

Política Económica Europea

Tema 5. El Mercado Único



Judith Clifton
Marcos Fernández Gutiérrez

Departamento de Economía

Este tema se publica bajo Licencia:

[Creative Commons BY-NC-SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/)

Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- **Mercado Único Europeo** (*Single European Market*): un área sin fronteras internas, donde se garantiza el libre movimiento de bienes, personas, servicios y capitales (Acta Única Europea, 1987).
- Desde el Tratado de Roma fue fundamental la eliminación de aranceles y cuotas, pero también de **barreras no arancelarias**.
- Habitualmente a través de la **armonización** o la **aproximación**.
- Pero una vez que se completó la Unión Aduanera, la consecución del Mercado Único se fue retrasando.

- Años 70: Crisis del Petróleo (1973 y 1979) y nuevos competidores: Japón y los Nuevos Países Industrializados (*Newly Industrializing Countries*, NICs).
- **“Nuevo proteccionismo”**, a través de medios no arancelarios (el GATT obstaculizó el recurso a aranceles).
- Armonización muy lenta. Complejidad y requisito de unanimidad (p.e.: definición de “chocolate”).
- Entre 1969 y 1985 sólo se adoptaron 270 directivas.
- Fue más rápida la adopción de nuevas regulaciones que la reducción de barreras.

- Gradualmente, más optimismo sobre el Mercado Único.
- Presiones/influencias de las grandes empresas y de la Round Table of European Industrialists. Economías de escala.
- Reforzado por los pobres resultados económicos.
- Incluso el Reino Unido estuvo de acuerdo en promover el Mercado Único, por la ortodoxia pro-libre mercado durante el gobierno de Thatcher y los beneficios para los servicios financieros (City de Londres).
- A partir de 1984, la nueva Comisión Europea priorizó la creación del Mercado Único.

- **Libro Blanco del Mercado Interior** (*Internal Market White Paper*) (1985):
 - Armonización mínima. “Aproximación”, habitualmente suficiente.
 - Fecha límite: finales de 1992.
 - Votaciones por mayoría cualificada extendidas a la mayor parte de las áreas del Mercado Único (excepto: imposición, libre movimiento de personas y derechos de los trabajadores).
 - Control de nuevas barreras no arancelarias.
 - **“Reconocimiento Mutuo”**, en el caso de bienes y de servicios comercializables.
 - Desarrollo de estándares europeos, pero sin restringir el comercio.

- Eliminación de **tres tipos de barreras**:
 - **Físicas**. P. e.: controles fronterizos, con carácter general.
 - **Fiscales**. P. e.: barreras fronterizas por diferentes impuestos indirectos (sobre el valor añadido).
 - **Técnicas**. P. e.: regulaciones, estándares, adquisiciones públicas, etc. Particularmente importante para servicios, reconocimiento de títulos y derechos para establecer empresas.

- **Economía de las barreras no arancelarias.**
- Definición: las **barreras no arancelarias** alteran el volumen y/o la dirección de los flujos comerciales.
 - Deliberadas o no.
 - Artificiales, no naturales.
 - Aunque determinados elementos naturales pueden ser manipulados (p. e.: idioma).
 - Las barreras no arancelarias pueden incrementar los flujos comerciales (como un subsidio) o reducirlos (como las barreras comerciales).

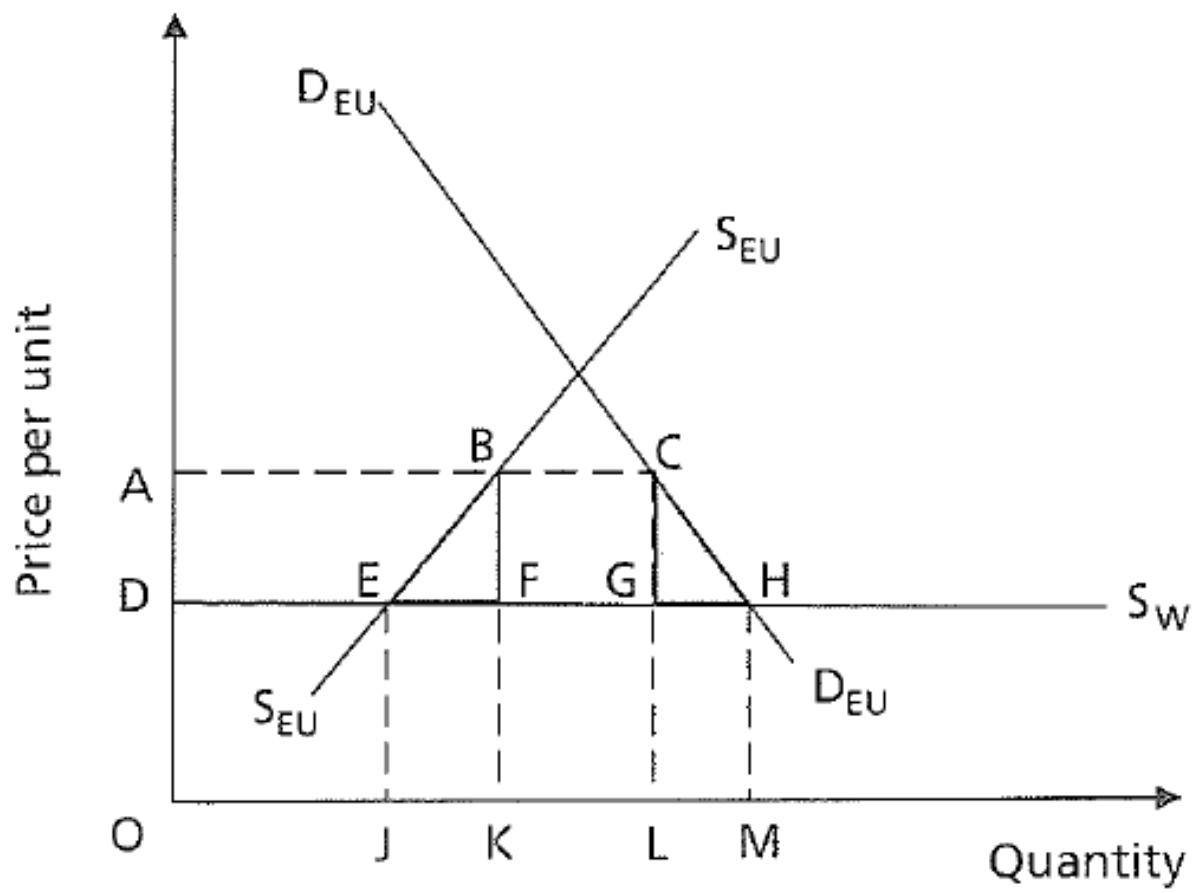


Figure 7.1 The effects of tariffs and non-tariff barriers

Fuente: El-Agraa (2011).

- **Efectos de una barrera arancelaria:**

- Se reduce el consumo y empeora el bienestar de los consumidores.
- Parte de la pérdida de los consumidores se transfiere al Estado.
- Se incrementa el beneficio de los productores domésticos.
- La mayor parte del coste adicional para el consumidor va a parar a los productores o al Estado.

- **Efectos de una barrera no arancelaria de igual magnitud**

Similares, con la excepción de:

- Las barreras no arancelarias están orientadas a incrementar los costes (para los productores y los reguladores), sin generar ingresos impositivos.
- Dificultades para su medición, menos transparentes.

- En consecuencia, la eliminación de las barreras no arancelarias debería ser muy beneficioso (ver tabla 7.1 de la lectura):
 - Gran ahorro de costes.
 - Aplicada a una mayor proporción de la producción que la reducción de aranceles.
 - Puede impactar más directamente en la consecución de economías de escala, a través de la estandarización de la producción.

Table 7.1 Measures of protection by country and industry

	Tariff rate		Non-tariff barrier rate	
	Rate ¹	Standard deviation	Rate ¹	Standard deviation
Protection by country				
Belgium	7.0	7.6	19.6	28.2
Denmark	7.1	4.1	18.2	27.0
Germany, West	7.4	6.0	22.3	27.4
Greece	7.0	8.6	25.5	25.8
Spain	6.8	4.8	13.9	22.1
France	7.4	14.3	18.4	26.1
Ireland	7.5	7.5	20.8	27.0
Italy	7.6	14.4	20.9	27.1
Netherlands	7.1	7.6	20.6	28.1
Portugal	7.1	3.4	19.1	20.2
Protection by industry				
Food products	9.8	33.6	45.9	30.0
Textiles	11.7	24.5	69.8	38.2
Apparel	12.3	30.4	71.7	35.7
Footwear	13.3	44.5	33.8	41.9
Furniture	6.4	46.2	0.9	46.5
Industrial chemicals	10.2	23.5	9.1	30.1
Iron & steel	9.8	38.0	47.7	34.6
Machinery electric	8.6	28.3	14.3	33.3
Transport equipment	7.9	30.7	25.5	38.8
Professional & Scientific equipment	6.5	23.6	2.7	30.3

Note:

¹ Import weighted measure.

Fuente: El-Agraa (2011).

- En 1992, se habían introducido ya el 95% de las medidas incluidas en el Libro Blanco de 1985.
- Pero se requerían más medidas: **“transposición” de las directivas** de la Comisión Europea a nivel nacional (legislación y práctica).
- Vigilancia y refuerzo.
- En Octubre de 2009 había 1.521 directivas y 976 reglamentos relativos al Mercado Único.
- No obstante, quedaba mucho camino por recorrer...

- Se identificaron **tres áreas donde se requerían más avances**:
 1. Aspectos tradicionales en relación al Mercado Único Europeo: servicios, derechos de los consumidores, PYMES, simplificación de la regulación.
 2. Nuevas áreas: mercado único digital, industria ecológica, etc.
 3. Mejora del contexto en el que opera el Mercado Único, económico y político (la transposición de directivas puede ser lenta, incorrecta o no llevarse a cabo).

- **Mercados de servicios:** mayor punto de desencuentro en relación al Mercado Único Europeo:
 - Retraso en la integración del mercado de servicios.
 - Actualmente, los servicios representan alrededor del 74% de la producción y el 70% del empleo en la UE-27.
 - **Dos intentos de apertura** del mercado de servicios:
 1. Directiva de Servicios.
 2. Plan de Acción de Servicios Financieros.

- Se mantienen importantes barreras al comercio inter-fronterizo de servicios no financieros.
- Diferentes y complejos regímenes regulatorios.
- Elevada discrecionalidad por parte de los Estados miembros en áreas como contabilidad, comercio al por mayor y al por menor, servicios ligados a las nuevas tecnologías, etc.
- Se ha estimado que una mayor integración de los servicios podría conllevar beneficios significativos: incrementos del comercio del 30-60% y del stock de IED del 20-35%.

- La propuesta original para una directiva del mercado de servicios (2004) trató de extender a los servicios el “reconocimiento mutuo”, la libertad de establecimiento y la libertad de movimientos:
 - Principio del país de origen y derecho de los receptores a utilizar servicios en otros Estados miembros.
- Muy controvertida (Directiva Bolkenstein/“Directiva Frankenstein”).
- ¿Consecuencias en términos de dumping social, merma de los salarios mínimos, salud y seguridad? Las empresas extranjeras podrían utilizar trabajadores extranjeros más baratos y con una menor protección de los derechos laborales.
- ¿Promovida por grupos de interés particulares?

Directiva de servicios modificada (2006), con exenciones:

- Exenciones originales: redes de comunicación electrónicas y servicios de transporte.
- Nuevas exenciones: servicios sanitarios, servicios farmacéuticos, servicios audiovisuales, apuestas, servicios sociales a domicilio, cuidados infantiles, apoyo familiar y dependencia.
- Eliminación del principio de “regulación del país de origen”.
- No reconocimiento mutuo. Habría de cumplirse con las dos regulaciones.
- De acuerdo con El-Agraa, esta solución hace más compleja la integración de los servicios.

- **Servicios financieros.**
- **Plan de Acción de Servicios Financieros (1999)**, para revitalizar la integración financiera. Cuatro objetivos:
 1. Completar el mercado único al por mayor.
 2. Desarrollar mercados abiertos y seguros para los servicios financieros al por menor.
 3. Estabilidad de los mercados financieros europeos.
 4. Eliminación de obstáculos impositivos para la integración de los mercados financieros.

La crisis financiera ha llevado a un cambio de las prioridades. Se han creado nuevas instituciones, centradas en la supervisión y la evaluación de riesgos.

- ¿Hasta que punto se ha conseguido el Mercado Único?
 - Convergencia en precios y crecimiento del comercio y la IED.

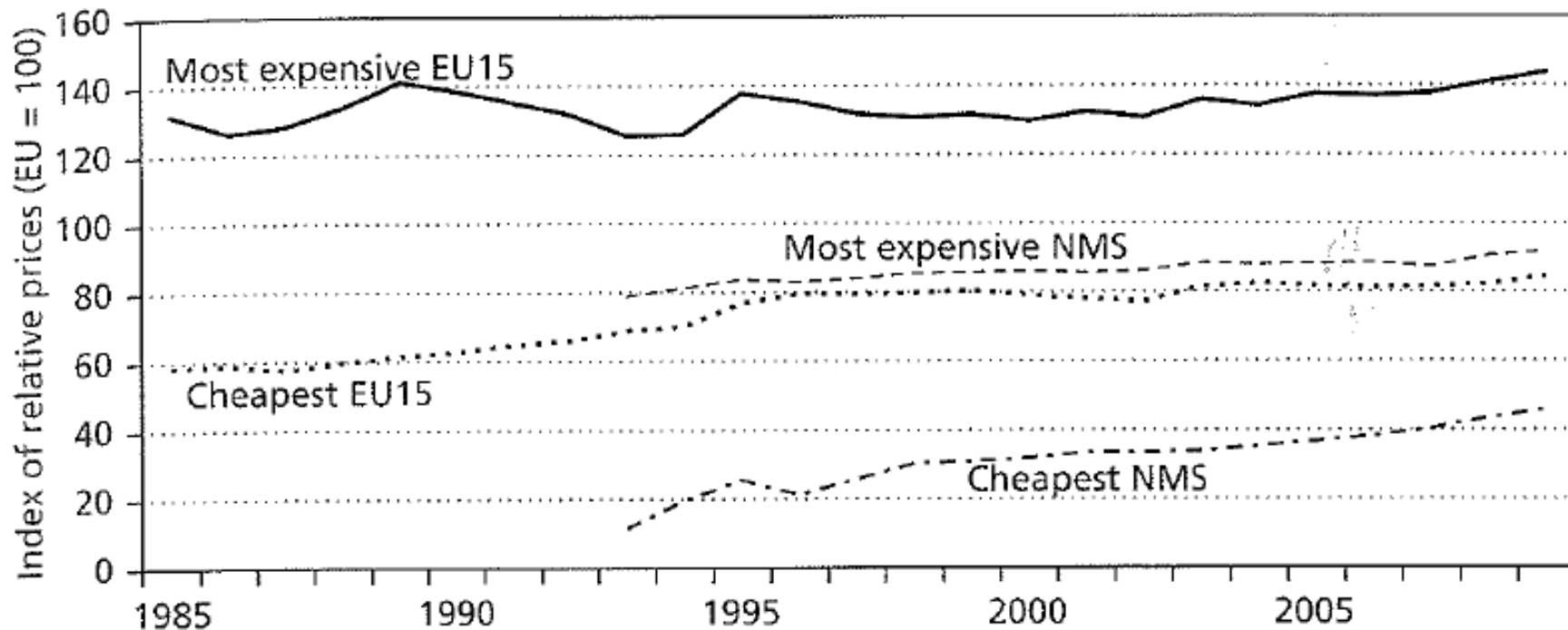


Figure 7.3 Price dispersion in the EU *Source: CEU 2010c*

- **Convergencia en precios:** el Mercado Único puede provocar que las diferencias entre mercados sean más difíciles de mantener:
 - Convergencia en precios en la UE-15 entre 1989 y 2000, pero cierta divergencia desde 2000.
 - Los nuevos Estados miembros muestran signos de convergencia en precios.

- **¿Es la causa el Mercado Único? ¿O la convergencia en renta?:**
 - La causa de la convergencia en precios en el caso de bienes comercializables es el arbitraje.
 - En el caso de bienes no comercializables, la convergencia en precios puede explicarse por el efecto *Balassa-Samuelson*.

- En los países más pobres, los precios de determinados bienes y servicios (servicios a los hogares y no comercializables) pueden ser más baratos.
- El desarrollo económico implica incrementos de productividad, en particular en el caso de bienes comercializables:
 - En estos casos, los salarios pueden elevarse sin afectar a la competitividad.
- Los salarios en sectores no comercializables pueden también elevarse sin incrementarse la productividad; en este caso, los precios aumentan.
- En consecuencia, el proceso de convergencia en nivel de renta puede causar la convergencia en precios.
- ¿La convergencia en precios se debe al Mercado Único o a la convergencia en renta?

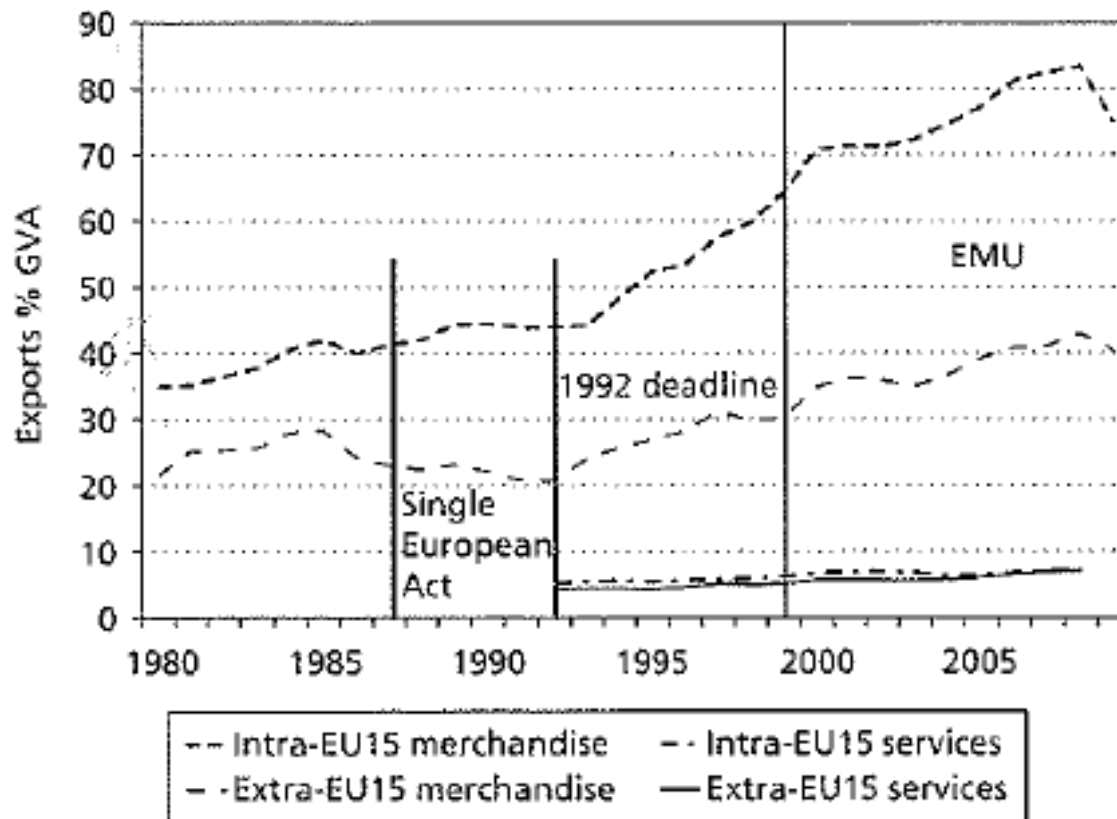


Figure 7.2 Intra- and extra-exports' share of GVA

- El Mercado Único podría generar convergencia en precios al incrementar la producción comercializada.
- Las exportaciones intracomunitarias incrementaron su peso en el VAB rápidamente tras las medidas para la consecución del Mercado Único.
- Las exportaciones extracomunitarias se incrementaron, pero en menor medida.
- Se trata de un claro indicio de los efectos del Mercado Único: las exportaciones extracomunitarias deberían haber crecido más rápido, dado el mayor crecimiento del PIB de los países no comunitarios.

- En el caso de los **servicios** la situación es distinta.
- Tanto las importaciones intracomunitarias como las extracomunitarias tienen un reducido peso en el VAB de los servicios.
- Ha habido crecimiento, pero el comercio se mantiene bajo.
- El bajo crecimiento y el hecho de que el crecimiento del comercio intracomunitario no supera al extracomunitario reflejan que el mercado de los servicios no se ha integrado todavía.

- El Mercado Único debería incrementar la magnitud de IED: las empresas se concentran en localizaciones más baratas y se mueven a la búsqueda de mercados.
- La IED intra y extra UE-15 se aceleró en 1998, con el fuerte incremento de los flujos globales.
- Pero a partir de 1999 (moneda única), el incremento de la IED intracomunitaria excedió al de la extracomunitaria.
- La UE muestra un creciente interés para la IED procedente de otros países de fuera de la misma.

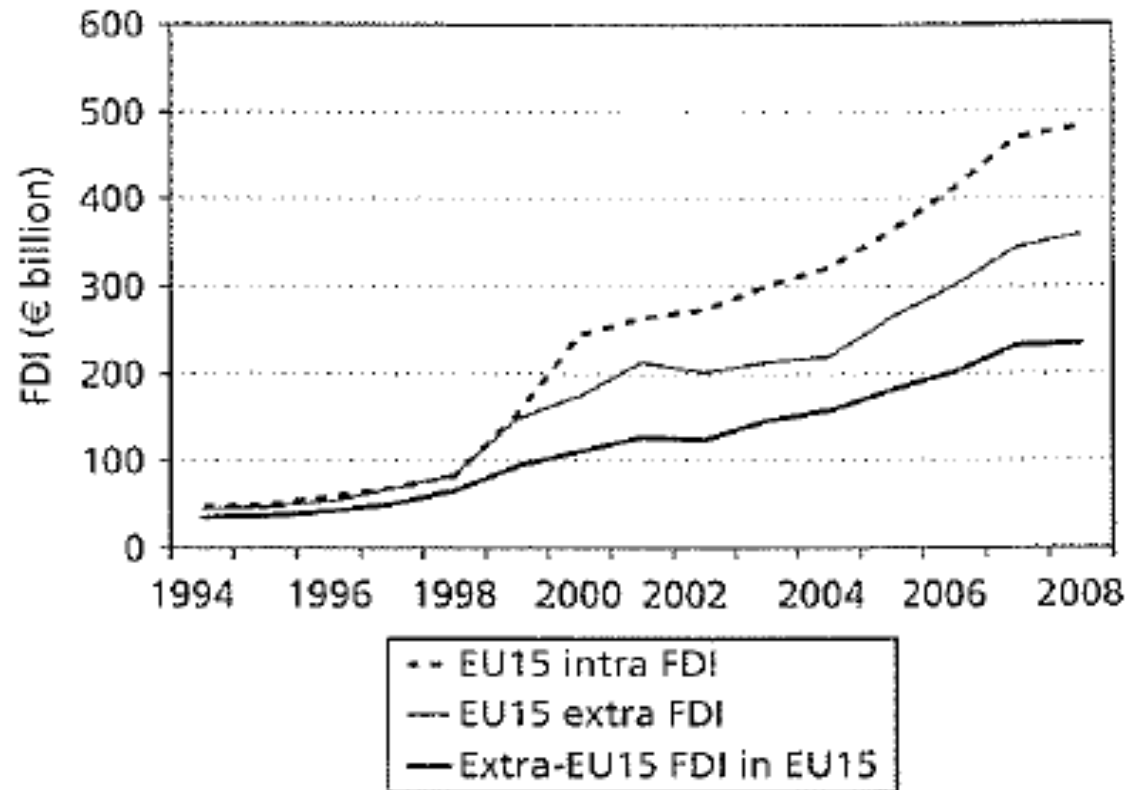


Figure 7.4 EU15 foreign direct investment

Fuente: El-Agraa (2011).

Conclusiones

- El Mercado Único es un éxito político, pero aún no se ha completado.
- Los mercados de bienes se han abierto y desarrollado en gran medida.
- Sin embargo, desde el punto de vista económico, los beneficios no están tan claros.
- Los resultados económicos de la UE no han mejorado significativamente.
- De acuerdo con un informe de Ilzkovitz *et al.* (2007), los beneficios entre 1992 y 2006 supusieron el 2,2% del PIB y el 1,4% del empleo. Bastante modestos.
- ¿Por qué? ¿Progreso limitado en los servicios? ¿Proyecto a largo plazo? ¿Dificultades de implementación? ¿Expectativas muy elevadas?