanas del capítulo 85, en millones de dólares.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ex. UE-15	176	220	288	321	333	319	386	347	324	442	509	636
Alemania	46	69	80	86	87	88	97	69	80	75	150	161
Holanda	27	18	21	37	73	51	55	52	26	65	112	113
Bélgica	13	16	13	10	3	3	20	13	7	12	25	77
Finlandia	0	0	0	0	5	1	3	8	7	4	16	76
Reino Unido	16	35	49	57	70	74	57	76	28	55	95	66
Francia	50	55	69	73	69	57	66	77	87	150	59	64
Suma 6	151	194	230	264	307	273	298	296	235	360	457	557
% EX UE-15	85,7	88,1	80,1	82,2	92,0	85,5	77,2	85,2	72,6	81,5	89,7	87,5
<u>NUEVOS MIEMBROS</u>												
Hungría	0,0	0,0	0,4	0,1	0,4	0,6	4,8	8,8	3,4	21,5	14,6	19,5
Polonia	0,0	0,1	0,7	0,7	0,3	3,3	1,2	1,0	1,7	3,2	16,6	10,7
R. Checa	0,1	0,2	0,0	0,0	0,4	0,3	0,4	0,8	0,5	0,4	5,8	29,4
Suma 3	0,1	0,3	1,1	0,8	1,0	4,1	6,4	10,6	5,7	25,1	37,0	59,6

Fuente: *Ídem.*

Las exportaciones mexicanas hacia la UE-15 se han incrementado en un 261 por ciento de 1995 a 2006, con un valor que pasa de 176 millones de dólares a 636 millones. En todos estos años, más del 80 por ciento de estos flujos se han concentrado en seis países: Alemania, Holanda, Bélgica, Finlandia, Reino Unido y Francia. Por otro lado, precisamente Hungría, además de Polonia y República Checa, representan los principales destinos de las ventas mexicanas al conjunto de los doce nuevos miembros. Sin embargo, dicha participación es todavía mínima en relación con el comercio exportado a sus seis principales socios de la UE-15.

4.6. Productos químicos orgánicos (capítulo 29).

Los productos químicos orgánicos, aglutinados en el capítulo 29 de SA, son el sexto producto más importado por la UE-15 desde 1997, con una participación promedio del 2.6 por ciento (ver cuadro 4.3).

México, por su parte, mantiene a este rubro en el lugar dieciocho de sus productos más exportados con una participación del 0.7 por ciento. Las ventas mundiales mexicanas han aumentado en doce años tan sólo 25 por ciento, pasando de 1 329 millones de dólares en 1995 a 1 659 millones en 2006 (cuadro 5.17). Por otro lado, las ventas destinadas específicamente a la UE-15 han predominado en sólo cuatro países: Bélgica, España, Alemania y Holanda, quienes en 2006 concentraron el 89.0 por ciento de las exportaciones mexicanas.

En este rubro, los doce nuevos miembros de la UE no poseen ante ésta un papel significativo como áreas abastecedoras. Así, los riesgos que supone la QA para un incremento del comercio mexicano hacia la UE no muestran la importancia observada en otros capítulos comerciales como el 84 y 85. En nuestro cálculo general de creación y desviación de comercio de la UE-27 por sectores productivos (1999-2006), encontramos que el sector referente a productos químicos presenta una creación de comercio en las importaciones provenientes de fuera del Mercado Común (cuadro 4.5).

Cuadro 5.17. Principales destinos de las exportaciones mexicanas del capítulo 29, en millones de dólares.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ex. Mundo	1 329	1 069	1 017	915	969	1 189	1 054	1 066	1 267	1 421	1 595	1 659
Ex. UE-15	274	223	264	302	276	387	348	319	401	372	417	457
Bélgica	76	11	83	97	51	32	18	9	14	30	172	163
España	26	15	17	23	24	60	62	73	68	87	95	137
Alemania	36	21	59	62	55	112	121	112	156	153	42	54
Holanda	46	124	43	53	81	93	84	66	89	45	32	52
Suma 4	183	170	202	236	211	297	285	260	328	315	341	407
% del Total	13.8	16.0	19.8	25.7	21.8	25.0	27.1	24.4	25.9	22.2	21.4	24.5
% del Ex. UE-15	67.0	76.4	76.3	77.9	76.5	76.8	82.0	81.6	81.6	84.7	81.9	89.0

Fuente: Elaboración propia con datos del *World Trade Atlas-México*, Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX).

4.7. Hierro y acero fundido (capítulo 72).

Como noveno rubro más importado por los quince países que hasta mayo del 2004 constituían la UE, el hierro y acero fundido participan con el 2.0 por ciento de todo lo importado por este bloque a nivel mundial (cuadro 4.3). Los principales proveedores de la Unión son Rusia, China y Ucrania que juntos concentran poco más del 30 por ciento de todo lo importado por este organismo.

Para México, el hierro y acero fundido es el séptimo grupo de productos más exportado a la UE-15 y el decimosegundo a todo el mundo. México ocupa el lugar número veintiséis como país proveedor de la Unión con el 1.2 por ciento de sus importaciones totales.¹⁷ Las exportaciones de México a este destino se han incrementado de 202 millones de dólares en

¹⁷ Fuente: Eurostat.

1995 a 444 millones en 2006, con dos abruptas caídas en 1998 y 2002 (cuadro 5.18). Los países con quienes México más comercializa son Alemania, Francia y Holanda, respectivamente. Por ejemplo, en el 2000 estas economías concentraron el 48.4 por ciento del total de las ventas mexicanas hacia la UE, y sólo cinco años más tarde el porcentaje se elevó a 88.8.

En nuestro cálculo general de creación y desviación de comercio, el hierro y el acero fundido, clasificados dentro del sector de materias primas, presentaron, en el período 1999-2006, una creación neta de comercio en el grueso de las importaciones realizadas por la UE-27. Particularmente en este rubro, los doce nuevos miembros no son importantes socios comerciales de aquellos países dentro de la UE-15 con los que más comercializan: Alemania, Italia, Francia y Reino Unido. Por tal motivo, el ingreso de los países que conforman la QA no trae para México efectos de desviación de comercio.

Cuadro 5.18. Principales destinos de las exportaciones mexicanas del capítulo 72, en millones de dólares.

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Ex. Mundo	2 105	1 810	2 017	1 732	1 504	1 487	1 008	1 343	1 614	2 572	2 837	3 044
Ex. UE-15	202	101	176	91	168	196	104	29	119	178	306	444
Alemania	102	58	94	51	40	69	77	12	69	48	224	236
Francia	11	1				4		1	11	32	25	72
Holanda	1	2	1	11	5	22	2	2	3	7	22	50
Suma 3	114	61	95	62	45	95	79	15	83	86	272	358
% del Total	5,4	3,4	4,7	3,6	3,0	6,4	7,8	1,1	5,1	3,4	9,6	11,8
% del Ex. UE-15	56,3	60,5	54,0	68,1	27,0	48,4	75,6	50,7	69,7	48,5	88,8	80,7

Fuente: *Ídem.*

5. Consideraciones finales.

Los riesgos comerciales en los principales productos exportados por México a la UE-15, tras la inserción de doce nuevas economías, han mostrado comportamientos desiguales. Sin embargo, más allá de éstos el comercio que México ha dirigido a la UE-15 en términos porcentuales ha decrecido en los últimos dieciséis años. Por ejemplo, mientras que en 1990 las exportaciones mexicanas hacia la UE-15 representaron el 13 por ciento de todo lo exportado, en 2006, con todo un tratado comercial de por medio, el porcentaje decreció al 4.2 por ciento. En ese sentido, se puede afirmar que el TLCUEM no ha sido hasta ahora un instrumento que haya logrado, o al menos contribuido, la materialización de sus objetivos, concernientes a lograr “el equilibrio de las relaciones comerciales, financieras y políticas de México con el resto del mundo”.

Muy contrariamente a una diversificación comercial de México con la UE, se ha mostrado como el comercio se ha concentrado en solo siete o diez rubros y en cinco o seis países. El alto déficit comercial de México con aquel bloque refleja la inminente asimetría en ambas partes. La QA no ha sido el principal impedimento para que México renuncie a considerar, de manera seria y sin demoras, potencializar sus relaciones no sólo en términos comerciales, sino también en materia de política y de cooperación, con una UE de 27 países miembros. Sin embargo, la inserción de algunas nuevas economías a la Unión, específicamente Hungría, Polonia y República Checa, le ha generado riesgos tangibles al valor y volumen de ciertos rubros de productos exportados por México hacia países integrantes de la UE-15. Tal es el caso del capítulo 84 y 85 del SA, referentes a maquinaria mecánica y a maquinaria, material y aparatos eléctricos, donde en 2005 se observaron

efectos de desviación de comercio a favor de economías de la QA y en contra de países como México, cuyo grado de eficiencia productiva, en promedio, es mayor.

Por lo tanto, si bien México debe incrementar su voluntad política encaminada a encontrar estrategias de fomento para sus exportaciones hacia la UE-27, y darle de esta forma otro rumbo a un tratado de libre comercio que al parecer al menos en materia comercial se encuentra estancado,¹⁸ existe, a la par, riesgos importantes relacionados con la adhesión de nuevas economías a la UE que pueden impedir o hacer todavía más difícil un incremento del comercio mexicano dirigido a este bloque.

¹⁸ La reciente puesta en marcha del Programa de Facilitación del Tratado de Libre Comercio Unión Europea-México (PROTLCUEM), puede ser, en ese sentido, un medio por el cual el gobierno mexicano busque una aplicación más diversificada y fructífera del TLCUEM en sus diferentes ámbitos.

CONCLUSIONES



Los argumentos a favor del libre comercio, tales como una mayor especialización, economías de escala y competitividad, entre otros, han sido por siglos un valioso acicate para que muchos países consideren al comercio internacional como motor de crecimiento económico. No obstante, todos los gobiernos, en más de una ocasión, han hecho uso de una serie de disposiciones para proteger a sus sectores productivos vulnerables de una competencia internacional voraz. La aplicación de barreras de tipo arancelarias y no arancelarias es considerada, hasta hoy en día, un instrumento que ha paralizado la continuidad de una liberalización comercial a nivel mundial.

Por muchos años se tuvo la creencia que cualquier eliminación de barreras arancelarias entre dos o más economías, a través de la concertación de determinados acuerdos, era afín a una liberalización comercial de tipo planetario. Sin embargo, es precisamente en el análisis de estas formas de asociación cuando, a partir de la segunda mitad del siglo XX, diferentes teóricos manifiestan su interés por estudiar los efectos que en el comercio e ingreso mundial (entendido este último como beneficio económico) generan los procesos de integración económica realizados por un conjunto de países que ejercen una discriminación comercial contra el resto del mundo.

Particularmente es Jacob Viner quien, en 1950, desarrolla todo un planteamiento teórico con el afán de demostrar que una unión aduanera no es, en sí misma, un sinónimo de liberalización comercial. Con este cuestionamiento teórico nace, de manera simultánea, la **teoría de la unión aduanera** en donde, a partir de ese momento, se desarrolla toda una serie de estudios teóricos y empíricos referentes a los pros y contra de la integración de mercados sobre la base de los términos de **creación y desviación de comercio**, conceptos creados e introducidos por Viner en el léxico del comercio internacional.

El argumento de Viner sostiene que una unión aduanera tiene la capacidad de desplazar fuentes de abastecimiento hacia otras de mayor o menor costo, según las circunstancias. Por lo tanto, echa mano de estos dos conceptos para analizar, a través de ellos, los efectos de dicho cambio. La **creación de comercio**, por ejemplo, alude al desplazamiento de una fuente de producción ineficiente, de costos altos, por otra eficiente, de costos más bajos. Para Viner este efecto es benéfico tanto para el ingreso nacional de la unión como para el del mundo. Por otro lado, la **desviación de comercio** describe el desplazamiento de una fuente proveedora eficiente por otra ineficiente con costos de producción más altos, generalmente este efecto se da a favor de un miembro de la unión aduanera que se encuentra bajo una protección de tipo arancelario. El efecto de desviación de comercio implica, bajo este argumento, una pérdida de ingreso nacional en el mundo debido al

deterioro de la especialización a escala mundial. En otras palabras, una unión aduanera creadora de comercio impulsa el libre comercio mundial. Inversamente, el efecto de desviación significa una medida proteccionista nociva por generar un desperdicio comercial de productos competitivos. En términos netos, la creación de comercio debe ser más grande que la desviación para poder hablar de un aumento del comercio e ingreso mundial.

La posterior aparición de diferentes análisis teóricos sobre la tesis vineriana, le causó a ésta toda una serie de matices.¹ No obstante, ninguno de ellos puso en duda la base central del análisis de Viner: que la reducción recíproca de aranceles entre un conjunto de países no condiciona un mayor nivel de bienestar mundial ni, mucho menos, es un acicate al libre comercio, argumentos hasta ese momento manejados por la teoría clásica del comercio internacional. Además de los estudios teóricos, investigaciones de orden empírico fueron surgiendo. Entre las más representativas se encuentra la realizada por Bela Balassa (en 1967) cuya base metodológica ha sido retomada en esta investigación para cuantificar la creación y desviación de comercio mundial efectuada por la Unión Europea tras la incorporación de doce nuevos países miembros.

El interés personal que mostró la realización de este trabajo responde a dos razones. La primera, por la carencia de estudios empíricos orientados a cuantificar los efectos adversos en el comercio mundial generados por alguno de los numerosos procesos actuales de integración económica (UE, MERCOSUR, TLCAN, etc.). El segundo, concerniente al indiscutible protagonismo de la UE en el comercio mundial de mercancías, aunado con los rasgos particulares de las economías que integran, en conjunto, su quinta ampliación.

¹ En el camino hacia la conformación de la “teoría de la unión aduanera”, la tesis de Jacobo Viner fue retomada y replanteada por otros estudiosos del tema. Entre ellos, Cooper y Massell que en 1965 consideraron que la pérdida de ingreso resultante de una desviación de comercio podía ser, incluso, benéfica para una unión aduanera a largo plazo. Especialmente si los países, generadores de dicho efecto, fuesen economías en vía de desarrollo con preferencia a la industria. En este caso, afirman, el arancel externo común sería considerado como un instrumento de política.

Además de la medición de los efectos de creación y desviación de comercio mundial de la UE como efecto de su QA, esta investigación consideró prudente caracterizar históricamente el proceso de integración territorial hasta ahora efectuado por este bloque económico. Además, se tomaron en cuenta las futuras adhesiones con el fin de identificar las diferencias o similitudes de éstas con la considerada hasta este momento, la más desafiante de todas: **La quinta ampliación.**

Tras la incapacidad de poder constituir una conclusión generalizada, a continuación se puntualizan dos importantes ideas generales a las que se llega con este trabajo. La primera de ellas, enfocada, concretamente, al significado de lo que hasta hoy en día ha sido *la quinta ampliación en la Unión Europea*. La segunda, evocada a *los resultados generales del cálculo y análisis de creación y desviación de comercio mundial* efectuado por la UE-15, y países integrantes de ella, a favor de algunas de las doce economías recientemente integradas.

1. La quinta ampliación: un reto histórico.

Los distintos procesos de ampliación territorial de la hoy UE nunca han sido automáticos o sencillos. La existencia de una serie de **condiciones de adhesión**, como boleto de acceso a este club de países ricos, ha sido por décadas elemento fundamental para que un Estado europeo consiga el reconocimiento oficial, por parte las principales instituciones de la Unión, como país candidato a la adhesión. Recordemos, en este sentido, el largo y tortuoso proceso de adhesión de los países partícipes de la segunda y tercera ampliación. En su momento, Grecia, España y Portugal a falta principalmente de gobiernos democráticos,

vieron congeladas sus relaciones económicas y políticas con la entonces Comunidad Europea dentro del marco de diferentes acuerdos de asociación.

En el caso particular de la QA los requisitos de ingreso al bloque fueron de mayor envergadura considerando:

1. El gran número de países que se incorporan.
2. El bajo nivel de desarrollo económico de cada economía, resultado tanto de un modelo económico centralizado y planificado como de un período colonial (en el caso de Malta y Chipre).
3. Los países candidatos se adhieren no solo a una Unión Aduanera (UA), sino también a un Mercado Común y a una Unión Monetaria. Por lo tanto, para la incorporación oficial estas economías se debieron lograr, en diferentes ámbitos económicos, un mayor grado de convergencia con los países ya establecidos.

La QA, en todo momento, significó para los funcionarios europeos, así como para el ciudadano comunitario, una serie importante de desafíos. Si bien los beneficios fueron, y siguen siendo, los más nombrados por los primeros, nadie puede dudar que la QA ha sido un verdadero reto para este bloque económico. Algunos de los beneficios más importantes y reconocidos son, por ejemplo, la incorporación de aproximadamente 105 millones de consumidores al mercado europeo y la creciente presencia de la UE en el mundo en términos comerciales, políticos y financieros. No obstante, el principal costo de la QA concierne a la aportación económica del conjunto de los doce nuevos miembros al PIB comunitario. Y es que mientras la Unión creció en términos demográficos aproximadamente 28 por ciento con esta ampliación, el PIB comunitario sólo lo hizo en 6 por ciento.

El costo de adherir doce economías no desarrolladas a otros que sí lo son, refleja asimetrías que, en sí mismas, generan una serie de temores y desafíos. Por ejemplo, en materia de **migración**, la QA significó la amenaza repentina de un desplazamiento masivo de la población de los nuevos países miembros a los quince ya establecidos en busca de mayores salarios. En términos de fondos regionales, el denominado **efecto estadístico** generó inconformidad por parte de países de la UE-15 (específicamente España, Portugal y Grecia) tras el temor de dejar de percibir fondos de la Política Regional Comunitaria. Además, se llegó a pensar que la QA desviaría inversiones de países de la UE-15 por la existencia de ventajas comparativas, como el bajo costo de la mano de obra.

Actualmente, las autoridades europeas afirman que, en estos tres últimos años, la QA ha sido todo un éxito y que, por ende, todos los temores contruidos alrededor de ella han sido mínimos o inexistentes. Y es que si bien, se reconoce que el proceso de integración de estos países a la Unión no se produjo de la noche a la mañana (sino más bien antes de su incorporación oficial a través de una serie de acuerdos bilaterales) no existen estudios (más allá de los realizados por autoridades de la UE) que cuantifiquen el efecto, que hasta hoy, la QA ha tenido en diferentes ámbitos económicos (de la misma Unión o del mundo en su conjunto), como: migración, comercio, fondos estructurales y de cohesión, sistema de pensiones, niveles de salario, competitividad productiva, etc.

Por último, el principal desafío (actual y futuro) de la UE concerniente a su política de ampliación, reside precisamente en la definición de sus propias fronteras. En este sentido, es valioso no perder de vista sus futuros procesos de ampliación. Hoy día, los países candidatos a la adhesión, excepto Turquía, tienen en común un reciente pasado comunista y un estándar económico todavía más bajo que los presentados por algunos países de la QA cuando efectuaron su adhesión oficial. La reciente separación de Serbia y Montenegro, la todavía pendiente “definición de Kosovo” y el retraso en la entrega (por parte de países como Serbia, Croacia y Bosnia) de los llamados “criminales de guerra” al Tribunal Penal

Internacional para la Antigua Yugoslavia, dificultan considerablemente el avance de las actuales negociaciones de adhesión. Más aún, el complejo caso turco que contiene en si mismo diferentes escenarios. Cuestiones como el fundamentalismo islámico, la persistencia de supuestas violaciones de los derechos humanos, el caso chipriota (por el que actualmente se mantiene congelados ocho capítulos de las negociaciones), o hasta el simple y llano argumento referente a que Turquía no es Europa, reflejan, sin duda, el proceso de adhesión más complicado hasta ahora presentado en la UE. Y es que, además de lo señalado, el rechazo de diferentes líderes europeos a la adhesión turca responde, principalmente, a que una Turquía demasiado grande y demasiado pobre, en relación con los ahora veintisiete miembros comunitarios, conseguiría de efectuarse su adhesión, por un lado, una representatividad de votos en el Consejo Europeo y de escaños en el Parlamento similar a la de países como Alemania y Francia y, por otro, un volumen importante de fondos estructurales y de cohesión de la Política Regional Comunitaria.

2. Resultados de creación y desviación de comercio de la UE-15 a razón de su quinta ampliación.

Los dos cálculos efectuados en este trabajo de investigación, con sus alcances y límites,² constituyen un análisis que intenta responder, de algún modo, los efectos ocurridos en el comercio mundial una vez que el proceso de integración más grande y acabado de nuestros días decide adherir a sus filas doce nuevos socios comunitarios.

Nuestros resultados respecto de los efectos de desviación de comercio por países y áreas abastecedoras, aplicado a los cuatro principales importadores de productos procedentes de los doce nuevos Estados miembros (Alemania, Francia, Italia y Reino Unido) muestran un efecto neto de desviación en rubros trascendentales del comercio mundial. Los países en donde se encuentran los montos más grandes de desviación son precisamente aquellos principales proveedores extracomunitarios de éstos. En mayor medida, economías como la japonesa, taiwanesa, coreana y suiza han sido las más afectadas por la forma de actuar de los cuatro países importadores de la Unión, quienes han optado, en más de una ocasión, proveer a sus economías de grupos de productos que, en promedio, poseen un precio mayor que el ofrecido por otras economías no pertenecientes del nuevo club de países no

² Es importante recalcar que, como ya se ha dicho, los resultados cuantitativos obtenidos en este trabajo marcan una tendencia general del comportamiento de la UE en su comercio con el resto del mundo, impuesta por los mismos supuestos de nuestra metodología. Con lo anterior, intentamos resaltar la existencia de una serie de elementos que nuestro cálculo no toma en cuenta y cuya importancia es significativa a la hora de que un país decida con quien comercializar y con quien no. Por lo tanto, existen otras variables (más allá del pleno deseo de incentivar el desarrollo productivo y competitivo, es decir, de tipo proteccionista) de las que depende que la UE-15, o países miembros de ella, prefieran comercializar con sus nuevos países miembros un mayor volumen de comercio que con otros importantes socios extracomunitarios. Por ejemplo, los costos de transporte representan un elemento importante que pueden marcar la diferencia a la hora de elegir el país de donde se ha de importar. Variables consideradas como “dinámicas” plantean la necesidad de tomar en cuenta otros elementos importantes generados por la integración de mercados

desarrollados, incorporados a la UE-15 en mayo de 2004 y enero de 2007. Los principales productos que han sufrido la desviación de comercio referida, clasificados según el Sistema armonizado, apuntan a la maquinaria eléctrica y mecánica, así como sus partes, equipo de transporte y aparatos de grabación y sus componentes electrónicos. El valor en su conjunto de los efectos de desviación, en todos los casos, no logran ser compensados por los aparentes efectos de creación de comercio. Los montos con mayor efecto de desviación se ubican en los capítulos comerciales 84 y 85 afines a la maquinaria mecánica, eléctrica y aparatos de grabación.

Para **México**, por su parte, los riesgos comerciales en sus principales rubros de exportación hacia la UE, tras la QA de ésta, le ha supuesto riesgos importantes. Estos se han ubicado básicamente dentro de los productos encontrados también en los capítulos 84 y 85 del SA, donde se ha encontrado que países proveedores como Hungría, Polonia y República Checa de ciertos países de la UE-15, han mostrado un precio promedio mayor que el presentado por México. Específicamente, estos dos rubros son altamente representativos en las exportaciones que México destina a la Unión. Por lo tanto, la desviación de comercio ocurrida en estos dos sectores son un elemento más, sumados a otros de tipo político, que limitan tanto el crecimiento del comercio mexicano hacia la Unión, como la mayor diversificación de éste.

@CR@DECIMIENTOS



✓ A MI ASESOR DE TESIS: LIC. ANTONIO GAZOL.

POR SU TIEMPO, SUS CONSEJOS, SU INTELIGENCIA, SU PACIENCIA Y AGRADABLE Y
ADMIRABLE FORMA DE SER.

≡ A MI QUERIDA HERMANITA: LIZETHE.

POR SU INTERES, SU CARIÑO, SU AMISTAD Y SU REFLECCIÓN EN TODO.

∞ A MI MEJOR AMIGA: MARIA.

POR ECHARME PORRAS Y SER UNA VERDADERA AMIGA.

♥ A MI SUPER NOVIO: TONÑO.

POR SER UN APOYO Y CONFIAR SIEMPRE EN MÍ.

ANEXO

Cuadro A. Polonia: principales capítulos de exportación 1989, 1993, 1997 y 2003 (como porcentaje del total).

1989	%	1993	%
Combustible y minerales (27)	11.58	Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	14.04
Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	7.55	Combustible y minerales (27)	7.35
Manufacturas de cobre (74)	7.27	Vehículos y equipo de transporte (87)	6.98
Hierro y acero (72)	5.89	Muebles y sus partes (94)	6.89
Animales vivos (01)	4.78	Maderas y derivados (44)	5.51
Maderas y derivados (44)	3.94	Productos de hierro y acero (73)	5.05
Vehículos y equipo de transporte (87)	3.94	Manufacturas de cobre (74)	4.32
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	3.72	Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	4.22
Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	3.54	Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	3.55
Muebles y sus partes (94)	3.32	Hierro y acero (72)	3.00
TOTAL	55.53	TOTAL	60.91
1997	%	2003	%
Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	9.61	Vehículos y equipo de transporte (87)	7.76
Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	9.64	Muebles y sus partes (94)	7.24
Vehículos y equipo de transporte (87)	9.19	Barcos y demás artefactos flotantes (89)	5.21
Muebles y sus partes (94)	8.77	Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	4.63
Combustible y minerales (27)	6.55	Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	4.58
Maderas y derivados (44)	5.23	Papel y cartón, y sus manufacturas (48)	2.17
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	5.20	Manufacturas diversas de metal común (83)	2.06
Productos de hierro y acero (73)	4.93	Plásticos y sus manufacturas (39)	1.73
Manufacturas de cobre (74)	4.00	TOTAL	35.38
Hierro y acero (72)	3.37		
TOTAL	66.39		

Fuente: Fernando Luego (1999) y Handbook of Statistics 2005, UNCTAD, *op. cit.*

Cuadro B. República Checa: principales capítulos de exportación 1993, 1997 y 2003 (como porcentaje del total).

1993	%	1997	%
Vehículos y equipo de transporte (87)	8.30	Vehículos y equipo de transporte (87)	12.99
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	8.16	Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	11.81
Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	7.56	Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	11.57
Hierro y acero y sus productos (72)	6.69	Productos de hierro y acero (73)	6.11
Productos de hierro y acero (73)	5.64	Muebles y sus partes (94)	4.74
Muebles y sus partes (94)	5.19	Hierro y acero (72)	4.56
Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	4.75	Maderas y derivados (44)	4.40
Combustibles y minerales (27)	3.43	Plásticos derivados (39)	3.74
Vidrio y Cerámica (70)	3.29	Combustibles y minerales (27)	3.26
Maderas y derivados (44)	3.25	Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	2.54
TOTAL	56.26	TOTAL	65.70
2003*	%		
Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	14.83		
Vehículos y equipo de transporte (87)	14.42		
Muebles y sus partes (94)	2.74		
Manufacturas diversas de metal común (83)	2.61		
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	1.74		
TOTAL	36.34		

Fuente: Fernando Luego (1999). *Handbook of Statistics 2005, UNCTAD, *op. cit.*

Cuadro C. Hungría: principales capítulos de exportación 1989, 1993, 1997 y 2003 (como porcentaje del total).

1989	%	1993	%
Productos cárnicos (02)	10.34	Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	11.28
Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	9.18	Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	10.88
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	6.64	Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	9.55
Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	5.07	Productos cárnicos (02)	5.62
Hierro y acero (72)	5.06	Plásticos derivados (39)	4.29
Química orgánica (29)	4.64	Calzado (64)	4.23
Plásticos derivados (39)	3.14	Prendas de vestir, tejido y ganchillo (61)	3.97
Animales vivos (01)	3.09	Química orgánica (29)	3.57
Combustibles minerales (27)	3.09	Productos de hierro y acero (73)	3.42
Calzado (64)	2.97	Muebles y partes (94)	3.24
TOTAL	53.24	TOTAL	60.05
1997	%	2003*	%
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	24.38	Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	28.35
Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	21.27	Vehículos y equipo de transporte (87)	7.55
Vehículos y equipo de transporte (87)	5.79	Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	9.35
Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	5.01	Muebles y sus partes (94)	1.97
Plásticos derivados (39)	3.10	TOTAL	47.22
Aluminios y derivados (76)	3.00		
Productos cárnicos (02)	2.74		
Prendas de vestir, tejido y ganchillo (61)	2.48		
Calzado (64)	2.42		
Combustible y minerales (27)	2.16		
TOTAL	72.35		

Fuente: Fernando Luego (1999). *Handbook of Statistics 2005, UNCTAD, *op. cit.*

Cuadro D. Rumania: principales capítulos de exportación 1989, 1993, 1997 y 2003 (como porcentaje del total).

1989	%	1993	%
Combustible y minerales (27)	33.35	Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	29.38
Muebles y sus partes (94)	12.49	Muebles y sus partes (94)	14.41
Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	11.88	Calzado (64)	8.22
Aluminio y derivados (76)	5.78	Prendas de vestir, tejido y ganchillo (61)	6.87
Hiero y acero (72)	4.36	Hiero y acero (72)	3.80
Prendas de vestir, tejido y ganchillo (61)	3.23	Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	3.61
Maderas y derivados (44)	2.53	Productos de hierro y acero (73)	3.12
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	2.50	Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	2.72
Química orgánica (29)	2.12	Combustible y minerales (27)	2.23
Productos de hierro y acero (73)	1.99	Química orgánica (29)	1.73
TOTAL	80.24	TOTAL	76.09
1997	%	2003*	%
Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	26.68	Prendas y accesorios de vestir, de punto (61)	18.23
Calzado (64)	11.25	Combustibles y minerales (27)	6.30
Hiero y acero (72)	8.07	Calzado y artículos análogos (64)	5.39
Muebles y sus partes (94)	7.71	Muebles y sus partes (94)	4.46
Prendas de vestir, tejido y ganchillo (61)	6.79	Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	4.05
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	4.77	Fundición de hierro y acero (72)	3.26
Aluminio y derivados (76)	4.13	Manufacturas de cuero (42)	2.86
Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	3.87	Madera y sus manufacturas (44)	2.65
Productos de hierro y acero (73)	2.79	TOTAL	47.20
Maderas y derivados (44)	2.14		
TOTAL	78.19		

Fuente: Fernando Luego (1999). *Handbook of Statistics 2005, UNCTAD, *op. cit.*

Cuadro E. Eslovaquia: principales capítulos de exportación 1993, 1997 y 2003 (como porcentaje del total).

1993	%	1997	%
Hiero y acero (72)	12.87	Vehículos y equipo de transporte (87)	16.00
Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	10.92	Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	11.26
Productos de hierro y acero (73)	6.28	Hiero y acero (72)	8.38
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	5.94	Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	6.98
Muebles y sus partes (94)	4.74	Prendas de vestir, excepto tejido y ganchillo (62)	6.83
Plásticos derivados (39)	4.62	Productos de hierro y acero (73)	4.15
Materiales de construcción (25)	4.20	Aluminio y derivados (76)	4.11
Otro equipo de transporte (87)	3.72	Plásticos derivados (39)	3.85
Maderas y derivados (44)	3.51	Maderas y derivados (44)	3.66
Papel y derivados (48)	3.48	Calzado (64)	3.26
TOTAL	60.28	TOTAL	68.47
2003*	%		
Vehículos y equipo de transporte (87)	25.64		
Fundición de hierro y acero (72)	6.55		
Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (27)	4.51		
Muebles y sus partes (94)	3.77		
Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes (85)	3.04		
Máquinas, aparatos mecánicos y sus partes (84)	2.34		
Papel y cartón, y sus manufacturas (48)	2.17		
TOTAL	48.02		

Fuente: Fernando Luego (1999). *Handbook of Statistics 2005, UNCTAD, *op. cit.*

Cuadro F. Eslovenia: principales capítulos de exportación 2003 (como porcentaje del total).

2003		
Producto	Capítulo	%
Máquinas, aparatos eléctricos y sus partes	85	10.93
Vehículos y equipo de transporte	87	12.40
Muebles y sus partes	94	6.93
Productos farmacéuticos	30	6.47
Aluminio y sus manufacturas.	76	2.91
Papel y cartón, y sus manufacturas.	48	2.90
TOTAL		42.54

Fuente: Handbook of Statistics 2005, UNCTAD, *op. cit.*

Cuadro G. Superficie de la UE (1 000 kilómetros cuadrados)

Superficie (1 000 kilómetros cuadrados)		CE/UE	Bélgica	Alemania	Francia	Italia	Lux	Holanda	Dinamarca	Irlanda	R.Unido	Grecia	España	Portugal	Austria	Finlandia	Suecia	Chipre	Eslovaquia	Eslovenia	Estonia	Hungría	Letonia	Lituania	Malta	Polonia	R. Checa	Bulgaria	Rumania
CE-6	1958	1 161	31	249	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411	9	49	20	45	93	64	65	0,3	313	79	11	237
CE-9	1973	1 518	31	249	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411	9	49	20	45	93	64	65	0,3	313	79	11	237
CE-10	1981	1 650	31	249	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411	9	49	20	45	93	64	65	0,3	313	79	11	237
CE-12	1986	2 247	31	249	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411	9	49	20	45	93	64	65	0,3	313	79	11	237
UE-15	1995	3 047	31	357	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411	9	49	20	45	93	64	65	0,3	313	79	11	237
UE-25	2004	3 719	31	357	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411	9	49	20	45	93	64	65	0,3	313	79	11	237
UE-27	2007	4 067	31	357	544	301	3	34	43	70	244	132	506	92	84	305	411	9	49	20	45	93	64	65	0,3	313	79	11	237
Estados miembros																													
Nuevos Estados miembros																													
Estados aún no miembros																													

Fuente: Elaboración propia con datos de: Guía anual 2005, *op cit*, y 50 years of figures on Europa: Data 1952-2001, Comisión Europea, 2003.

Cuadro H. PIB de la UE-15 y UE-27 a precios corrientes de mercado (1 000 millones de euros), 1996-2005.

	CE/UE	Bélgica	Alemania	Francia	Italia	Lux	Holanda	Dinamarca	Irlanda	R. Unido	Grecia	España	Portugal	Austria	Finlandia	Suecia	Chipre	Eslovaquia	Eslovenia	Estonia	Hungría	Letonia	Lituania	Malta	Polonia	R. Checa	Bulgaria	Rumania	
UE-15	1996	7 044	217	1 922	1 240	992	16	329	145	58	940	98	490	93	186	101	215	7	16	16	4	36	4	6	:	123	48	8	:
UE-15	1997	7 416	220	1 907	1 258	1 053	16	341	150	72	1 172	107	505	99	184	109	220	8	19	17	4	40	5	9	3	139	50	9	:
UE-15	1998	7 751	280	1 952	1 316	1 0667	17	360	155	79	1 273	109	537	106	191	117	223	8	20	19	5	42	6	10	3	153	54	11	37
UE-15	1999	8 152	238	2 012	1 366	1 127	20	386	163	91	1 376	118	580	114	200	121	238	9	19	20	5	45	7	10	4	158	55	12	33
UE-15	2000	9 711	252	2 063	1 441	1 191	22	416	174	104	1 564	126	630	122	210	131	263	10	22	21	6	51	8	12	4	186	60	14	40
UE-15	2001	9 029	259	2 113	1 497	1 249	23	448	179	117	1 603	133	680	129	216	136	247	11	24	22	7	58	9	14	4	212	68	15	45
UE-15	2002	9 357	268	2 145	1 549	1 295	24	465	185	131	1 668	143	729	135	221	141	259	11	26	24	7	70	10	15	4	209	78	17	48
UE-15	2003	9 511	275	2 163	1 595	1 335	26	476	190	139	1 604	156	781	138	226	144	270	12	29	25	8	74	10	16	4	191	80	18	53
UE-25	2004	10 432	288	2 216	1 659	1 389	27	489	197	149	1 734	168	837	143	236	150	282	12	34	26	9	81	11	18	4	204	87	20	61
UE-27	2005	10 817	298	2 247	1 710	1 417	29	502	208	160	1 791	181	904	147	245	155	288	13	38	27	11	88	13	21	4	243	98	21	79
UE-27	2005	100	2,7	20,5	15,6	13	0,3	4,6	1,9	1,5	16,4	1,7	8,3	1,3	2,2	1,4	2,6	0,1	0,3	0,2	0,1	0,8	0,1	0,2	:	2,2	0,9	0,2	0,7

Como porcentaje de la UE-27

Fuente: Eurostat Yearbook 2006-2007. p.157,

Cuadro I. PIB per cápita de la UE-15 y UE-27 a precios corrientes de mercado (1 000 millones de euros), 1996-2005.

	CE/UE	Bélgica	Alemania	Francia	Italia	Lux	Holanda	Dinamarca	Irlanda	R.Unido	Grecia	España	Portugal	Austria	Finlandia	Suecia	Chipre	Eslovaquia	Eslovenia	Estonia	Hungría	Letonia	Lituania	Malta	Polonia	R.Checa	Bulgaria	Rumania	
UE-15	1996	17900	19200	19200	18400	18800	####	19400	20200	16700	17800	11400	14200	12200	20600	16900	18900	13000	7400	11200	5700	7900	4900	5700	,	6900	11400	4500	,
UE-15	1997	18800	20100	19900	19500	19500	####	20800	21300	19200	19100	12100	14900	13100	21200	18700	19700	13400	7900	12100	6500	8500	5500	6300	,	7500	11600	4400	,
UE-15	1998	19600	20800	20500	20400	20500	####	21800	22100	20800	20000	12600	15900	14000	22000	20100	20400	14200	8400	12800	7000	9100	5900	6900	13900	8000	11700	4600	,
UE-15	1999	20700	21700	21400	21400	21400	####	23100	23800	23000	21000	13300	17400	15100	2,4E+09	20900	22200	15100	8800	13900	7300	9700	6400	7000	14600	8600	12200	4900	4800
UE-15	2000	22100	23500	22500	22800	22800	####	25000	25400	25400	22500	14600	18600	16200	25400	22700	23900	16300	9500	14600	8200	10600	7100	7700	15800	9400	12800	5300	5000
UE-15	2001	22800	24400	22900	23700	23300	####	26500	26000	26900	23600	15300	19400	16600	25800	23500	24000	17300	10100	15400	8800	11600	7700	8400	15500	9600	13500	5800	5500
UE-15	2002	23500	25300	23400	24100	23700	####	27000	26100	28600	25000	16600	20500	17100	26200	24200	24500	17700	11000	16000	9700	12500	8300	9000	16200	10000	14300	6100	6100
UE-15	2003	23700	25700	23600	24300	23400	####	27100	26300	29100	25400	17600	21200	15800	27600	24200	25200	17400	11300	16500	10500	12900	8900	9800	15900	10200	14700	6500	6500
UE-25	2004	22700	26800	24600	24900	24000	####	28200	27600	31000	26600	18600	22100	16400	27600	25400	26600	18800	12000	17900	11600	13600	9700	10800	15800	11100	15900	6900	7300
UE-27	2005	23400	27600	25700	25500	24100	####	28900	29100	32100	27300	19200	23100	16700	28700	26200	26900	19500	12900	18700	13400	14300	11000	12200	16200	11700	17100	7500	8100
UE-27	2005	100	117,7	109,8	109,0	102,8	247,8	123,5	124,2	137,1	116,8	82,2	98,7	71,4	122,7	112,1	114,7	83,5	55,1	80,0	57,4	60,9	52,1	47,1	69,3	49,9	73,0	32,1	34,8

Como porcentaje de la UE-27

Fuente: Eurostat Yearbook 2006-2007. p.157.



FUENTES

- Andreev Svetlozar, *Bulgaria y Rumania en la UE: ¿fin de la carrera o aún más obstáculos por delante?*, Real Instituto Elcano, Madrid. Febrero de 2007.
www.realinstitutoelcano.org
- Anima Puentes Santiago y Mendoza Pichardo Gabriel, *Las relaciones comerciales de México y la Unión Europea a seis años del Tratado de Libre Comercio*, Revista Comercio Exterior, Abril de 2007, pp. 324-337.
- Armendáriz Etcheagaray Manuel, *Antecedentes de la nueva relación México-Unión Europea: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación (1997)*, en Revista del Mercado de Valores, 2000.

-
- Arndt, Svem W. *Políticas arancelarias discriminatorias y arancelarias no preferentes*, The Economic Journal, 1968, en S. Andic y S. Teitel, *Integración Económica*, El Trimestre Económico, México 1977.
 - *Avances en el proceso de ampliación de Turquía, Croacia y Balcanes occidentales (2005)*, Documento de estrategia para la ampliación [COM (2005) 561].
 - Bela Balassa, *Creación y desviación de comercio en el Mercado Común Europeo*, The Economic Journal, 1967 en S. Andic y S. Teitel, *Integración Económica*, El Trimestre Económico, México 1977.
 - Bela Balassa, *Teoría de la Integración Económica*, Editorial Hispanoamericana, Primera Edición en Español, México 1964.
 - Calvo Hornero Antonia, *Integración económica y regionalismo: principales acuerdos regionales*, Editorial Centro de Estudios Ramón Areces, S.A. Tercera Edición, Madrid 2003.
 - Comisión Económica para el Desarrollo en América Latina (CEPAL), *La ampliación de la UE hacia países de Europa Central y Oriental: Una evaluación preliminar de impacto para América Latina y el Caribe*, Serie Comercio Internacional, Núm. 45, 2004.
 - Comisión Europea, *¿Cuál es la contribución del Tratado de Niza?*, Luxemburgo, 2001.

-
- Comisión Europea, *Documentos relativos a las adhesiones a las Comunidades Europeas del Reino de Dinamarca, de Irlanda y del Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, de la República Helénica, del Reino de España y de la República de Portugal*, 1987, Tomo I. Vol. II, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. Páginas 65-85, 169-175, 595-662.
 - Comisión Europea, *Documentos relativos a la adhesión de la República de Austria, de la República de Finlandia y del Reino de Suecia a la Unión Europea*, 1995, Tomo II. Vol. II, Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas. pp. 311-323.
 - Comisión Europea, *Documentos de trabajo de los servicios de la Comisión búlgara y rumana: informe de seguimiento*, Bruselas, mayo de 2006. SEC (2006) 595.
 - Comisión Europea, *Report updating the Commission opinion on Malta's application for membership*, febrero de 1999. ISSN0254-1475. Catálogo número: CB-CO-99-084-EN-C.
 - Comisión Europea, *Estrategia de ampliación y principales retos para el 2006 y 2007*, Bruselas noviembre de 2006. www.europa.eu.int/enlargement
 - Comisión Europea, *La ampliación de la Unión Europea una oportunidad histórica*, Dirección General de Ampliación, Bruselas, 2002. www.europa.eu.int/enlargement
 - Comisión Europea, *Mitos y realidades acerca de la ampliación*, www.europa.eu/scadplus/leg/es

-
- Cooper, C. y B. Massell, *Hacia una teoría de las uniones aduaneras para los países en desarrollo*, Journal of Political Economy, 1965, en S. Andic y S. Teitel, Integración Económica, El Trimestre Económico, México 1977.
 - Cournot Aguste, *Recherches into the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, MacMillan, 1927.
 - Diario Oficial de la Unión Europea, *Eslovenia y su adopción de euro*, L 195 de 15.7.2006.
 - Diario Oficial de la Unión Europea, *Acta relativa a las condiciones de adhesión de la República de Bulgaria y de Rumania, y las adaptaciones de los Tratados en los que se fundamenta la Unión Europea*, junio de 2005.
 - Donges. B. Juergen, *La apertura de los mercados del Este europeo condicionamientos y consecuencias*, Instituto de Estudios Económicos, Madrid España, 1990. pp.22-25.
 - European Commission, *Pocketbook on Candidate Countries and Western Balkan Countries*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, Ed. 2006, pp.12-15 y 110-121.
 - European Commission, *50 years of figures on Europe: data 1952-2001*, Ed. Luxembourg: Office for official publications of the European Communities (2003), pp.18-23 y 130-139.

-
- *Eurostat Yearbook 2006-2007.*
 - García Gloria, *Oportunidades de negocio en los nuevos miembros de la UE: caso de las PYME's mexicanas*, Banco de Comercio Exterior (BANCOMEX), Guadalajara 31 de mayo de 2005.
 - Goldstein Mendel, *Europa en México 2006*, Delegación de la Comisión Europea en México, diciembre de 2006, ISBN: 92-79-03835-4. www.delmex.ec.europa.eu.
 - Guerra Borges Alfredo, *Sobre la Teoría Neoclásica de la Integración*, en la Revista Latinoamericana de Economía, Vol. 34. Núm. 133, IV-VI, 2003.
 - *Guía Mundial Anual 2005*, Editorial Cinco Cultural, S. A., Colombia 2005.
 - Gutiérrez del Cid Ana Teresa, *La Unión Europea y Europa del Este: una nueva era de relaciones*, en México y la UE frente a los retos del siglo XXI, FCPyS-UNAM, México, 1999.
 - *Handbook of Statistics 2005*, UNCTAD.
 - Herbert Giersch, *Economic Union between Nations and the Location of Industries*. Review of Economic Studies, núm. 2, 1949-1950.
 - Kaitila Ville, *Consecuencias económicas para Finlandia de la adhesión a la UE*, febrero de 2005, www.virtual.finland.fi/Economy/ES/

-
- Klaus- Dieter Borchardt, *La unificación europea: nacimiento y desarrollo de la Comunidad Europea*, tercera edición, Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, Luxemburgo 1990. No. de catálogo: CB–NC-90-001-ES-C.
 - Krugman P. y Obstfeld M., *Economía Internacional: teoría y política*, Ed. Pearson Addison Wesley. 5º edición, Madrid España, 2001.
 - Lipsey R.G, *La Teoría de las Uniones Aduaneras: una reseña general* (1960), en S. Andic y S. Teitel, *Integración Económica*, El Trimestre Económico, México 1977.
 - Luengo Fernando, *La economía de los países del Este: autarquía, desintegración e inserción en el mercado mundial*. Editorial Síntesis S.A. Madrid España, 1999. Capítulos I, II, IV y VIII.
 - Mamedov Eldar, *Los países bálticos ante su adhesión a la Unión Europea*, Real Instituto Elcano, ARI N° 98/2004, Mayo de 2004.
www.realinstitutoelcano.org/nalisis/517.asp
 - Maurice Byé, *Unions Douanières et Donnes nationales*, Economie Appliqué, París, enero-marzo, 1950.
 - Meade James, *Teoría de las Uniones Aduaneras* (1955), en S. Andic y S. Teitel, *Integración Económica*, El Trimestre Económico, México 1977.

-
- Melvyn B. Krauss, *Desarrollos recientes de la Teoría de la Unión Aduanera: una reseña interpretativa* (1972), en S. Andic y S. Teitel, Integración Económica, El Trimestre Económico, México 1977.
 - Morales Pérez Eduardo, *Las relaciones de México con la Unión Europea: Retos y oportunidades*, Colegio Mexiquense, A. C. 2000.
 - Navarrete Jorge Eduardo, *La Unión Europea Ampliada: ¿potencial mundial?*, en la revista Economía Informa, Facultad de Economía, Diciembre 2004.
 - Oliveras Eliseo, *La UE asegura que la apertura turca a Chipre es insuficiente*, 9 diciembre de 2006. www.diariocordoba.com/noticias.asp
 - Organización Mundial del Comercio, *Informe anual: Estadísticas del Comercio Internacional 2006*.
 - Oscátegui José, *La teoría de la uniones aduaneras: el enfoque tradicional*, Junio 1999, www.pucp.edu.pe/economia/pdf
 - Paredes Javier, *La ampliación de la UE: amplitud y alcance de la incorporación de los países del Este*. Anuario de Economía y Finanzas 2003. Ediciones: El País, Madrid. Página 59.
 - Parlamento Europeo, *Eslovenia y la ampliación de la Unión Europea*, Luxemburgo, noviembre de 1999, Ficha temática n.9 PE 167.531. www.europa.eu.int/enlargement

- Ríos Xulio, *Países Bálticos: Estados viables*, marzo 2000, Instituto Galego de Análisis y Documentación Internacional (IGADI). www.igadi.org.
- Rodríguez Martín José Antonio, *Eslovaquia ante la adhesión en la Unión Europea*, en revista Papeles del Este: transiciones poscomunistas, núm. 4. ISSN 1576-6500, Universidad Complutense de Madrid.
- Sáiz Álvarez José Manuel, *Los países bálticos en la UE-25 ¿hacia la formación de un área económica báltica?*, VI Reunión de Economía Mundial, Facultad de Ciencias Jurídicas, Económicas y Empresariales, Universidad Antonio de Lebrija, Madrid España. www.sem-wes.org
- Schiavone Giuseppe, *Las instituciones del COMECON*. Fondo de Cultura Económica, México 1983. Cáp. 1-3.
- Tamames Ramón, *La Unión Europea*, tercera edición. Ed. Alianza, Madrid 1996. Cáp. 13-16.
- Tamames Ramón, *La integración económica y los países de menor desarrollo relativo: la experiencia de Austria y Portugal en la EFTA*, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Argentina 1972. pp.6-27.
- *Tratado de la Unión Europea*.

- Viner Jacob, *Teoría Económica de las Uniones Aduaneras: una aproximación al libre comercio*, 1950, en S. Andic y S. Teitel, Integración Económica, El Trimestre Económico, México 1977.
- Viner Jacobo, *Comercio Internacional y Desarrollo Económico*, Editorial Tecnos, S. A 1966.
- Werner Weidenfeld y Wolfgang Wessels, *Europa de la A a la Z: guía de la integración europea*, 1996, Comisión Europea, Luxemburgo: oficina de publicaciones oficiales de las Comunidades Europeas, pp.8-28 y 57.

PÁGINAS DE INTERNET.

Página oficial del gobierno en Dinamarca. www.denmark.dk.

Página de la Delegación de la Comisión Europea en México. www.delmex.ec.europa.eu

BBC MUNDO. www.news.bbc.com.

Página oficial de la Comisión Europea para la Ampliación.

www.ec.europa.eu/enlargement.

Secretaría de Economía. www.secretariadeeconomia.org.mx

BASE DE DATOS ESTADÍSTICOS.

EUROSTAT. Unión Europea.

COMETRADE. Banco Mundial.

PRODUCT-TRADE, con datos de COMTRADE.

WORLD TRADE ATLAS. Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEX).