

Tema 1: Las relaciones monetarias y financieras: El papel del FMI.

• **El Sistema Monetario Internacional.**

En este punto nos vamos a referir a dos aspectos fundamentales:

- Los Antecedentes
- Los resultados

Antecedentes: Nos vamos a situar en el período de entreguerras. Algo que llama la atención es que se rompe el Patrón Oro (las monedas guardaban cierta relación con el oro que tenían sus bancos centrales en las reservas, aunque no era una relación directa 1 a 1, sino que era una relación basada en la confianza).

La quiebra del patrón oro supuso la ruptura de la homogeneidad en los tipos de cambio, por lo que se intentó la búsqueda de otros patrones (como por ejemplo con la plata), generándose devaluaciones pro competitivas (se devaluaba la moneda para hacer más competitivos los tipos de cambio). Esto hizo que todo el mundo devaluara sus monedas (con el fin de ganar competitividad), incrementándose así la incertidumbre en los mercados y una ralentización en el comercio (hay menos comercio), lo que provoca una disminución del crecimiento económico.

De manera paralela a estas devaluaciones se crean unas áreas de influencia en torno al Dólar, al Franco francés... que conduce a dar la espalda al multilateralismo, afianzándose las relaciones bilaterales.

Debido a esto, comenzaron a rechazarse monedas (si estoy en el área dólar quiero que me pagues en dólares y no en francos), lo que bloquea las relaciones y fuerza la ruptura del sistema multilateral de pagos, en un entorno de endeudamiento general.

Para intentar resolver estos problemas nacen el FMI. y el Banco Mundial.

La negociación para crear el Fondo Monetario Internacional nace en el año 1941 (cuando Estados Unidos decide entrar en la Segunda Guerra Mundial) y se da por finalizada en Septiembre de 1944, momento en que Estados Unidos ya goza de una hegemonía mundial, debido a factores como:

- La Guerra ha sido en Europa (por lo que no tiene problemas estructurales).
- El 88% de las reservas de oro están en el Banco Central Norteamericano.
- Entre 1941 y 1946 duplican la actividad productiva, siendo responsables del 54% de la producción mundial.

En este momento, la negociación toma dos posturas: La Europea y la Norteamericana.

No hay muchas discusiones en general, pero sí en determinados temas (como por ejemplo el tema de la moneda). Estados Unidos promovía el dólar, para así poder expandir los derechos económicos en todo el mundo, pero también se promovió que el FMI, pudiera emitir moneda a fin de pudiera desvincular la emisión de moneda de los intereses del país.

FUNCIONES DEL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

En principio se crean dos:

Función estabilizadora: A fin de vigilar la estabilidad del sistema, vigilando la balanza de pagos. Es una función básica.

Función crediticia: En caso necesario se puede prestar recursos para que los gobiernos estabilicen sus cuentas. Esta es una función secundaria, ya que el FMI no es una organización financiadora (de esto se encarga el Banco Mundial).

En este momento el FMI promovió objetivos como:

- El FMI debe fomentar la Cooperación Económica Internacional, favoreciendo el diálogo.
- Pretende favorecer un crecimiento económico internacional equilibrado, impulsando el comercio internacional y el pleno empleo.
- El Fondo debe impulsar la estabilidad cambiaria mediante un patrón oro.
- Restituir el sistema multilateral de pagos y evitar los desajustes en la Balanza de pagos.

Estos objetivos fueron vigentes desde 1971 hasta 1976.

Los instrumentos que se usaron para lograr esos objetivos fueron:

- **Paridad Dólar– Oro:** 1 onza de oro es igual a 26 Dólares. Es la única moneda que tiene paridad con el oro. El resto están vinculadas al dólar. Era, por tanto, un tipo de cambio fijo muy exigente, ya que la banda de fluctuación de las monedas era del $\pm 1\%$. Pero tuvieron que flexibilizarlo en el año 1967, hasta alcanzar el $\pm 2.25\%$. Por tanto, los bancos centrales tenían que intervenir y, por ello, tenían que tener reservas (dólares u oro) o bien, recurrir al FMI para que los dejara recursos (endeudarnos).
- A partir de ahí, no se podía devaluar la moneda más del 10% sin previo acuerdo con el FMI; incluso para las devaluaciones por debajo del 10% tenían que comunicarlo. Con esta limitación pretendían que no se produjeran devaluaciones pro-competitivas.

FUNCIONAMIENTO DEL FMI.

En el ámbito político: Cada país que desee ser miembro del FMI debe pagar una cuota, ya sea en dólares (moneda de referencia) o en su equivalente en oro. Excepcionalmente (muy rara vez), los países pudieron pagar en sus monedas locales, pero repito, muy excepcionalmente. La cuota venía impuesta en función del potencial económico, lo cual iba relacionado con el número de votos (cuanto más pagas más puedes votar). El país que más fuerza tiene es Estados Unidos (con el 40% de los votos).

Para cualquier modificación de importancia (modificación de los estatutos), era necesaria una mayoría cualificada del 85%, por lo que para cualquier decisión, se necesitaba el apoyo de los Estados Unidos.

Ámbito Económico: Para que el sistema funcionase debían cumplirse una serie de condiciones:

- Así **una onza de oro equivalía a 26 \$**. Éste era el anclaje del sistema que necesita dos condiciones para mantenerse.
- **Avidez de dólares:** debe haber necesidad de que los no residentes de los Estados Unidos necesiten tener dólares. Estos no residentes consiguen dólares gracias a la inversión de los Estados Unidos en el resto del mundo (los dólares salen al resto del mundo). Es la IED. Otra posibilidad eran los créditos de bancos de los Estados Unidos al resto del mundo.
- Un tercer canal es la **ayuda internacional**, principalmente de carácter militar.
- Debe producirse un superávit en la balanza por cuenta corriente de los Estados Unidos: Con el fin de que los dólares que salen de los Estados Unidos vuelvan a los Estados Unidos, tenían que tener un

superávit (vender mucho para que les paguen en dólares, ya que es lo único que valía). Con esto se conseguía un crecimiento no inflacionista.

Para lograr este objetivo se puso en marcha a la Reserva Federal. La Reserva Federal era la que llevaba a cabo la emisión de dólares. Para garantizar la paridad dólar-oro, era necesario que la emisión de dólares fuera igual a la demanda.

Hay dos componentes en la demanda de dólares:

Demanda interna: Algo predecible y bajo el control de la Reserva.

Demanda Externa: Es más difícil: Si hay más dólares, se rompe el tipo de cambio y, en ese momento se rompe el sistema, pero si hay menos dólares de los que piden se dejaría al resto del mundo sin los dólares, algo que no entraba en sus planes, ya que los Estados Unidos tenían ganas de expandirse a fin de que el resto del mundo tuviera avidez de dólares.

Este sistema funciona más o menos bien hasta los 60. En ese momento el sistema comienza a presentar síntomas de crisis, ya que las dos piezas en que se basaba se debilitan.

La Balanza por cuenta Corriente comienza a tener déficit en 1961 debido a:

- La multiplicación de las importaciones estadounidenses, ya que los ciudadanos tienen altos niveles de renta con los que compran productos europeos por prestigio (los productos europeos dan distinción).
- Todos los recursos que salen de la Balanza de Capital, tardan mucho en dar beneficio.
- La Guerra de Vietnam supone un gasto muy importante en el exterior.

Este déficit por cuenta corriente no pasa desapercibido para los Bancos Centrales franceses y británicos, por lo que para asegurar, sacan sus dólares de sus reservas y piden a los Estados Unidos su equivalente en oro. La reserva aguanta los primeros movimientos, pero no puede hacer frente a pagos masivos. Ante esta situación. Los Estados Unidos promueven parches bajo la idea de que era mejor tener un mal sistema que no tener sistema.

Con esta idea, los estados Unidos consiguieron cuatro acuerdos que les permitieran ganar tiempo:

1962: Pool del Oro

1963: Acuerdo General de Préstamos.

1964: Doble Mercado del Oro.

1967: Derechos Especiales de Giro.

Pool del oro (1962).

Es un acuerdo internacional entre el FMI y los gobiernos de los principales países y sus Bancos Centrales, consistente en que estos países diesen oro al FMI con una doble idea:

- Que el FMI tenga más recursos para poder intervenir.
- El que los Bancos Centrales den oro quita ideas especulativas.

Este acuerdo dura seis meses, momento en que este acuerdo ya no funciona.

Acuerdo General de Préstamos (1963).

Los mismo agentes que en el acuerdo anterior llegan a un acuerdo basado en que, los gobiernos centrales y los bancos Centrales prestan dinero al FMI con La doble finalidad anterior:

- Que el FMI tenga más liquidez para poder intervenir.
- Evitar especulaciones

Doble Mercado de oro (1964)

En ese momento se reconoce que el oro tiene dos finalidades:

Como moneda reserva; con una cotización de 1 Onza 26\$, pero que luego hubo que reajustarlo hasta que valiera 32\$.

El oro como mercancía: es un acuerdo es que se liberalizan los precios en función de la oferta y la demanda. Como el oro es escaso, esa escasez eleva el precio, guiadas no sólo por la demanda, sino también por la presión especulativa (pago 26\$ en la reserva federal por un lingote que luego revendo en el mercado libre por valor de 300\$).

Derechos especiales de giro (1967).

Es un activo internacional que, técnicamente, es una cesta de monedas, con lo que cada país responde por una parte de la moneda. Hay seis países: EEUU (con un peso significativo), República Federal Alemana, Yen Japonés, la Libra Esterlina, Franco Francés y, en una primera fase, el Franco Suizo.

Esta moneda pretendía crear una liquidez en el sistema, que no estuviera relacionada con el dólar, pero tiene muchas limitaciones, ya que esta moneda sólo es utilizada entre los Bancos Centrales y entre los gobiernos.

Para lo que sí que fueron útiles los Derechos espaciales de Giro fue para redefinir a las grandes potencias, los EEUU pierden la hegemonía ganando protagonismo Japón, Alemania, Francia...

Hoy en día, los Derechos Especiales de Giro siguen vigentes, pero de una manera escasa.

Con los deferentes parches, el Sistema aguantó hasta Agosto de 1971, momento en que los EEUU anuncian una devaluación del dólar del 10%, lo que rompió el Sistema, debido a dos razones:

- Los EEUU se han saltado los principios del Fondo.
- Esta devaluación significa que los países que tenían sus reservas en dólares, han perdido un 10% de capacidad de compra.

El Sistema, por tanto, está roto, pero no es hasta 1976 cuando se modifican los estatutos. Desde 1971 las monedas adoptan tipos de cambio flexibles y, en 1976 el FMI reconoce la posibilidad de tener tipos de cambio flexibles.

En 1979 va a haber un cambio en la Política de los EEUU, con lo que se da un Giro a su política económica. Se pasa del objetivo de crecimiento y pleno empleo a un objetivo que pelea por controlar la inflación.

CARACTERÍSTICAS DURANTE LA CRISIS

En este período se generalizan los sistemas de tipo de cambio flexible, con dos variantes:

- Hay tres monedas que fluctúan libremente sin intervención estatal:

Yen Japonés, Libra esterlina y Dólar Australiano.

- El resto utilizan un tipo de cambio flexible, pero referenciado, de tal manera que una moneda se va a fijar en otra, haciendo que los Bancos Centrales intervengan sistemáticamente.

Hay un aumento importante de la liquidez internacional, debido a tres razones:

- Por primera vez desde 1944, la liquidez internacional no depende de la Balanza por Cuenta Corriente de los EEUU.
- En 1973 se produce una subida de los precios del petróleo, lo que determina que los países exportadores del petróleo tengan un superávit en su Balanza por Cuenta Corriente. Con ese excedente, lo que hacen es impulsar la liquidez internacional.
- Para impulsar la liquidez internacional aparecen empresas transnacionales, las cuales actúan desde la óptica de la oferta y la demanda.

Papel del Dólar: Como estamos en un momento de crisis, cabía esperar que el Dólar perdiera peso. Pero pasa lo contrario; el Dólar se hace más fuerte por varias razones:

- El Dólar sigue siendo la principal moneda reserva, incluso hoy.
- El dólar se convierte en un activo refugio (junto con el oro, el arte o el Mercado inmobiliario).
- La mayor parte de los contratos por materias primas y el 100% del petróleo están expresados en dólares.
- Sigue siendo la moneda en que se expresan la mayor parte de actividades financieras.

La desmonetización del oro: hasta el año 1971 el oro había tenido un papel monetario (aparte de las reservas), pero ahora lo pierde, es decir, nadie puede pagar en oro. Para usarlo había que llevarlo al mercado de bienes y venderlo como una mercancía más (aunque muy valiosa).

4. La inestabilidad cambiaria de los años 80

Se produce un cambio de dirección mirando hacia la reducción de la inflación. Había razones para pensar que en los EEUU había inflación, como podía ser el que los niveles superaran el 10%.

Las monedas para bajar la inflación se basaron en controlar la llamada inflación de demanda (no se mira ni inflación de costes, ni la estructural).

Los dos ejes que se ponen en funcionamiento para trabajar son:

1. Política monetaria contractiva: Dominan los enfoques monetaristas, ya que hay una relación entre el nivel de precios y la capacidad de dinero en circulación. Por ello deciden recortar la masa monetaria, lo que provoca un incremento de los tipos de interés. Con esta subida lo que se logró fue:

Consecuencias internas: Disminución del consumo, disminución de la inversión y así, menor nivel de producción, de empleo... en fin, un parón de la Economía que permite controlar la inflación.

Consecuencias externas: hay un aumento de la entrada de capital financiero en los EEUU, ya que los ahorradores quieren entrar en el Mercado (bonos, obligaciones...) ya que como los tipos de interés eran tan altos, ello permitía altas rentabilidades para Europa y Japón. Esta compra de activos por parte de los extranjeros obliga, por parte de los compradores, a una demanda de dólares que provoca la apreciación del dólar. Estas personas que compran ganan dinero de dos maneras; con los bonos (que estuvieron con una

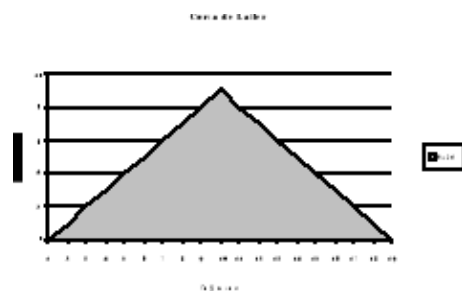
rentabilidad del 20%) y con el cambio de los bonos a la moneda nacional (fruto de la apreciación el dólar pasó a duplicar su precio). Esta apreciación provocó una bajada de las exportaciones y un aumento de las importaciones (como el dólar estaba tan fuerte, todo lo que provenga del exterior se abarata).

- Política fiscal contractiva:

Para contener la inflación busca:

Una bajada del gasto: Se consigue reducir, pero no hasta los niveles que se pretendía, ya que lo que se produjo fue una redistribución en la que partidas como la sanidad pública y los servicios sociales fueron drásticamente reducidos y partidas como los gastos militares y los intereses de la deuda son los que más suben.

Ingresos: Querían incrementar a lo grande. La administración pensó en bajar los impuestos para estimular la actividad económica y así recaudar más



Laffer piensa que los impuestos siguen una distribución normal, por lo que toda la economía tiene un nivel impositivo óptimo, que es el que permite recaudar más. Según él, se había superado el nivel de impuestos óptimo, por lo que recaudaban menos de lo que realmente podían. Para corregirlo, había que disminuir el tipo impositivo. Se consiguió ingresar más, pero no todo lo esperado. Laffer se equivocó, ya que él pensaba que estaban lejos del óptimo y no lo estaban tanto. EL resultado fue que no consiguieron corregir el déficit hasta los 90.

Por tanto, los mayores problemas eran el déficit de la Balanza por Cuenta Corriente y el déficit fiscal. Estos problemas, para cualquier otro país supondrían un gran trastorno, pero para los EEUU no lo era tanto. La manera de mejorar era admitir inversión del resto del mundo convirtiéndose en el país más endeudado del mundo.

Consecuencias: La mayor parte del ahorro europeo y japonés fue dirección a EEUU, (ya que tenía mucha rentabilidad). Dado que todo el dinero iba para los EEUU, no tenían dinero para corregir los problemas propios, teniendo que buscar nuevas soluciones, alineándose a las políticas de los EEUU.

5. Mercados Financieros Internacionales.

Este mercado comienza a tener importancia en la segunda mitad de los sesenta, particularmente el Mercado de Euro bonos y Eurodivisas. A través del mercado de euro bonos, los agentes tratan de captar ahorro internacional. Lo que se hace es emitir activos en una moneda que no sea la nacional; además cabe la opción de que los agentes tengan una parte de sus reservas en una moneda extranjera. Esto se permite cuando la empresa tenga un objetivo internacional para así flexibilizar las transacciones. Con el tiempo, estas empresas van adquiriendo en los mercados un volumen destacado. Pero este crecimiento no guarda relación ni con el crecimiento comercial ni con el de la producción.

Por tanto, podemos observar dos bloques:

- La economía financiera.
- La economía real.

Características de los mercados financieros:

- *Elevado nivel de recursos*
- *Alto grado de inestabilidad en:*
 - ◆ Tipo de cambio
 - ◆ Tipos de interés.
- *Tras nacionalización continua:* Facilidad de movimiento que, al tener niveles tan altos, provoca desequilibrios en el país.
- *Diversidad en los mercados financieros:* desde el punto de vista de los activos (hay de todo), los agentes que participan...
- *Concentración:* Bajo tres dimensiones:
 - ◆ Geoeconómica
 - ◆ Divisas referencia
 - ◆ Agentes.

Concentración Geoeconómica: Según han funcionado estos mercados, éstos cada vez se desarrollan en nuevas plazas financieras. El 90% de todos los intercambios de divisas en el mundo se desarrollan en ocho plazas financieras.

Entre el 85–90% del total de los préstamos internacionales tienen lugar entre países desarrollados.

El 90% de las obligaciones se dan en mercados de los países desarrollados.

Todas las operaciones de derivados se dan en 10 plazas financieras.

Concentración de las divisas referencia: Podemos clasificar las divisas en dos grupos: el dólar como referencia y el resto de divisas.

El que el dólar tenga tanto peso es porque es una moneda refugio, reserva, mucha importancia en los mercados de capitales y financieros... Por detrás están el Euro, la Libra y el Yen Japonés (estas dos últimas cada vez con menos importancia).

Concentración de los agentes: Los hay que ganan peso y los hay que lo pierden. Desde la segunda mitad de los años ochenta, hay una pérdida de peso de las instituciones multilaterales de crédito y los bancos centrales. Esto supone una renuncia a los espacios de intervención

La banca transnacional, en cambio, va ganando peso. Ha vivido tres procesos en los cuales han hecho reforzar su presencia:

- *Internacionalización bancaria.*
- *Concentración bancaria.*
- *Fuerte desintermediación.*

Las empresas transnacionales han aumentado su tamaño. Éstas empresas permiten explicar la IED (representa el 20–25% de los movimientos internacionales). Cada vez más, éstas empresas mueven sus datos a través de circuitos informáticos

Los inversores institucionales se concentran en tres:

- Fondos de pensiones.
- Fondos de inversión.

- Compañías de seguros.

Estos inversores son muy poderosos por:

- El volumen de recursos que manejan.
- La diversificación de la cartera de éstos agentes.
- El gran tamaño de las inversiones.

Tema 2: El grupo Banco mundial

• Los agentes que lo componen.

El grupo banco Mundial surge en 1944. Inicialmente se crea la Institución fundamental, que inicialmente se llamó BIRF, teniendo dos objetivos básicos:

- Participación en el proceso de reconstrucción de la Economía tras la Segunda Guerra Mundial. En un principio se orienta hacia Europa, pero luego girará hacia Japón.
- Paralelamente se le confía un papel en cuanto al desarrollo económico, sobre todo promociones al desarrollo económico de las economías subdesarrolladas. Al menos, hasta los años 60, su papel fundamental fue el de la reconstrucción.

Se estima que se emplearon unos 16800 millones de dólares en términos globales, para la reconstrucción en Europa. El BIRF aporta sólo 800 millones de dólares al tener problemas de disponibilidad de recursos.

En 1960, el BIRF se transforma en el BIRD (Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo) y es a partir de esa fecha cuando el Banco Mundial, empieza a tener una función promotora de desarrollo.

Los recursos son obtenidos a través de dos canales:

- Cuota de los países miembros desembolsados en dólares.
- Emisión de activos: El Banco Mundial emite obligaciones o bonos... que le permiten captar ahorro, para financiar una parte de sus proyectos.

La segunda agencia nace en el año 1956 y se la identifica como CFI (Corporación financiera internacional), la cual es una Institución afiliada al grupo Banco Mundial que se dedica a tareas muy concretas como puede ser encargarse de la promoción de las inversiones privadas, pudiendo ir desde la canalización de financiación, asesoría técnica...

Tiene dos fuentes de captación de recursos:

- Transferencias del BIRD
- Emisión de activos.

En 1960 nace el AIF (asociación internacional de Fomento). Es una agencia muy especializada dedicada a la concesión de préstamos a los países pobres.

Sus recursos los obtienen a través de tres vías:

- Transferencias del BIRD.

- Emisión de activos.
- Donaciones de países desarrollados. Se han ido reduciendo con el paso del tiempo por dos razones: Se ha producido un agotamiento del donante al ver que no han existido mejoras en las condiciones. Además, los donantes han desarrollado agencias de cooperación y prefieren canalizar a través de ellos los recursos.

• **El papel del Banco Mundial en la gestión de la crisis de la deuda**

Génesis de la deuda externa

Para estudiar la génesis de la deuda externa, lo podemos enfocar desde la óptica de la oferta y la demanda.

Desde la óptica de la demanda:

- Estamos en un momento histórico en el que los estados tienen un papel activo en materia de cobertura de las necesidades básicas de la población. Esto está bien visto, pero para lograrlo necesitan recursos financieros que, en muchos casos son insuficientes. Por ello, muchos países recurren a la emisión de deuda y, aunque hay deuda interna, el mayor nivel de endeudamiento se lo lleva la deuda externa (endeudamiento en el mercado internacional).
- Otra razón tiene que ver con los niveles de industrialización. Hay países que en esos momentos comienzan con la industrialización o, por lo menos, profundizan en ella. Es el modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Según este proceso hay que identificar las mercancías que importamos, para sustituirlas por producción interna. Es un proceso que tiene varias etapas y la viabilidad viene de la mano de la capacidad de endeudamiento.
- Existencia de elefantes blancos; son recursos que se crean y que nunca llegan a funcionar, o que tienen costes desproporcionados o que no se adaptan a las necesidades.

Desde la óptica de la oferta.

- Hay importantes niveles de liquidez internacional. A partir de 1971-73 se ha producido un incremento de la liquidez internacional. Como hay mucho dinero para ser prestado, todas las entidades (especialmente las privadas), facilitan el endeudamiento.
- El tipo de interés, es un tipo de interés real muy bajo o, incluso, negativo. En estas condiciones lo que hay que hacer es endeudarse, aprovechando el momento.

La mayor parte del endeudamiento se contrata en dólares de los EEUU. Y se generaliza la utilización de tipos de interés variables. En 1979 hay un cambio en los objetivos de la política de los EEUU con el fin de controlar la inflación. En este contexto el tipo de interés se dobló en poco más de 10 años. Los agentes extranjeros querían colocar el dinero en los Estados Unidos con lo que el dólar se apreciaba provocando que sea insostenible la carga financiera del endeudamiento (los intereses). Esto provoca que Méjico en 1986, declare la imposibilidad del pago de intereses. A partir de ese momento, otros países se unen al carro y también declaran la imposibilidad.

En ese momento, el banco Mundial hace un estudio sobre la iliquidez, con lo que el banco Mundial decide financiar su deuda, es decir, Méjico pasa a endeudarse con el Banco Mundial para pagar los intereses a los estados Unidos.

Tras unos años (1982-1985), el Banco Mundial cambia su enfoque, es decir, de la iliquidez, pasa al enfoque de la solvencia, es decir, se dan cuenta de que esos agentes no han pagado y no pagarán, ya que no van a tener capacidad para generar recursos.

En 1985, el banco Mundial va a decidir dirigir su enfoque hacia tres ejes:

Agencia Financiación: Pone más dinero una vez estallado el problema. El Banco Mundial eleva un 50% sus recursos, pasando de 3000 millones de dólares a 6000 millones de dólares. Pero a pesar de este esfuerzo, el dinero resulta insuficiente ya que la deuda ascendía a 120.000 millones de dólares.

Una segunda línea de trabajo consistió en que *no se rompieran las líneas de negociación*, favoreciendo el diálogo. Los acreedores se agrupan en el llamado club de París (siendo mayoritariamente acreedores privados).

Los deudores, a pesar de que hacían mucha presión sobre ese club para conseguir mejoras (por todo el dinero que debían), al final terminan por salirse y negociar cada uno por su cuenta.

La tercera función del Banco Mundial es *avaluar a sus deudores* con el fin de generar saldos que fueran a parar a los acreedores.

A partir de ahí, el Banco mundial un trabajo duro en materia de:

- **Reestructuración de la deuda.**
- **Ajuste.**
- **Renegociación de la deuda.**

- **Reestructuración:** Pretende que la mayor cantidad de deuda posible tenga la garantía del estado. Se pretende que aquella deuda privada sea ahora garantizada en un su pago por el sector público (que se supone que no quiebra).
- **Ajuste:** Se basa en tener un superávit en la Balanza por Cuenta Corriente y en el sector Público; es decir, transferir a los acreedores con un ejercicio de contracción de demanda. Se transfiere mucho dinero; baste decir, que entre 1984 y 1988, América Latina y el Caribe transfiere entre el 4.7% y el 5.2%.
- **Renegociación y reducción de la deuda:** En muchos casos supone el sentarse a negociar y pelearse, aunque entre 1986–1989 si que hay reducciones que se pueden agrupar en tres ejes:
 - ♦ **Cambio de deuda:** Supone una situación en la que la deuda vieja es sustituida por deuda nueva sobre el mismo principal, pero negociándose unos tipos de interés más ventajosos y a otros plazos. Es decir, aunque nominalmente deba lo mismo, realmente tiene más facilidades.
 - ♦ **Canjear deuda:** Esto implica un cambio que supone un descuento en el valor nominal. ¿Por qué y cuanto se descuenta? Se descuenta porque la deuda empieza a negociarse en los mercados secundarios y, en ese contexto, el mercado asigna a la deuda un valor menor que el del nominal porque los analistas piensan que no la van a pagar, por eso hay esa posibilidad de descuentos. ¿Pero cuanto le van a descontar? Pues depende, ya que cuanto más pobre sea el país en cuestión, las expectativas de cobro serán menores, por lo que el descuento será mayor (para que cobren algo). Un ejemplo es Bolivia, que llegó a descuentos de hasta el 90%. En cambio, cuanto mayores sean las expectativas de cobro, menores serán los descuentos. Así, Brasil sólo tuvo un 10% de descuento, Polonia, México...
- **Cancelación.** Supone el terminar con la deuda, aplicando un descuento. Así, por ejemplo, si alguien tenía deuda por nominal de 1000 dólares y la había comprado por 100, son cobrar 110 dólares le vale. Eso fue lo que hicieron, por ejemplo, las ONG.

El resultado fueron sólo éxitos parciales. Así, países grandes se ahorraron mucho dinero, pero los países más pobres (los menos adelantados), ahí siguen. Nicaragua, por ejemplo, debe 3.5 veces su PIB.

Sigue siendo, por tanto, un gran problema, aunque a menor escala que en 1982.

La actuación del Banco Mundial

La secuencia es que una empresa, un gobierno, o ambos, identifican un proyecto, a partir del cual realizan una formulación de acuerdo a una metodología impuesta por el banco mundial.

Una vez identificado y formulado se presenta al Banco Mundial, pudiendo decir este que sí o que no.

Si dice que no, pues no hay más que hablar y si quieren volver a intentarlo tendrán que hacer una serie de cambios.

Si dice que sí, eso significa que ya se tiene el visto bueno del Banco Mundial, pero eso no significa que el Banco Mundial valla a soltar el dinero directamente, sino que simplemente se ha comprometido a pagar en algún momento.

Una vez iniciado el proyecto (1–2 años de haber empezado), los inspectores del Banco Mundial visitan el proyecto para ver si se alcanzan los objetivos, si hay dificultades...

Si no se logran, el Banco no pagará, pero si se va cumpliendo todo, entonces, el banco mundial liberará recursos pero, ¿cuánto libera? En ese momento sólo va a dar una parte del dinero prometido (que nunca será más del 60% salvo raras excepciones en las que se llega al 80%).

Pasado otros 6–12 meses, vuelven a mandar a los inspectores para que vuelvan a evaluar y, si no le convence lo que ve, el Banco corta el grifo y ya no hay más pasta. Si le convence, pues vuelve a dar otra parte del dinero pactado, pudiendo llegar a cinco o seis inspecciones durante el proyecto.

El interés al que presta el dinero el Banco Mundial es un poco por encima del de mercado (0.5 puntos). La razón por la que está un poco por encima, es porque necesita estar saneado para pagar a los acreedores internacionales. Las empresas sí pueden acudir a otros canales pero es difícil que un banco normal les de tanta pasta.

Con respecto a los plazos, la amortización se suele dar hasta en 25 años, es decir, unos plazos muy amplios. Pero, ¿qué es lo que pasa si no se paga al banco mundial? La verdad es que no hay muchos impagos (sólo un 6% de lo que se maneja). Si hay tan poco índice de impagos es porque sino se paga, lo que realmente se juega es el que no le presten dinero para futuros proyectos y, por ello, prefieren no jugárselo.

Ejemplos de proyectos:

España–1963– Electrificación de una parte de la red ferroviaria española, formulado por el gobierno, pero hecho por RENFE. Fue bien formulado y pasó el primer visto bueno. El volumen de recursos no es muy alto (180 millones de dólares), pero se terminó de pagar en 1993 (hay que agotar los plazos de amortización).

España–1968– Reformas de centros de enseñanza universitaria: Escuelas, Ingenierías Técnicas... Se terminó de pagar en 1998.

Tema 3: El Comercio Internacional

1. Características generales del comercio durante la fase de crecimiento

Podemos señalar cinco características:

Fuerte crecimiento del valor de los intercambios (1950–1970).

Lo que más llama la atención es que los intercambios crecen más que la producción mundial. Esto lo que implica es que hay una producción con carácter internacional que no va a ser vendida en el país de origen. La idea es que una mercancía se produce una vez, pero se vende varias veces; así un pistón, una biela... se hacen una vez, pero se venden más veces hasta que al final se vende el coche.

De igual manera se produce un crecimiento del comercio de servicios; los que más crecen son los del transporte, seguros y los servicios turísticos. Quizá el más raro sea el turismo, pero los otros dos son lógicos en un contexto de crecimiento de comercio internacional de mercancías, ya que toda mercancía transportada necesita un seguro.

Crecimiento polarizado y desigual:

No todos los estadios participan por igual. Hay algunos que participan activamente y otros retroceden posiciones. La mayor parte de las empresas pertenecen a países de la OCDE, especialmente de Estados Unidos, La Unión Europea y Japón.

Estas son áreas que ya en los años 50 tenían un gran volumen, siendo hoy día las responsables del 75% de la actividad comercial.

Pero esto no es igual dentro de los tres bloques, ya que no representa lo mismo Japón que los estados Unidos. Incluso dentro de la Unión Europea, sólo cinco países tienen el 82% de las exportaciones.

Bajada de la presencia de productos primarios

En el año 1950 el 50% del comercio mundial son materias primas. En 1970 ya sólo es el 34%. Lo que pasa es que se comercia más de otras cosas (en proporción), aunque el valor absoluto sea mayor que en 1950.

Incremento de las manufacturas

En 1950 mas o menos era el 50%.

En 1970 ya ha subido hasta el 66%

Perdida de peso de las economías subdesarrolladas.

Las economías subdesarrolladas han perdido peso, ya sea porque se comercian menos o porque los demás lo hacen en mayor proporción.

2. El GATT

Orígenes del GATT:

El origen del GATT hay que encuadrarlo en la carta de la Habana del 1948. El GATT no es una organización, sino un organismo, es decir, que no tiene representación permanente, no tiene aportaciones regulares... sólo se reunían para negociar.

Los Estados Unidos propusieron un organismo que vigilara el comercio bajo una filosofía de:

- Multilateralidad
- Fomentar la igualdad de trato

Multilateralidad: Los Estados Unidos los representan hasta la segunda mitad de los años 80. A partir de ahí, los estados Unidos incorporan orientaciones regionales (en los años 80 hacia la Cuenca del Caribe, luego la cuenca de las americas, en el 94 firman con México y Canadá el Tratado de Libre Comercio).

Para fomentar la incorporación de nuevos socios, entre 1945–48 (justo antes de la firma de la carta de la habana), los estados Unidos modifican la política comercial sugiriendo una bajada arancelaria del 50% que pretende medio obligar a Europa y Japón a que hagan lo mismo. Esto se hace en un contexto en el que los Estados Unidos son los que más comercio hacían. En el GATT desde que entraron, no ha habido salidas.

Estructura del GATT

Podemos identificar cuatro partes.

Principio I.

Está enfocado a identificar y defender el arancel como principal instrumento de la política comercial. En este sentido son llamativos el artículo I y el XXIV.

Artículo I: Se establece la cláusula de nación más favorecida. Esto sugiere que cualquier ventaja arancelaria que un país miembro del GATT ofrece a otro país del GATT, puede ser exigida por el resto de países del GATT. Esto tiene que ser así, salvo la excepción que se da en el Art. XXIV.

Artículo XXIV: Será aplicable la I, excepto para aquellos países que hayan declarado un espacio de integración común.

Principio II

Prohibición de utilización de barreras no arancelarias.

Esto es lo que decía la teoría, pero la realidad es que son usadas por los países.

Una manera es mediante las restricciones cuantitativas (cuotas o contingentes), con las cuales se permite la entrada de cierto volumen de mercancías hasta un tope; la idea es proteger los mercados internos. Así, por ejemplo, en la UE hay cuotas a la entrada de coches japoneses.

Dumping (discriminación de precios, depredador, social); esto supone que el coste en el mercado internacional es menor al coste de producción, con lo que las empresas que lo ponen en práctica consiguen eliminar competidores.

Dumping social: Es el que se refiere al que actúan debido a las cotizaciones, sanidad, indemnizaciones, pensiones... Se ha producido, sobre todo, en sectores intensivos en mano de obra, trasladando sus factorías a lugares donde la mano de obra es más barata (Inditex, mayoral...)

Dumping; Condiciones fitosanitarias: Se crean barreras con carácter prohibitivo sobre determinadas mercancías a un mercado cuando se dan determinadas condiciones.

Principio III.

En esta parte se regulan las condiciones formales (condiciones de entrada, requisitos a cumplir...).

Principio IV.

Reconoce que en los flujos de comercio mundial hay una creciente marginación de las economías desarrolladas. Pretendía crear instrumentos para facilitar el acceso de mercancías de países subdesarrollados a los mercados de países desarrollados. El GATT llega a formular que se debía hacer mediante la creación de un sistema de preferencias generalizado. Aunque esto ya aparece en 1948, hubo que esperar hasta 1964 para que se estableciera en la conferencia de Yaundé.

Principios del GATT

Los principios fundamentales del GATT son tres:

No discriminación y reciprocidad: Este principio tiene dos vertientes: una externa y otra interna.

Externa: Es la cláusula de la nación más favorecida, es decir, que si se hace una ventaja a un miembro del GATT deberán concederse a cualquier otro miembro que lo solicite.

Interna: Es la cláusula de trato nacional: persigue la creación de un mercado interno mundial: En el momento en que un producto llegue al mercado de un país, debe considerarse como si fuera de ese propio país.

Están Prohibidas las barreras no arancelarias: Aunque están prohibidas, sí que existen, por lo que al final en el GATT decidirán tarificarlos.

Consulta previa y acción colectiva: Esto apunta a que cuando dos estados del GATT tienen un problema se intenta inculcar un sistema de consultas, a fin de evitar respuestas unilaterales (se piensa en hacer frente al problema en conjunto). La realidad es que el más fuerte es realmente el que pone las reglas y en este caso son EEUU y la UE:

EL COMERCIO INTERNACIONAL

Los orígenes

La estructura y los principios

El funcionamiento = Las rondas de negociación.

El mecanismo básico usado por el GATT es el de las Rondas de Negociación. Llama la atención la existencia de dos bloques.

Un primer bloque (48-72) en el que hubo 5 rondas de negociación, pero al GATT no le importa mucho triunfar en esas rondas, ya que lo que no lograrían en una ronda lo lograrían en la siguiente (están muy seguidas)

En estas rondas se estila producto-producto/país-país. Esto supone que la ronda sea casi interminable, ya que tratar producto por producto país-país es muy largo, además de una escasa liberación arancelaria (de la no arancelaria ni hablamos de momento)

Los EE.UU. proponen en la Ronda Kennedy cambiar el mecanismo de negociación, produciendo las rebajas unilaterales lineales, es decir, que cada gobierno proponga una oferta unilateral sobre su producto.

Eso contribuyó a liberalizar el comercio desde el punto de vista de los aranceles en el comercio de productos monofacturados. En el resto (agrarios y comercio servicios) no se logran. En el momento en que se da el

testigo a la OMC (1944), el arancel pro-medio para los productos industriales está en el 3%

Esto sugiere que, para que salga una media del 3%, debe haber muchos productos que no tengan aranceles. Hay un problema y es que el GATT ha trabajado para ciertos productos en ciertos momentos, pero se le quedaron en el tintero los picos arancelarios (productos determinados que llegaban al 300%-500%)

Pero, a pesar de ello, el GATT piensa que lo hizo bien.

En materia no arancelaria ocurrió todo lo contrario, es decir, conforme se redujeron los aranceles, el resto de barreras subieron.

En el paso a la OMC, se comprometieron a tarificar las barreras no arancelarias, a tarificarlas, con lo que las convertían en aranceles.

3. Tendencias recientes en el comercio mundial

Durante la crisis del comercio (principios 70-1985) nos encontramos con el bajo ritmo del comercio mundial, llegando incluso a crecer a tasas más bajas que la producción.

¿Qué causas podemos atribuir?

- La crisis económica, es esencialmente industrial, naciendo en el aparato productivo y arrastrando al comercio. Esto es que, deciden adoptar políticas proteccionistas.
- 1971 y 1979: En 1971 se devalúa el dólar a fin de proteger sus intereses en materia cambiaria.

1979: Variabilidad en los tipos de interés que traen fluctuaciones en los flujos financieros, afectando en los tipos financieros y, a su vez, en el comercio internacional.

- Hay una baja capacidad de absorción de recursos por parte de las economías desarrolladas. La crisis del petróleo provocó en las economías importadoras (U.E. y Japón) un déficit en la balanza por cuenta corriente que provoca necesidad de financiación.

La demanda de petróleo es rígida por lo que para ajustar nuestro déficit tendremos que bajar la compra de otros productos.

Como estos países son economías desarrolladas, si frenan sus compras, afectarán significativamente a la ralentización del comercio mundial.

Durante la crisis y tras ella se produce un incremento del comercio intra centro (con los polos centrales de la economía mundial), especialmente entre los países de la OCDE. Dentro de este comercio llama la atención el comercio intra-industrial.

El comercio intra-industrial es el que se desarrolla dentro de la misma rama, que luego se unen para vender un comercio final.

El comercio intra-industrial puede ser vertical u horizontal.

El horizontal supone el intercambio de productos finales pertenecientes a diferentes gamas (por ejemplo el Mondeo viene de Bélgica y en Valencia se hace el Ka)

Comercio vertical: Es la compra-venta de conjunto- mercancías (de piezas), que luego serán ensambladas tras muchas ventas, para conseguir un producto final.

Comercio intra firma: Dentro del intra-industrial, es el que se da dentro de la misma transnacional, sobre todo en el entorno de la OCDE.

Creciente transnacionalización.

Es lo que explica el comercio intra firma.

El 60% del comercio de las empresas transnacionales es comercio intra firma. Dentro de ese comercio intra firma tenemos un comercio internacionalizado e internalizado.

INTERNACIONALIZADO: Supone traspasar fronteras.

INTERNALIZADO: Las reglas de ese mercado las pone la empresa transnacional, funcionando al margen de las reglas del comercio internacional.

E.T.N. -----E.T.N.

Filial 1 COMERCIO Filial 2

INTRAFIRMA

España Panamá

35% Imp. Sociedades ----- 20% Imp. Sobre el beneficio

Suponemos que hay comercio entre filiales.

La empresa filial 1 hace ventas exteriores, a la filial 2, y hace compras exteriores (desde la contabilidad nacional son importaciones)

Dentro de este mercado funcionan unos precios internos, llamados precios de transferencias. Son precios distintos a los mundiales, según el objetivo que persigamos.

En nuestro ejemplo, se busca el tener los menores beneficios en España y el máximo en Panamá. A la firma la da igual en que país salgan los beneficios, por ello, buscan el pagar menos impuestos.

Así, los precios de lo que salga de España serán bajos (así pagamos menos) y lo que sale de Panamá será muy alto, para que así los mayores gastos se paguen en Panamá.

De esta manera logramos que en España haga déficit (compra más que vende), con lo que la empresa transnacional ha afectado al país.

Estas prácticas aplican el 60% del déficit de EE.UU.

La creación de estos mercados intra-firma implica que es la empresa transnacional la que favorece la división internacional del trabajo. Es la empresa transnacional la que decide qué, como y dónde se produce.

CRECIENTE INTERDEPENDENCIA: Es creciente pero asimétrica. Esto implica que un conjunto de territorios dependen del comercio hecho con otros países, pero no hay reciprocidad. De hecho, la mayor parte del comercio mundial se da entre países desarrollados, dejando a los subdesarrollados en un lado marginal.

4. Los retos actuales.

Los retos actuales los podemos enfocar bajo dos ejes:

- **La transición del GATT a la OMC**
- **Fragmentación del comercio por áreas.**

La transición del GATT a la OMC: El GATT transfiere cuatro grandes cuestiones a la OMC.

- **Acceso a los mercados**: En la herencia que dejó el GATT, el arancel promedio era del 3%, lo que significaba que no había aranceles en muchos productos, pero que en otros había picos arancelarios. El compromiso de la OMC es la eliminación de esos picos arancelarios, pero, hoy por hoy, el resultado es que esos picos arancelarios continúan.
 - ♦ Donde parece que hemos conseguido avanzar un poco más es en los acuerdos multifibras (1975), donde se pretendía proteger los mercados textiles de los países desarrollados ante la creciente competencia que están haciendo los países de la primera oleada y la segunda oleada de la industrialización tardía. El resultado es, por tanto, un compromiso de negociación firmado en el año 2003 por el que los que firmaron el acuerdo multifibra en el año 1975, se sientan a negociar su eliminación. Será en el año 2005 cuando se llegue a una conclusión.
 - ♦ Falsificación: El mayor falsificador por volumen es China, mientras que el que mejor las hace es Italia. Los países subdesarrollados pelean para que les sea más fácil conseguir meter sus mercancías, ya que es una industria que está consiguiendo una notable especialización.
- **Generación de un régimen de disciplina**:
 - ♦ Tipificación: Supone prácticas prohibidas dentro del comercio internacional. La OMC se ha dedicado a identificar esas prácticas, pero según se han ido descubriendo nos encontramos con que los Estados han enredado esas prácticas.
- **Régimen de sanción**: no se llegó a poner un régimen de sanciones que salvaguardara el buen funcionamiento del comercio internacional, pero¿ por qué no se ha hecho? Pues porque no interesa a los Estados Unidos, la Unión Europea o Japón. Ya que pretendían mantener la capacidad de controlar el poder poner sanciones en función de los intereses que tengan en las distintas áreas.

Ante la existencia de barreras no arancelarias, la OMC promovió su tarificación. Esto consistía en eliminar las barreras no arancelarias y sustituirlas por un arancel que tuviera el mismo valor. Esto tiene como ventaja el que los aranceles son públicos, por lo que todos saben cuando supone (a diferencia de las barreras no arancelarias, en las que cambiaban prácticamente cada día, por lo que distorsionaban el mercado.

Integración del comercio agrario en el comercio mundial:

Se pretende integrar el comercio agrario, pero los principales obstáculos venían de la mano de los Estados Unidos y de la Unión Europea, ya que ambas áreas tienen altos niveles de subsidio en la producción.

Los Estados Unidos han tenido en los últimos diez años, cuatro veces más recursos canalizados hacia el comercio agrario, siendo capaces de hacer ver al mundo que el culpable del mal funcionamiento del comercio agrario es la UE.

La UE ha rebajado el peso de la PAC, por lo que están intentando dejar de protegerlo. En el año 1992, la PAC absorbía el 60% de los presupuestos de la UE, mientras que en el año 2000, ya ha bajado al 50% y la tendencia es que siga bajando.

Liberalización en el comercio de los servicios (GATS– 1995).

A pesar de que el acuerdo esta enfocado hacia la liberalización, debemos decir que hay cuatro excepciones:

Transporte aéreo y marítimo: Sólo empieza en el año 2000.

Comercio audiovisual: El mercado audiovisual francés exigió una cuota de pantalla mínima de material francés que estuviera en el 30%.

Apertura de filiales de bancos trasnacionales en el extranjero: Cuando un banco decide expandirse, se le impone comprar redes ya establecidas, es decir, debe absorber a otros bancos, ante la imposibilidad de poder abrir nuevas sucursales.

Autopistas de la Información, Internet y servicios multimedia: Algunas de estas limitaciones ya no existen (recordar que estamos situados en el año 1995).

El riesgo de la fragmentación por áreas: Lo vamos a ver desde dos perspectivas:

- Un marco de referencia teórico.
- Determinar donde está la fragmentación.

Marco teórico ¿Cómo analizarlo?

Vamos a ver tres dimensiones:

Geografía de los intercambios: Supone saber quién compra, dónde, cuando, que tipo de compra (incluyendo los intercambios de personas...). Con esto lo que se pretende es barajar la hipótesis de que para estar integrado no hay que tener ningún acuerdo. Así Méjico, por ejemplo, estaba integrado con los Estados Unidos antes de firmar el tratado de libre comercio de 1994. Esto se reflejaba en las importaciones y las exportaciones, la inversión extranjera directa, acreedores de deuda externa... Lo que se pretendía con este acuerdo no era más que liberalizar los intercambios que ya se hacían antes.

Relaciones de proximidad: Cuando valoramos las relaciones de proximidad hay que barajar varios aspectos:

- *Fronteras políticas y geográficas*: Si es una frontera que no tiene barreras naturales será más fácil la integración. Así, por ejemplo, España y Portugal están muy integrados gracias a su frontera permeable. En cambio, con Francia, los intercambios están más limitados.
- *Es necesario revisar la historia*: El espacio europeo es un espacio de historia compartida.
- *Importa analizar el grado de institucionalidad*: Cuando varios espacios geográficos intentan avanzar para agruparse o hacer un acuerdo de libre comercio, esto demostrará un gran grado de institucionalización si tiene bancos comunes, empresas, asociaciones... siendo más fácil conseguir la integración entre ellos.
- *Tipo de comercio con los que se fundamenta el área*: Interesa saber si los procesos son complementarios o sustitutivos, si para hacer un producto depende de otros países...
- *Análisis sobre las ventajas o desventajas competitivas*.

Determinar la fragmentación: Vamos a trabajar con tres zonas:

- ◆ Los Estados Unidos.
- ◆ La Unión Europea (los 15).
- ◆ Japón.

Son las tres zonas más importantes que serían capaces de crecer solas, pero aún así se dan importantes flujos de comercio, intercambios de capital...

Estados Unidos

Mantiene conexiones históricas con Canadá, y hoy día las empresas de ambos países están muy conectadas. Canadá es el país donde más venden los Estados Unidos, pero no existe reciprocidad, ya que quién más vende a los Estados Unidos es Japón.

Estados Unidos también está conectado con los Estados Unidos Mexicanos, teniendo también con éstos antecedentes históricos que se mantienen hoy.

También tienen bastante grado de institucionalidad: En 1994 se firma el acuerdo de libre comercio entre ambos, del que hay que recordar que es un proceso meramente superficial, ya que, por ejemplo, no se contemplan los flujos comerciales.

Los Estados Unidos también tienen relación con algunos países de América Latina. En 1994 se firma con el MERCOSUR, el llamado Acuerdo de 4+1.

La Constitución de MERCOSUR se hace en 1991. Es un tratado firmado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay unos años más tarde aparecen dos Estados Asociados a MERCOSUR (Bolivia y Chile). Pero es un acuerdo restringido, ya que no afecta a todos los bienes.

Este acuerdo es 4+1 porque en el momento de la firma no tenían hecho ninguna firma individual con los Estados Unidos.

Un poco más tarde, los Estados Unidos firman con La RICOM (Comunidad del Caribe). Éste es un proyecto de integración ya viejo, ya que las primeras articulaciones nacieron en el año 1971, aunque la firma se demoró hasta 1995. La idea es que los Estados Unidos han usado estos territorios como forma de exportación, aprovechando la mano de obra barata, para luego re-exportarlos.

Estados Unidos acaba de crear con Chile un acuerdo de libre comercio (2003). Chile llevaba muchos años tras el acuerdo y ha rebajado sus exigencias (quizás demasiado).

En 1998 También hay conexiones con el Mercado Común Centro Americano. Este es el proceso de integración más antiguo de América Latina (1959). Este mercado lo componen Guatemala, Nicaragua, el Salvador, Honduras, Costa Rica y, en la última fase (1995) Panamá. Es un espacio con una elevada institucionalidad que se traduce en bancos comunes, propuestas para el conjunto de los estados miembros, aunque, en cambio, hay poco comercio recíproco (el año que más hubo, sólo se llegó al 11%).

En 1995 se pone en marcha el plan Puebla– Panamá que se articularía desde la mitad de los Estados Unidos de México hasta Panamá. Esto suponía un esfuerzo de reconciliación a fin de explotar los recursos de la zona (selva primaria, madera minería...).

CAN/ GRAN: es la comunidad andina o grupo andino. Es un proceso de integración antiguo (1969) pero que cambia de nombre en 1982. Lo componen Chile (pero abandona poco después), Bolivia, Perú, Colombia, Ecuador, Venezuela, (que son los que están aún hoy).

Ahora mismo, y según algunas organizaciones como la CEPAL, se apunta que se está promoviendo la desintegración. Así, por ejemplo, Bolivia está más relacionada con Argentina y Brasil (del MERCOSUR), en lo relacionado con el Sector energético y, dentro de éste, el Gas y el petróleo. También habría que señalar que Perú y Ecuador están metidos en juicios para definir cuál es la frontera entre ambos, ya que en el límite para ser que hay petróleo. Entre ellos, por tanto, no hay mucha integración, pero basta decir que es más barato mandar algo con escala en Miami que entre las dos capitales.

Grupo de los tres (1994): Colombia, Venezuela y México. En 1998 los dos primeros decidieron configurar un Mercado de libre comercio en el que México ha decidido no entrar por ahora.

Lo que sí que hay son propuestas:

Creación de ALGSA (ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE SUR AMÉRICA), abarcando todo sur América y promovido por Brasil. Entraría en el 2005 y giraría en torno a Brasil.

ALCA (ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS): Se pretende que funcione para el año 2005, pero parece que no va a funcionar para esa fecha debido a:

En el 2004 hay elecciones en los Estados Unidos, por lo que todo lo que no esté en la agenda de Marzo, no entrará en la agenda del presidente hasta enero de 2005.

Unión Europea (15).

La voz cantante de la Unión la lleva Alemania. Mantiene relaciones especialmente con un grupo de países europeos cercanos, ya sea de manera económica o geográfica (EFTA).

¿Cuáles son los países que componen la EFTA? Suiza, Islandia y Noruega. Con estos países (en 1995) la unión Europea firma el acuerdo Espacio Económico Europeo (EEE) que pretende favorecer un área de libre comercio en la Unión Europea y los de la EFTA.

Desde el punto de vista geográfico, la UE se relaciona con los países de la Europa Central y Oriental (PECO) y para la Unión, suponen la siguiente frontera (Letonia, Estonia, Polonia, República Checa, Eslovaquia, Rumanía, Bulgaria, Eslovenia, Hungría, Chipre y Turquía).

Tras la caída del muro de Berlín en 1989, en otoño de 1990, se convoca la segunda conferencia intergubernamental que tenía el objetivo de la Unión política. Se pone la mira en estos países y los primeros acuerdos se firman en el año 1991. A partir de ahí, la Unión Europea tiene prisa por favorecer la integración de estos países en el entorno euro,

1993: Cumbre de Copenhague. Identificación de socios potenciales.

1994 Se establecen las condiciones de pre-adhesión.

1995-96: Dotación de recursos financieros para cumplir las condiciones pactadas.

2004: Entrada formal.

Otro área de referencia son las relaciones con la cuenca sur del Mediterráneo. Se ha llevado a cabo una política específica con estos países, empezando en el año 1995. No se ha avanzado mucho, pero todo apunta a que se establecerá un área de libre comercio con estos países, que ya funciona en algunos casos.

Los que se pretende favorecer es la integración económica e intentar controlar los movimientos migratorios.

Con América latina: hay dos acuerdos:

- Con América Latina (1995).
- Con México (1995)

Ambos acuerdos son muy generales, teniendo una visión política- institucional, comercial y cultural.

Deberían haberse ampliado y renovado, pero la renovación sólo se ha hecho con Méjico. De todas maneras, los porcentajes de comercio recíproco son muy escasos.

Con MERCOSUR se iba a firmar en el 2000 un acuerdo de libre comercio, pero se rompieron las negociaciones, ya que las ventajas de MERCOSUR son mínimas debido a la PAC.

Rusia: Es un área de especial interés para la UE, debido a su gran cantidad de reservas naturales y energéticas. Por ahora, lo que más se mira es el gas y el Petróleo, ya que sus gaseoductos y oleoductos llegan hasta Turquía (de ahí que se quiera que Turquía entre en la UE). Con Rusia se ha firmado un acuerdo de los de cuarta generación que tienen tres ejes: Dimensión económica (liberalización de los intercambios), reprimarización de las exportaciones (materias primas con escaso valor agregado), liberación de las inversiones, refuerzo político institucional e intercambios culturales y científicos.

Japón.

La mayor parte de las relaciones no están formalizadas, es decir, que no hay acuerdos, sino que se dan conexiones en el ámbito económico gracias a las interrelaciones entre empresas. Es un tipo de integración que ha venido de la mano de empresas trasnacionales.

En el caso de Japón, éste se relaciona con dos bloques:

Los nuevos países industrializados: Hong Kong, Taiwán, Singapur, Corea del Sur). Su proceso de industrialización está en los años 50 y, hoy en día, poco tiene que ver con sus históricos modelos de crecimiento. En las relaciones entre países llama la atención el comercio intraindustrial.

Lo único que hay son acuerdos pactados de defensa de las inversiones (no son acuerdos) sino garantías para recuperar el dinero si las cosas no van bien.

Un segundo bloque de países son el resto de países del Sureste asiático (Filipinas, Indonesia, Malasia, Vietnam, Camboya y ciertas zonas de China y de la India).

Llama mucho la atención el interés de Japón por su riqueza natural (de estos países), especialmente el Petróleo, el gas y los alimentos.

En esta zona es especialmente difícil llegar a un entendimiento para acordar las rutas que pasan por el mar de la China. Cada país de esta zona reivindica su parte de agua y por un par de islas se están dando de leches (ya que quien las tenga controlará las rutas). Las soluciones propuestas distan mucho de posibles acuerdos.

Por otro lado, Japón tiene muchas dificultades para convertirse en el líder del área, ya que históricamente Japón es un Imperio e Invadió (hace no mucho) todos esos países.

Las potencias que más posibilidades tienen de estar presentes en el ámbito internacional son China, la India, y Brasil (nuevas potencias del siglo XXI).

Todos los países del Sudeste asiático, tienen un acuerdo bajo la tutela de las Naciones Unidas: es el ASEAN, un foro de diálogo con alto carácter bilateral que persigue la liberalización del comercio (sin llegar a ser un área de libre comercio).

En todo este tema no hemos hablado del continente africano, ya que cada vez están más excluidos del comercio.

Con Oceanía, lo que pasa es que apenas hay información.

Habíamos hablado de la existencia de comercio interpolo, pero también lo hay intra polo. En estos países participan países con distintos grados de desarrollo, por lo que puede haber riesgo de fragmentación por áreas. Si dominara el comercio interpolo esto sería un comercio mucho más cerrado por áreas de influencia que se están construyendo de manera aislada.

Capítulo 4: La cooperación internacional para el desarrollo.

- Tendencias y retos del sistema de ayuda al desarrollo.
- El desarrollo, un sistema polisémico.
- La cooperación internacional española.

• Tendencias y retos del sistema.

Desde que se dieron los primeros pasos y hasta hoy, se han vivido muchos cambios. El primer acuerdo que se ve es un cambio en el escenario de las relaciones internacionales.

Al terminar la II Guerra Mundial hay tres elementos:

Estamos en un mundo bipolar, con dos bloques enfrentados en lo político , lo económico y lo social.

Aumentan las interrelaciones de contenido económico norte.

Entre 1950–1970 hay una subordinación de los países del sur, ya sea por organismos, instituciones... que no tienen en cuenta a estos países del sur.

Hoy día parece que se ha roto el mundo bipolar y por ello, se debería avanzar a un mundo Multipolar, al menos en el ámbito económico.

A este mundo multipolar hay que sumar dos potencias que poco a poco han ido a menos:

Rusia y China.

Estamos en un escenario económico mucho más estable, con altas dosis de inestabilidad que tienen que ver con fuertes movimientos de capital con fines especulativos.

Se ha hecho necesario un esfuerzo por entender que las realidades subdesarrolladas no son homogéneas, por lo que requieren reacciones diferentes, hay , por tanto, heterogeneidad, por lo que no influyen lo mismo Brasil o Marruecos (por ejemplo), por lo que habrá unos países con más posibilidades de funcionar que otros.

A medida que han pasado los años nos hemos ido metiendo en un escenario cada vez más global, es decir, que la problemática existente nos afecta a todos. ¿Cuáles son esos problemas?

- Deterioro ambiental
- Presión del sistema sobre los recursos (Petróleo, gas, Agua...)
- Pandemias (enfermedades): Cada vez atraviesan más las fronteras.
- Crisis humanitarias.
- Extensión de la pobreza.
- Conflictos bélicos
- Terrorismo.
- Narcotráfico.

Para pelear con estos problemas se hacen cumbres organizadas por las Naciones unidas, que aunque no sirven para mucho, si que valen para identificar problemas y, por lo menos, discutirlos. Sí que parece que se ha hecho algo en:

- Reconocimiento de la universalidad e interdependencia de derechos económicos civiles y sociales.
- Avance en el reconocimiento del derecho al desarrollo.
- Reconocimiento de que la marginación, y exclusión social, política económica y cultural van en contra de la dignidad de las personas.
- Compromiso de protección de los derechos humanos a través de la comunidad internacional.

Un tema importante es la eficacia de la ayuda. Nos preocupamos por ella porque se ha generado una situación de cansancio, agotamiento, dentro de los países donantes después de un importante número de años donando, en el sistema de ayudas internacional, y el fruto no es relevante, sino que la brecha se ha abierto más. Esto ha llevado a que algunos donantes se cuestionen la eficiencia de la ayuda. Esto se produce con especial intensidad a partir de la segunda mitad de los 90.

Aunque hay cierta ayuda que pueda tener efectos perversos, en términos generales ha sido positiva para los países receptores o entidades beneficiarias. Ejemplo de impacto perversos: huracán Match, recibieron ayudas por ejemplo el paquete productivo: herramientas sencillas, granos y en algunos casos ganado. El impacto es que ha mejorado el bienestar coyunturalmente, pero no ha ido más allá (impacto no buscado). Otro ejemplo son los excedentes comunitarios. Existe un exceso de producción que cuesta financiarlo, pero también almacenarlo. Una solución es entregarlo a países subdesarrollados, pero la producción del país no crece, porque existe un reparto gratuito.

Para medir la eficacia:

- Impactos macroeconómicos: con la evidencia que tenemos, existe duda sobre cual es el impacto sobre el crecimiento económico, sobre la pobreza, sobre el nivel de ahorro, sobre la capacidad o potencial inversor. Tenemos un impacto positivo ya medido sobre los recursos públicos, y favorece tb al consumo (público o privado).
- En términos macroeconómicos: del total de recursos que se han generado se ha estimado que el 60% se ha canalizado sobre los fines que se pretendían. Un 15% del 40%, ha sido utilizado razonablemente. En el otro 25% el Banco Mundial considera que ha habido complicaciones y no han llegado los recursos a su destino.

La cooperación esta pensada para soluciones puntuales, y bienvenida sea, pero no la pidamos lo que no nos puede dar.

2.El desarrollo: Un concepto polisémico

¿Qué es?

- Crecimiento económico.
- Derechos humanos
- Nivel de vida
- Papel del Estado en la actividad.
- Infraestructuras básicas.
- Estabilidad política ¿??
- Cohesión social /distribución de la renta / oportunidades.
- Innovación tecnológica.
- Respeto medio ambiente
- Cobertura necesidades básicas.

¿Cómo medimos el desarrollo?

Podemos establecer siete características fundamentales, a las que vamos a atribuir una serie de ejemplos:

1. Conjunto de prácticas contradictorias:

En los países desarrollados hay prácticas comerciales que van dirigidas a introducir determinados productos de países menos favorecidos, mientras que la PAC dificulta la entrada de productos de estos países.

Podemos tener un gobierno que proponga ciertas prácticas a determinadas empresas, mientras que en determinados momentos se pueden proponer políticas de privatización en otros sectores.

Podrían darse prácticas económicas que favorecieran la entrada de IED y, simultáneamente, hay otras prácticas que van encaminadas a limitar esa entrada en otras.

2. Todas las prácticas articuladas con el desarrollo obligan a deteriorar el medio ambiente, lo que podemos relacionar con las modificaciones genéticas, la biotecnología... al fin y al cabo, son transformaciones de la reproducción del medio natural.

3. El desarrollo busca establecer relaciones sociales de producción y, en este sentido, de asalarización y con la economicidad. (todo está mediado por las relaciones económicas).

Vale de ejemplo los alquileres de úteros, compra- venta de órganos...

4. El desarrollo con que nos movemos es de carácter productivista, en especial, el desarrollo que tenemos no distingue entre producir más o mejor, sino que son términos que utiliza por igual, importando poco si se realiza un crecimiento sostenido o intensivo.

El desarrollo está enfocado a la generación de bienes y servicios, siendo bienes y servicios orientados a la venta.

El desarrollo no es, por tanto, un imperativo ético, sino que para llegar al desarrollo ha habido que machacar a los demás, por ejemplo con la esclavitud.

5. El desarrollo no pretende poner fin a la miseria.

6. El desarrollo de hoy no es la expresión de una inquietud hacia los demás.

7. El desarrollo que hay no se propone ningún objetivo humano.

Esta es la caracterización de lo que tenemos en el mundo y, al fin y al cabo, se mueve en el ámbito de las creencias porque:

- 50 años después de que las Naciones Unidas identificaran la Primera Década del Desarrollo no se ha producido un desarrollo para todos por igual, pero esto no significa que no creamos que no lo podemos conseguir.
- Se mueve dentro de las creencias porque somos muy tolerantes con las contradicciones, sobre todo porque no puede ser refutado.
- Porque es bastante auto inmune la idea del desarrollo; nos hacemos fuertes ante la idea de que alguien no lo considere el desarrollo.

Con esta lectura es con la que no cuadra la cooperación con el desarrollo

La cooperación internacional española.

España participa en asociaciones de grupos de países. Dentro de la OCDE, existe un organismo, el CAD (Comité de Ayuda al Desarrollo), para la cooperación internacional.

Dentro del CAD la línea fundamental es la AOD (Ayuda Oficial al Desarrollo), que tiene fundamentalmente dos componentes:

- Debe tener un componente necesariamente público.
- El 25% debe tener componente de donación (a fondo perdido).

Los países del CAD dedican (en promedio) un 0.40% del PIB para AOD.

La recomendación de las Naciones Unidas es que la AOD alcanzara el 0.7% PIB.

¿Quiénes son los que están por encima?

Noruega y Dinamarca.

¿Quiénes son los que están por debajo?

Italia (0.2) y Estados Unidos (0.22)

España está entre medias de ambos grupos con un 0.33%, pero no llega a la media siendo un país donante neto desde 1986.

En España, la mayor parte del dinero (de cooperación internacional), se la lleva el Ministerio de Asuntos Exteriores, seguido del Ministerio de Economía.

Con el resto de los ministerios es difícil encontrar uno que no intervenga en la cooperación internacional.

Las administraciones locales también mueven la cooperación e, incluso los entes locales.

Tipología de la cooperación

Trabaja bajo tres ramas.

Cooperación no financiera: Es la cooperación pura y dura, es decir, es la canalización de ayuda sin tener planeado un movimiento de retorno (pero no es altruista, por lo que se espera que tenga contrapartida).

La cooperación no financiera tiene dos direcciones:

Carácter bilateral: Entre el gobierno español y otros estados (de gobierno a gobierno), lo cual se demuestra en , por ejemplo, ayudas de emergencia cuando hay terremotos y se manda a un conjunto de bomberos para que trabaje en las labores de rescate. Todos esos gastos generados por ese grupo de bomberos serán pagados por el gobierno que presta la ayuda. También se demostrará en cooperación sanitaria; así (y a modo de ejemplo), en la guerra de Irak hubo enfermos que fueron atendidos in-situ en hospitales de campaña, mientras que para los más graves, también se dio el caso de que el gobierno español fletó aviones para traer a España a esos enfermos a fin de que fueran tratados en hospitales españoles.(todo financiado por España). Otro ámbito en el que se puede demostrar en el de ayuda humanitaria, la cual se suele traducir en mandar víveres.

Carácter Multilateral: Supone que España aporta dinero a alguna agencia de carácter multilateral, sin

importarles el objetivo al que va dirigido, ya que ese objetivo es determinado por la agencia a la que se da el dinero. Esta es la opción más cómoda y, también la que más dinero se lleva.

Por ejemplo: Naciones Unidas da el dinero a ACNUR.

Cooperación financiera: AL igual que la cooperación no financiera, también tiene dos posibilidades:

Cooperación financiera bilateral: Esta cooperación se da si el gobierno español lleva a cabo una condonación de la deuda externa con algún país subdesarrollado. Por ejemplo: entre el gobierno español y el gobierno de Nicaragua, o una empresa española que quiera invertir en un país subdesarrollado, puede tener dificultades para ver si su proyecto es viable; en este caso, el gobierno le ayudará (por ejemplo facilitando datos).

Cooperación financiera bilateral: Supone poner el dinero que se entrega a agencias multilaterales que se encargarán de utilizarlo (igual que en las no financieras); por ejemplo, el FMI, Banco Mundial, o participaciones en los bancos regionales de desarrollo.

Cooperación Comercial y de inversiones. En esta forma de cooperación, no se hacen distinciones entre el bilateralismo o el multilateralismo.

Un ejemplo, es que durante el GATT se crearon los Sistemas de Preferencia Generalizados, que pretendían favorecer la entrada de determinados productos en determinados países. Así, y a modo de ejemplo, alguien procedente de un país subdesarrollado puede tener un buen producto competitivo, pero que puede tener problemas de distribución. Esto puede solucionarse por COFIDES, la cual puede financiar parte del proyecto o ayudar.

REDEM: Son redes de empresas que establecen vínculos con otras empresas. Hay dos tipos de visiones.

- Directas: Que supone llevar directivos españoles a determinados lugares con el 50% del viaje subvencionado para que se entrevisten con los otros directivos, pudiendo llegar a la cooperación.
- Inversas: Es el revés, se trae a directivos extranjeros a España con el viaje subvencionado.

Tema5: La construcción Europea

- Los orígenes de la unión Europea.

Para encontrar los orígenes de la Unión Europea, debemos remitirnos a la Segunda Guerra Mundial y, en particular, al año 1948, momento en que se pone en funcionamiento el Plan Marshall. Para repartir los recursos del plan Marshall está función se va a adjudicar a la OECE (precursora de la OCDE), sobre todo porque hay una fuerte preocupación por llevar a cabo la cooperación financiera, la liberalización comercial y la recuperación del crecimiento económico.

En el año 1950 se formula un discurso por Schuman, donde se establece la posibilidad de acuerdo entre Francia y Alemania en los sectores del carbón y el acero proponiendo la producción conjunta y, por otro lado, la creación de una alta autoridad común, con carácter supranacional.

En 1951 se constituye la CECA (Comunidad Europea del Carbón y el Acero), un tratado que ha estado en vigor hasta el año 2002.

En 1955 se produce la reunión de los Primeros Ministros en Italia donde se acuerda explorar las posibilidades de impulsar la integración Europea a otros sectores que no sean ni el carbón ni el acero, mediante el informe

Spoak, un informe que dará vía libre al proyecto.

En 1957, se producen los Tratados de Roma, tratados que reciben el nombre del tratado de la CEE y el tratado del EURATOM.

Son un tratado que los firman seis estados (Francia, Alemania, Italia, Bélgica, Holanda y Luxemburgo).

Había más gente que quería entrar, pero no les dejaron, llamando mucho la atención la no entrada del Reino Unido; de echo, tras su no entrada (unos años después), el Reino Unido va a articular la EFTA, (la Asociación Europea de Libre Comercio), una asociación que competía con la CEE. Los países que la integraban son Suecia, Noruega, Dinamarca, Suiza, Austria, Reino Unido y Portugal y, unos años después, Finlandia e Islandia.

El crecimiento económico y los avances en el proceso de construcción europea.

Hay una clara asociación entre el crecimiento económico y la profundización en la integración europea. Desde este punto de vista, podemos establecer cuatro períodos:

1º Período: 1958–1973.

1973 es el momento en que se produce la primera ampliación europea.

¿Qué es lo que ocurre en este período?

Durante este período tiene lugar la constitución de la Unión Aduanera, lo que implica la liberalización de los intercambios y la construcción de un arancel externo común, tarea iniciada en el año 1958. La unión Europea estableció como fecha tope para alcanzar la Unión Aduanera el año 1969, pero se logró conseguir en 1968.

En este período también se ponen en funcionamiento las primeras políticas comunitarias que abarcan:

PAC: Absorbe el 60% del presupuesto y, hoy en día, no ha logrado bajar del 48%.

POLÍTICA EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA: esta política se lleva a cabo en dos ámbitos.

- Con países mediterráneos.
- Trabajar en la conferencia de YAUNDÉ.

A partir de esa conferencia se permitirá a ciertos países africanos y asiáticos que anteriormente habían tenido colonias (principalmente italianas y francesas), acceder a los Sistemas de Preferencias Generalizados (1963), siendo precursores de los convenios de LOMÉ. Estos convenios son las herramientas más importantes de la Unión y funcionaron hasta el año 2000.

ACUERDO DE LIBERALIZACIÓN DE LOS INTERCAMBIOS CEE–EFTA:

El acuerdo entra en el año 1971 y es un acuerdo exclusivo para los productos industriales, por lo que es muy limitado.

1ª AMPLIACIÓN (1972) Se firma en el año 1972, pasando de seis miembros a nueve miembros (Reino Unido, Islandia y Dinamarca). En este período llama la atención la llamada crisis de la silla vacía, debido a desacuerdos de intereses entre los seis países originarios. La crisis es del año 1965 y la solución se retrasó hasta el año 1966. El origen de la crisis es sobre las formas de la toma de decisiones. En un principio, para tomar cualquier decisión era necesaria la unanimidad entre los miembros (incluido cuando querían entrar

nuevos miembros).

La crisis surge cuando en 1963 el Reino Unido pide entrar y, en el momento de realizar la votación el representante francés se sale de la votación.

Cuando se construyó la CEE, el Reino Unido era uno de los países que iba a entrar, pero en el último momento decidió no hacerlo, fundando unos años después la EFTA (organización que plantaba competencia a la UE). Por ello cuando solicita la entrada en la CEE, el representante francés para no votar una negativa decide salirse de la sala.

Después del revuelo formado, se llega al compromiso de Luxemburgo de 1966, donde se dice que todos los Estados miembros compensarán a Francia para conseguir el voto favorable a fin de que ingrese el Reino Unido.

A ese compromiso se han atendido numerosos países en varias ocasiones, con el fin de obtener compensaciones económicas.

A partir de 1986 (firma de el Acta Europea), estamos abandonado el criterio de unanimidad a favor de la mayoría, en muchos aspectos.

2ª Etapa (1973–1984) (Euro escepticismo).

1971–1979: Se desarrolla un proceso de coordinación de políticas macroeconómicas (y en concreto de la Política Monetaria). Preocupa el establecimiento del Sistema Monetario Europeo, porque estamos en un período de crisis, en donde las monedas se relacionan con un sistema de cambio variable, por lo que se quiere articular un sistema de tipos de cambio fijo, que culmina con la serpiente monetaria de 1979. Es en este momento cuando se establece una relación cambiaria entre las monedas, con márgenes de fluctuación de $\pm 2.25\%$. En este período resurge el Proteccionismo en los distintos países, imponiendo barreras no arancelarias, lo cual no hace mas que alejarnos de un Mercado interior.

En medio de todo esto se produce una Segunda Ampliación, solicitada por Grecia en 1975 y que culmina con su entrada en 1981.

Por otro lado, España y Portugal solicitan su entrada en el año 1977 y tras muchos inconvenientes consiguieron firmar su entrada en el año 1985 (entrando en el año 1986 con el Acta Única Europea).

Entre ambas negociaciones, se produjo un trato muy distinto con respecto a los países que lo protagonizaron, siendo muchos más duros en la segunda negociación.

3ª Fase: 1984–1992.

1984: Se relanza la idea de Construcción Europea (Mercado interior Europeo), que es el gran reto del proceso de Construcción.

1992: Tratado de Maastricht.

Esta etapa supone el relanzamiento de la Construcción Europea. Este período marca la recuperación económica mundial, y y dentro de este crecimiento, el comercio internacional marca un ritmo aún mayor que el de la Economía, lo cual hace que la C.E.E. se beneficie de una manera más intensa.

En 1985, la C.E.E., propone una revisión del Estado de la Comunidad y, es conocido com el Libro Blanco; se hizo para ver cuáles eran las posibilidades reales que había para crear un Mercado Interior Europeo.

Con el Libro Blanco, por tanto, se da el visto bueno, culminando en 1986 con el Acta Única Europea (que entra en vigor en 1987). Los ejes básicos del tratado son cinco.

- **Crear un Mercado Interior en la Unión Europea.**
- Se **amplían** las decisiones que pueden ser adoptadas con **mayoría cualificada** (se va abandonando la unanimidad). En lo que se está pensando es en hacer más ágil la comunidad, que las decisiones sean más rápidas.
- Favorecer el papel del **Parlamento Europeo**, haciendo que vaya cogiendo pero en términos legislativos, ya que, incluso hoy, está marginado.
- Favorecer y reforzar la **cohesión económica**.
- Favorecer el que la C.E.E. **amplíe el ámbito de actuación**.

Al poco tiempo de poner en funcionamiento el Acta Única, la comunidad se enmarca en un proyecto formulado por Delors, en 1989. Este proyecto nos llevará a la Unión Económica y monetaria en 1992, con el tratado de Maastricht.

¿Cuáles son las etapas del Plan Delors?

1ª Etapa del Plan Delors: En esta primera etapa hay decisiones que van a marcar el resto de las fases.

- Hay una renuncia expresa a la Monetización del déficit, con lo que no se puede financiar el déficit fiscal emitiendo billetes.
- Creciente liberalización del Mercado de Capitales.
- Hay que avanzar en materia de convergencia macroeconómica.
- Hay una propuesta para avanzar hacia instituciones monetarias que sean independientes del Estado. El modelo es la del Banco Central de la República Federal Alemana.

2ª Etapa del Plan Delors: Tiene que ver con dos hechos.

- La creación del Instituto Monetario Europeo, precursor del Banco Central Europeo.
- Reforzar la convergencia Macroeconómica, estableciendo contratos sobre el grado de cumplimiento por parte de los Estados en materia de convergencia.

3ª Fase del Plan Delors.

En 1989 se crea el B.C.E. y un año más tarde entra en funcionamiento el Euro dentro de los mercados financieros, pero los billetes no llegarán hasta el año 2002.

En este momento se convocan las conferencias intergubernamentales.

Hubo una en el año 1989, y es una conferencia que tiene como objetivo la Unión Económica y Monetaria.

En 1990, hubo una conferencia centrada en la Unión política, y que se movió en un contexto histórico marcado por la caída del Muro de Berlín y la absorción de la República Democrática Alemana. Unos años después, la vista se echa hacia la Europa del Este, para futuras ampliaciones.

4ª Fase: 1992– Hoy.

A partir de 1992 hay un cambio jurídico en la configuración de la C.E.E, que luchará por lograr la Unión. La Unión es el resultado de tres pilares esenciales.

- **Unión Económica y Monetaria:** La Unión Económica y Monetaria es el complemento necesario para lograr un verdadero mercado único europeo.
- **Política Exterior y de Seguridad Común (PESC):** Está pensada para ampliar las oportunidades de la UE en el contexto internacional. Uno de los primeros actos de la PESC es la articulación del Espacio Económico Europeo, con el que la UE se junta con lo que queda de la EFTA.
- **Configuración de una política interior y de justicia común:** Aquí se pretende cubrir la Seguridad interna, en particular, desde la libertad completa de las fronteras.

Dentro de esta cuarta fase, también hay que hablar de la cuarta ampliación de la UE, hecha en el año 1995, con lo que se pasó de 12 a 15 miembros (Austria, Finlandia y Suecia), quedando fuera Noruega por referéndum popular.

En 1995 se convoca la tercera conferencia intergubernamental, cuya temática central es discutir las posibilidades de la ampliación, discutiendo los requisitos que deben tener los que quieran entrar. Hay dos grupos; los de Luxemburgo y los de Helsinki (estos son de segunda categoría).

3. La división de poderes: Características de las instituciones.

La UE. Desde la estructura institucional tiene cinco instituciones representativas.

- La comisión europea.
- El Consejo.
- El parlamento europeo.
- El Tribunal de justicia.
- El Tribunal de Cuentas.

La División de poderes de la UE, dista mucho de la que dijo Montesquieu, por lo que de momento es imposible plantearla división de poderes perfecta. Hay una institución que tiene asumidas diversas tareas y que agrupa varios poderes.

El Gobierno Comunitario está representado por la Comisión y el Consejo, pero tienen ideas distintas sobre la construcción europea. A la Comisión se le achaca una excesiva orientación supranacional, con la idea de bien común en la cabeza.

En cambio, el Consejo, es un órgano donde lo que resalta es la presencia de los intereses particulares.

¿Qué podemos decir sobre las funciones, poderes?

Normativa: El crear normas recae en la Comisión Europea, proponiendo la ley y, además tiene mucho poder para poder aprobarla (a no ser que el Parlamento se ponga en su contra). Puede ocurrir que la Comisión haga la Norma y el Parlamento diga que no, momento en que los dos negociarán. En el caso de que el Parlamento diga que no, la comisión seguirá con potestad para aprobarla, aunque poco a poco el Parlamento ha ido ganando peso.

Poder Ejecutivo: La voz cantante es la Comisión. En este caso, no tiene contrapoderes, pero busca el apoyo de los Estados miembros.

Judicial: Aquí manda el Tribunal de Justicia de Luxemburgo. Este tribunal se ampara en los tribunales estatales (como última instancia), aunque cabe decir que el Tribunal de Cuentas es sólo un órgano consultivo.

Además del tribunal de Justicia también tiene potestad la Comisión Europea (pero sólo en algunos ámbitos), en la defensa de la competencia. En este caso, la Comisión sanciona al Estado donde se localiza la empresa ya que debería ser el estado en cuestión el que sancione a la empresa.

Características.

La comisión: Es un órgano administrativo con la una orientación supranacional (busca el bien común).

¿Cuáles son sus competencias?

Es un órgano encargado de las proposiciones legislativas, es decir, que tiene el poder Normativo. También es el que ejecuta la norma (poder ejecutivo).

Es el encargado de representar a la UE, es decir, es quien firma en nombre de la UE con los organismos internacionales. Según ha pasado el tiempo, la Comisión ha ido ganando peso, lo que ha provocado recelos y conflictos, ya que otras instituciones han visto que un grupo reducido de personas de la Comisión han acumulado poder, por lo que ha habido instancias del Parlamento y el Consejo para ver qué pasa, porque la Comisión ha hecho un buen papel mientras la integración ha sido negativa (eliminación de trabas para la integración), pero ahora que la integración es positiva (implica avanzar en un ámbito sin construir (parte de cero)).

El Consejo: Está integrado por los representantes de los Estados miembros que deben tener rango ministerial. Se encarga de:

Todos los esfuerzos de coordinación de políticas en la UE.

Tiene cierto papel normativo, pero no porque desarrolle la norma, sino porque sugiere a la Comisión posibles lagunas detectadas.

Hasta ahora, el Consejo tomaba decisiones por unanimidad, pero poco a poco se va logrando el decidir por mayoría (aunque no en decisiones como las ampliaciones o determinadas políticas comunes como los presupuestos comunitarios).

El Parlamento: Es el Parlamento el que tiene la legitimidad democrática, ya que es el único que se elige por Sufragio Universal.

Es un órgano de control político, ya que está pendiente de o que hace la comisión, pero tiene una baza en su mano y es que el Parlamento es el que tiene el control del presupuesto.

Una segunda función es la función consultiva que se limita a establecer dictámenes sobre diferentes propuestas.

También tiene un poquito de función normativa sobre los llamados gastos obligatorios (algo que es una gilipollez, ya que si son obligatorios se va a hacer siempre), y tiene voz en las no obligatorias, al igual que también tiene derecho a veto total sobre los presupuestos elaborados por la Comisión.

Tribunal de Justicia: Es el encargado de hacer cumplir el ordenamiento comunitario. Es un órgano colegiado que está asistido por quince jueces.

Tribunal de cuentas: Nace en 1995 y su actividad fundamental es la de estudiar los gastos de la comunidad para dar al parlamento su visión. No tiene poder ni sancionador ni jurisdiccional (SÓLO PUEDE INFORMAR).

Debe emitir un informe que diga si se ha gastado bien el dinero del presupuesto.

4.El crecimiento económico y la apuesta de Maastricht por la estabilidad.

El Tratado de Maastricht nace en el año 1992 y representa un nuevo paso en la Construcción europea y tiene como directrices fundamentales:

Alcanzar altas dosis de estabilidad en una concepción monetaria de estabilidad de precios.

Se empieza a preocupar por la Moneda Única.

Entre los objetivos previos estaba la convergencia de algunas variables económicas, pero solo en términos nominales, no reales, sirviendo además de nacimiento de otras instituciones como el Instituto Monetario Europeo.

Además se establecieron una serie de objetivos que debían cumplirse como pueden ser:

No sobrepasar en más de 1.5 puntos la inflación media de los tres países con tasas de inflación mas estables y reducidas.

- Debe ser menor al 3% del PIB.
- Deuda pública: inferior al 60% del PIB.

Tipos de interés: No podrán superar en más del 2% los tipos de interés de los tres países con tasas de inflación más reducidas.

Pero estos criterios tienen unas latas dosis de ambigüedad .

En 1992 el criterio de inflación está muy lejos de ser cumplido por los países comunitarios porque los países con más inflación estaban muy lejos de los países que tenían una inflación menor. Tras el proceso de ajuste se obtuvieron importantes avances.

Déficit público: en 1992 la CEE k, en promedio, está muy alejada de los objetivos de Maastricht (5%), iniciándose una fuerte política fiscal contractiva, rompiendo la partida presupuestaria.

Esta reestructuración se basó en:

Bajada del gasto público

Incremento de los ingresos vía privatizaciones y gracias a un crecimiento económico moderado que hace incrementar los ingresos públicos

Contexto generalizado de bajada de los tipos de interés: menores pagos a la hora de convertir la deuda y financiar lo que queda más barato (bajada del coste financiero de la deuda).

Además, todos los gastos han usado el llamado Maquillaje contributivo. Así, en 1997 casi todos los países se sitúan por debajo de los requisitos. Es a partir de ese tres por ciento cuando se contemplan algunas propuestas encaminadas hacia el equilibrio presupuestario.

Deuda Pública: En 1992, sólo dos estados cumplen este criterio. Así, tras el proceso de ajuste en 1997, sólo cinco países cumplen el criterio. Del resto, hay cuatro países que están un poco por encima (hasta el 68%) y dos estados que tienen un alto descontrol (Bélgica e Italia).

Con respecto a los tipos de interés existe un alto grado de disparidad en 1992, pero conforme discurre el tiempo nos vemos en una dinámica de bajada de tipos, de tal manera que en 1997 todos los países cumplen el objetivo.

Estamos apostando por una convergencia nominal, (no real), lo cual derivar en una tendencia hacia la divergencia, ya que en el mercado nos podemos encontrar con:

Shocks asimétricos: que afectan de manera desigual a las diversas economías que integran la UE.

5. LA INSERCIÓN EXTERNA DE LA UE

La inserción externa de la Unión Europea, tenemos que mirarla desde dos puntos de vista: los intercambios comerciales y los flujos de inversión.

Los intercambios.

Llama la atención que la UE-15 es una potencia comercial de escala planetaria, siendo el principal agente comercial, tanto en exportaciones como en importaciones (alrededor del 50% del comercio mundial). Algunos autores piensan que la UE pondrá las reglas comerciales del siglo XXI.

La UE ha apostado por la OMC, ya que la OMC se esta adaptando a los intereses de la UE y en el caso de que haya hecho algo que no les convenza han adoptado decisiones de carácter unilateral.

La mayor parte de este comercio es intracomunitario, siendo además un comercio con un alto contenido intraindustrial (sobre las decisiones de las empresas transnacionales).

Con el comercio extra-comunitario llama la atención que se encuentra muy concentrado (desde el punto de vista del origen). Así, el 82% de las exportaciones con destino al resto del mundo lo hacen empresas de 5 estados (República federal alemana, Francia, Italia, UK, y Holanda).

Pero ¿qué es lo que pasa con el destino? El primer gran socio es la EFTA y tras esta, los EEUU para los que en particular la R.F. Alemana es un gran proveedor (pero no el primero), después los países de Europa Central y oriental, la cuenca del mediterráneo y la OPEP.

Los flujos de inversión.

Vuelve a destacar que de todos los inversores de la UE, llaman la atención los intracomunitarios. Esa Inversión Extranjera Directa en el año 1990 era de alrededor de 40.000 millones de Euros, mientras que en el año 2000 hemos llegado hasta los 400.000 millones de Euros.

¿Quiénes son los principales inversores?

El Reino Unido (sobre todo por el peso de la plaza de Londres) la RF Alemana Francia y Holanda.

¿Quiénes son los primeros importadores de capital?

Suecia, Irlanda España y Bélgica.

Si nos fijamos desde el punto de vista extracomunitario, el principal destino es EEUU, los países de Europa Central y Oriental (desde la segunda mitad de los 90), América Latina y el Caribe y, en cuarto lugar, China.

La IED viene principalmente de EEUU, Suiza, Japón y Corea del Sur.

