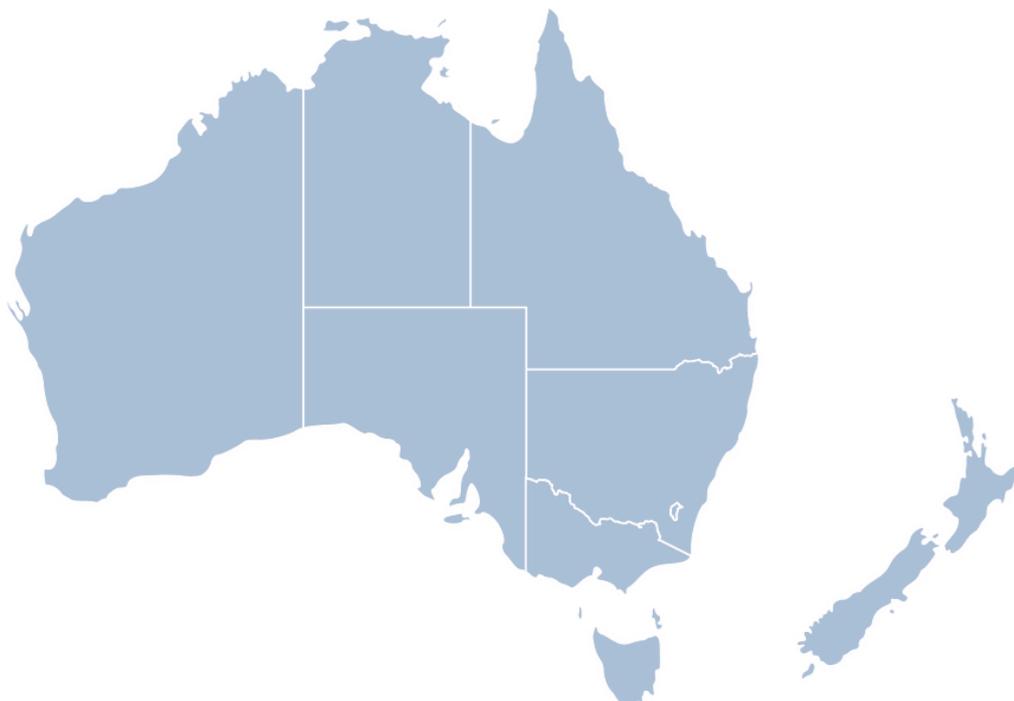




UNIVERSITAT DE
BARCELONA

COMERCIO EN LAS ANTÍPODAS

ESTUDIO DEL MODELO DE INTEGRACIÓN
ECONÓMICA REGIONAL ENTRE AUSTRALIA Y
NUEVA ZELANDA



Trabajo final de máster

Autor: Conrad Morales Caula

Tutora: Patricia García-Duran Huet

Curso: 2020/21

RESUMEN

Una economía mundial cada vez más internacionalizada e interdependiente, ha tenido como causa y consecuencia un creciente número de acuerdos de cooperación económica entre países, tanto a nivel multilateral como a nivel regional. Este trabajo analiza el modelo de integración económica regional entre Australia y Nueva Zelanda. Pone de relieve sus principales particularidades respecto a la teoría general de la integración económica y analiza si el efecto desviación de comercio causado por dicho acuerdo ha sido importante. Los resultados indican que se trata de un acuerdo regional muy ambicioso (en ciertos ámbitos más que la Unión Europea) pues ha conseguido un grado de reconocimiento mutuo de las regulaciones sobre productos (tanto bienes como servicios) casi automático. Además, pese al hecho de que Australia y Nueva Zelanda no han llegado a acuerdos tan ambiciosos en términos de reconocimiento mutuo con terceros países, han aplicado una de las políticas comerciales más liberales del mundo. Se concluye que el proceso de integración económica regional en las “antípodas” favorece el comercio internacional.

Palabras clave:

Comercio internacional, integración económica regional, efecto creación de comercio, efecto desviación de comercio, trans-tasmano

ABSTRACT

An increasingly internationalized and interdependent world economy has had as its cause and consequence an increasing number of economic cooperation agreements between countries (at multilateral and regional level). This paper analyses the regional economic integration model between Australia and New Zealand. Highlighting its particularities in front of the economic integration theory and analyzing the trade diversion effect. The results show how ambitious this model of cooperation is (in some areas even more than EU), since a high degree of mutual recognition on goods and services regulations has been achieved. In addition, even though Australia and New Zealand have not managed to get a so comprehensive recognition agreement with third countries, both countries apply one of the most liberal trade policies around the world. Finally, it is concluded that the regional economic integration process in the antipodes facilitates international trade.

Key words:

International trade, regional economic integration, trade creation, trade diversion, trans-Tasman

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO 1. INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL	7
1.1. Barreras Comerciales	7
1.2. Acuerdos multilaterales y la Organización Mundial del Comercio	9
1.3. Acuerdos de integración económica regional.....	10
1.4. Efectos de la integración económica	12
1.5. Conclusiones.....	14
CAPÍTULO 2. ANZCERTA	15
2.1. Principales características	15
2.2. Bienes	16
2.3. Servicios.....	19
2.4. Trabajadores y capital	20
2.5. Conclusiones.....	21
CAPÍTULO 3. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS ENTRE AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA.....	22
3.1. Estrechas relaciones comerciales.....	22
3.1.1. Desde el punto de vista de Nueva Zelanda	22
3.1.2. Desde el punto de vista de Australia.....	23
3.2. Evolución del comercio trans-tasmano.....	25
3.3. Conclusiones.....	28
4. EL ANZCERTA Y LA DESVIACIÓN DE COMERCIO	29
4.1. Acuerdos comerciales	29
4.2. Aranceles consolidados y aplicados	31
4.3. Reconocimiento mutuo.....	33
4.4. Conclusiones.....	34
5. CONCLUSIONES	35
Limitaciones	36
BIBLIOGRAFÍA.....	37

INTRODUCCIÓN

La globalización ha sido un proceso que se ha producido a escala mundial y del cual una de sus principales consecuencias ha sido una gran interdependencia económica entre los países del mundo, tanto en términos comerciales como financieros. Y pese a que, hoy en día, existan muchas fuerzas desglobalizadoras, como por ejemplo la pandemia causada por la COVID-19 o la ganancia de poder por parte de la extrema derecha y el populismo, sigue siendo un hecho que la economía mundial está altamente internacionalizada e interconectada.

Es a la vez una causa y consecuencia de esta globalización que los diferentes países que conforman la economía mundial lleguen a acuerdos para facilitar y mejorar estas relaciones. Uno de los acuerdos comerciales más estudiados por la doctrina fue el tratado Cobden-Chevalier, firmado en 1860 y que establecía una relación de libre comercio entre el Reino Unido y Francia. Desde entonces, han sido muchas las formas de cooperación e integración entre países, yendo algunas de estas formas incluso más allá de temas exclusivamente comerciales.

Actualmente, referida al comercio internacional, hay principalmente una organización internacional que promueve y trata de regular dichos acuerdos, la Organización Mundial del Comercio (OMC). El motivo por el que la OMC tiene interés en que las distintas formas de integración y acuerdos comerciales cumplan ciertos requisitos, es para que estos creen el mayor bienestar posible en el conjunto de la economía mundial. Es decir, que se produzca principalmente un efecto de creación de comercio sin que ello perjudique al comercio ya existente.

Uno de los acuerdos más ambiciosos en materia de integración económica es el existente entre Australia y Nueva Zelanda, el ANZCERTA (*Australia and New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement*). El siguiente análisis tiene por objeto conocer cuáles han sido los efectos de dicho acuerdo sobre el comercio, no solo entre estos dos países, si no también frente a terceros. La hipótesis planteada en este trabajo es que el acuerdo entre Australia y Nueva Zelanda ha provocado un efecto de desviación de comercio muy bajo (y que, por tanto, estaría en línea con lo que promueve la OMC). Teniendo en cuenta la teoría sobre los efectos desviación de comercio, esta hipótesis no se podría rechazar en caso de que se cumplan dos condiciones. Primero, haría falta que los aranceles de estos dos países respecto a terceros fueran bajos y no hubieran aumentado a raíz del acuerdo. La segunda condición tiene que ver con las barreras regulatorias (barreras no arancelarias): el acuerdo de reconocimiento mutuo entre Australia y Nueva Zelanda debería aplicar también a productos de terceros países que cumplieran las condiciones de entrada en uno de los dos mercados.

Para abordar esta cuestión el trabajo está estructurado en cinco capítulos. En el primero de ellos se tratan los aspectos teóricos fundamentales relativos al comercio internacional, necesarios para comprender las cuestiones abordadas en los siguientes capítulos. Conceptos tales como las barreras comerciales, la integración económica y los efectos de creación y desviación de comercio. El segundo capítulo tiene por objeto conocer cuáles son los principales aspectos que cubre el acuerdo entre estos dos países y cuáles son sus particularidades. Una vez expuestas

dichas características, en el tercer capítulo se estudia como este acuerdo ha afectado al comercio de mercancías entre las dos mayores economías de Oceanía y con países terceros. Posteriormente, en el cuarto capítulo, se lleva a cabo un estudio sobre la evolución de los aranceles frente a terceros de estos países, así como de la aplicación de su acuerdo de reconocimiento mutuo frente a terceros. Finalmente, en el último capítulo se valora si la hipótesis planteada anteriormente puede ser o no rechazada.

CAPÍTULO 1. INTEGRACIÓN ECONÓMICA REGIONAL

Este primer capítulo tiene como finalidad la introducción de una serie de conceptos relacionados con el comercio internacional, imprescindibles para, en los próximos capítulos, comprender en qué consisten los acuerdos recogidos en el ANZCERTA y cuáles son sus implicaciones a nivel comercial. El primer concepto introducido en este apartado es el de barreras comerciales, cuáles son y que efectos tienen. Seguidamente, se explican los acuerdos que llevan a cabo los países para reducir o eliminar estas barreras. Primero se presentan el GATT/OMC, como acuerdos multilaterales de reducción de barreras, y posteriormente los acuerdos regionales de integración. Finalmente, se tratan los efectos estáticos que la integración económica regional tiene sobre el comercio internacional: la creación y desviación de comercio. Por lo tanto, este capítulo ofrece la base teórica para poder realizar un análisis del modelo de integración regional del que Australia y Nueva Zelanda forman parte.

1.1. Barreras Comerciales

A lo largo de los años han surgido numerosos estudios y teorías en pro del comercio internacional, donde sus autores defienden que, gracias al libre comercio entre estados, se puede lograr un mayor beneficio común. Siendo la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo una de las más conocidas y estudiadas en la doctrina. Sin embargo, en la práctica esta situación librecambista no se da, pues existen una serie de intereses económicos y políticos que propician la existencia de limitaciones al comercio conocidas como barreras comerciales.

Las barreras comerciales son todas aquellas restricciones que de algún modo puedan dificultar o encarecer la entrada de un producto en un país que no es el de origen. Estas barreras se encuentran en el término medio entre la autarquía total, es decir, la supervivencia de un estado con sus propios recursos, implicando así la inexistencia de comercio con otros estados, y un mundo utópico en el que no exista ninguna limitación al comercio, sin distinción alguna entre comercio interior e internacional.

Existen un gran número de factores que suponen una limitación a la entrada de productos extranjeros en una economía. Estos se pueden clasificar en dos grupos según el momento en que el producto sufra el efecto de la restricción: barreras en frontera y barreras detrás de frontera. Las barreras en frontera son medidas que se aplican únicamente sobre los productos extranjeros, discriminando de este modo a los productores no nacionales en beneficio de los nacionales. Los aranceles son el mecanismo de protección en frontera más habitual. Un arancel es simplemente un impuesto sobre las importaciones que tiene como fin elevar su precio en el mercado interior del país que lo aplica (Tugores, 2006). Así pues, se cumple el cometido de “protección” sobre los productos nacionales, que competirán con ventaja a nivel de precios frente a los productos provenientes del extranjero.

Cabe destacar también, que, pese a que esta medida proporcione un mayor beneficio a los productores locales, perjudicará al mismo tiempo a los consumidores, puesto que deberán pagar un mayor precio por los productos extranjeros, aunque estos sean más competitivos o que tengan una mayor calidad que los nacionales. Otro punto que no se debe pasar por alto, es que los aranceles constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos que lo aplican, pues después de todo sigue siendo un impuesto, aunque solo se aplique a productos importados.

Siguiendo con las medidas de protección en frontera, se encuentran las restricciones cuantitativas al comercio o cuotas. Estas restricciones consisten en la fijación de un volumen máximo de unidades susceptibles de ser importadas por un país durante un año. Las autoridades locales suelen fijar estas cuotas para proteger un sector concreto, es decir, aplicándolo sobre un único tipo de producto, no a todos. En algunos casos esta restricción cuantitativa se ha acordado con los propios exportadores, entonces esta fijación pactada se conoce como VER (*voluntary export restraint*). Estas restricciones voluntarias, son también una herramienta utilizada para limitar la entrada de productos extranjeros, protegiendo así al productor nacional

Como tercera categoría de barrera en frontera se hallan los controles aduaneros. La función de estos controles es la de determinar que los productos que entren al país cumplan las normativas y regulaciones internas, a parte, de verificar el origen del producto (controles de origen) para poder aplicar los aranceles y cuotas correspondientes. Finalmente, cabe señalar que también existen medidas enfocadas a limitar la entrada de servicios, capital (como por ejemplo inversión directa) y trabajo (entrada de trabajadores) extranjeros. Se tratan de medidas diferentes de las utilizadas para los bienes, pero que también buscan proteger lo doméstico.

Contrariamente a las barreras en frontera, que se aplican únicamente a los productos extranjeros, las barreras detrás de frontera surgen de medidas que se aplican a todos los productos, tanto domésticos como extranjeros. Se trata por ejemplo de impuestos al consumo o de requisitos técnicos para los productos o los servicios. Por lo tanto, no hay una intención de discriminación hacia los productos importados (o al menos no directamente). Se trata de barreras porque estas medidas fiscales o técnicas no acostumbran a ser iguales en diferentes países. Así, no tienen la misma incidencia sobre productores locales y extranjeros, pues el productor extranjero deberá adaptarse a la nueva normativa y características del mercado de destino, hecho que supondrá un coste, mientras que el productor local juega con sus propias reglas.

Estas barreras suelen estar referidas a cuatro aspectos principales: barreras monetarias, fiscales, regulatorias y culturales. El hecho de que el país de destino tenga una moneda distinta al país de origen de un producto puede ser un problema. Esta problemática se debe en parte a las fluctuaciones de tipo de cambio, es decir, el cambio de valor de una moneda respecto a otra, lo que a su vez implica también un cambio en el precio de los productos. Es por ello, que cuando se produce esta situación, las partes implicadas en la transacción deben lidiar con un cierto punto de incerteza, ya que una variación en un tipo de cambio puede suponer que la cantidad monetaria percibida o pagada, sea mayor o menor en términos reales que la pactada inicialmente.

Del mismo modo, cuando los países no tienen una normativa fiscal idéntica, el exportador deberá llevar a cabo trámites y gestiones respectivas a la regularización de impuestos, así como enfrentarse a diferentes tipos impositivos, lo que supondrá un coste. El exportador, además, es probable que no pueda comercializar un producto exactamente igual al que comercializa en su país de origen, pues tanto la cultura como las regulaciones (como por ejemplo normativa sanitaria que debe cumplir un determinado producto o el propio etiquetaje) del país de destino serán distintas, llevando a un coste de información y de adaptación.

1.2. Acuerdos multilaterales y la Organización Mundial del Comercio

A nivel internacional se han llevado a cabo esfuerzos multilaterales para reducir las barreras al comercio, esfuerzos que tuvieron como resultado la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995. Esta voluntad de cooperación internacional se empezó a dar especialmente al término de la Segunda Guerra Mundial, buena prueba de ello fue la Conferencia de Bretton Woods, de cuya celebración en 1944 nacieron dos organizaciones con una clara voluntad de cooperación entre estados como el Fondo Monetario Internacional (para la reducción de las barreras monetarias) y el Banco Mundial (para la reconstrucción y el desarrollo). Sin embargo, la Organización Internacional del Comercio (OIC), cuya carta constitutiva fue firmada por 53 países en 1948, no logró entrar en vigor, al no ser ratificada por el congreso de Estados Unidos.

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, conocido como GATT, sus siglas en inglés, iba a ser un acuerdo especializado de la malograda OIC, bajo el que se ampararían las rondas de negociación arancelarias. Sobrevivió a la OIC porque su primera ronda se completó en noviembre de 1947, casi un año antes que la Carta de la OIC. El GATT entró en vigor de manera provisional, como avanzadilla de la OIC, el 1 de enero de 1948, entre 23 estados (entre los cuales Australia y Nueva Zelanda). De esta forma, aunque sin llegar a crear una organización internacional, después de la Segunda Guerra Mundial se establecieron unas reglas comunes al comercio mundial de mercancías, así como también la consolidación de unos aranceles para los países firmantes.

El GATT, no fue un acuerdo fijo, sino que lo largo de los años se incorporaron nuevos países y a través de rondas de negociación, los estados miembros llegaron a acuerdos multilaterales para seguir disminuyendo las barreras comerciales. De estas rondas de negociación, la última en completarse con éxito y quizás la más relevante, fue la ronda de Uruguay (1986-94), que supuso la creación de la OMC. Esta última incluye al GATT, así como nuevos acuerdos que van más allá de la consolidación de aranceles sobre el comercio de mercancías, en particular, el acuerdo sobre el comercio de servicios (*GATS, General Agreement Trade in Services*) y el de derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio.

La OMC pues, es una organización internacional que tiene como principal objetivo garantizar que los intercambios comerciales se realicen de la forma más fluida y libre posible. Para ello, fomenta la consecución de acuerdos multilaterales entre sus países miembros para reducir las barreras comerciales, haciendo hincapié en las barreras arancelarias y en las cuotas.

La propia OMC tiene una serie de principios que sus estados miembros deben cumplir de forma obligatoria a excepción de algunas situaciones predeterminadas. Los dos principios relativos al comercio internacional necesarios para esta investigación son el de nación más favorecida y el de previsibilidad. El primero establece que no puede darse una discriminación arancelaria según el país importador, es decir, cada estado miembro debe aplicar el mismo arancel a todos los países miembros de la OMC. El principio de nación más favorecida no aplica a las zonas de libre comercio o uniones aduaneras, permite un trato especial a países en vías de desarrollo y se puede incumplir cuando se dan ciertas situaciones excepcionales como por ejemplo en caso de dumping.

El principio de previsibilidad implica la prohibición de restricciones cuantitativas al comercio (cuotas), excepto para los productos agrícolas, así como el establecimiento de aranceles

consolidados. Es a través de rondas de negociación que los países miembros llegan a acuerdos multilaterales. Algunos de los principales puntos que se tratan en materia comercial son la fijación de unos aranceles máximos para cada país, que sólo se podrá sobrepasar en casos excepcionales (todos los países tienen su propio arancel máximo que varía dependiendo del tipo de producto).

Como se puede ver, el principal objetivo de esta organización es la de reducir algunas de las barreras comerciales mencionadas en el apartado anterior, haciendo sobre todo hincapié en las barreras en frontera (aranceles y restricciones cuantitativas), puesto que son más sencillas de eliminar que las de detrás de frontera. Sin embargo, para las barreras de detrás de frontera, la OMC tiene el principio de trato nacional por el que los países miembros no pueden aplicar impuestos o exigir requisitos a los productos y servicios extranjeros diferentes de los exigidos a los nacionales. Este principio no admite excepciones según las normas de la OMC. Además, las regulaciones de los estados miembros, tanto técnicas como sanitarias y fitosanitarias, deben de cumplir con los requisitos mínimos establecidos en dos acuerdos de la OMC (el Acuerdo sobre Barreras Técnicas al Comercio y el Acuerdo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias).

Prueba del peso que han tenido tanto el GATT como la OMC en el comercio internacional, ha sido el creciente número de países miembros, desde 1947, con la firma del GATT. En ese hito, fueron 23 los países firmantes, cifra que aumentaría a lo largo de los años hasta llegar a 123 en la Ronda de Uruguay en 1994. Y, hoy en día son 164 los países miembros de la OMC, influyendo así, prácticamente sobre la totalidad del comercio mundial.

1.3. Acuerdos de integración económica regional

Además de los esfuerzos para reducir barreras de forma multilateral a través del GATT y luego la OMC, también existen acuerdos menos ambiciosos en términos de número de países, pero más ambiciosos en términos de reducción de barreras. Se tratan de acuerdos regionales de integración económica.

Los procesos de integración regional se suelen dar entre países vecinos y suponen la eliminación (en vez de una reducción) de barreras al comercio entre los miembros. En palabras de Tugores (2006: 110):

La integración económica es el proceso mediante el cual los países van eliminando esas características diferenciales. Teóricamente podrían irse eliminando entre todos los países, para ir hacia una economía mundial integrada, pero por razones políticas y económicas los procesos de integración tienen lugar de forma parcial, es decir, implicando a un número de países normalmente reducido. Se dice entonces que asistimos a un proceso de integración regional o regionalización, especialmente cuando los avances en la integración económica, atendiendo cuáles de tales diferencias se van eliminando entre países en el proceso de integración.

Buen ejemplo de esta afirmación es el propio ANZCERTA, nacido de acuerdos entre dos países cercanos, otro claro ejemplo de esta afirmación podría ser el acuerdo comercial entre Canadá, los Estados Unidos y México, el USMCA (United States-Mexico-Canada Agreement).

Existen diferentes formas de clasificar las formas de integración económica regional y seguramente ninguna de ellas es capaz de incluir la diversidad de formas que se dan en la práctica. Posiblemente la clasificación más conocida es la de Béla Balassa. A pesar de haberse quedado algo antiquada, pues es de los años 1960, sigue utilizándose como base de comparación.

Según este autor para llegar a un modelo de integración completo existen cinco fases, cada una de las cuales incluye las características de la anterior. La primera de estas fases son las zonas de libre comercio. Los países que conforman estas “zonas” llegan a acuerdos que permiten la libre circulación de mercancías entre ellos, es decir, se eliminan cuotas y aranceles (como mínimo en el 90% de las mercancías para cumplir con las normas de la OMC) para los países miembros del acuerdo. Eso sí, cada uno de los países integrantes del acuerdo podrá mantener de forma independiente los aranceles respecto a terceros países. Este último detalle puede generar ciertas problemáticas, pues un productor de un tercer país podría intentar entrar sus productos a través del país de esa zona de libre comercio con el que su país tenga un arancel más bajo.

Para ejemplarizar esta situación se supondrán tres países A, B y C. En este ejemplo el país A y B formarían parte de la misma zona de libre comercio, por lo que el arancel entre ellos sería del 0%. Entonces a los productos del país C se les aplica un arancel del 5 y 10% en el país A y B respectivamente. En esta situación, un productor del país C que estuviera interesado en hacer llegar su producto al país B, podría intentar entrar este producto pasando por el país A, de esta manera únicamente pagaría un arancel del 5% para entrar en A y pasaría hacia al país B a un arancel del 0% alegando tener su origen en el país A. Es para evitar este tipo de situaciones que son necesarios los controles aduaneros, para llevar a cabo estas comprobaciones de origen.

La segunda fase de integración de Balassa es la unión aduanera, que va un paso más allá que las zonas de libre comercio. En este tipo de acuerdo, los países que lo conforman establecerán una política comercial común, es decir, fijarán un arancel común para terceros países, así como acuerdos comerciales comunes con terceros países. De esta manera se solventa la problemática comentada anteriormente con las zonas de libre comercio, y disminuye la necesidad de llevar a cabo controles de origen en las mercancías provenientes de los países miembros. Como es lógico, las negociaciones para este tipo de acuerdos serán mucho más complejas que en las zonas de libre comercio.

La tercera fase es el mercado común. Esta fase implica la liberalización del movimiento de servicios, trabajo y capital. Por lo tanto, se añade a la unión aduanera, que se centraba en la circulación de bienes, la libre movilidad de servicios, trabajo y capital. Para poder dar el salto a esta fase será imperativa la eliminación de normas de acceso a los servicios, capitales y trabajadores.

La siguiente fase de integración de esta clasificación es la unión económica. En este caso, a todo lo anterior se le suma la reducción de barreras económicas y fiscales. Los estados miembros fijan objetivos comunes, aunque en todo caso los estados siguen teniendo completa soberanía y por lo tanto siguen decidiendo cada uno sus propias políticas para alcanzar dichos objetivos. La última fase de Balassa es la integración económica total, en la que unas instituciones comunes para todos los estados miembros toman decisiones a nivel económico y fiscal.

Como cualquier modelo teórico, las fases de integración de Balassa no puede prever todas las casuísticas que se pueden dar en la realidad. Por ejemplo, la mayor parte de las zonas de libre cambio actuales no sólo eliminan barreras a los bienes sino también a los servicios. Además, las fases de Balassa no recogen los esfuerzos de reducción de barreras regulatorias que también se dan en muchos de estos acuerdos para que las mercancías provenientes de los miembros no deban pasar controles tan exhaustivos como los productos originarios de terceros países.

Para reducir las barreras regulatorias existen dos grandes estrategias: la armonización regulatoria y el reconocimiento mutuo. La primera consiste en que los países miembros acuerden aplicar una normativa común para un aspecto o materia determinada. Teniendo como resultado lógico que todo aquello referente a estas materias en las que haya la misma normativa, será válido y aceptado no solo en el país de origen, sino también en todos los países miembros. Un ejemplo podría ser las especificaciones técnicas que debería cumplir un producto médico / sanitario, pues a los estados les interesará que las unidades de este tipo de producto que entren en su país cumplan una serie de condiciones, para así garantizar la calidad para los consumidores locales. Es por ello, que este tipo de productos pasarán controles aduaneros estrictos, sin embargo, si en el país de origen de este material se aplica la misma normativa que en el país de destino, entonces no será necesaria llevar a cabo dichos controles. Cumpliendo así el objetivo de optimización de tiempo y gasto en aduanas.

En cambio, el reconocimiento mutuo consiste en que el país de destino acepta como válidas las regulaciones aplicadas en el país de origen, pese a que estas no sean exactamente iguales a las propias. Es decir, en este caso no será necesario que el productor extranjero adapte su producto (en lo que respecta a temas técnicos, sin entrar en cuestiones como el idioma del etiquetado), pues el país receptor considera que las regulaciones aplicadas en el país exportador ofrecen las garantías de calidad suficientes para que el producto pueda ser comercializado en sus fronteras.

Estos tipos de acuerdos pueden ir más allá de lo estrictamente relacionado con el comercio de mercancías. Por ejemplo, también se pueden aplicar en materia de calificación laboral, aceptando como válidas titulaciones de educación superior de otros países o licencias para llevar a cabo ciertos oficios, facilitando así la movilidad de trabajadores.

1.4. Efectos de la integración económica

Los procesos de integración comercial tienen su fin en la reducción de barreras comerciales entre los países miembros del acuerdo, hecho que, *a priori* solo debería conllevar un aumento del bienestar del consumidor, puesto que los productos provenientes de los países que formen parte del acuerdo se podrán comercializar a un precio más bajo pues no se verá afectado por los aranceles. Esta ecuación, sin embargo, sólo sería así de sencilla si no existieran terceros países, es decir, estados que no forman parte de dicho acuerdo. Como se explica a continuación, la integración económica regional puede producir no sólo efectos de creación de comercio sino también de desviación de comercio.

La eliminación de barreras comerciales entre estados tiene (normalmente) como principal objetivo la creación de comercio entre ellos. La creación de comercio consiste en el remplazo de las producciones domésticas menos eficientes por productos importados de otro país miembro del acuerdo, donde el producto se ha producido de forma más eficiente. Se entiende

pues, que la creación de comercio es beneficiosa para todos, ya que permite distribuir los recursos de forma más eficiente.

Pero la creación de comercio no es el único efecto producido por los acuerdos de integración económica regional. Otro efecto es la desviación de comercio, este fenómeno consiste en que los países miembros reemplazan las importaciones eficientes de un tercer país no miembro del acuerdo por las importaciones de un país miembro con acuerdo preferencial. La desviación de comercio supone una pérdida de bienestar social, ya que se produce una reducción de la eficiencia en la asignación de recursos.

Esta pérdida de eficiencia tiende a ser más clara a partir de la segunda fase de Balassa, es decir, en una Unión Aduanera, en la que se establece un arancel exterior común para los países no miembros. Por lo que, cuando mayor sea el arancel exterior, mayor será el efecto de desviación de comercio comentado, puesto que los productos de terceros países se pueden ver encarecidos debido al impuesto, mientras que los productores interiores pasarán a tener un arancel cero.

Para visualizar mejor este efecto se puede utilizar un ejemplo. Supongamos que el país A no produjera un producto X, y que por lo tanto se viera obligado a importarlo. Hay dos países fabricantes de dicho bien, el país B y el país C (el producto final en ambos países es idéntico). El país B vende su producto a un precio de 10 y el país C a un precio de 7. En este caso el país A tendría el mismo arancel para ambos países, y por lo tanto compraría al país C, que ofrece el producto a un precio notablemente inferior (por lo que se podría afirmar que produce de forma más eficiente). Este sería el primer escenario, donde no hay Unión Aduanera.

Supongamos entonces que el país A y B pasaran a formar parte de la misma Unión Aduanera. Ello supondría que el arancel entre ambos sería cero por lo que B podría vender a 10 sus productos en A. Los consumidores de A ahora comprarán de B en caso de que B convenciese a A de establecer un arancel exterior común de la unión aduanera de como mínimo 4. De esta forma, los productos de C ya sólo podrían entrar en A a un precio de 11. En este supuesto, por tanto, el país A dejaría de comprar en el país C para comprar al país B, país miembro de su misma Unión Aduanera, pero no lo haría porque B ha mejorado su productividad sino porque han aumentado sus aranceles frente a los productos de C. Este sería un claro ejemplo de desviación de comercio, pues el país A dejaría de comprar al país C, ya que, debido al impuesto, el producto del país B se volvería más económico pese a haber sido producido menos eficientemente. Por lo tanto, como más alto sea el impuesto exterior mayor probabilidad de desviación del comercio, puesto que el elevado arancel no permitirá que la mayor eficiencia/competitividad de un productor exterior (proveniente de un país no miembro) se vea reflejada en el precio de los productos.

Es por estos motivos que un acuerdo de unión aduanera no siempre producirá sólo efectos de creación de comercio, pese que en un principio puede parecer que esta sea su finalidad. Para disminuir los efectos de desviación de comercio la Unión Aduanera deberá establecer un impuesto exterior más bajo que el que tenían sus miembros antes de la integración. Cuanto más bajo el arancele exterior común menos probabilidad de desviación de comercio. De hecho, si el nuevo arancel común es más bajo que los aranceles de los miembros antes de la integración, se puede generar un efecto creación de comercio con los países terceros. Sin embargo, hay que tener en cuenta que esta disminución del arancel exterior puede tener que ser muy pronunciada

pues debe compensar el que los productos interiores tengan un arancel cero. El hecho de que los productos internos a la zona gocen de un arancel cero implica que seguirán teniendo ventaja sobre los productos exteriores a menos que el arancel exterior sea también de cero. Eso no quiere decir que los productos exteriores que sean producidos de forma más eficiente no puedan competir en precio con los productos interiores con aranceles exteriores superiores a cero, pero para ello dicho arancel debe de haber disminuido. Cuando más bajo el arancel exterior común de la unión aduanera menos probabilidad de desviación de comercio.

Un efecto parecido se producirá en una zona de libre comercio, pues habrá una preferencia hacia los productos originarios de países miembros del acuerdo, ya que estos productos tendrán una ventaja arancelaria frente a los productores de terceros países. Aunque los aranceles hacia terceros países de los países miembros de la zona de libre cambio no aumentasen en términos absolutos (siguiesen siendo los mismos que antes de la integración), aumentarían en términos relativos. Esto es debido a que los países miembros de la zona integrada ahora gozan de arancel cero entre ellos y por tanto compiten con otras reglas del juego. Para que no haya desviación de comercio, los aranceles post-integración de los países miembros deben de reducirse frente a terceros países de forma a ofrecerles unas condiciones de entrada a sus empresas similares a las que ahora gozan las empresas de la zona integrada.

1.5. Conclusiones

En el último siglo se ha dado una incuestionable apertura comercial a nivel internacional. Ello ha sido posible, en gran parte, gracias a la institucionalización de la norma del libre comercio a través del GATT y, posteriormente, de la OMC. Estas instituciones han conseguido reducir las barreras comerciales y así obtener una mayor liberalización en las relaciones comerciales entre gran parte de las economías del planeta.

A pesar de preconizar la no discriminación entre sus socios, la OMC acepta la integración económica regional pues promueve la creación de comercio. Mientras que los acuerdos multilaterales acaban significando únicamente una reducción de las barreras comerciales, estos acuerdos regionales se basan en la eliminación de barreras.

El problema, sin embargo, es que este tipo de acuerdos más ambiciosos, los de integración regional, al contrario de lo que podría parecer, no siempre significan un aumento del comercio internacional en todo su conjunto. La eliminación de barreras entre dos socios puede implicar el aumento de barreras frente al resto del mundo, provocando un efecto de desviación del comercio que no beneficia al bienestar de la zona o al comercio internacional.

CAPÍTULO 2. ANZCERTA

El objetivo de este capítulo es presentar el modelo de integración económica entre Australia y Nueva Zelanda, dos países geográfica y culturalmente cercanos con estrechas relaciones económicas. Esta relación económica se recoge en el ANZCERTA (*Australia and New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement*). Este capítulo se centra en explicar las provisiones relativas a las cuatro movibilidades vistas en el capítulo anterior, es decir, aquellas referidas a la movilidad de bienes, servicios, capitales y trabajadores. En las siguientes líneas pues, se verán cuáles son las particularidades de este modelo de integración regional y que provisiones lo conforman, así como también como han ido evolucionando estos principales aspectos a lo largo de los años.

2.1. Principales características

El acuerdo entre Australia y Nueva Zelanda fue firmado el 28 de marzo de 1983, teniendo en ese momento como principal objeto la eliminación de aranceles en el comercio de mercancías. Sin embargo, a lo largo de las últimas décadas, su contenido ha sido revisado y modificado de manera prácticamente constante, contemplando así cada vez un mayor número de aspectos, siempre dirigidos a eliminar de manera progresiva las barreras existentes entre ambos países, fortaleciendo así su relación comercial y económica. Tanto es así, que el modelo de integración económica regional entre Australia y Nueva Zelanda es considerado por la OMC como uno de los acuerdos más completos y que más aspectos abarca. Además, el modelo tiene otras particularidades respecto a otros modelos de integración económica ‘tradicionales’.

La primera característica diferencial, y por la cual el ANZCERTA es el objeto de estudio de este trabajo, es que es un modelo de integración económica con unas características que difieren de la teoría de Balassa, desarrollada en el capítulo anterior. Según el autor, las distintas fases descritas por él son acumulativas, es decir, cada fase debe incorporar las características de la fase anterior, además de nuevos acuerdos que supongan un mayor grado de integración, mientras que el ANZCERTA cumple con las características de una de las fases sin incorporar todas las características de la anterior.

Por su naturaleza y fines, el ANZCERTA podría parecer un modelo de integración ubicado en la fase de mercado común, pues gracias a estos acuerdos se ha obtenido la libre movilidad de bienes, servicios, capitales y trabajadores entre ambos países. Sin embargo, Australia y Nueva Zelanda no conforman una unión aduanera, la fase previa al mercado común según Balassa. Se trata pues de un mercado común sin unión aduanera. El hecho de que Australia y Nueva Zelanda no tengan una política comercial común, es decir una unión aduanera, significa que ambos países, de manera totalmente libre e independiente, pueden fijar los aranceles que desean frente a terceros países (siempre respetando los principios de la OMC, organización de la que ambos países forman parte). En consonancia, Australia como Nueva Zelanda pueden firmar acuerdos de libre comercio con terceros países, sin que el otro deba formar parte del acuerdo, algo que sería imposible para cualquier país de la Unión Europea, puesto que en su caso tendrían tanto mercado común como unión aduanera.

Otra característica del ANZCERTA es que es un acuerdo dinámico o vivo. Su contenido (provisiones) han ido evolucionando sin cesar a lo largo de las últimas décadas comprendiendo aspectos que han ido más allá de la eliminación de tasas arancelarias en el comercio de mercancías. Para abordar estos aspectos, los miembros de los gobiernos de ambos países

(primeros ministros, ministros de finanzas y comercio) se reúnen de manera anual para tratar los distintos aspectos que puedan concernir su mercado común, además de encuentros bianuales entre los ministros de exteriores de ambos países, siendo esta una prueba más de la fluidez de las relaciones entre ambos gobiernos en este aspecto, algo clave para seguir disminuyendo las barreras. Cabe destacar también en este aspecto, la existencia desde el año 2004 del *Australia New Zealand Leadership Forum*, una iniciativa que permite el debate entre los líderes empresariales y gubernamentales de ambos países, abordando así aquellas cuestiones prioritarias en la relación entre ambos países.

2.2. Bienes

Los acuerdos relativos al comercio de bienes han sido históricamente los más comunes en materia de integración económica entre países, principalmente debido al importante peso de este comercio en la economía y a que estos implican un menor grado de complejidad que otras temáticas como podrían ser los servicios. Estos acuerdos pues, suelen ser el primer paso hacia la integración económica, siendo las zonas de libre comercio la primera fase de la teoría de Balassa.

No ha sido distinto entre Australia y Nueva Zelanda, pues los primeros acuerdos económicos entre ambos países tenían un componente casi únicamente enfocado al comercio de mercancías. Estos acuerdos, todavía previos al ANZCERTA, se firmaron durante la primera mitad del siglo XX, aunque estos solo daban al país vecino ciertas preferencias y tasas especiales, siempre en clave comercial. No fue hasta 1966 que ambos países firmaron un acuerdo de libre comercio parcial que llevó a la eliminación de los aranceles en el 80% del comercio entre ambos países, dicho acuerdo fue llamado NAFTA (*New Zealand and Australia Free Trade Agreement*).

El siguiente paso se da en 1983, con la firma del ANZCERTA, un acuerdo mucho más ambicioso. Un claro ejemplo de ello fue que, hasta entonces, los dos gobiernos habían acordado una lista de bienes sobre los que no se aplicarían restricciones (lista positiva), sin embargo, la firma del nuevo acuerdo supuso un cambio de mentalidad, pues quedaría atrás esta lista, siendo sustituida por una lista “negativa”. Esto significó que todos los bienes procedentes de uno de los dos países serían beneficiados por el acuerdo, pues estarían libres de aranceles y cuotas en su entrada en el país vecino, eso sí, a excepción de una serie de bienes contemplados en la ya nombrada lista “negativa”. Con este nuevo acuerdo pues, se pretendía que, desde el 1 de julio de 1990, todos los bienes (salvo las excepciones) pudiesen ser comerciados entre ambos países libres de restricciones.

El acuerdo también prevé una serie de excepciones a esta libertad de movimiento de los bienes. Cualquiera de las dos partes podrá limitar dicho movimiento por motivos con la seguridad, la moral pública, la propiedad industrial, tesoros nacionales y recursos naturales limitados, así como la vida humana, animal y vegetal. También se permiten adoptar medidas para la prevención de escasez de alimentos y otros bienes esenciales, para asegurar el cumplimiento de la ley (sobre todo a nivel fiscal) y los acuerdos internacionales, para la aplicación de estándares y regulaciones, para regular la importación y exportación del oro y la plata y también para regular los productos relacionados con las cárceles (Australian Government - Department of Foreign Affairs, 1995). Condiciones, prácticamente todas ellas, congruentes con las excepciones previstas por la OMC en sus acuerdos multilaterales. Actualmente, algunas de las industrias en las que los aranceles y las restricciones cuantitativas no han sido eliminadas por completo, son,

por ejemplo, las dedicadas a las sustancias nocivas para el ozono, a productos químicos destinados a la agricultura y a la veterinaria, y también a los fuegos artificiales.

Una vez eliminadas las barreras arancelarias, así como las restricciones cuantitativas, ambos gobiernos llegaron a acuerdos sobre temas relativos a barreras detrás de frontera. Los primeros acuerdos se basaron en la armonización. En 1990 se llega a un acuerdo en materia de estándares, acreditaciones y calidad. A raíz de este acuerdo nace en 1991 un sistema de acreditación común, el JAS-ANZ (*Joint Accreditation System of Australia-New Zealand*). El objetivo de este sistema de acreditación era el de establecer un sistema para certificar la calidad de los productos y procesos de ambos países. Este acuerdo era el primer paso hacia un modelo de integración aún más ambicioso.

Más tarde, en 1996, en la misma línea, ambos gobiernos acordaron un sistema de estándares comunes para productos alimenticios, con el objetivo de garantizar una mayor seguridad y calidad de los alimentos. Estas provisiones se han ido ampliando, minimizando de esta manera costes de cumplimiento e inspección, puesto que ambos países cuentan con los mismos estándares. Todo producto alimenticio neozelandés puede ser exportado a Australia, y viceversa, sin la necesidad de llevar a cabo controles e inspecciones adicionales, y sin costes de información o adaptación (pues cumpliendo con los estándares locales se cumple con los del país vecino).

El siguiente paso, en 1997, fue incluir en el ANZCERTA provisiones relativas a las compras públicas. Ambos países se comprometieron a dar el mismo trato a bienes australianos y neozelandeses en procesos de compra pública. Hecho llamativo, pues es habitual que, en este tipo de procesos, los gobiernos den preferencia a productos de origen nacional. Por lo tanto, este acuerdo suponía un paso más para que los bienes de ambos países tuvieran la misma consideración.

Por último, en 1998 se llega a un acuerdo de reconocimiento mutuo, el TTMRA (*Trans-Tasman Mutual Recognition Arrangement*). Este supone el mayor acto de confianza mutua pues supone que no hace falta la armonización para que haya comercio de bienes sin controles normativos. Con este acuerdo, más avanzado en la práctica que el existente entre los países de la Unión Europea, todo bien producido o importado a Australia, que pueda ser vendido legalmente en el país, puede ser vendido también en Nueva Zelanda, y viceversa. Es decir, un producto apto para la venta en uno de los dos países también lo es en el otro (siempre con excepciones especificadas en el acuerdo).

Un punto remarcable en este aspecto, y que es una clara muestra del proceso integrador en la región, es que, en Australia, en el año 1993, entró en vigor un acuerdo similar, el MRA (Mutual Recognition Agreement). Este acuerdo tenía exactamente el mismo objetivo que el TTRMA, pero a nivel nacional, es decir, hasta 1993 no había reconocimiento mutuo entre los diferentes estados australianos. Por lo que, en un intervalo de apenas 5 años, hubo reconocimiento mutuo de bienes, no solo a nivel nacional, sino también con Nueva Zelanda.

Gracias a este acuerdo, se redujeron pues de manera considerable las barreras al comercio detrás de frontera entre los dos estados. En este caso pues ya no sería necesaria la adaptación del *packaging* o del etiquetado, ni el cumplimiento de diferentes estándares. Entre muchos otros costes que se redujeron con dicho acuerdo, se podría destacar también una reducción enorme de costes de inspección en frontera, pues a partir de ese momento ya no sería necesario comprobar que los bienes provenientes del país vecino cumplieran los estándares, pues si podía ser vendido también en el país de origen, también sería considerado como apto para su venta

en el país receptor. En definitiva, gracias a estos múltiples acuerdos se consiguió que prácticamente no hubiera diferencia entre un productos neozelandeses y australianos.

Sin embargo, pese a que, gracias a todos los acuerdos comentados, se ha conseguido que los productos australianos y neozelandeses tengan prácticamente la misma consideración, y que no sea necesario un control normativo en la frontera, no elimina la necesidad de controles aduaneros entre ambos. Sigue siendo necesario determinar mediante las normas de origen que productos se pueden considerar australianos o neozelandeses. Los productos originarios de terceros países pueden tener que soportar aranceles, así como controles regulatorios en la frontera entre Australia y Nueva Zelanda.

Las normas de origen son pues parte importante del ANZCERTA. Hay varios supuestos en los que se considera que un bien es de origen australiano y/o neozelandés. El primero de ellos es si este ha sido obtenido completamente en uno de los dos países o en ambos. Algunos ejemplos de este tipo de bienes serían minerales extraídos en alguno de los dos países, plantas que hayan crecido en su suelo, así como peces u otras formas de vida marina obtenidas en sus aguas nacionales. También son considerados bienes originarios aquellos bienes que sólo utilicen bienes extranjeros de forma indirecta (como combustible, maquinaria o herramientas) o cuando estos bienes extranjeros suponen menos del 50% del coste de fábrica. Por último, se considera evidencia de que el producto es originario cuando, debido a cambios producidos en suelo australiano o neozelandés, el bien cambie de código arancelario. Aquellos productos que cumplan las reglas anteriores, pero que sean transportados de un país a otro a través de un país tercero y pasen por algún proceso de producción distinto a la carga, descarga, almacenamiento, acciones relacionadas con el *packaging* u otras necesarias para preservar el producto, no tendrán la condición preferencial descrita anteriormente.

Para verificar que los bienes que llegan a Australia y Nueva Zelanda cumplen con las normas de origen, será necesario llevar a cabo controles. De esta forma se podrá verificar si se pueden aplicar o no las condiciones favorables a las mercancías entrantes. Estos controles de origen son un elemento clave para comprobar que se cumple la normativa, sobre todo en el modelo de mercado común sin unión aduanera. Será clave puesto que, en caso de no existir dichos controles, un exportador de un país tercero podría intentar entrar su producto en el mercado común trans-tasmano¹ por aquel país con el que tuviera unos menores aranceles. Una situación hipotética sería que, Australia formara parte de un acuerdo de libre comercio con un país X, y del que Nueva Zelanda no formara parte. Con esta situación, podría darse que un exportador del país X con intención de hacer llegar su producto a Nueva Zelanda, primeramente, hiciera llegar su producto a Australia, para así, posteriormente, entrar el producto a Nueva Zelanda desde Australia sin pagar aranceles. Situación que, gracias a los controles de origen no puede darse.

Sin embargo, los controles de origen conforman un elemento, que, en cierta forma disminuye la "igualdad" entre los productos de ambos países, pues será necesario que el flujo de bienes de un país al otro deba de pasar dichos controles, aumentando así los trámites burocráticos (y por tanto el coste), y siendo este un efecto negativo de la no existencia de unión aduanera en un mercado común (si existiese una unión aduanera, los controles de origen se podrían hacer en la frontera externa común del territorio integrado en vez de en las fronteras internas entre los miembros como pasa en la Unión Europea). Asimismo, también es cierto que las agencias aduaneras de ambos territorios tienen un acuerdo para la cooperación e intercambio de

¹ Referido al mar de Tasmania, situado entre Australia y Nueva Zelanda

información, por lo que la validación y comprobación de información y de todos los trámites son más ágiles que con un país tercero.

2.3. Servicios

Tradicionalmente, los acuerdos de libre comercio han estado enfocados única y exclusivamente al intercambio de bienes. Una clara prueba que constata este hecho es que, en la ya expuesta teoría de Balassa, publicada en los años 1960, ni tan siquiera se contemplaba los servicios en los modelos de integración económica (fue posteriormente que se incluyó servicios a la fase de mercado común). Sin embargo, en las últimas décadas han ido surgiendo, de forma cada vez más habitual, acuerdos más ambiciosos que, a la vez que el comercio de mercancías, incluyen también provisiones sobre el comercio de servicios. Esto ha sido debido, en gran parte, a los avances tecnológicos que permiten que cada vez sean comerciables más servicios, así como al aumento del consumo de servicios por parte de la población.

Ya en la década de los ochenta, los servicios se incluyen en las negociaciones de la Ronda de Uruguay, llegándose al primer acuerdo multilateral para regular y reducir las barreras al comercio de servicios, mediante el GATS, complementado así aquello previsto en el GATT, 'solamente' referido al comercio de mercancías. Nueva Zelanda y Australia ya habían llegado unos años antes a un acuerdo para el libre comercio de servicios, concretamente cinco años antes, en 1989.

En el protocolo de servicios del ANZCERTA se define que, al igual que en el comercio de mercancías, no habrá arancel o cuota alguna en los servicios ofrecidos de un país a otro. Además, también al igual que con lo que respecta al comercio de bienes, ambos gobiernos acordaron ofrecer el mismo trato a los proveedores de servicios de Nueva Zelanda y Australia. Es decir, las administraciones de ambos países acordaron contratar de forma indistinta a proveedores de servicios australianos y neozelandeses. Claro está, hay excepciones. En este caso la norma general es que los servicios están liberalizados y sólo son excepción una lista específica (lista negativa) que es diferente para cada país. En el caso de Nueva Zelanda, se prevé como excepción al protocolo los servicios aéreos y los de navegación costera. Australia incluye esos dos servicios en su lista y además contempla como excepciones los servicios de emisión y televisión, seguros a terceros y servicios postales.

Es clave destacar, que, para que esta liberalización del comercio de servicios sea efectiva y se eliminen casi completamente las barreras, son fundamentales otros acuerdos relativos a la movilidad de trabajadores y reconocimiento mutuo de cualificaciones, ambos incluidos en el ANZCERTA. Estos serán clave, ya que, en múltiples ocasiones para el suministro de un servicio, será necesario el desplazamiento de trabajadores, y en esta situación será necesario que, por una parte, este trabajador se pueda desplazar sin obstáculos, y que, por otra parte, la titulación de dicho trabajador que le habilita para ofrecer el servicio en cuestión sea válida en ambos países.

Es por este último motivo que los acuerdos relativos a los servicios pueden ser tan complejos, y el ANZCERTA es un caso de igualdad prácticamente real entre los proveedores de servicios de ambos países.

2.4. Trabajadores y capital

El comercio, que incluye los intercambios de bienes y servicios, es una de las formas de movilidad económica transfronteriza; las otras dos formas son los trabajadores y el capital. Para que el comercio pueda ser libre, también hace falta que se facilite la movilidad tanto de los trabajadores como de las inversiones. En las fases de Balassa, un mercado común implica las cuatro libertades de movimiento (en el sentido de eliminar las barreras en frontera de: bienes, servicios, trabajadores y capitales. Esta sección se centra en las dos últimas (aunque los profesionales son parte de la libre circulación de servicios y se ven afectados por las barreras a los trabajadores y al capital).

Ya antes de la firma del ANZCERTA, Australia y Nueva Zelanda tenían un largo historial referente a acuerdos relativos a la movilidad de personas. El acuerdo principal que regula estas relaciones es el *Trans-Tasman Travel Arrangement (TTTA)*, que ha sido revisado y actualizado a lo largo de los años. Actualmente, este acuerdo permite a los Australianos y neozelandeses visitar y residir en el país vecino prácticamente sin restricciones y de forma indefinida. Por parte de Australia, cabe destacar, que, desde 1994 se pide una visa para todas aquellas personas no ciudadanas que entren al país, sin embargo, se creó una categoría de visa especial destinada a los ciudadanos neozelandeses, que permite, como se ha comentado, el establecimiento de forma indefinida en el país. Cabe destacar que Nueva Zelanda es el único país que tiene un acuerdo como este con Australia. En el caso opuesto, es decir, el caso de un ciudadano australiano que se desplace a Nueva Zelanda, no se precisará de ningún tipo de visado. En ambos casos, sin embargo, sigue habiendo un control de pasaportes en la frontera interna.

La libre movilidad de las personas, como es evidente, facilita la movilidad de trabajadores, pero ésta última puede existir sin la primera (como es el caso en la Unión Europea para países que no son miembros de la llamada zona Schengen). Asimismo, la simple movilidad de personas no es suficiente para obtener un mercado de trabajo único, pues si un trabajador se puede mover libremente de un país a otro (como persona), pero no puede ejercer su trabajo en el país de destino (movilidad laboral), entonces difícilmente se podrá hablar de mercado de trabajo único.

Por lo tanto, será imprescindible para obtener un mercado de trabajo altamente integrado, medidas en dos ámbitos. Por un lado, se debe de eliminar la necesidad de visado de trabajo para que el ciudadano de uno de los países pueda trabajar en el otro (es decir la “barrera en frontera, eliminada por el TTTA). Por otro lado, hará falta un sistema de armonización o reconocimiento mutuo para reducir las barreras detrás de frontera. De regular este importante aspecto se encarga el TTMRA (comentado en el apartado anterior), cuyo objetivo en esta materia es el de conseguir que ambos países reconozcan de manera efectiva las titulaciones y oficios conseguidos y desempeñados respectivamente en el otro país. Es decir, si una persona obtiene un título universitario en Nueva Zelanda, este será también reconocido en Australia, y viceversa. Lo mismo aplicaría también para un profesional que ejerciera en uno de los dos países y decidiera ejercer en el otro (uno de los motivos por la que la movilidad de servicios y trabajadores guardan una estrecha relación). Eso sí, en este último caso, el profesional registrado en un país que quiera ejercer en el país vecino deberá notificar a las autoridades locales del país de ‘destino’. Sin embargo, pese a que el mercado de trabajo trans-tasmano es considerado un mercado de trabajo altamente integrado, no se considera integrado completamente, pues para ello sería necesario, entre otros aspectos, una política migratoria frente a terceros prácticamente idéntica. Aun así, sigue siendo un mercado laboral con un alto nivel de integración, hasta el punto de existir acuerdos relativos a la seguridad social entre ambos países.

Finalmente, para completar las cuatro movibilidades descritas en la teoría de Balassa en la fase del mercado común, se encuentra la libre movilidad de capitales. Esta ha sido desde principios del siglo XXI, una de las prioridades en la agenda de ambos gobiernos, incluir un acuerdo relativo a las inversiones entre Australia y Nueva Zelanda dentro del marco del ANZCERTA.

El protocolo de inversiones, que se firmó en 2011 y entró finalmente en vigor el año 2013, busca que los inversores de ambos países sean tratados de la misma forma (a excepción de algunos casos detallados en el propio acuerdo), impidiendo a ambos gobiernos la imposición de requisitos desproporcionados para los inversores del país vecino. El acuerdo, además, ofrece un marco más seguro para las inversiones de un país a otro, garantizando un trato justo y evitando, por ejemplo, procesos de expropiación indebida. Otro aspecto clave que es regulado por el protocolo, es la transferencia de capitales de un país a otro, algo sin duda clave para el inversor, que querrá poder retirar su inversión con garantías en el momento que lo considere oportuno. El protocolo, por tanto, establece un marco legal para generar seguridad en el inversor y eliminar en la medida de lo posible los obstáculos que puede haber a la movilidad de capitales.

2.5. Conclusiones

El modelo de integración entre Nueva Zelanda y Australia se basa en el acuerdo ANZCERTA y es uno de los más avanzados del mundo. Tomando las fases de Balassa como punto de referencia, estos dos países constituyen un mercado común, pero sin contar con una unión aduanera. A pesar de no contar con una unión aduanera, se trata de un mercado común muy profundo pues además de haber eliminado las barreras en frontera para bienes, servicios, capital y trabajadores, ha conseguido grandes avances en cuanto a las barreras detrás de frontera. En particular, incluye provisiones no sólo de armonización regulatoria sino también de reconocimiento mutuo automático. Además, es un acuerdo “vivo,” pues sus provisiones son revisadas y ampliadas de forma reiterativa.

CAPÍTULO 3. EVOLUCIÓN DEL COMERCIO DE MERCANCÍAS ENTRE AUSTRALIA Y NUEVA ZELANDA

Una vez descritas las principales características y acuerdos bajo el marco del ANZCERTA, en este capítulo se estudia cómo ha influido este proceso de integración en el flujo comercial de mercancías entre ambos países, y también como ha ido evolucionando a lo largo de los años. En primer lugar, se establece cuál es el peso total y relativo del comercio entre ambos países y, seguidamente, la incidencia que hayan podido tener los diferentes acuerdos, descritos en este trabajo, en el flujo de mercancías. Finalmente, se detalla que sectores tienen un mayor peso en el comercio de mercancías trans-tasmano.

3.1. Estrechas relaciones comerciales

Nueva Zelanda y Australia, por razones culturales y geográficas, han sido históricamente, dos economías con una estrecha relación económica. Es por ello, que, actualmente, siguen siendo el uno para el otro un aliado comercial clave, y así lo muestran los datos.

3.1.1. Desde el punto de vista de Nueva Zelanda

Australia juega un papel clave, tanto en términos absolutos como relativos en lo que respecta al comercio de mercancías internacional de Nueva Zelanda. La primera prueba de ello es que Australia es el segundo país del mundo que en 2019 recibió un mayor valor de mercancías (todos los datos presentados en este capítulo estarán únicamente relacionadas con el comercio de mercancías) provenientes de Nueva Zelanda, siendo únicamente superado por China. Podría en este caso, parecer *a priori* que China es el país con el que Nueva Zelanda mantiene unas relaciones comerciales más estrechas, pues atrae más de una cuarta parte del comercio de mercancías neozelandesas, sin embargo, se debe tener en cuenta que el PIB australiano es mucho menor que el chino y, por consiguiente, también su capacidad y necesidades de compra. Tal y como podemos observar en la siguiente tabla, el PIB chino es ni más ni menos, 10 veces más grande que el australiano, sin embargo, el porcentaje de las mercancías totales exportadas por Nueva Zelanda es del 27,9% para China y del 14,5% para Australia, es decir, únicamente el doble. Por lo tanto, en términos relativos, Australia recibe más mercancías neozelandesas. Para poder apreciar con mayor claridad esta diferencia en términos relativos, la tabla 1 muestra el valor porcentual del valor de las mercancías recibidas provenientes de Nueva Zelanda respecto al valor del PIB de los países que reciben por su parte un mayor valor en mercancías.

Tabla 1. Países de destino de las exportaciones neozelandesas y su PIB

PAÍS	2019	PIB (millones \$)	Exportaciones NZ / PIB
China	27,9%	14.279.937 USD	0,0832%
Australia	14,5%	1.396.567 USD	0,4424%
EE. UU.	9,4%	21.443.226 USD	0,0186%
Japón	5,8%	5.081.769 USD	0,0489%
Corea del Sur	2,8%	1.646.739 USD	0,0727%
Reino Unido	2,5%	2.829.108 USD	0,0372%

Elaboración propia. Fuente: (Stats NZ, 2021) y (World Bank, 2021)

Además, Australia, está por delante de esta estadística (destino de mercancías), tanto en valores absolutos como relativos, de economías como Estados Unidos, Japón, Corea del Sur o el Reino Unido, todas ellas con un PIB mayor al australiano, y concretamente en el caso de Estados Unidos y Japón, la primera y tercera economías más grandes del planeta en términos de producto interior bruto. Destacando también, el hecho de que, Japón, se encuentra relativamente cerca (geográficamente hablando), y que, aun así, recibe únicamente una tercera parte de las exportaciones neozelandesas que recibe Australia (Australia recibe un 14,5% y Japón un 5,8%).

En términos monetarios, el valor de las mercancías recibidas por Australia de su vecino sería únicamente superada por China, una economía gigantesca a nivel comercial y llamada a ser, si no lo es ya, la principal potencia económica mundial. Y, a nivel relativo, Australia sería, con diferencia, el mayor valor entre sus principales socios comerciales.

Por lo que respecta a la estadística inversa, es decir, los países de origen de las importaciones de mercancías realizadas por Nueva Zelanda, los resultados son muy similares a los vistos con las exportaciones. Como se puede observar en la tabla 2, China sigue liderando la lista en valores absolutos, seguida por Australia, que nuevamente, también en términos absolutos, supera a grandes economías como la estadounidense, Japón y también a Alemania (la más grande de la Unión Europea).

Tabla 2. Países de origen de las importaciones neozelandesas y su PIB

PAÍS	2019	PIB (millones USD)	Importaciones NZ / PIB
China	20,2%	14.279.937 USD	0,0645%
Australia	11,5%	1.396.567 USD	0,3766%
EE. UU.	10,0%	21.443.226 USD	0,0212%
Japón	6,6%	5.081.769 USD	0,0592%
Alemania	5,6%	3.861.123 USD	0,0663%
EAU	4,2%	421.142 USD	0,4524%

Elaboración propia. Fuente: (NZ Stats, 2021) y (World Bank, 2021)

También, al igual que las estadísticas referentes a las exportaciones, Australia tiene un destacable valor relativo respecto a las importaciones de Nueva Zelanda, siendo únicamente superado en este caso por los Emiratos Árabes Unidos. El único país de la tabla pues, que supera en valor relativo a Australia, son los Emiratos Árabes Unidos, que pese a tener una relación comercial con Nueva Zelanda mucho menor en valores absolutos, debido a su menor PIB, y también a su modelo económico basado en la exportación de recursos energéticos (petróleo en este caso), supera a Australia en lo que sería la comparativa de las importaciones respecto al PIB.

3.1.2. Desde el punto de vista de Australia

En la misma comparativa, realizada esta vez, desde el punto de vista del mayor de los dos países objeto de estudio, Australia, se pueden apreciar algunas diferencias (tabla 3). La primera, y más notoria, es el menor peso en términos absolutos por parte Nueva Zelanda sobre el comercio de mercancías australiano. En las tablas anteriores se podía observar como Australia era

únicamente superado por valores absolutos por China, y superaba a un gigante como los Estados Unidos. En cambio, en este caso, debido al menor tamaño de la economía neozelandesa, esta última no puede tener un peso tan importante. Sin embargo, pese a no ocupar una de las primerísimas posiciones como receptor de mercancías australianas, sí que sigue ocupando una posición importante, pues se trataría de la novena economía receptora de bienes australianos.

Nuevamente, este dato, no significa que Nueva Zelanda tenga una gran relación comercial con Australia, pues si, se atiende a la columna de valores relativos, se puede observar, que, claramente, Nueva Zelanda es el país en el que las exportaciones australianas tienen un mayor impacto, pues estas supondrían casi un 4% del PIB, el mayor porcentaje de la tabla.

Tabla 3. Países de destino de las exportaciones australianas y su PIB

PAÍS	2019	PIB (millones USD)	Exportaciones AUS / PIB
China	38,2%	14.279.937 USD	0,805%
Japón	14,8%	5.081.769 USD	0,874%
Corea del Sur	6,7%	1.646.739 USD	1,215%
Reino Unido	3,9%	2.829.108 USD	0,418%
EE. UU.	3,9%	21.443.226 USD	0,055%
India	3,6%	2.868.929 USD	0,381%
Taiwán	3,3%	610.690 USD	1,620%
Singapur	3,1%	372.062 USD	2,470%
Nueva Zelanda	2,6%	206.928 USD	3,829%

Elaboración propia. Fuente: (Australian Government - Department of Foreign Affairs and Trade, 2021) y (World Bank, 2021)

Respecto a la estadística inversa (tabla 4), las respectivas a las importaciones realizadas por Australia, se puede apreciar un resultado muy similar al anterior, destacando un importante peso relativo de lo que serían las exportaciones neozelandesas hacia Australia, que serían equiparables a casi un 3% del producto interior bruto de Nueva Zelanda. En este caso, como en las exportaciones, Singapur tendrá también un importante valor relativo, así como también Malasia, dos economías geográficamente cercanas.

Tabla 4. Países de origen de las importaciones australianas y su PIB

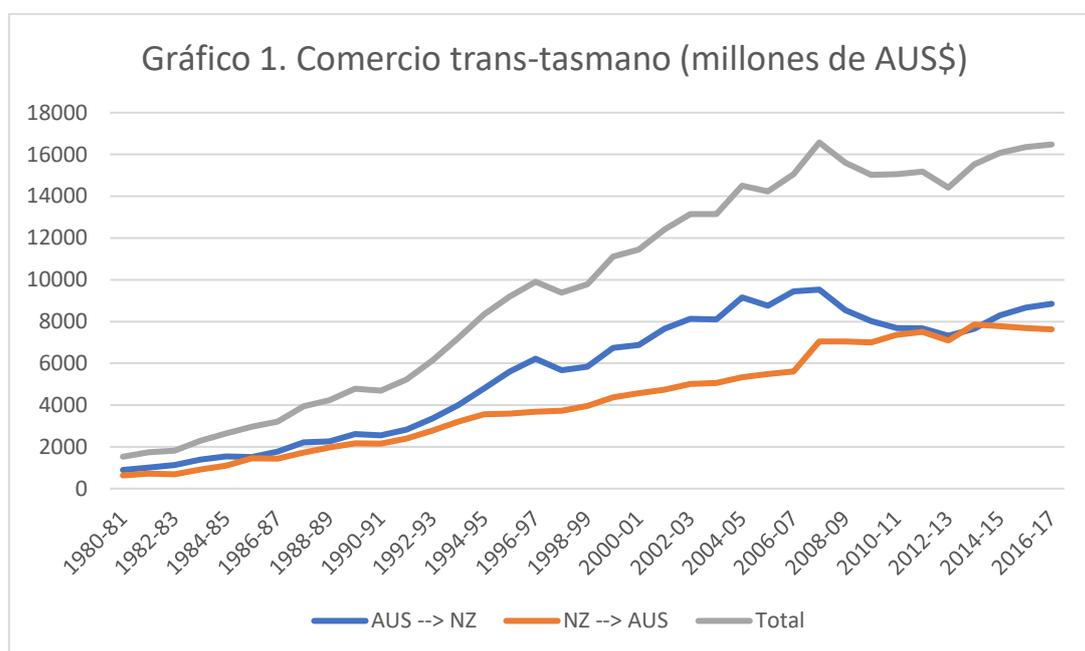
PAÍS	2019	PIB (millones USD)	Importaciones AUS / PIB
China	24,7%	14.279.937 USD	0,404%
EE. UU.	11,6%	21.443.226 USD	0,119%
Japón	6,7%	5.081.769 USD	0,345%
Tailandia	4,6%	543.548 USD	2,116%
Alemania	4,6%	3.861.123 USD	0,300%
Corea del Sur	3,8%	1.646.739 USD	0,627%
Malasia	3,4%	364.681 USD	2,731%
Singapur	3,2%	372.062 USD	2,390%
Nueva Zelanda	2,4%	206.928 USD	2,931%

Elaboración propia. Fuente: (Australian Government - Department of Foreign Affairs and Trade, 2021) y (World Bank, 2021)

Estas estadísticas, pues, son un claro reflejo de la estrecha relación comercial entre las dos principales economías de Oceanía, ya que ambos países son (salvo alguna excepción) las que juegan un papel relativo más importante en el comercio de mercancías del vecino. Esto significa que, dentro de sus capacidades como economía, son las que más importan y exportan entre ellas. Si bien es cierto que, en valores absolutos, sus datos no son comparables con los de China, Australia está por delante en valores absolutos de grandes economías como Estados Unidos, en lo que se refiere al comercio de mercancías con Nueva Zelanda. Además, pese a que, siguiendo la misma lógica Nueva Zelanda, por el tamaño de su economía, tampoco puede llegar a los niveles de otros gigantes, es el país con mayor relación comercial con Australia. Datos que, hacen pensar que esta relación comercial, debe ser fruto, no tan solo de su proximidad geográfica, sino que también tienen como gran responsable la serie de acuerdos a los que estos dos países han llegado para reducir las barreras al comercio entre ellos, aumentando así las cifras del comercio

3.2. Evolución del comercio trans-tasmano

Una vez comprobada la evidente estrecha relación comercial entre las dos economías más importantes de Oceanía, en el presente apartado se estudiará como ha ido evolucionando esta relación a lo largo de las últimas cuatro décadas. El objetivo es visualizar como ha sido la evolución del comercio desde los años previos a la firma del ANZCERTA hasta la actualidad. Por lo tanto, los resultados revelarán como se han traducido los esfuerzos para la reducción de barreras comerciales en el flujo de mercancías, es decir, cual ha sido el impacto de los acuerdos bajo el marco del ANZCERTA.



Elaboración propia. Fuente: (Australian Government - Department of Foreign Affairs and Trade, 2021)

El gráfico 1 refleja la evolución de la totalidad del comercio de mercancías entre los dos países desde 1980, así como también cual ha sido la evolución individual de ambos países, es decir el flujo de mercancías de Australia a Nueva Zelanda y viceversa. Se puede observar, de forma clara y evidente, que el comercio entre Australia y Nueva Zelanda ha disfrutado, durante los últimos cuarenta años de un crecimiento constante, aunque con algunos matices que se detallarán a continuación.

Des del primer año de la serie, ya es patente un aumento del comercio en los países objeto de estudio, sin embargo, este crecimiento se acentúa a partir del año 1983, fecha en la que entró en vigor el ANZCERTA. Como ya se ha comentado, una de las primeras metas de este acuerdo, era la eliminación de los aranceles al comercio, objetivo que se lograría al final de la década. Por lo tanto, se puede apreciar como en la segunda mitad de la década de los ochenta el crecimiento es sostenido, posiblemente a causa de esta reducción de aranceles. En los noventa, la eliminación de aranceles ya era una realidad, además, como se ha tratado en el anterior capítulo en esta década, Australia y Nueva Zelanda extendieron mucho más el acuerdo, incluyendo temáticas tales como el reconocimiento mutuo y estándares de calidad compartidos. Esta reducción de barreras, no solo en frontera, sino también detrás de frontera que se produjeron en la última década del milenio, podrían muy bien explicar este pronunciado incremento en el comercio trans-tasmano.

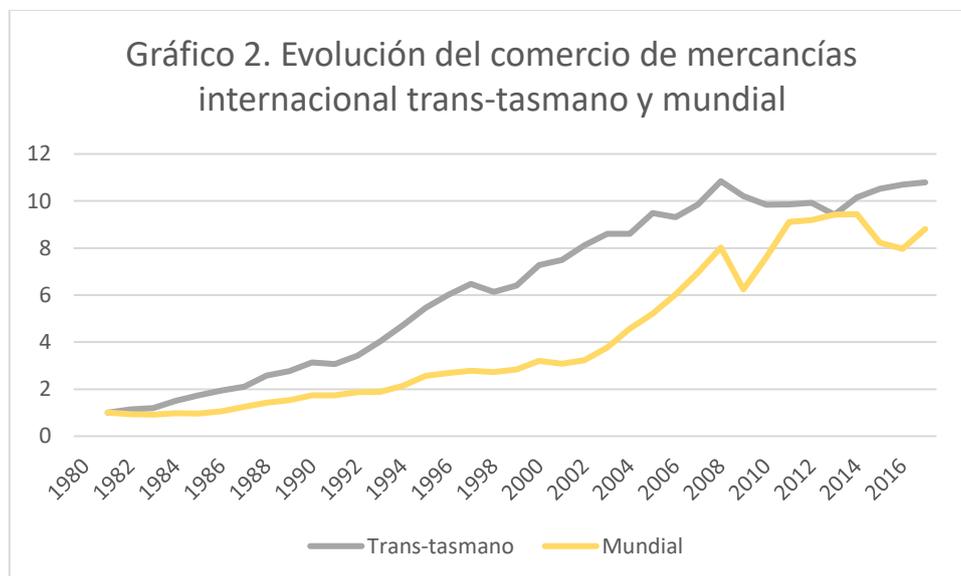
Este aumento en el comercio, salvo en algún momento puntual siguió presente en el primer lustro de los 2000. Sin embargo, este crecimiento se vio frenado en seco por la crisis financiera que azotó la economía mundial en el año 2008, donde sufrió una importante reducción el comercio trans-tasmano, golpe del que no se recuperó hasta el año 2015. Analizando las exportaciones de Australia a Nueva Zelanda, se puede apreciar como el aumento iniciado en los noventa y prolongado hasta prácticamente 2008, es claramente más pronunciado que en el flujo de mercancías a la inversa. Sin embargo, durante la crisis financiera de 2008, se dio la situación opuesta, pues se igualaron, en términos absolutos las importaciones y exportaciones entre Australia y Nueva Zelanda. Hecho que denota, que, en este aspecto, la menor de las dos economías no se vio tan afectada por la recesión.

En resumen, el flujo comercial entre ambos países ha ido aumentando a lo largo de los años, y solo se ha visto detenido por externalidades macroeconómicas de escala global. Además, parece que puede apreciarse una cierta correlación con los acuerdos de integración en esta evolución. Estas primeras conclusiones, que indicarían un efecto creación de comercio provocado por su integración regional, deben, sin embargo, ratificarse.

En los últimos 50 años el aumento del comercio internacional ha sido un hecho no solo en nuestras antípodas, sino en todo el planeta. El gráfico 2 permite una comparativa entre el aumento del comercio internacional de mercancías a nivel mundial con el comercio de mercancías trans-tasmano. El período de los datos es el mismo que en el gráfico anterior. Por lo tanto, es un instrumento para poder determinar si el aumento del comercio entre Australia y Nueva Zelanda ha sido únicamente fruto de una tendencia global, o bien si es posible que los acuerdos a los que han llegado ambos países han permitido ir más allá, o incluso, al contrario, si no han tenido incidencia.

Como se puede observar, al valor del flujo de mercancías del primer año de la serie se la atribuye el valor de 1, por lo que este gráfico muestra únicamente la evolución del comercio en ambos casos, y en ningún momento valores absolutos. Se puede observar que el comercio trans-tasmano ya gozaba de un rápido crecimiento en los años ochenta mientras que, en el comercio internacional total, pese a mostrar también un claro crecimiento, este no es tan pronunciado. En los años noventa, esta diferencia se ve aún más acentuada, siendo el mayor incremento del comercio de mercancías entre Australia y Nueva Zelanda incuestionable a pesar de que el flujo de mercancías a nivel mundial seguía aumentando paulatinamente. Fueron clave pues, en esa década la reducción de barreras entre Australia y Nueva Zelanda, tanto a nivel arancelario, a finales de los ochenta, como detrás de frontera, gracias a los distintos acuerdos entre ambos países. Cabe destacar también, que, en el año 1994, se firmó la Ronda de Uruguay, algo que en

primer momento parecería que podría haber causado un impacto mayor en el comercio internacional y, sin embargo, a pesar de que sí que se puede observar un ligero incremento en la tendencia del comercio mundial en esos años, no es un cambio de tendencia tan evidente como el experimentado a nivel trans-tasmano.



Elaboración propia. Fuente: (Australian Government - Department of Foreign Affairs and Trade, 2021) y (Organización Mundial del Comercio, 2021)

Sin embargo, en los primeros años del nuevo milenio la tendencia vista hasta el momento dio un vuelco, y fue el comercio internacional mundial de mercancías el que experimentó un mayor crecimiento, mientras entre Nueva Zelanda y Australia se estabilizaba. Asimismo, en la crisis financiera de 2008, ambas estadísticas cayeron de forma notoria, siendo el comercio mundial el mayor damnificado de ambos. En los años siguientes, se vio una recuperación del comercio de mercancías en ambos ámbitos, aunque a distinto ritmo, esto causó que, en un momento dado, en 2013, el crecimiento acumulado entre el comercio trans-tasmano y el mundial fuera prácticamente el mismo. Aun así, el comercio entre Australia y Nueva Zelanda siguió aumentando, mientras que el mundial sufrió una nueva caída, entre otros motivos, por la reducción de demanda de importaciones de economías emergentes como Brasil y China (si es que se puede considerar como emergente) y la caída de precios de recursos energéticos.

Finalmente, en el año 2017, el comercio trans-tasmano había aumentado 10,7 respecto al 1980, contra un 8,8 del comercio mundial. Por lo tanto, el flujo de mercancías entre Nueva Zelanda y Australia habría aumentado un 25% más que el flujo a nivel mundial. Además, cabe destacar y tal y como se ha puesto de relieve a lo largo de este trabajo, el modelo de integración previsto en el ANZCERTA fue pionero en la reducción de barreras al comercio, tanto en frontera, como detrás de frontera. Buena prueba de ello es que cuando se implementaron prácticamente la totalidad de las medidas relativas al comercio de bienes, en el principio del nuevo siglo, fue cuando la diferencia entre el comercio trans-tasmano y mundial fue mayor, pues mientras el primero en el año 2002 respecto a 1980, había multiplicado por 8 su volumen, el segundo “tan solo” se había triplicado. Una prueba clara del impacto que tuvieron en el comercio de mercancías los acuerdos recogidos bajo el paraguas del ANZCERTA.

3.3. Conclusiones

Las estrechas relaciones económicas Australia y Nueva Zelanda, son evidentes, pues son socios comerciales clave, el uno del otro. Esta relación, es patente en el hecho de que, en valores relativos, son entre ellos sus mayores socios comerciales. Lo que pone de manifiesto este capítulo es que las múltiples provisiones bajo el marco del ANZCERTA han jugado un papel clave en el hecho de que el comercio entre estas dos economías tenga un peso tan importante. Estos acuerdos, han tenido como uno de sus principales objetivos, la reducción de barreras al comercio, tanto en frontera como detrás de frontera, llegando a ser el ANZCERTA uno de los acuerdos más amplios en materia comercial. Buena prueba de ello es la comparativa de la evolución del comercio de mercancías internacional trans-tasmano y mundial, que muestra como los esfuerzos llevados a cabo para la reducción de barreras entre los socios ha conducido a un aumento del comercio entre ellos claramente por encima de la media.

Este capítulo, por tanto, indica que la integración regional ha conseguido un aumento de comercio entre Australia y Nueva Zelanda. Como se ha explicado en el primer capítulo, sin embargo, este aumento del comercio no tiene por qué haber sido el resultado de un efecto creación de comercio, pues la desviación de comercio también provoca un aumento de comercio entre los socios del proceso de integración.

4. EL ANZCERTA Y LA DESVIACIÓN DE COMERCIO

En los últimos capítulos se ha llevado a cabo un estudio del modelo de integración económica entre Australia y Nueva Zelanda, y de cómo este ha provocado a un efecto de creación de comercio entre estas dos economías. En el presente capítulo, por el contrario, se analiza la relación de Nueva Zelanda y Australia con terceros países, considerando de este modo si se cumple la hipótesis planteada en este trabajo, es decir, que el ANZCERTA tenga un efecto de desviación de comercio muy bajo. Para verificar dicha hipótesis, se consideran en las siguientes líneas los acuerdos relativos a las zonas de libre comercio, aranceles y reconocimiento mutuo. Las condiciones que deberán darse pues para no rechazar la hipótesis, serán, primeramente, que los aranceles de ambos países respecto a terceros sean bajos, y que, además, no hubieran aumentado a raíz del acuerdo. Y, también que el acuerdo de reconocimiento mutuo entre Australia y Nueva Zelanda aplicara para productos de terceros países que cumplieran las condiciones de entrada en uno de los dos mercados.

4.1. Acuerdos comerciales

En el primer capítulo de este trabajo, se hace referencia a cómo los acuerdos de integración económica pueden acabar provocando, además de la creación de comercio, un efecto de desviación. Este fenómeno, se debe al hecho de que la reducción de las barreras comerciales con un país, sí bien que abarata los productos de un país, encarece por comparación a los productos de terceros países que no forman parte del acuerdo. Entonces, podría no haber un incremento del comercio en su conjunto, sino que el flujo comercial entre los países parte del acuerdo aumentaría, pero a costa de la disminución del comercio con el resto de los países (pues tendrían que superar un mayor número de barreras que los países parte del acuerdo).

Sin embargo, Australia y Nueva Zelanda forman parte de otros acuerdos regionales además del ANZCERTA, es decir, estas dos economías no solo tienen libre movilidad de bienes entre ellas, sino que también con los demás países con los que hayan llegado a un acuerdo. Por lo tanto, aquellos productores países que formen parte de un acuerdo de libre comercio con Australia no competirán con una desventaja en materia arancelaria respecto a los productores neozelandeses, pues ninguno de los dos deberá hacer frente a aranceles (arancel cero).

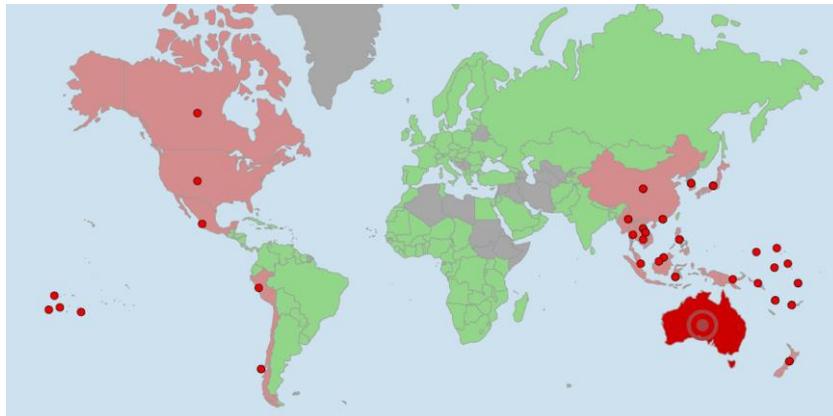
Es necesario en este caso, destacar que, el acuerdo de integración regional entre Nueva Zelanda y Australia, como se comenta en el segundo capítulo, es un modelo que no contempla unión aduanera. Este aspecto es clave, puesto que implica que, los dos países objeto de estudio podrán firmar por su cuenta los acuerdos de libre comercio, sin que el país vecino forme parte del mismo acuerdo. Por lo tanto, se puede llegar a dar, la situación en que un país tenga un acuerdo de libre comercio con Australia y no con Nueva Zelanda (o viceversa) como sería el caso de los Estados Unidos. Es por esta circunstancia, que, como se ha hecho hincapié a lo largo del trabajo, es clave el papel que juegan en el comercio trans-tasmano los controles de origen, pues las autoridades aduaneras neozelandesas deberán comprobar de que por ejemplo un producto estadounidense no llegue a Nueva Zelanda utilizando Australia como puente, para así conseguir evitar el pago de aranceles.

Respecto a los acuerdos firmados por ambos países, se puede resaltar el hecho que, salvo algunas excepciones, Australia y Nueva Zelanda han llegado a acuerdos con prácticamente los mismos países. Así se puede observar claramente en las imágenes 1 y 2, que muestran la totalidad de los países con los que Nueva Zelanda y Australia han firmado acuerdos de libre comercio. Pudiendo destacar entre todos los acuerdos el propio ANZCERTA, pues como se ve en

ambas imágenes, ambos países aparecen como socio comercial del otro. Además, Australia y Nueva Zelanda, en algún caso, son partes contratantes de los mismos acuerdos comerciales multilaterales (independientes del ANZCERTA, un acuerdo bilateral). En estos acuerdos, de los que ambos países forman parte, no son firmantes únicamente Australia, Nueva Zelanda y un tercer país, si no por ejemplo Asociaciones de países, como es el caso de la ASEAN (*Association SouthEast Asian Nations*) o bien con grupos de países de los que Nueva Zelanda y Australia sí que forman parte, como por ejemplo el SPARTECA (Acuerdo Regional de Cooperación Comercial y Económica en el Pacífico Sur) o el CPTPP (*Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership*).

Actualmente, Australia, según la base de datos de la OMC forma parte de 17 acuerdos comerciales, aunque esto supone relaciones comerciales libres de aranceles con más de 17 países, puesto que algunos de estos acuerdos son multilaterales (nombrados anteriormente). Así pues, Australia ha llegado a acuerdos de libre comercio con más de 30 países.

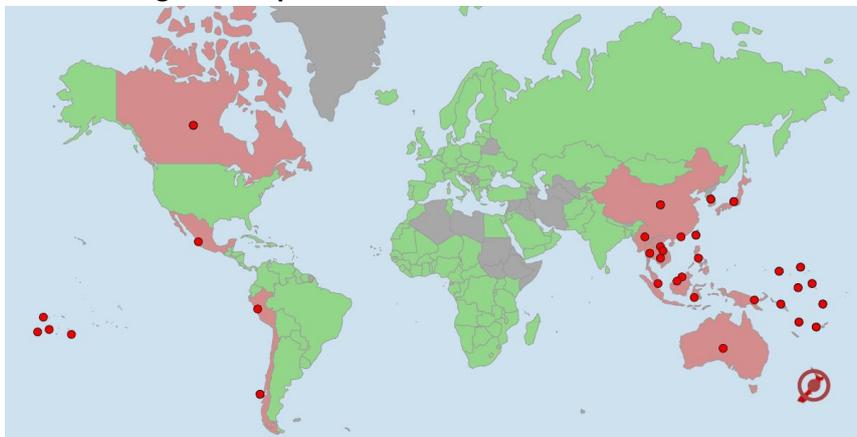
Imagen 1. Mapa acuerdos comerciales Australia



Fuente: (Organización Mundial del Comercio, 2021)

Por lo que respecta a Nueva Zelanda, también según la propia OMC, es parte contratante de 13 acuerdos de libre comercio, lo que implicará, como Australia, comercio sin aranceles con más de 30 países. Siendo pues, como se ha comentado, la relación entre Australia y Nueva Zelanda con terceros países muy similar en este aspecto. La diferencia más destacable, discernible entre ambos mapas, es el acuerdo de libre comercio entre Australia y Estados Unidos, uno de los mayores socios comerciales de Australia y Nueva Zelanda.

Imagen 2. Mapa acuerdos comerciales Nueva Zelanda



Fuente: (Organización Mundial del Comercio, 2021)

Estos datos respecto a los acuerdos comerciales son, dentro de la OMC, relativamente destacables, puesto que Australia (17) y Nueva Zelanda (13), forman parte de un número de acuerdos similar al de Estados Unidos (14) y China (16), las dos economías con un mayor peso en el comercio internacional mundial. Este hecho pues, mostraría la clara voluntad de liberalización del comercio de las dos mayores economías de Oceanía, que tan solo serían superadas claramente en términos de número de acuerdos comerciales por países europeos (algunos con incluso 46 acuerdos).

El hecho pues, de que Nueva Zelanda y Australia, formen parte de numerosos acuerdos con terceros países, significa que, los productores de estos terceros países no deberán hacer frente a una desventaja en términos de aranceles respecto a los productos del mercado trans-tasmano, puesto que para todos ellos el arancel será cero. Además, es importante destacar el hecho, que prácticamente todos los acuerdos con terceros países fueron firmados con posterioridad al ANZCERTA, hecho que contribuiría a no rechazar la hipótesis planteada. Puesto que, incluso después de la firma del ANZCERTA, ambos países han seguido reduciendo sus barreras arancelarias, ya que el número de países con los que Nueva Zelanda y Australia han llegado a acuerdos de libre comercio no ha hecho más que aumentar, especialmente en el siglo XXI. De hecho, Australia y Nueva Zelanda están cerrando acuerdos comerciales con el Consejo de Cooperación del Golfo (CCG) y la Federación Rusa respectivamente, otra prueba más de la voluntad de liberalización de estas dos economías.

4.2. Aranceles consolidados y aplicados

Como se ha visto, hay más de 30 países con acuerdos de libre comercio con Nueva Zelanda y Australia, lo que supone una eliminación completa de las barreras arancelarias, por lo que los productores de estos terceros países no tendrían que hacer frente a este coste añadido. Sin embargo, los productores nacionales del resto de países del mundo (es decir aquellos que no tengan acuerdos de libre comercio con Australia y Nueva Zelanda), sí que tendrán que hacer frente a esta barrera, que supondrá un coste añadido para su producto, y por lo tanto una consiguiente pérdida de competitividad en términos de precio.

La medida en que, esta barrera provoque un mayor o menor efecto de desviación de comercio, dependerá del tipo arancelario aplicado por Australia y Nueva Zelanda a estos países. Es decir, como más bajo sea el impuesto aplicado, menor será el efecto desviación de comercio, y viceversa.

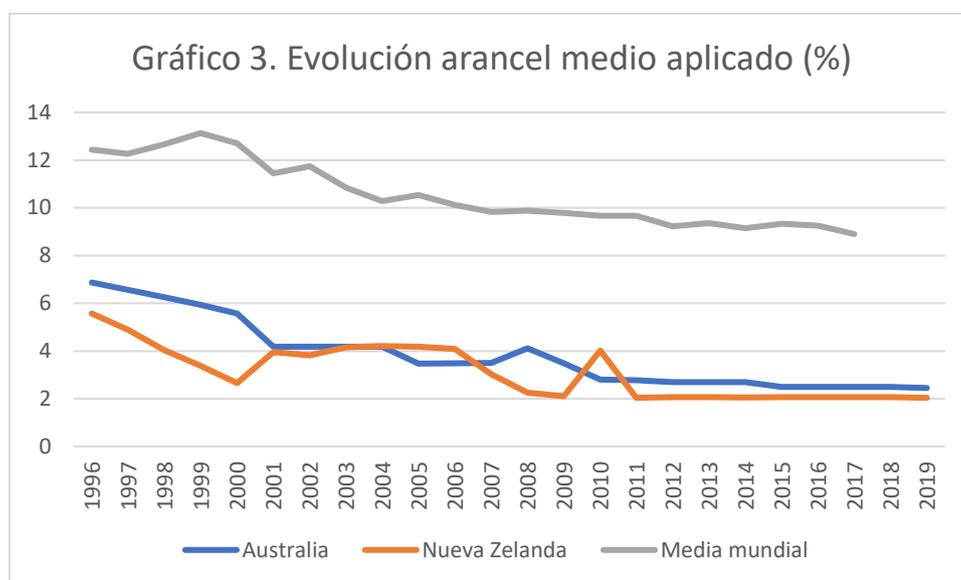
El tipo arancelario aplicado a estos países será el mismo para todos ellos (siempre y cuando formen parte de la OMC), como dicta el principio de nación más favorecida desarrollado en el primer capítulo. Eso sí, en este caso, como entre Australia y Nueva Zelanda no hay una unión aduanera, cada uno podrá aplicar el arancel exterior que crea conveniente, independientemente de su vecino.

Los aranceles impuestos por Nueva Zelanda y Australia deben respetar los acuerdos y principios de la OMC, por los cuáles no se permite aplicar un arancel superior al consolidado. Este arancel consolidado, fue acordado en el marco de las negociaciones de la OMC, y en ningún caso los países miembros pueden imponer un arancel superior al consolidado.

En el caso de Australia y Nueva Zelanda, su arancel consolidado medio es, justamente para ambos, del 9,7% (Organización Mundial Comercio, 2021), siendo ambos unos de los países del mundo (22ª) con un tipo consolidado medio más bajo. Sin embargo, como se ha comentado,

este es el tipo máximo que puede aplicar un país, esto no impide pues que se pueda aplicar un tipo arancelario menor.

Por lo que respecta al tipo arancelario medio aplicado, tal y como muestra el gráfico 3, este se ha ido reduciendo notablemente en ambos países a lo largo de los años, una muestra más de la voluntad liberalizadora de estos países.



Elaboración propia. Fuente: (World Bank, 2021)

Actualmente pues, los tipos arancelario aplicado por Nueva Zelanda y Australia son del 2,04% y 2,5% respectivamente, algo sin duda destacable, pues únicamente economías como Hong Kong, Macao y Singapur aplican a sus importaciones un tipo arancelario menor. Por lo tanto, Nueva Zelanda y Australia aplican un arancel medio menor que los países de la Unión Europea, EE. UU., China, y que prácticamente todos los países del mundo. Además, si se compara el tipo aplicado por las dos potencias de Oceanía, con el tipo aplicado medio mundial, se observa claramente que el tipo de los primeros es mucho menor, mostrando así que es una de las economías del mundo más abiertas comercialmente hablando.

Por lo tanto, el hecho de que los aranceles aplicados por Australia y Nueva Zelanda sean de los más bajos del mundo, implica que hay una menor diferencia entre los productores nacionales de países miembros de la OMC pero sin un acuerdo de libre comercio con Nueva Zelanda y Australia, con los productores de países con acuerdo de libre comercio con Australia y Nueva Zelanda, y también con los mismos productores australianos y neozelandeses, pues pese a que los dos últimos grupos no deberán pagar aranceles, los aranceles que deberá pagar el primer grupo serán muy bajos (o al menos en comparación con el resto del mundo). Por lo tanto, el posible efecto de desviación de comercio del ANZCERTA se ve menguado, gracias a la liberal política comercial de ambos países.

4.3. Reconocimiento mutuo

Hasta el presente momento, en este capítulo se han puesto de relieve las implicaciones de los acuerdos de libre comercio y los bajos aranceles para la reducción del efecto de desviación de comercio que podría ser causado por el ANZCERTA. No obstante, también existen acuerdos de Nueva Zelanda y Australia con terceros países, relativos a barreras detrás de frontera, que pueden también paliar el posible efecto de desviación de comercio. En este apartado pues, se analizarán los acuerdos de Australia y Nueva Zelanda con terceros países relativos al reconocimiento mutuo.

En este aspecto, Australia y Nueva Zelanda cuentan con uno de los acuerdos de reconocimiento mutuo más ambiciosos y amplios del mundo. Por ello, no cuentan con ningún acuerdo que permita que todo aquel producto que sea apto para ser vendido en un país tercero sea también apto para ser vendido en Nueva Zelanda o Australia. Sin embargo, ambos países han llegado a acuerdos de reconocimiento mutuo menos ambiciosos con un puñado de países.

Tabla 5. Acuerdos reconocimiento mutuo aduanero Australia y Nueva Zelanda

AUSTRALIA	NUEVA ZELANDA
Nueva Zelanda*	Australia*
China	Canadá
Hong Kong	China
Japón	Hong Kong
Canadá	Japón
Corea del Sur	Singapur
Taiwán	Corea del Sur
Tailandia	Estados Unidos
Singapur	

Elaboración propia. Fuente: (Australian Border Force, 2021) y (New Zealand Customs Service, 2021)

Estos acuerdos implican que estos países son considerados por Australia y Nueva Zelanda (y viceversa), como socios comerciales de bajo riesgo. En aduanas, pues, los productos con origen en los países que aparecen en la Tabla 5 reciben un trato diferencial, siendo sometidos a controles menos exhaustivos que los productos de terceros países (tramitación prioritaria).

Además de estos acuerdos de tramitación prioritaria, Australia y Nueva Zelanda también han llegado a otros acuerdos de reconocimiento mutuo, esta vez relativos a la evaluación de conformidad. En este tipo de acuerdos, las partes contratantes pueden escoger donde realizar la evaluación de conformidad (test, inspecciones y certificaciones) de ciertos bienes determinados, si en su propio territorio o bien en el país de destino. Esta modalidad de acuerdos, otra vez, no significan una aceptación de los estándares del país de origen.

**Tabla 6. Acuerdos reconocimiento mutuo evaluación conformidad
Australia y Nueva Zelanda**

AUSTRALIA	NUEVA ZELANDA
Nueva Zelanda*	Australia*
Unión Europea	Unión Europea
Reino Unido	Reino Unido
Singapur	China
	Singapur
	Taiwán
	Países APEC
	Estados Unidos

Elaboración propia. Fuente: (Australian Government - Department of Industry, Science, Energy and Resources, 2021) y (Ministry of Business, Innovation & Employment NZ, 2021)

Pese a que los acuerdos vistos en este subapartado son, una muestra clara de la apertura comercial de estos mercados, no tendrían en este caso una incidencia tan remarcable como si estos mismos acuerdos fueran de reconocimiento mutuo de la normativa. En este caso pues, se reducirán los costes en aduanas, pero los productores extranjeros seguirán incurriendo en costes de adaptación.

Además, el acuerdo entre Australia y Nueva Zelanda prevé que el reconocimiento mutuo solo se aplique a aquellos bienes provenientes del país vecino, por lo que un productor de un tercer país deberá adaptar su producto a ambas normativas.

Por lo tanto, estos acuerdos no contribuirán de forma tan directa, como la liberal política arancelaria de Australia y Nueva Zelanda en la paliación del posible efecto de desviación de comercio que podría causar el ANZCERTA. Acuerdo que, en este caso ofrecería ventaja a los productores australianos y neozelandeses, que no deberían incurrir en coste de adaptación alguno.

4.4. Conclusiones

El ANZCERTA es un acuerdo que disminuye enormemente las barreras comerciales entre Nueva Zelanda y Australia, de manera que, podría causar un efecto de desviación del comercio en caso de existir una gran asimetría entre las barreras a las que se tuvieran que enfrentar un productor de un tercer país y un productor del mercado trans-tasmano.

Sin embargo, Australia y Nueva Zelanda son dos de las economías del mundo más liberales en materia comercial, siendo buena prueba de ello sus numerosos acuerdos de libre comercio y su bajo tipo arancelario, además de varios acuerdos de reconocimiento mutuo de tramitación prioritaria en aduanas. De manera que, las barreras comerciales a las que se enfrentarán los países terceros, pese a no ser tan reducidas como en el comercio trans-tasmano, serán muy bajas, puesto que no tendrán que hacer frente a ningún arancel (en caso de existir un acuerdo de libre comercio) o únicamente tendrán que hacer frente a uno de los aranceles más bajos del mundo.

Por lo tanto, el hecho de que estas sean dos economías tan liberales en materia comercial disminuye el riesgo de que su acuerdo de estrechas relaciones económicas, el ANZCERTA, cause un efecto de desviación del comercio.

5.CONCLUSIONES

La apertura económica experimentada a nivel internacional ha sido a la vez causa y consecuencia de la consecución de múltiples acuerdos de reducción de barreras comerciales, tanto a nivel multilateral como regional. Estos últimos, en todas sus formas, son más ambiciosos que los multilaterales pues suponen la eliminación de barreras. El modelo establecido entre Nueva Zelanda y Australia constituye uno de los más ambiciosos logrando un alto grado de la libre movilidad de bienes, servicios, capital y trabajadores.

El modelo de integración entre Australia y Nueva Zelanda incluye acuerdos relativos a la reducción de barreras a las cuatro libres circulaciones, tanto en frontera como detrás de frontera. Como se ha visto en el capítulo 3, estos acuerdos han llevado consigo un indudable aumento en el flujo del comercio de mercancías entre ambos países, siendo el uno del otro un socio comercial clave. Tanto es así que son mutuamente sus socios comerciales con un mayor peso relativo.

Sin embargo, los procesos de integración regional, aunque impliquen un aumento del comercio entre las partes contratantes, no tienen por qué implicar sólo un efecto creación de comercio y, por tanto, un aumento del bienestar de la zona por la sustitución de productos más caros producidos en uno de los socios por productos más baratos producidos en el otro. El aumento del comercio entre los socios también podría ser debido a la sustitución de productos importados de terceros países por productos producidos por un socio (desviación de comercio).

Para determinar si el efecto de desviación de comercio provocado en este modelo ha sido muy bajo, este trabajo ha analizado los aranceles de los dos socios frente a terceros países, así como sus acuerdos de reconocimiento mutuo en el ámbito de los requisitos técnicos. Los resultados indican que los aranceles exteriores aplicados por Australia y Nueva Zelanda son de los más reducidos de los países miembros de la OMC, y, no tan solo estos no han aumentado a raíz del acuerdo, sino que se han visto reducidos de forma paulatina a lo largo de los años. Cabe destacar también, el hecho que ambas economías son parte de numerosos acuerdos de libre comercio, por lo que los productores de más de una treintena de países no deberán hacer frente a ningún arancel en sus relaciones comerciales con Nueva Zelanda y Australia.

En el ámbito de las regulaciones técnicas, los resultados no son tan positivos. Ambos socios han firmado acuerdos de reconocimiento mutuo aduaneros y de certificación entre ellos muy avanzados, permitiendo un reconocimiento mutuo casi automático para sus productos. Sin embargo, estos acuerdos no se aplican a productos provenientes de países terceros. Aunque un producto de un tercer país cumpla con los requisitos técnicos de Nueva Zelanda, no podrá (a diferencia de los productos de origen neozelandés) entrar en el mercado australiano (deberá cumplir con los requisitos de Australia). Cabe, no obstante, señalar que ambos países han llegado a varios acuerdos con terceros países para facilitar, en la medida de lo posible, los trámites aduaneros y de evaluación de conformidad para el comercio de mercaderías de ciertos bienes.

Finalmente, se puede afirmar sin ninguna duda que el modelo de integración que abarca un gran rango de materias, y que ha tenido como consecuencia un aumento del comercio trans-tasmano por encima de la media del comercio mundial. Además, este modelo, habría tenido un efecto de desviación de comercio bajo, pues ambos países han promovido una de las políticas comerciales exteriores más liberales del mundo, especialmente en materia arancelaria, confirmando así que la hipótesis planteada en el inicio del trabajo no se puede rechazar.

Limitaciones

En este trabajo únicamente se han tomado en consideración, a la hora de llevar a cabo el estudio de la desviación de comercio, los valores relativos al tipo arancelario medio de Australia y Nueva Zelanda, sin tener en cuenta los aranceles específicos a cada producto, hecho que podría llevar a distintos resultados dependiendo del sector de actividad.

BIBLIOGRAFÍA

- Australia and New Zealand. (2011). *Protocol on investment to the New Zealand – Australia Closer Economic Relations Trade Agreement*.
- Australian Border Force. (2021). *Mutual Recognition Arrangements*. Obtenido de <https://www.abf.gov.au/about-us/what-we-do/trustedtrader/benefits/mutual-recognition-arrangements>
- Australian Government - Department of Foreign Affairs. (1995). *Australia New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement, and Exchange of Letter*. Canberra: Australian Government Publishing Service.
- Australian Government - Department of Foreign Affairs and Trade. (2021). *Australia - New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement*. Obtenido de <https://www.dfat.gov.au/trade/agreements/in-force/anzcerta/Pages/australia-new-zealand-closer-economic-relations-trade-agreement>
- Australian Government - Department of Foreign Affairs and Trade. (2021). *Direction of goods trade*. Obtenido de Department of Foreign Affairs and Trade: <https://www.dfat.gov.au/trade/resources/trade-statistics/Pages/trade-time-series-data>
- Australian Government - Department of Industry, Science, Energy and Resources. (2021). *Reducing technical barriers to trade*. Obtenido de Reducing technical barriers to trade
- Australian Government - Federal Register of Legislation. (2021). *Trans-Tasman Mutual Recognition Act 1997*. Obtenido de <https://www.legislation.gov.au/Details/C2015C00470>
- Australian Government - Productivity Commission. (2009). *Review of Mutual Recognition Schemes*.
- Australian Productivity Commission + New Zealand Productivity Commission. (2012). *Strengthening economic relations between Australia and New Zealand*.
- Balassa, B. (1961). *Theory of Economic Integration*.
- Comisión Europea. (2020). *¿Qué es el reconocimiento mutuo?* Obtenido de <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/16827/attachments/1/translations/es/renditions/native>
- Commonwealth of Australia. (2006 - Revised 2014). *A users' guide to the Mutual Recognition Agreement (MRA) and the Trans-Tasman Mutual Recognition Arrangement (TTMRA)*.
- Commonwealth of Australia. (2020). *New Zealanders in Australia: a quick guide*. Obtenido de Parliament of Australia: https://www.aph.gov.au/About_Parliament/Parliamentary_Departments/Parliamentary_Library/pubs/rp/rp1617/Quick_Guides/NZAust
- Department of Foreign Affairs. (1995). *Australia New Zealand Closer Economic Relation Trade Agreement, and Exchange of Letters*. Canberra: Australian Government Publishing Service.

- Gulf Today. (28 de Noviembre de 2019). *UAE-New Zealand trade rises 29 per cent*. Obtenido de Gulf Today: <https://www.gulftoday.ae/business/2019/11/28/uae-new-zealand-trade-rises-29-per-cent>
- Millet, M. (2001). *La regulación del comercio internacional del GATT a la OMC*. Caixabank.
- Ministry of Business, Innovation & Employment NZ. (2021). *Conformity assessment mutual recognition arrangements*. Obtenido de <https://www.mbie.govt.nz/business-and-employment/business/trade-and-tariffs/trade-agreements-and-partnerships/conformity-assessment-mutual-recognition-arrangements/>
- New Zealand Customs Service. (2018). *ANZCERTA - INFORMATION ABOUT RULES OF ORIGIN*. Wellington: Office of the Comptroller of Customs.
- New Zealand Customs Service. (2021). *Mutual Recognition Arrangements*. Obtenido de <https://www.customs.govt.nz/business/export/mutual-recognition-arrangements/>
- New Zealand Foreign Affairs & Trade. (2021). *NZ-Australia Closer Economic Relations (CER)*. Obtenido de <https://www.mfat.govt.nz/en/trade/free-trade-agreements/free-trade-agreements-in-force/nz-australia-closer-economic-relations-cer/#anzlf>
- New Zealand Foreign Affairs & Trade. (s.f.). *Protocol on investment to the New Zealand – Australia Closer Economic relations trade agreement. National interest analysis*. Obtenido de New Zealand Foreign Affairs & Trade: <https://www.mfat.govt.nz/assets/Trade-agreements/Australia-NZ-CER/Australia-NZ-CER-NIA.pdf>
- New Zealand Government. (2021). *Immigration and visas*. Obtenido de New Zealand Government: <https://www.govt.nz/browse/immigration-and-visas/>
- New Zealand Government. (s.f.). *New Zealand – Australia Closer Economic Relations Investment Protocol*. Obtenido de New Zealand Ministry of Foreign Affairs & Trade: <https://www.mfat.govt.nz/assets/Trade-agreements/Australia-NZ-CER/Australia-NZ-CER-Factsheet.pdf>
- New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade. (2005). *The Australia - New Zealand Closer Economic Relationship*. Wellington.
- NZ Stats. (2021). *Imports for overseas merchandise*. Obtenido de Stats NZ: <http://nzdotstat.stats.govt.nz/WBOS/Index.aspx?DataSetCode=TABLECODE7311#>
- Organización Mundial Comercio. (2021). *Indicadores arancelarios - Derechos consolidados*. Obtenido de <https://data.wto.org/>
- Organización Mundial del Comercio. (2015). *Examen de las políticas comerciales - Nueva Zelandia*.
- Organización Mundial del Comercio. (30 de Septiembre de 2015). *La caída de la demanda de las importaciones y la bajada de los precios de los productos básicos ensombrecen las perspectivas de crecimiento del comercio*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres15_s/pr752_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2020). *Acerca de la OMC*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/who_we_are_s.htm

- Organización Mundial del Comercio. (2020). *Examen de las políticas comerciales - Australia*.
- Organización Mundial del Comercio. (2020). *La Ronda Uruguay*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact5_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2020). *Los años del GATT: de La Habana a Marrakech*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact4_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2020). *Temas comerciales*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tratop_s.htm
- Organización Mundial del Comercio. (2021). *Acuerdos comerciales regionales*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>
- Organización Mundial del Comercio. (2021). *Acuerdos Comerciales Regionales*. Obtenido de Base de Datos: <http://rtais.wto.org/UI/publicPreDefRepByCountry.aspx>
- Organización Mundial del Comercio. (2021). *Estadísticas del comercio internacional - Valor del comercio de mercancías*. Obtenido de WTO OMC DATA: <https://data.wto.org/>
- Parliament of the Commonwealth of Australia, Trade Sub-Committee. (2006). *Review of Australia - New Zealand Trade and Investment Relations*. Canberra.
- Stats NZ. (2021). *Exports for overseas merchandise*. Obtenido de Stats NZ: <http://nzdotstat.stats.govt.nz/WBOS/Index.aspx?DataSetCode=TABLECODE7311#>
- Tugores, J. (2006). *Economía internacional: Globalización e integración regional*.
- VanGrasstek, C. (2013). *Historia y futuro de la Organización Mundial del Comercio*. OMC.
- World Bank. (2021). *GDP (current US\$)*. Obtenido de The World Bank Data: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?most_recent_value_desc=true
- World Bank. (2021). *Tariff rate, most favored nation, simple mean, all products (%) - New Zealand, Australia, World*. Obtenido de https://data.worldbank.org/indicator/TM.TAX.MRCH.SM.FN.ZS?locations=NZ-AU-1W&name_desc=false