

Disparidades e Imperfecciones Económicas de la Unión Monetaria Europea

Tutor: Juan Torres López

Juan José Cirera Ortiz

Departamento De Análisis Económico y Economía Política

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales



Índice

1.-INTRODUCCIÓN.....	1
2.- TEORIA ECONOMICA DE LA UNION DE LAS POLÍTICAS MONETARIAS: EL MODELO DE MUNDELL	3
3.-HISTORIA DEL DISEÑO DE LA UNIÓN MONETARIA EN EUROPA	7
1º Etapa: del 1 de Julio de 1990 al 31 de diciembre de 1993.....	11
2º Etapa: Desde el 1 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 1998.....	12
3º Etapa: 1 de enero de 1999 – Actualidad.....	14
4.-ERRORES, DISPARIDADES E IMPERFECCIONES DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA	16
Breve análisis de la Posición de Alemania frente al resto de la Unión Monetaria	20
Análisis de la Reunificación Alemana	24
Disparidades en la UEM.....	29
El peligro que suponen los cambios estructurales y de régimen de producción para la periferia	37
5.-CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE UNA UNIÓN MONETARIA DISPAR	41
Balanza por cuenta corriente:	41
Exportaciones netas de bienes y servicios:	43
Ingresos Públicos	44
Gasto Público.....	45
Inversión.	46
Ahorro Privado Neto	48
Desempleo	49
6.-CONCLUSIONES	51
7.-BIBLIOGRAFÍA.....	53

1.-INTRODUCCIÓN

Este trabajo, tiene como objetivo poner de relieve las características de la Unión Monetaria Europea en torno a la moneda del euro, para poner de manifiesto las disparidades e imperfecciones que esta ha generado desde su creación definitiva en 1999 hasta la actualidad.

Para ello, se analizarán las características que definen a una Unión monetaria, desde una primera aproximación teórica que tendrá por objeto analizar la teoría económica acerca de la coordinación internacional que basada en la creciente interdependencia económica existente entre los diferentes países ha propiciado la unión de las políticas económicas y monetarias, de forma que en dicha aproximación teórica, el estudio se basará fundamentalmente y entre otros en la obra de Mundell acerca de las zonas monetarias óptimas, con las cuales ahondaremos en el marco teórico que respalda la creación de estas formaciones macroeconómicas.

A su vez, se llevará a cabo un análisis acerca de la historia y de las fases preliminares que se presentaron en el proyecto de la Unión Monetaria del Euro, para con ello, poder conocer que disparidades eran previsibles y cuales no lo eran, así como las actuaciones que se llevaron a cabo hasta que finalmente se constituyó la moneda única. A su vez, observaremos los intereses históricos que han tenido los países centrales, destacando principalmente a Alemania, para que dicha unión se llevara a cabo, así como la predisposición de centralizar la unión en las regiones centro-norte en detrimento de la periferia europea.

Tras dicho análisis histórico, este trabajo contemplará las disparidades e imperfecciones que ha generado dicha Unión Monetaria, las cuales estableceremos en dos grupos: Aquellas que fueron previstas desde un principio, y aquellas que, sin ser previstas inicialmente, acabaron produciéndose y acrecentándose a lo largo del periodo de la crisis económica iniciada en el año 2007.

Dichas disparidades nos conducirán a apreciar las notables diferencias existentes entre las economías del centro-norte (donde destaca fundamentalmente Alemania) y de la periferia europea (los llamados PIGS).

En dicho análisis, a su vez se llevará a cabo una comparación entre lo que fue la reunificación alemana, y la unificación monetaria del euro.

Comparación en la que podremos observar las notables diferencias entre ambos procesos, así como los mecanismos con los que se cubrieron las desigualdades que inicialmente sufrió la Alemania Oriental. Mecanismos que por el contrario no se han adoptado todavía en la Unión monetaria del euro.

Para finalizar, se analizarán las consecuencias que presenta una unión monetaria imperfecta. Consecuencias que se reflejan directamente en las diferencias estructurales que subyacen en las economías de los diferentes países que forman parte de la Unión. Y como esas consecuencias generan un flujo económico que va de la periferia al centro, y que por tanto actúa en detrimento de los primeros países y a favor de los segundos.

En dicho flujo económico, se engloban elementos pertenecientes tanto al tráfico de mercancías, servicios, personas, transacciones financieras...etc. que entre 1999 y la actualidad han pasado a concentrarse en el área centro-norte, desviándose por tanto de la región periférica, siendo esta una consecuencia directa de las políticas de centralización alemana que se han llevado a cabo en el diseño de la Unión Monetaria como se verá posteriormente en este estudio.

2.- TEORIA ECONOMICA DE LA UNION DE LAS POLÍTICAS MONETARIAS: EL MODELO DE MUNDELL

Para hablar acerca del marco teórico de lo que supone una unión monetaria es imprescindible hacer referencia a Robert A. Mundell, en concreto al artículo que publicó en el año 1961 acerca de las zonas monetarias óptimas que, según diferentes autores y economistas, se configuró como uno de los principales precursores teóricos de la Unión Monetaria Europea. Así pues, Mundell hace referencia a que, en una zona con una moneda única, implica la existencia de un banco central y por tanto de una oferta potencialmente elástica de medios de pago interregionales.

Mientras que en una área monetaria que incluye más de una moneda, la oferta de pagos a nivel internacional depende de la cooperación de los bancos centrales de los diferentes países ya que ninguno de los bancos puede ampliar sus obligaciones de forma más rápida que los demás sin que ello le suponga perder reservas y perjudicar su convertibilidad, lo que significa que existen grandes diferencias entre el ajuste de una zona monetaria con moneda única y el de una zona monetaria que presente múltiples monedas.

En el siguiente ejemplo teórico podemos observar dichas diferencias (Mundell, 1961).

Supongamos un modelo económico formado por dos entidades -regiones o países- que parten de una situación inicial de pleno empleo y presentan equilibrio en sus balanzas de pagos. El objetivo es observar que consecuencias suceden cuando el equilibrio se altera debido a una modificación de la demanda de bienes de la entidad B a bienes de la entidad A.

Para ello, partimos de los siguientes supuestos:

Las entidades A y B presentan sus propias monedas nacionales

Tanto los salarios como los precios monetarios no se pueden reducir en el corto plazo sin provocar desempleo.

Las autoridades de las políticas monetarias intervienen para impedir que se genere inflación.

Así pues, la modificación de la demanda de B hacia A supone un incremento del desempleo en B, así como una mayor presión inflacionaria en A. Por lo que, si se permite que los precios aumenten en A, la alteración de los términos de intercambio alivia a B de parte del costo del ajuste.

Sin embargo, si A hace que sean más estrictas las restricciones de crédito con la finalidad de no permitir un incremento de los precios, todo el costo del ajuste recaerá sobre el país B por lo que se requeriría una reducción del ingreso real de B, y si esto no se puede lograr mediante una modificación de los términos del intercambio debido a que B no pueda bajar los precios y A no los aumente, se debería de lograr a través de una reducción de la producción y del empleo de B.

Por lo tanto, la política restrictiva de precios de los países con superávit provoca una tendencia de recesión en la economía mundial debido a los tipos de cambio fijos y en líneas generales, debido a un área monetaria formada por muchas monedas diferentes.

Podemos comparar esta situación con otra en la que las entidades A y B se configuran como regiones de una economía cerrada con una moneda común, en la que suponemos que el gobierno nacional persigue una política de pleno empleo.

En este caso, las modificaciones de la demanda de B hacia A generan desempleo en la región B, así como presión inflacionaria superávit en la balanza de pagos de A. Por lo que, para corregir el desempleo en B, las autoridades de política monetaria incrementan la oferta de dinero, generando lo que se conoce como una expansión monetaria que, sin embargo, produce el incremento de la inflación en la región A.

Así pues, el pleno empleo provoca una vertiente o sesgo inflacionario en un área monetaria con una moneda común.

Además, mientras que en un área monetaria formada por diferentes países que presentan cada uno su propia moneda nacional, el ritmo del empleo de los países que presentan déficit, depende de la postura que adopten los países superavitarios para permitir la inflación, mientras que en un área monetaria formada por muchas regiones

que comparten una moneda única, el incremento de la inflación varía en función de la disposición que presenten las autoridades centrales para permitir el desempleo en aquellas regiones que presenten déficit.

A su vez, ambos sistemas pueden aproximarse aún más a través de un cambio institucional, de forma que el desempleo en la economía mundial se puede evitar en caso de que los bancos centrales aceptasen que el costo del ajuste internacional recayera sobre los países que presenten superávit, los cuales deberían de permitir la inflación hasta que se eliminara el desempleo en los países de déficit o bien a través del establecimiento de un banco central mundial que tuviera la capacidad de crear un método de pago internacional. Sin embargo, un área monetaria de cualquier tipo no puede evitar al mismo tiempo el desempleo y la inflación entre sus miembros. Por lo que “La falla” no se trata del tipo de área monetaria de la amplitud de la misma, ya que el área monetaria óptima no es el planeta.

Sin embargo, a pesar de ello, parece más factible establecer un control de la inflación y el desempleo a partir de una coordinación que culmine en un área monetaria en la que se disponga de una moneda común, debido a que las decisiones de un banco central común, a priori, se deben de contemplar en función del bienestar común de todas las entidades (regiones o países) que pertenezcan a dicha unión monetaria, lo que supone que en caso de arbitrariedad y objetividad, todos entran a formar parte de un equilibrio que en última instancia depende de las decisiones de dicho banco central.

Mientras tanto, por el lado de las zonas formadas por monedas nacionales, alcanzar acuerdos de equilibrio presenta una mayor complejidad al no estar dispuestas unas naciones (las que presentan superávit) a renunciar a parte de su bienestar y por tanto a asumir esa parte del costo del intercambio, a costa de que otras naciones (las que presentan déficit) incrementen el suyo propio.

Según Robert Mundell, las monedas se constituyen como una expresión de la soberanía nacional que presenta un país, por lo que una reorganización monetaria que dé lugar a una moneda única, tan sólo es factible si esta se acompaña de profundos cambios políticos, que a su vez apoyen cambios estructurales en las economías más “retrasadas”, para que la entrada en dicha unión monetaria se haga desde la mayor paridad estructural

posible, y que como se ha señalado, dicha unión sirva a su vez de incentivo para lograr el deseado equilibrio internacional.

Por lo tanto, Mundell concluye afirmando que el concepto de área monetaria óptima, la cual se puede definir como una unidad económica constituida por regiones que se ven afectadas simétricamente por las perturbaciones económicas y entre las cuales el trabajo y los restantes factores de la producción fluyen libremente (Mundell, 1961), sólo puede aplicarse en la práctica en aquellas zonas donde la organización política se encuentra en un estado permanente de cambio, tal y como sucedía en las antiguas colonias y en Europa Occidental.

3.-HISTORIA DEL DISEÑO DE LA UNIÓN MONETARIA EN EUROPA

Tras haber llevado a cabo un análisis de la teoría económica acerca de la coordinación de las políticas económicas y más en concreto de las políticas monetarias, se va a proceder a llevar a cabo un análisis acerca de las diferentes fases que se llevaron a cabo en Europa para conseguir la creación de la moneda única denominada como euro, para que, partiendo de sus bases históricas, se puedan establecer a posteriori, las consecuencias que ha presentado dicha unión.

La historia de la Unión Monetaria Europea, tal y como se ha mencionado anteriormente, presenta su precursor teórico en el artículo de Robert A. Mundell de las zonas monetarias óptimas. Los precursores prácticos del proyecto comienzan en la cumbre de La Haya de 1969 (http://europa.eu/about-eu/eu-history/1960-1969/1969/index_es.htm), en la cual los jefes de estado (para ese año, la Comunidad Europea estaba formada tan sólo por el denominado grupo de Los Seis, constituido por Alemania, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos) establecieron una nueva meta en la integración europea, que consistía en establecer una Unión Económica y Monetaria (UEM).

Así, un grupo denominado como el grupo Werner liderado por el primer ministro de Luxemburgo, Pierre Werner, elaboró un informe (http://ec.europa.eu/archives/emu_history/documentation/chapter5/19701008en72realisationbystage.pdf) que fue presentado en octubre de 1970, según el cual se preveía alcanzar dicha unión económica y monetaria en un plazo de diez años mediante un plan que presentaba varias etapas.

El objetivo era el de conseguir que se liberalizaran plenamente los movimientos de capital, la convertibilidad total de las monedas de los Estados miembros y la fijación irrevocable de los tipos de cambio. El informe contemplaba la posibilidad de adoptar una moneda única europea como un posible objetivo del proyecto, pero no la consideraba como un objetivo específico del mismo. A su vez, el informe recomendaba reforzar la coordinación de las políticas económicas y definir las orientaciones que debían de perseguir las políticas de presupuesto a nivel nacional.

Las tres condiciones que establecía el Informe Werner, eran fundamentalmente:

1. Garantía de que existiera una convertibilidad total e irreversible entre las monedas integrantes.
2. La liberalización plena de los movimientos de capital, así como la integración completa de los mercados bancarios y otros mercados financieros.
3. La eliminación de los márgenes de fluctuación mediante la fijación irrevocable de las paridades.

En marzo del año 1971 a pesar de las divergencias que existían entre los diferentes países miembros, acerca de las distintas fases que contemplaba el informe, Los Seis llegaron a un acuerdo para el establecimiento de una UEM a lo largo de diferentes etapas. El inicio de la primera etapa, que se correspondía con la reducción de los márgenes de fluctuación monetaria, se llevaría a cabo de forma experimental, sin que ello implicase ningún tipo de compromiso en cuanto a la continuación del proceso.

Sin embargo, el colapso del sistema de Bretton Woods y la decisión del Gobierno de los Estados Unidos de dejar flotar el dólar provocaron una gran inestabilidad para las monedas extranjeras que afectó de forma muy significativa a las paridades entre las monedas europeas, lo que supuso que el proyecto de la UEM fuera paralizado.

En marzo de 1972, en la cumbre de París, la Comunidad Europea trató de dar un nuevo impulso a la integración monetaria con la creación de lo que se denominó como el “Túnel de la Serpiente”, que se trataba de un mecanismo que permitía una flotación controlada de las monedas nacionales de los países miembros (la “serpiente”) dentro de unos márgenes de fluctuación frente al dólar (el “túnel”).

A pesar de ello, debido a factores como la crisis del petróleo, el aumento de la debilidad del dólar y las diferencias existentes en las políticas económicas, se produjo el hundimiento de este mecanismo, y la mayor parte de los miembros de “la serpiente” abandonaron la misma en menos de dos años, quedando esta, finalmente reducida a una “zona de influencia del marco” formada por Alemania, Bélgica, Holanda, Luxemburgo y Dinamarca.

El proceso quedó paralizado hasta que en Marzo de 1979 se llevó a cabo un nuevo impulso gracias al esfuerzo conjunto de Francia y Alemania, por lo que mediante la Cumbre de Bruselas se estableció la creación del Sistema Monetario Europeo (SME) basado en tipos de cambio fijos pero ajustables, con ello, las monedas de todos los países miembro exceptuando al Reino Unido, participaron de este sistema de tipos de cambio conocido como MTC I, cuyas bases estaban establecidas en “tipos pivote” definidos en función del ECU (Unidad Monetaria Europea) que se trataba de una media ponderada de las monedas de los países participantes.

Por lo que se llevó a cabo la elaboración de un cuadro de tipos bilaterales sobre la base de los tipos centrales expresados en ecus, y se estableció la obligación de mantener las fluctuaciones monetarias de forma que estas no superasen un margen del 2,25 % tanto por encima como por debajo de los tipos bilaterales (a excepción de la lira italiana, que tenía un margen del 6 %).

Así, en un periodo de 10 años (1979-1989) el SME redujo de forma significativa la variabilidad del tipo de cambio gracias a la flexibilidad del sistema, junto con la voluntad política para hacer posible la convergencia económica. Con lo que se logró una estabilidad monetaria sostenible.

En 1985 mediante la adopción del “Programa para el Mercado único”, cada vez quedaba más de manifiesto que el potencial del mercado único no sería aprovechado al máximo mientras que siguieran manteniéndose los costes de transacción ligados a la conversión monetaria y a las incertidumbres que generaban las fluctuaciones del tipo de cambio. Además, una parte significativa de los economistas advertían de lo que llamaban el “**triángulo imposible**” también denominado como “**Triángulo de Incompatibilidad de Mundell**”, ya que consideraban que la libre circulación de capitales, la estabilidad del tipo de cambio y las políticas monetarias independientes eran incompatibles a largo plazo.

Autores como Juan José R. Calaza señalan que, si se quiere mantener los tipos de cambio y al mismo tiempo garantizar la movilidad de capitales, se deben de aceptar las variaciones en los tipos de interés, ya que este se trata del único medio que en el corto plazo puede hacer frente a las presiones sobre las monedas. (R. Calaza, 1998).

Si, por el contrario, se quiere disponer de una política de tipos de interés independiente (por ejemplo, tratando de rebajarlos para estimular la inversión y el crecimiento) el tipo de cambio se convierte en la variable de ajuste y por tanto se haría preciso devaluar o abandonar el SME (Sistema Monetario Europeo).

En último lugar, si lo que se pretende es estabilizar los tipos de cambio y los tipos de interés, se puede cuestionar liberalizar los movimientos de capitales, si los mercados son sometidos a presiones.

Así pues, si los países que utilizan un sistema monetario de tipos de cambio fijos garantizan la libertad internacional de movimientos de capital, entonces renuncian, exceptuando siempre al país ancla o de referencia (en nuestro caso Alemania) a la autonomía de su política monetaria. Dicho de otra forma, el país de “moneda fuerte” se convierte en el centro del sistema ya que sus tipos de interés y su política monetaria están fundamentalmente determinados en función de sus condiciones económicas y de sus objetivos de política económica. Mientras que, por el contrario, los restantes países de la unión, pierden su autonomía sobre la política monetaria como ya se ha mencionado anteriormente.

Posteriormente, el proyecto de la UEM fue relanzado en los años 1987-1989 mediante los **Informes de Padoa-Schioppa** de 1987, que se asienta en las preocupaciones de la eficacia, más que en las de equidad y estabilidad, así como el **Informe Cecchini** de 1988 que trató de desarrollar un alegato en favor del logro del Mercado Interior, así como el diseño de los contornos de las políticas a poner en práctica.

Sin embargo, fue en 1988, cuando el Consejo Europeo de Hannover creó un comité que tenía el objetivo de llevar a cabo el estudio de la UEM. Este se encontraba dirigido por Jacques Delors, que entonces ocupaba el cargo de Presidente de la Comisión Europea. Dicho comité presentó en 1989 el denominado “**Informe Delors**”, el cual proponía una serie de medidas que permitieran para la introducción de la UEM en tres etapas:

1º Etapa: del 1 de Julio de 1990 al 31 de diciembre de 1993

En dicha etapa, el Comité de Gobernadores de los bancos centrales de los Estados miembros de la CEE, el cual había desempeñado un significativo papel en la cooperación monetaria, recibió, en virtud de la Decisión del Consejo de 12 de marzo de 1990, la atribución de una serie de nuevas competencias, entre las que figuraban llevar a cabo consultas acerca de las políticas monetarias de los Estados miembros, así como impulsar la coordinación en dicho ámbito con el objetivo de alcanzar la estabilidad de precios.

Debido a la relativa escasez de tiempo disponible, así como de la complejidad de las tareas, dicho comité dio comienzo de forma simultánea a la realización de los trabajos preparatorios para que diera comienzo la tercera fase de la Unión Económica y Monetaria (UEM). El primer paso consistió en identificar las cuestiones que debían someterse inicialmente a examen, ultimar un programa de trabajo para finales de 1993 y determinar a partir de este el cometido de los subcomités existentes y de los grupos de trabajo establecidos a tal efecto.

En cuanto a los preparativos jurídicos, para realizar la segunda y la tercera fase era necesario revisar el Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea (el Tratado de Roma) con la finalidad de establecer las infraestructuras institucionales necesarias. Para ello, se convocó una Conferencia Intergubernamental acerca de la UEM, la cual tuvo lugar en 1991 de forma paralela a la Conferencia Intergubernamental sobre la unión política.

Dichas negociaciones concluyeron en diciembre de 1991 con la adopción del Tratado de la Unión Europea, el cual fue firmado en Maastricht el día 7 de febrero de 1992. A pesar de ello, debido a los retrasos sufridos durante el proceso de ratificación, dicho tratado no entró en vigor hasta el 1 de noviembre de 1993.

Este nuevo tratado provocó la modificación del Tratado constitutivo de la Comunidad Económica Europea, el cual cambió su denominación al de Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, el cual incorporó entre otros, el denominado “**Protocolo sobre los Estatutos del Sistema Europeo de Bancos Centrales y del Banco Central Europeo**” así como el “**Protocolo sobre los Estatutos del Instituto Monetario Europeo**”.

2º Etapa: Desde el 1 de enero de 1994 hasta el 31 de diciembre de 1998

En dicha etapa, se produjo el día 1 de enero de 1994, la creación del Instituto Monetario Europeo (IME), coincidiendo con la disolución del Comité de Gobernadores. Entre los poderes que inicialmente presentaba el IME, no figuraba el poder de ejecutar la política monetaria de la Unión Europea, lo que siguió siendo competencia exclusiva de los organismos nacionales de cada país. A su vez, el IME tampoco tenía poder para intervenir en el mercado de divisas (Sitio Web del Parlamento europeo, 2016)

Por tanto, las principales funciones que se le atribuían al IME eran las siguientes:

Llevar a cabo la preparación de los instrumentos y procedimientos necesarios para el establecimiento de una política monetaria única, así como llevar a cabo el análisis de las posibles estrategias a seguir en la política monetaria.

Incentivar el desarrollo de la armonización de las normas y las prácticas por las cuales se regulan la recopilación, elaboración y distribución de estadísticas en la futura zona del euro debiendo estas de estar correctamente articuladas tanto en el ámbito de las políticas de balanzas de pagos, de las políticas bancarias y de las políticas monetarias, así como en otros de carácter financiero.

Constituir el marco adecuado y necesario para poder llevar a cabo operaciones de cambio de divisas, así como para mantener y gestionar las reservas oficiales en divisas de los Estados miembros pertenecientes a la zona del euro;

Incentivar una mayor eficacia de los pagos entre países, así como de las operaciones de liquidación de valores, con el objetivo de lograr la integración del mercado monetario del euro. Para ello se llevó a cabo la constitución de la infraestructura técnica necesaria (sistema TARGET) que permitiría que el procesamiento de los pagos entre los países efectuados en euros se llevara a cabo con la misma fluidez y rapidez que los pagos nacionales.

Supervisar la preparación de los billetes en euros tanto su diseño como sus especificaciones técnicas.

Posteriormente en diciembre de 1995, el Consejo Europeo estableció que la moneda única europea que se introduciría al inicio de la tercera fase recibiría la denominación “Euro”. A su vez se confirmó que dicha fase daría inicio el 1 de enero de 1999.

En diciembre de 1996, el IME presentó ante el Consejo Europeo un informe que constituiría la base de una Resolución del Consejo Europeo acerca de los principios y de los elementos fundamentales del nuevo mecanismo de tipos de cambio (MTC II), el cual fue adoptado en junio de 1997. Ese mismo mes, el IME también presentó al Consejo Europeo los diseños de los billetes de euro que entrarían en circulación a partir del 1 de enero del 2002.

En junio de 1997, con el objetivo de desarrollar las disposiciones del tratado con respecto a la Unión Económica y Monetaria (UEM) el Consejo Europeo aprueba el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, cuyo objetivo consiste en garantizar la disciplina presupuestaria de la UEM. En mayo de 1998, el Consejo emitió una declaración mediante la cual se ampliaba el Pacto y se fortalecían los compromisos adquiridos, el cual fue reformado modificado posteriormente en 2005 y en 2011.

El 2 de mayo de 1998, el Consejo de la Unión Europea, de forma unánime decidió que once Estados miembros cumplieran las condiciones necesarias para poder participar en la tercera fase de la UEM y por lo tanto adoptar la moneda del euro a partir del 1 de enero de 1999.

Dichos países iniciales fueron Bélgica, Alemania, España, Francia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Austria, Portugal y Finlandia. A su vez, los jefes de Estado llegaron a un acuerdo político en cuanto a las personas que se recomendarían como miembros del Comité Ejecutivo del Banco Central Europeo (BCE).

Ese mismo mes de mayo de 1998, los ministros de Economía pertenecientes a los estados miembros que habían adoptado la moneda única del euro, alcanzaron junto con los gobernadores de los bancos centrales de dichos países, la Comisión Europea y el IME, un acuerdo por el cual los tipos de cambio centrales bilaterales del SME de las monedas de los Estados miembros participantes se utilizarían para determinar los tipos de conversión irrevocable del euro.

Así, el 25 de mayo de 1998, los Gobiernos de los once Estados miembros nombraron al presidente, al vicepresidente y a los otros cuatro miembros del Comité Ejecutivo del BCE, cuyas tomas de posesión tuvieron lugar el 1 de junio de 1998.

Dicho acontecimiento supuso la constitución del Banco Central Europeo (BCE) de forma el BCE y los bancos centrales nacionales de los Estados miembros constituyen desde ese momento el denominado Eurosistema, que se encarga de establecer y formular la política monetaria única en la tercera fase de la UEM.

Por tanto, con la constitución del BCE el 1 de junio de 1998, las tareas del IME se consideraron concluidas y conforme al artículo 123 del Tratado constitutivo de la Comunidad Europea, el IME entró en fase de liquidación en el momento de la constitución del BCE, señalando que todos los trabajos preparatorios que habían sido encomendados al IME concluyeron en sus plazos previstos, de manera que el BCE se dedicó en el resto del año 1998 a la realización de pruebas finales de diferentes sistemas y procedimientos. (Sitio Web del Parlamento europeo, 2016)

3º Etapa: 1 de enero de 1999 – Actualidad

Dicha etapa, da comienzo con la fijación irrevocable de los tipos de cambio de las monedas de los once estados con respecto a la moneda única del euro. Siendo dichos tipos los siguientes:

Moneda Nacional	Tipo de Cambio
Marco Alemán	1,95583
Peseta Española	166,386
Franco Belga	40,3399
Franco Francés	6,5595
Escudo Portugués	200,482
Franco Luxemburgués	40,3399
Lira Italiana	1936,27
Florín Neerlandés (Holanda)	2,20371
Chelín Austríaco	13,7603
Libra Irlandesa	0,787564
Marco Finlandés	5,94573

A su vez, en dicha fecha dio comienzo la ejecución de la política monetaria única bajo la responsabilidad del BCE.

El número de Estados miembros se incrementó a doce el 1 de enero de 2001 gracias a la incorporación de Grecia. Posteriormente, el 1 de enero de 2007, Eslovenia se convirtió en el miembro número trece de la zona del euro, seguida por Chipre y por Malta un año después.

Eslovaquia se une el 1 de enero de 2009, Estonia, el 1 de enero de 2011, Letonia, el 1 de enero de 2014, y Lituania, el 1 de enero de 2015. En la fecha en que estos países se incorporaron a la zona del euro, sus respectivos bancos centrales se integraron automáticamente en el Eurosistema.

Actualmente, dicha fase sigue vigente y se espera la incorporación futura de los siguientes países: Bulgaria, Croacia, Hungría, Polonia, República Checa, Rumanía y Suecia. De tal forma que dichos países están “obligados” a incorporarse a la Unión Monetaria debido a que son países que se han incorporado a la Unión Europea después del año 2004, aceptando para ello una cláusula condicional por la cual, en una primera fase, las monedas de dichos países tienen que entrar dentro de del ERM II por un periodo de dos años, para después adoptar la moneda del euro, lo que no sucederá, como mínimo antes del año 2019.

También cabe mencionar los casos de Dinamarca y del Reino Unido, a los cuales se les ha permitido aplicar cláusulas de exclusión. Mientras que Reino Unido a priori no tiene intención de sustituir la Libra por el Euro, hay que destacar que Dinamarca forma parte del ERM II desde el 1 de enero de 1999, de forma que la corona danesa está vinculada al euro con un tipo de cambio de 7,46038 y con un margen de fluctuación de $\pm 2,25\%$. Dicho país ha celebrado en los últimos años una serie de referéndum como los que tuvieron lugar en el año 2000 que resultó en un rechazo del 53% de la población. En el 2007 no llegó a celebrarse otro referéndum que estaba previsto, y hasta la fecha no se ha vuelto a proponer otro.

4.-ERRORES, DISPARIDADES E IMPERFECCIONES DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA

En primer lugar, y para poder comprender las diferentes críticas, justificaciones empíricas y observaciones que se desarrollarán en este apartado, cabe mencionar que el modelo de integración monetaria que se ha llevado a cabo mediante el Euro conlleva el hecho de que los gobiernos de los países miembros cedan su soberanía y su capacidad de controlar sus políticas monetarias y de tipos de cambio, las cuales han pasado a estar controladas por el BCE.

Sin embargo, para que dicha cesión pueda presentar un sentido económico, los países miembros tendrían que reunir las condiciones necesarias que los caracterizaran como un área monetaria óptima (analizada de forma teórica en el apartado 2 del trabajo). A pesar de ello, en el informe Emerson se afirmaba que debido a que la teoría de las áreas monetarias óptimas no se encontraba adaptada a las circunstancias de los años 1990, esta no era relevante para evaluar la Unión Monetaria.

No obstante, en el cumplimiento de los criterios que se establecieron para llevar a cabo la Unión, se mostraban implícitos una serie de costes y beneficios tanto económicos como políticos que se pueden articular con la teoría de las zonas monetarias óptimas (no solo por la desarrollada por Robert Mundell sino también por la que llevaron a cabo autores como R. McKinnon, P. de Grauwe, B. Eichengreen y J. Melitz).

Por ello y siguiendo el enfoque de dicha teoría, desde la perspectiva económica, podemos afirmar que existe un cierto consenso de que la comunidad inicial de los 11 países miembros que constituyeron la Unión Monetaria, no se configuraban como un área monetaria óptima, ya que en dicha área estuvieron ausentes desde un principio factores como la flexibilidad de precios y salarios, la movilidad del trabajo y las transferencias fiscales a una escala suficiente (R. Calaza, 1998). Siendo dichos factores, los básicos requeridos para dar lugar a una zona monetaria óptima. Por tanto, en lo que respecta a la zona conjunta que estuvo formada inicialmente por los 11 países miembros, cabe afirmar que en su conjunto no se consideraba como una zona monetaria óptima, pero en cambio, si circunscribimos esa área inicial, a la zona formada por Alemania, los países del Benelux, Austria y Francia, podríamos señalar que sus características estructurales si los constituían como una subárea monetaria óptima.

En cuanto a los costes y beneficios de carácter político, autores como De Grauwe (1993) y Connolly (1995) mantuvieron, tanto durante el proceso de formación de la Unión Monetaria como durante las fases posteriores, que dentro de la Unión Europea, existía y existe un conflicto de intereses, que se une con el hecho de que los países que no forman parte de la subárea monetaria óptima, no tienen la misma credibilidad antiinflacionista que presenta el Deutsche Bundesbank, debido entre otros factores, a que los países periféricos no presentan la competitividad suficiente en comparación con los de la subárea óptima.

Dicha falta de credibilidad por parte de los países miembros de la periferia, ha ido provocando (e incentivando durante la crisis económica del 2007) que se haya producido una centralización de la política monetaria en un eje conformado fundamentalmente por los países miembros del Centro-Norte Europeo, fundamentalmente por Alemania, dando lugar a una disparidad política implícita, que se traduce en consecuencias económicas explícitas que sobretodo han experimentado los países periféricos entre los que se encuentra España como se verá posteriormente.

Continuando con este ámbito, se puede afirmar que gran parte de dichas disparidades políticas y económicas pudieron haber sido previstas, y de hecho fueron criticadas por numerosos economistas (de los cuales se han mencionado anteriormente los más relevantes) que analizando los rasgos estructurales de las economías de los países miembros, afirmaron que paulatinamente se produciría una centralización de la Unión Monetaria que como se verá posteriormente, actúa a favor de la subárea óptima y en detrimento de la periferia europea.

Por tanto, cabe hacerse la pregunta de por qué los países que no formaban parte de la zona monetaria óptima, desde un punto de vista político, aceptan constituir una unión monetaria con una subárea óptima presumiendo que se produciría inevitablemente una centralización política en dicha subárea. La respuesta a esta pregunta, se trata de una respuesta triple:

Debido a que no tenían otra opción, debido a que gran parte de los once países miembros que inicialmente formaron la unión monetaria, ya estaban bajo el control de las políticas monetarias de Alemania.

Debido a razones políticas y de prestigio, encontrarse entre los países seleccionados (que cumplieran los criterios de convergencia de Maastricht: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=URISERV%3Axy0026>)

Debido a razones políticas para demostrar que sus economías se encontraban al mismo nivel o incluso a un nivel superior que la economía alemana, a pesar de utilizar sus “reglas del juego”. En este punto cabe destacar que España partió de una situación inicial que se encontraba muy a la par con Alemania, en ciertos rasgos económicos que se analizarán posteriormente con detalle. Sin embargo, desde la constitución de la Unión hasta la actualidad, y debido en parte a la crisis económica, los rasgos estructurales se han ido alejando progresivamente, en beneficio de Alemania y en detrimento de España (Ver punto 5 del trabajo).

A su vez, y de manera conjunta con lo ya expuesto, se pueden señalar las siguientes críticas a la UEM:

Una economía sólida no viene determinada por una moneda fuerte, sino al contrario. Por lo que en la UEM se ha producido una inversión de dicha relación causal.

Según el artículo 104b (la cláusula de no-bail-out) cada país miembro se configura como el único responsable de pagar los intereses de su deuda, y obviamente de su respectivo principal, aún incluso si dicho país incurriera en crisis de carácter fiscal.

Durante la crisis del 2007, hemos podido comprobar empíricamente que dicha situación no solo se ha cumplido “al milímetro” sino que Alemania, se ha configurado como el principal país prestatario de los países periféricos (que son los que más han sufrido la crisis, requiriendo parte de ellos rescates financieros y bancarios, como se ha podido comprobar con los casos de Grecia, España, Portugal e Irlanda) obteniendo con dichos préstamos o “rescates financieros” pingües beneficios en forma de intereses, además de acrecentar la posición financiera de sus bancos con respecto a los de los países periféricos, y por supuesto provocando con dicha situación el incremento (durante la crisis principalmente) de las primas de riesgo de los países exteriores, para, precisamente mediante el uso de esta herramienta, poder obtener mayores cuotas de beneficio, y por supuesto, siempre con el respaldo del BCE, que ha actuado en ese ámbito como “Paladín” del Deutsche Bundesbank, disminuyendo sustancialmente el riesgo de que Alemania

pierda las inversiones (en forma de préstamos y rescates financieros) realizadas en la periferia europea, al “amenazar” a estos últimos con sanciones directas a su bienestar social en caso de que no puedan cumplir con las deudas adquiridas con el país teutón.

Por ello, el artículo 104b no solo carece de solidaridad intercomunitaria, sino que motiva a que los países de la unión que presenten rasgos estructurales más débiles y que por tanto se vean más afectados frente a periodos de inestabilidad económica, pidan ayuda (en forma de préstamos, rescates, ayudas financieras...etc.) a los países “más fuertes” cuyos rasgos estructurales les permiten hacer frente con mucha mayor resistencia a los periodos de crisis económica. Dichas ayudas, por supuesto tienen un coste y por tanto constituyen una inversión para los países que las llevan a cabo (destacando a Alemania), siendo esta, además, una inversión que cuenta nada más y nada menos que con el respaldo del propio BCE.

Múltiples incongruencias en la decisión de adoptar la moneda única, como las que por ejemplo se pueden extraer de la comparativa a realizar entre países como España y Alemania, de forma que la balanza comercial alemana, ha sido históricamente y es, por sus rasgos estructurales, una balanza superavitaria (salvo en el proceso de la unificación alemana, a principios de los años 90) a diferencia de España, que presenta una balanza comercial estructuralmente deficitaria. Por lo que, mientras que Alemania necesita una moneda “fuerte” que le permita colocar su exceso de ahorro (es decir aquello que no consume y exporta) mediante la compra de activos extranjeros y mediante la deslocalización de la denominada “producción menos noble”, en España el proceso sería justamente el opuesto.

El hecho de que exista un único tipo de cambio externo frente a un gran conglomerado de países terceros con los cuales existe comercio por parte de los distintos Estados miembros, no es garantía de que beneficie a todos los países de la UEM de la misma forma. Sino que más bien, los beneficios de dicho tipo de cambio externo del euro, beneficiarán más a los países de la subárea monetaria óptima y especialmente a Alemania debido a la prioridad que tuvieron dichos países a la hora de elaborar el diseño del euro.

Una pregunta, a modo de crítica que debemos de plantearnos, es ¿Por qué Canadá y EE.UU. nunca se han planteado en llevar a cabo una unión monetaria, si dichos países

presentan rasgos estructurales muy parecidos en sus economías, así como una fuerte integración en términos comerciales.

Sin duda, una de las posibles respuestas, es que ninguno de los dos países norteamericanos está dispuesto a renunciar a su política monetaria con el uso de sus variables de tipos de cambio. A su vez, hay que tener en cuenta que el dólar estadounidense presenta una fuerza mucho mayor que la del dólar canadiense, por lo que una unión monetaria es muy probable que provocara una disminución del valor del dólar en el mercado de divisas.

Breve análisis de la Posición de Alemania frente al resto de la Unión

Monetaria

Para poder razonar y analizar las disparidades del euro, es necesario entender parte de los rasgos que estructuralmente han constituido el funcionamiento de la economía alemana (Goethe Institut, 2010) para así comprender el punto de partida de Alemania a la hora de constituirse la Unión Monetaria del Euro. Así pues, cabe afirmar que sin lugar a dudas en términos industriales Alemania presenta y ha presentado desde finales del siglo XIX una fuerte superioridad con respecto al resto de los países europeos (mucho más acrecentada a medida que vamos del centro-norte a la Europa periférica). Esta superioridad industrial, podemos afirmar que no se debe ni viene establecida por las políticas monetarias del Banco Central Alemán (Deutsche Bundesbank) que presenta un corte estabilizador para la economía alemana, aunque sin duda contribuye a ella. Sino que dicha superioridad se ha ido constituyendo históricamente a partir de un proceso de congestión y de disciplina y consenso que caracterizan a los diferentes agentes económicos y sobre todo, se ha ido constituyendo gracias la denominada “Economía Social de Mercado” (*Sozialmarkwirtschaft*) que se trata de la base nuclear sobre la cual se han organizado las premisas básicas de la economía y de la industria de Alemania mediante sus mecanismos de formación de salarios y de precios y del reparto del excedente, es decir, la distribución del producto neto social (*Günter Brakelmann, 1994*).

Las economías de finales del siglo XX y del siglo XXI, se tratan de economías de multisectores que se caracterizan por presentar diferentes coeficientes técnicos de producción, así como por presentar diferentes grados y niveles en los que se utiliza la capacidad productiva y por diferentes niveles de competencia.

Además, dichas economías están constituidas industrias y sectores que determinan (con cierto grado de autonomía) los precios de sus propios productos. Las reacciones que presentan dichos sectores ante los choques exógenos (que están presentes en todas las economías) pueden ser muy diferentes en función de los mecanismos institucionales que presente dicha economía.

Por ejemplo, en Alemania, la denominada “Hausbank” se trata de la banca que se asocia a las empresas a lo largo de todo su ciclo de vida, de forma que la banca financia a las empresas en el largo plazo, por lo que las subidas de los tipos de interés presentan menores efectos en Alemania que en otros países donde ni siquiera existen acuerdos como el de la “Hausbank” alemana.

A su vez, retomando la Economía Social de Mercado, si analizamos su funcionamiento histórico podemos observar que la reacción de Alemania ante choques externos estaba basada en la adopción de una visión “largo-placista” combinada con un entendimiento recíproco entre las patronales y los sindicatos sin que ninguna de ambas partes tuviera la intención de adquirir ventajas sobre la otra (produciéndose incluso cesiones salariales por parte de los sindicatos con la finalidad de impedir espirales de precios-salarios que podrían afectar negativamente a todas las partes). Así pues, las empresas alemanas, al no contar con un sistema de devaluación competitiva, ajustaban sus costes (incluidos los costes salariales) y mejoraban la calidad general de todos sus productos.

Por tanto, viendo este modelo de funcionamiento económico quizás sería más prudente “importar” las actividades y los comportamientos de cooperación alemanes al resto de los países europeos que tratar de adoptar sus mecanismos de política monetaria, ya que dicha política monetaria no es la que propicia los mecanismos de coordinación que permiten el buen funcionamiento de la economía alemana, sino más bien al contrario, ya que sin la ejecución eficiente de la “*Sozialmarkwirtschaft*” no sería posible activar los mecanismos monetarios de estabilidad que persigue el “*Bundesbank*”. Por lo que los empresarios deben de distribuir el excedente con sus trabajadores considerando al mismo tiempo las consecuencias sobre la demanda interna y sobre las exportaciones.

En este sentido una moneda fuerte hace posible reducir el precio de las importaciones que se trata del componente exterior de los costes, pero el componente interno, son los salarios, los cuales se tratan del punto clave de los precios finales de los productos y por ello de la demanda.

Así, el comportamiento cooperativo y social que ha caracterizado a la economía alemana se ha sostenido sobre una visión industrial orientada hacia el largo plazo junto con una formación profesional muy eficiente y con una tradición manufacturera centrada en la calidad del producto. Si unimos dichas claves al hecho de que la economía alemana se ha tratado de una economía abierta a la competencia internacional, y que incluso ha podido llevar a cabo un proceso de reunificación, podemos afirmar que nos encontramos ante una economía que en 1999 ya se constituía como la principal de entre todas las europeas. Por tanto, hay que subrayar el hecho de que antes de llevar a cabo la UEM en tan dispares condiciones por parte de los Estados miembros, debería de haberse llevado a cabo la adopción del funcionamiento alemán basado en la cooperación por parte de todos los agentes económicos.

Aun así, suponiendo que se hubiera llevado a cabo dicha importación del funcionamiento socio-económico alemán, cabe destacar que la convergencia de la regulación salarial tan solo se habría producido con una movilidad perfecta del factor trabajo (Mundell, 1961) y dicha movilidad, aunque se encuentra muy avanzada con respecto a los países que no son miembros de la Unión, todavía dista de ser perfecta. Entre otras cosas debido a los obstáculos culturales y lingüísticos y recientemente debido a la imposición de las restricciones sobre la movilidad de las personas que se han impuesto en la Unión Europea (y por ende en los países miembros de la UEM) debido a las crisis de los refugiados y a las potenciales amenazas sobre Europa, que incluso ponen en tela de juicio el propio tratado de Schengen (que suprime los controles y las barreras fronterizas entre países).

Por tanto, la cuestión es si la construcción europea se debería de haber llevado a cabo y si debe de continuar, basada en el dúo **Competitividad-Moneda Única** (posición adoptada en su día y que sigue vigente en la Comisión Europea y en la mayor parte de los gobiernos de los Estados miembros) o si bien, habría que basarla en el dúo **Productividad-Consenso Institucional**. Sin duda, tanto las regiones como las empresas

que forman el espacio económico europeo presentan numerosas disparidades (tanto en capacidad, medios, funcionamiento e interacción con los agentes institucionales) que provocan que disten mucho de constituir una unión armónica. Proyecto que se ve aún más deteriorado por la deslocalización europea hacia países de otros continentes, que demuestra que los beneficios obtenidos a partir de las mismas, se encuentran localizados en las regiones más competitivas (Alemania y Centro-Norte) en detrimento de los países periféricos que no han visto incrementada su competitividad a largo plazo desde que entraron a formar parte de la Unión del Euro.

Y tal y como predijeron autores como De Grauwe, Connolly y el español Juan José Calaza *“La escalada deflacionista a corto y a medio plazo, derivada de los ajustes, y las acomodaciones de precios y salarios, que se están produciendo desde hace algunos años, pueden generar efectos quizá más perversos que la inflación previa de la que se trataba de huir”* (R. Calaza, 1998) La moneda única del euro, durante el tiempo que lleva funcionando, no ha demostrado ser ni condición necesaria ni suficiente para que los países miembros puedan adoptar un comportamiento cooperativo, ni tampoco ha sido capaz de lograr un bienestar (en el sentido pleno de la palabra) para los ciudadanos de los países periféricos de la Unión.

Además, la crisis económica nos ha demostrado lo que ya muchos autores indicaron, y es que, se ha producido la pérdida significativa de muchos de los elementos que constituían el denominado estado del bienestar mientras que por ejemplo en países como Alemania, no sólo no se ha producido un deterioro del bienestar de sus ciudadanos, sino que han sido incrementados los servicios a los mismos, en parte gracias a una rápida recuperación (que se debe, no solo a su fuerte industria y a su visión largo-placista que permite que el país teutón lleve a cabo inversiones a largo plazo que incrementan la productividad de su tejido empresarial, sino también a la coordinación de sus agentes económicos) y a la “inversión” que para Alemania han supuesto los “rescates económico-financieros” en los países periféricos.

Por ello, la crisis ha servido en parte, para desmontar las teorías de convergencia que se apoyaron desde un principio a la hora de construir el proyecto de la UEM.

Teorías, que como se ha señalado en este trabajo, no se sustentaron en ningún momento en las zonas monetarias óptimas defendidas por autores como Mundell, sino que parecían más bien surgidas a partir de un interés económico por parte de lo que ya se ha denominado como la subárea óptima. Interés muy bien “vendido” a los países periféricos, en forma de competitividad, reducción de todo tipo de costes de transacción y respaldo financiero (que ya hemos visto que no es gratuito y que no se sustenta en bases de solidaridad intercomunitaria, sino más bien en todo lo contrario).

Así pues, si hablamos acerca de los costes que ha supuesto la UEM para el estado del bienestar, hay que subrayar que antes de 1999 las evidencias empíricas ya demostraron que desde que se firmó el Tratado de Maastricht la consecución del objetivo del déficit público (mediante la disminución del mismo) se llevó a cabo fundamentalmente a través de la reducción del gasto público (sobre todo el gasto público social), a través de enajenar patrimonio del estado (por ejemplo mediante las privatizaciones) y de la “contabilidad imaginativa”. Lo que demostró que no se cumplían ni se confirmaba la simetría propuesta por la Comisión Europea con respecto a la manera por la que los futuros países miembros se veían afectados por los choques exógenos. Por ello, siendo Alemania un país estructuralmente “fuerte” e institucionalmente preparado, ha podido mantener (y aumentar) su bienestar social, aunque haya sido en parte a detrimento de los países más “débiles” como España.

Análisis de la Reunificación Alemana

El ejemplo de la reunificación alemana de 1990, muy defendido como un ejemplo de lo que sería la UEM por diversos autores y economistas, se trata de un ejemplo relativamente reciente de unificación económica y monetaria. Aunque es evidente, que los imperativos políticos predominaron en el modo y en el ritmo de la unificación, la magnitud de los problemas económicos a los que se enfrentaron los cinco nuevos *Länder* alemanes pueden servir como ejemplo y como lección útil para la Comunidad Europea en su proceso de unificación monetaria (Allen, 2009)

En primer lugar, con respecto a esta materia, hay que recordar que Alemania se trata de un país que presenta una amplia experiencia histórica en reunificaciones y en reformas monetarias. La reforma de la República de Weimar tras la Hiperinflación, la

realizada en 1948 en la Alemania Federal con el beneplácito de los Aliados y por supuesto la de 1990-1991 que estamos analizando).

También cabe recordar, que la última reunificación y reforma de 1990 se llevó a cabo debido a una fuerte voluntad política (rechazando el llamado enfoque contable) pese a los problemas y a los efectos previstos, que fueron simplemente catastróficos y paralizantes en términos de producción para la República democrática alemana (RDA), la parte más débil. Sin embargo, en la medida en que dichos efectos se solaparon con la eliminación de la planificación centralizada comunista anterior y con la apertura de la RDA al comercio mundial exterior, el caso no es comparable con la UEM, ya que el tipo de cambio para la conversión entre las dos monedas (de las dos alemanas) se hizo aproximadamente a 1x1, lo que implicó una sobrevaloración de la divisa comunista. Por ello, se produjeron efectos de riqueza y empeoramiento de la posición competitiva del conjunto, y, en particular se llevaron a cabo transferencias fiscales masivas que en cambio no se llevaron a cabo en la UEM en una escala comparable con las alemanas, consiguiendo estas últimas, absorber gran parte del choque asimétrico que se produjo entre las dos economías alemanas.

Siguiendo con la reunificación alemana, cabe mencionar que influyeron de forma notoria, los flujos migratorios que se dieron desde la RDA (Alemania del Este) a la RFA (Alemania Occidental), registrándose hasta 344000 personas que migraron de la primera a la segunda, solo en el año de 1989 (Maier, Charles S., 1997)

El gobierno de la RFA, analizó los efectos que dichos flujos de personas podían crear en los sistemas de mercado de trabajo, vivienda o seguridad social, lo que se constituyeron como motivos más que alarmantes para que dicho gobierno abandonase su imperativo histórico de “nada de experimentos”, pero fue, tras la caída del muro de Berlín, cuando la presidencia del gobierno comenzó a plantear un plan de reunificación versátil, que implicaba el riesgo de provocar la caída del Oeste “*Neidargang-West*”.

Entre los efectos económicos más importantes, podemos destacar el hecho de que los precios de los productos industriales se homogeneizaron y los salarios de la antigua RDA en menos de un año alcanzaron el 60% del nivel medio. Sin embargo, se produjo

una fuerte caída de la población activa ya que, en la RDA, esta pasó de 10 millones de personas en torno a 1989 a 6 millones de personas en 1992.

A su vez, la producción industrial había caído a la mitad en tan solo doce meses, y por segundo año consecutivo el descenso del PIB fue de entre el 15 y el 20 por 100.

En cuanto a efectos poblacionales la Alemania Oriental se convirtió en la mayor región de la nueva Alemania reunificada, con 16 millones de personas. Así como en la más deprimida, ya que en 1991 su PIB solo era un 30% el PIB de la Alemania Occidental.

A su vez, presentaba un gran número de fábricas e industrias obsoletas (provocando con la reunificación, una caída del 50% de la producción industrial, al acogerse dichas industrias a la normativa de la RFA), con una infraestructura mal amortizada y con unas condiciones medioambientales en estado deplorable, así como una falta de adecuación de los recursos humanos a los estándares occidentales de métodos de organización y de control.

Según autores como Akerlof, hubo dos razones principales por las cuales se produjo la depresión en la antigua RDA:

El tipo de cambio al que se produjo la unión monetaria alemana, que produjo una revaluación efectiva de “solo golpe” entre un 300 y un 400 por cien. Lo cual incremento notablemente el coste salarial que tuvieron que asumir las empresas de la antigua RDA, provocando el desmantelamiento de muchas de ellas.

El desvío de la demanda desde los bienes orientales hacia los bienes occidentales, tanto por el desplazamiento de los consumidores hacia dichos bienes, como por la caída de la demanda de los países del antiguo COMECON (debido al colapso de las exportaciones orientales hacia la URSS).

Dicho desplazamiento del consumo, estuvo afectado por el hecho de que bienes que habían sido prohibitivamente caros, pasaron a estar disponibles para los consumidores de la antigua RDA, así como la percepción que estos últimos tenían acerca de la mayor calidad de los bienes occidentales. Lo que, en primera instancia, actuó en detrimento de las industrias y factorías de la antigua RDA, al desviarse una proporción considerable del consumo hacia la Alemania Occidental.

A pesar de ello, el auge del consumo de la Alemania del Este, no se dio de forma sostenida, sino que solo se produjo en los primeros años de la reunificación.

Tras haber visto parte de los cambios económicos, que afectaron en un principio de forma negativa a la RDA, pero que a medio plazo consiguieron estabilizarse, vamos a proceder ahora a comparar dicho proceso con el de la UEM.

En este aspecto, cabe mencionar que la situación alemana difirió de la situación de la UEM en tres aspectos fundamentales:

El hecho de que fue y de que es inconcebible que la UE pasara a ser una sola unidad política como ocurrió en Alemania, debido a que los Estados miembros siguen desempeñando un papel individualizado en la política comunitaria, a pesar de la existencia de un Parlamento Europeo.

La transición ha sido mucho más prolongada y ha pasado por más etapas.

No se han creado los sistemas de apoyo a la renta en la misma medida en que dispusieron de ello los territorios de la Alemania Oriental tras la reunificación, lo que ha propiciado, no solo el hecho de que se hayan mantenido las disparidades estructurales que existían antes de la formación de la UEM, sino que estas, condicionadas por la distinta reacción de los países ante la crisis del 2007, se han incentivado y diferenciado aún más.

También cabe mencionar el hecho de que los objetivos de la integración económica y monetaria de los países de la UE, partieron desde una posición mucho más favorable de la que partieron las dos alemanias. Ya que, por ejemplo, no se concibió en un principio, la idea de que los trabajadores españoles o italianos, que perdieran sus puestos de trabajo debido al peso del euro pudieran emigrar de forma masiva a la antigua RFA, como si sucedió con los trabajadores de la ex RFA.

Por eso, es importante mencionar y reiterar que el hecho de que las dos alemanias contasen con una unión histórica y cultural muy arraigada, pudiera en última instancia permitir una plena unidad política y por tanto un avance hacia la paridad económica, suceso que, en cambio, no se ha desarrollado en la UEM.

A su vez, hay que incidir de forma reiterada en que uno de los elementos más importantes fue el de las transferencias fiscales que se llevaron a cabo. Llegando la cifra a 170.000 millones de marcos solo en 1992, lo que en ese momento suponía un 6% del PIB de la Alemania reunificada. Así pues, la financiación de las transferencias se llevó a cabo a través de empréstitos en su mayor parte.

Dicho esfuerzo fiscal, se tradujo en un desequilibrio presupuestario inicial debido a que la balanza por cuenta corriente alemana, pasó de presentar resultados de superávit a resultados de déficit que se debieron tanto a la expansión de la demanda interna (fundamentalmente desde el este hacia el oeste del nuevo país) como al estancamiento de la demanda externa de los productos alemanes como consecuencia de los efectos deflacionistas de Maastrich en Europa, y a la ralentización del crecimiento de los mercados de exportación alemanes fuera de Europa.

Para volver al equilibrio, fue necesarias la aplicación de medidas como atraer capitales exteriores, y elevar los tipos de interés.

Para finalizar con el ejemplo de la Reunificación Alemana podemos extraer la lección de que aquellas regiones que avanzan demasiado rápido hacia la unificación plena, sin estar preparadas para ello en términos estructurales y productivos, como ocurrió con los países periféricos, sufren las cargas de la moneda única (pérdida de competitividad y cierre de negocios), tal y como ha ocurrido desde que se formara la UEM.

Por tanto, si Alemania, con todo lo que implicó su reunificación y presentando a su vez una cohesión política mucho mayor, debida en gran parte a factores histórico-culturales, ha tardado aproximadamente 25 años en llegar a su “catching-up”, cabe preguntarse cuanto tiempo tardará en llevarse a cabo la convergencia real de los países periféricos (resaltando a los PIGS) con Alemania, bajo la moneda del euro, diseñada a la medida del país germánico pero que sin duda ha provocado efectos maltusianos para las exportaciones de las regiones periféricas.

Lo que en definitiva ha demostrado, que los defensores del proyecto de la UEM que se respaldaban precisamente en la reunificación alemana, no tuvieron en cuenta los diferentes condicionantes económicos, políticos y si cabe, culturales en cierto modo, que

marcaron las diferentes uniones económicas, provocando en una, un crecimiento hacia la paridad (a pesar de las desigualdades iniciales) y en otra, un crecimiento hacia una mayor desigualdad, siempre marcado bajo la batuta del país nuclear del euro en el que se ha convertido Alemania.

Disparidades en la UEM

Siguiendo con la argumentación por la cual se defiende la imperfección de la UEM, se debe alegar a su favor, que al menos en lo que es la teoría, este sistema tiene sus ventajas. Ya que la asimetría existente entre países se erige a su vez como una fuerza coercitiva que obliga a los países de “moneda débil” a converger más rápidamente hacia el “país centro o de referencia”. Sin embargo, hay que tener en cuenta que dicha asimetría conlleva un coste, en concreto, si el “país centro” impone unos tipos de interés elevados, ya que los países periféricos deben de pagar lo que se conocen como primas de riesgo de tipo de cambio sobre los tipos del país de referencia.

A su vez, la unión monetaria también supone un reparto implícito de las diferentes ventajas de la estabilidad monetaria, de forma que los países que presentan una fuerte inflación aceptan la disciplina monetaria, lo que les permite reducir esa inflación y pagar menores primas de riesgo. Sin embargo, y dado a que el SME presenta una fuerte sensibilidad frente a los movimientos especulativos, se consideró en su día que la moneda única tendría la ventaja de eliminar el carácter asimétrico del sistema (Rollet-Huart, 1995.).

Así pues, en situación de moneda única, en teoría se propuso que la política monetaria europea sería negociada por los diferentes miembros del Banco Central Europeo (BCE) teniendo en cuenta por lo tanto los intereses comunes de todos los Países miembros, y no solo los intereses de Alemania.

Dicha tesis fue la que principalmente sostuvieron en su momento, los principales defensores de llevar a la praxis el proyecto del SME. Sin embargo, no tuvieron en cuenta que Alemania jamás renunciaría a una política monetaria cuyo objetivo principal y casi único, es el de combatir la inflación, aunque de ese modo al mismo tiempo quiebra el crecimiento.

Para poner aún más de manifiesto la imperfección de la unión monetaria, me gustaría hacer especial incidencia en el “arma” que constituye el tipo de cambio para la economía de un país:

Así, las desigualdades estructurales existentes entre los países miembros de la unión monetaria implican estrategias de desarrollo diferenciadas en función de las fortalezas y debilidades de cada nación. De cara a los “choques externos”, la supresión de los tipos de cambio presenta la posibilidad de producir “efectos perversos” duraderos.

La elección de un tipo de cambio real y elevado, y que por tanto provoque una sobrevaluación de la moneda, puede permitir mejorar la calidad de la especialización y su posicionamiento en productos de alto valor añadido. En Europa, es Alemania el país que ha optado por dicha estrategia, y para ello, es sin duda imprescindible, contar con una balanza comercial que estructuralmente sea excedentaria (positiva) y a su vez deslocalizar una parte de la producción “menos noble”, llevando a cabo inversiones en el exterior gracias a una divisa fuerte, con el riesgo implícito de que se produzca una desindustrialización en el medio plazo.

En el lado opuesto, los países de la periferia tienen mayor interés en mantener un tipo de cambio real relativamente bajo ya que con dicha estrategia, adquieren una mayor competitividad y por tanto atraen inversiones extranjeras a su territorio.

En la práctica, el establecimiento de los tipos de interés en Europa, siguen los dictámenes de los objetivos de la política económica Alemana, la cual, está provocando la disminución de la competitividad de los países periféricos, al establecer tipos de cambio europeos que son contrarios a la misma, y por tanto atrayendo inversiones hacia sí misma, y no hacia los países miembro que presentan economías que no cuentan con una balanza comercial excedentaria y que por lo tanto no presentan en general una estructura económica capaz de soportar dichos tipos.

La consecuencia, es, tal y como hemos podido observar en la realidad económica, la mayor acentuación de las diferencias regionales con respecto a la economía alemana.

Por lo que, los “efectos perversos” duraderos que ha provocado la supresión de los tipos de cambio, son entre otros:

La pérdida de competitividad de los países periféricos frente a los países centrales (sobre todo frente a Alemania)

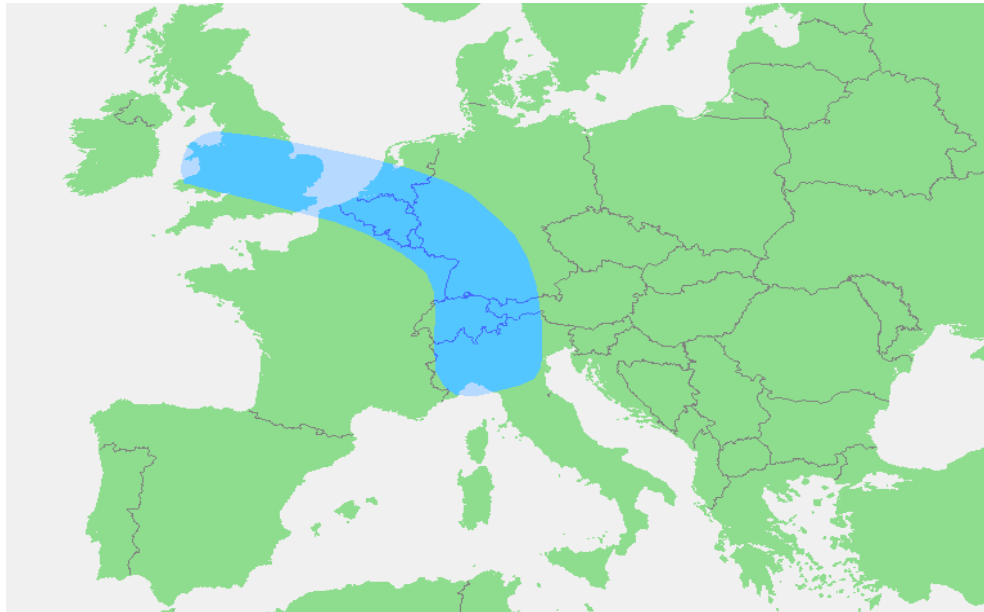
El uso forzado de ajustes salariales y de ajustes presupuestarios (ajustes sobre el estado del bienestar) como elementos sustitutivos de la devaluación, para poder compensar el déficit.

Tipos de interés reales favorecedores a las economías que presentan estructuras sólidas y desarrolladas, provocando que las economías periféricas sean mucho menos atractivas para los inversores externos que las economías centrales.

Siguiendo en la línea por la cual se hace evidente la imperfección de este sistema económico y monetario, hay que observar que afecta de forma distinta a los diferentes grupos socioprofesionales. Así, los asalariados poco cualificados de los países europeos, cuyo coste salarial relativamente elevado no está justificado por una diferencia suficiente de productividad con sus homólogos de los países en desarrollo, forman parte de una categoría muy vulnerable.

Dicha vulnerabilidad se ha visto incrementada de forma notoria desde la adopción de la moneda única, de forma que esta no ha permitido una reabsorción progresiva de las desigualdades del desarrollo territorial y de las fracturas sociales en los países de la periferia europea. Por tanto, los procesos de marginalización autosostenida, desarrollada por Kaldor, encierran ciertos territorios en una exclusión duradera, contrastando fuertemente con la concentración de la actividad y de las poblaciones cualificadas en zonas más capaces de captar y de hacer fructificar el flujo permanente de las innovaciones.

En Europa, esos territorios se corresponden al conjunto de las regiones que entran dentro de lo que se denomina la “Banana Azul” o “Dorsal europea”



Por tanto, dado que los once países iniciales que constituyeron la Unión Monetaria del Euro no conformaban ni conforman hoy día una zona monetaria óptima, en su conjunto, su trayectoria empírica ha sido cuanto menos, desalentadora para los países periféricos.

Si comparamos el caso de la Unión Monetaria con los Estados Unidos de América podemos apreciar que los factores que hacen que Estados Unidos funcione como un área monetaria (elevada movilidad laboral junto con un notable federalismo fiscal) no están presentes en Europa, sino que además tal y como estamos analizando, podemos afirmar que los choques regionales han sido y serán mucho mayores en Europa que en Estados Unidos. (De la Dehesa-Krugman, 1992.).

De manera que las regiones del centro-norte de la UEM, cada vez concentran más la denominada “producción noble”, y a su vez, gracias a las economías de escala tienen la capacidad de reducir sus precios para eliminar a los competidores de las regiones menos desarrolladas. Dicho fenómeno denominado como la causalidad acumulativa (Myrdal, 1957.) hacen que Europa sea más inestable desde el punto de vista económico, debido a los niveles más altos de concentración y de especialización que requieren dichas economías de escala, por lo que deberían de haber sido tenidos en cuenta como costes de la UEM a pesar de que el Informe Emerson los obvió. A su vez, al admitir que la UEM conlleva a obtener ganancias dinámicas y estáticas de eficiencia, las fuerzas impredecibles del mercado, tienen pocas posibilidades de producir resultados óptimos

desde el punto de vista paretiano del término (recordemos que en el óptimo de Pareto, los agentes que intervienen en la “ecuación” ganan sin perjudicar al resto) ya que las actividades se verán siempre afectadas por las “no convexidades” de la producción, por una alta diferenciación de productos y por la información incompleta de las diferentes maneras de comportamientos de oligopolio, tanto colusivos como no colusivos (Pearson, 2008.).

Además, hay que tener en cuenta, que los efectos redistributivos del gran mercado interno se diferencian en función de los sectores, los países y regiones e incluso según las categorías socioprofesionales, siendo siempre el punto más débil, el conformado por los países de la periferia a diferencia del eje central en torno a Alemania.

Por ello, podemos afirmar (y mucho más después de haber experimentado la realidad económica de la UEM desde 1999) que hay que prestar importancia a la utilización de políticas comunes que completen los mecanismos “puros” de mercado con la finalidad ejercer un mayor control sobre los efectos de asimetría que ha creado la disparidad sobre la cual se ha construido la UEM.

Lo que a su vez, no impide que las ganancias económicas de los diferentes Países miembros (exclusivamente desde el punto de vista económico y no administrativo ni geográfico) puedan proceder de las rentas obtenidas mediante la deslocalización o de las diferencias existentes entre los salarios reales y la productividad (diferencias que proceden de la movilidad imperfecta de la mano de obra) y siempre teniendo en consideración las consecuencias negativas de la causalidad acumulativa que se han señalado anteriormente. Sin embargo, ni los efectos de causalidad acumulativa son “eternos” (tanto los positivos como los negativos) ni las economías periféricas estarán siempre en situación de desventaja, ni existe una cláusula que obligue a la permanencia de un país dentro de la UEM, por lo que dichos efectos negativos si se mantienen en el tiempo podrán ser parcialmente paliados.

Aunque a medida que la integración sea más profunda, el contrapeso de dichas consecuencias con respecto a los beneficios de la unión será mucho más bajo y la probabilidad de que cualquier país (incluso las de la periferia) se planteé adoptar una salida formal de la UEM para recuperar el uso de sus herramientas de política monetaria,

será mucho menor. De hecho, a estas alturas, cuando han quedado demostrados los efectos negativos de la causalidad acumulativa, es difícil pensar que un país que hipotéticamente abandonase el Euro, se viera “liberado” de dichos efectos negativos. Ya que a pesar de poder devaluar su moneda para “incrementar” su competitividad, dicho país (suponiendo que es un país periférico) no dejaría de tener unos rasgos estructurales que, con independencia de su recuperada autonomía monetaria, seguirían provocando una situación de desventaja con respecto a los países del Centro-Norte.

De hecho, esta situación la hemos visto recientemente con el caso de Grecia, que a pesar de sus crisis políticas no ha abandonado el Euro, ni tiene por ahora intención de hacerlo y es precisamente porque los costes del abandono de la UEM, serían muy superiores en términos macro y microeconómicos, a los costes de permanecer en la misma.

Retornando a las disparidades existentes entre las regiones que conforman la unión del euro, es interesante analizar el hecho de que dichas disparidades presentan causas que son propias a dichos territorios (Buzelay, 1996.):

La insuficiencia de las infraestructuras tanto en redes de telecomunicaciones como en redes de transporte de las regiones menos avanzadas, la cual se encuentra relacionada con la escasa cualificación de la mano de obra y con la ausencia en Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+I).

La dificultad para adaptarse a las nuevas tecnologías, así como las necesidades de diversificación de la industria de las regiones enfocadas en viejas tradiciones industriales y agrícolas.

La lejanía con respecto a las zonas donde se concentra la actividad económica supone considerables costes de transporte. Lo que se constituye como una barrera a la explotación de las economías de escala debido a que se acorta el mercado local y se ensanchan los restantes.

Por otro lado, también existen causas no intrínsecas a las regiones periféricas, pero que de todas formas fluyen dentro del proceso de integración. Con todo ello, hay que tener en cuenta que la acrecentada necesidad de incrementar la competitividad implica una serie de adaptaciones y de reconversiones estructurales que a priori son muy difíciles

de llevar a cabo, debido a que en numerosos casos la base de la actividad económica, se trata de una base mono-industrial constituida por empresas que presentan una producción muy débil. A su vez los objetivos de la unión monetaria exigen la aplicación de políticas de ajuste, tal y como la limitación del déficit presupuestario, de forma que con ello se produce una considerable deflación, que se produce de forma más que proporcional en las regiones más periféricas, ya que en estas el impacto de la deflación se suma a sus propios efectos de recesión.

Así mismo, también hay que tener en cuenta que la movilidad de los factores de producción propiciada por la apertura de los mercados y por la unión monetaria del Euro, puede no ser de carácter reequilibrador, sino que esta puede incrementar las disparidades ya existentes entre las regiones. Ya que, aunque la mano de obra y los activos físicos sean menos costosos en la periferia europea, los factores de producción en múltiples sectores han experimentado una huida hacia el centro europeo. Dicho fenómeno lo hemos podido experimentar a lo largo de esta centuria, mediante la movilidad que se ha producido fundamentalmente en el capital humano con formación, el cual, se ha dirigido y se dirige hacia los países del centro-norte (destacando por encima de todos a Alemania y a Reino Unido aunque este último no esté dentro de la unión monetaria) de forma que los países periféricos al no presentar ni una estructura económica ni una visión largo-placista, no presentan las condiciones necesarias para poder fomentar la inversión en I+D+I para la cual se aplica la mayor parte del capital humano formado que finalmente toma la decisión de movilizarse hacia países que presentan unas mejores condiciones que dan lugar a una apertura de oportunidades hacia la formación y hacia el establecimiento de este capital humano.

En concreto, en España durante la crisis económica se han llegado a sufrir hasta más de 200.000 movilidades (personas que se van a otros países) de capital humano en un solo año como pudo ser en 2012, alcanzando la cifra total una aproximación de dos millones de personas en (Borraz, 2015) Lo que pone en tela de juicio que la movilidad de factores genere unos beneficios que se redistribuyan de la misma forma en todos los países. Si esto lo relacionamos con la unión monetaria, podremos observar que una unión monetaria cualquiera que sea, es un factor que propicia e incentiva este tipo de movimientos, ya que anula gran parte de los costes de transacción.

Por ello, el mercado único, innegablemente presenta múltiples ventajas junto con el euro, pero también hay que considerar que esas ventajas no son las mismas para todos los países y que se está produciendo desde la crisis una movilidad desde la periferia hasta el centro que está poco a poco transformando al centro europeo en la fábrica de capital intelectual y a los países de la periferia en el surtidor de mano de obra física, lo que afecta a variables como los salarios, el valor añadido de las empresas y la productividad.

De nuevo en este punto debemos de aludir a que esta situación por la cual el centro provoca una absorción del capital de la periferia, no se debe exclusivamente a que Alemania presente un fuerte tejido industrial o unas empresas fuertemente competitivas. Se debe, a la mentalidad e incluso a la forma de ver la vida y el trabajo por parte de la sociedad alemana y centro-europea. Una visión que como se ha mencionado, permite la realización de proyectos cuyos beneficios resultaran en el largo plazo, permite el desarrollo del I+D+I, permite la integración del trabajador en la empresa y la conciliación de este en la vida social y familiar... y una serie de factores que son los que verdaderamente han originado y propiciado dicha estructura económica. En el caso de España, tal y como sucede en otros países periféricos, a pesar de que se ha llevado a cabo una fuerte modernización y un considerable avance en infraestructuras, redes de telecomunicaciones y transporte, todavía hay que llevar a cabo una serie de medidas fundamentales como pueden ser la constitución de una industria sólida basada en la industria manufacturera (que se trata del sector más productivo de la industria, ya que es el que mayor valor añadido genera mediante una menor cantidad de mano de obra física) y no basada en la construcción tal y como se llevó a cabo en el periodo de expansión (1998-2007). A su vez, urge adoptar una mentalidad más eficiente de trabajo y menos presencial en el sentido de que España es uno de los países de toda la Unión Europea que registra más horas de trabajo al año y sin embargo en términos de productividad estamos a la “cola” de Europa. (García i Serra, 2013)

Esto, entre otras cosas se debe a factores como el horario partido, (que sobradamente queda demostrado que disminuye la productividad) a las horas extraordinarias encubiertas y a una mentalidad por la cual el empresario todavía adopta una actitud de superioridad (inclusive en el ámbito social) con respecto al trabajador. Mientras que, en Alemania, dicha actitud se superó hace siglos, desarrollando el empresario con el trabajador y con los sindicatos, una actitud plenamente colaboracionista

enfocada en la redistribución del beneficio a todas las partes, sin perjudicar (o al menos tratar de no perjudicar) a ninguna de las partes restantes, siendo esta “ideología económica” la ya mencionada “*Sozialmarkwirtschaft*” que es la más próxima a ser óptimo de Pareto en su aplicación real. Por tanto, se mencionan estos aspectos para hacer notar que tanto las diferencias culturales como las consecuentes diferencias estructurales existentes entre Alemania y la periferia, hacen que la unión monetaria se lleve a cabo en condiciones de desigualdad para los países periféricos, y para lograr una unión más óptima, sería necesario adoptar criterios de convergencia real por los cuales Alemania adoptara una posición como la que adoptó durante la reunificación alemana para llevar a cabo la convergencia entre la RFA y la RDA. Sin embargo, pensar siquiera en dicha posibilidad se antoja cuanto menos ilusorio ya que es muy diferente analizar el proceso de la reunificación de un país unido por lazos culturales, sociales, lingüísticos...etc. Que plantear que se haga el mismo esfuerzo económico por los países periféricos que no comparten muchas de estas características comunes.

El peligro que suponen los cambios estructurales y de régimen de producción para la periferia

En primer lugar, hay que tener en cuenta que los cambios estructurales son inevitables y mucho más si existe una alta movilidad de los capitales, ya que estos se dirigirán hacia aquellas regiones o países donde la mano de obra tiene un coste más reducido y a su vez un nivel de cualificación sino igual, comparable al de los países más desarrollados donde la mano de obra es más costosa. A su vez, hay que considerar que a largo plazo existe una tendencia por la cual los países industriales pierden competitividad (tal y como viene ocurriendo desde la aparición de los “dragones asiáticos” y de países emergentes como Brasil) lo que supone un cambio en el régimen económico. Así pues, las categorías laborales de los países desarrollados que cada vez se encuentran más sometidas a la competencia, son precisamente las categorías más “bajas” o de menor formación (Drèze y Sneessens, 1995.) y más aún con el fenómeno de la deslocalización, mediante el cual es relativamente fácil acudir a mano de obra mucho más barata en países del continente asiático y africano.

Por ello, podemos afirmar que las economías europeas se encuentran sumergidas en un proceso constante de mutación, reestructuración y cambio, todo ello bajo el avance y el progreso tecnológico y bajo la evolución y las tendencias del comercio a nivel

internacional. Así, cabe esperar la desaparición de industrias ya que otros países desarrollarán especializaciones productivas en esos mismos productos para desarrollarlos de forma menos costosa y más eficaz, como por ejemplo ocurre en las industrias manufactureras por piezas o componentes en diversos sectores, siendo uno de los más representativos el de la industria de automóviles o el de la industria de telefonía móvil, donde las piezas y parte de los componentes se fabrican e incluso se ensamblan en países como China. A pesar de ello, también hay que contar con el nacimiento de nuevas industrias en los países más desarrollados a medida que los países menos desarrollados adquieren un mayor nivel de vida y por lo tanto un nivel de demanda que exija producciones que dichos países no puedan llevar a cabo. Junto con el hecho de que el capital intelectual será (y es) mucho más valorado en los países desarrollados cuyas industrias acometen cada vez menos funciones propiamente físicas en virtud de un mayor desarrollo de las funciones “intelectuales” centradas sobretodo en la innovación y el desarrollo que proporcionan un mayor valor añadido en el largo plazo, subdelegando, por tanto, las funciones físicas a los países especializados que como hemos visto presentan una mano de obra mucho más barata.

Centrándonos en Europa, los procesos de deslocalización y de desaparición de industrias suponen un peligro mucho mayor para los países periféricos ya que ante dichos cambios de régimen económico, los países que forman parte de la “Banana Azul” reasignan la producción en dicha área para obtener los beneficios procedentes de las sinergias de dicha subárea óptima. Por otra parte, la producción de los países del centro-norte europeo que requieren de una mano de obra tanto abundante como barata, no han sido deslocalizados hacia la periferia europea (solo en algunas empresas, pero sin llegar a suponer un porcentaje significativo a niveles industriales) sino que la deslocalización se ha producido hacia países como China, India, Brasil, Tailandia...etc. Ya que, con la utilización del tipo de cambio del Euro, los países periféricos han sufrido el contraataque de las exportaciones procedentes de los países emergentes en desarrollo sin tener ningún tipo de herramienta para poder reaccionar ante las mismas. Así pues, el tipo de cambio del euro es mucho menos “restrictivo” para Alemania ya que dicho país, desde antes de adoptar el euro ha estado acostumbrado a comportarse como un país de “Price Marker”, por lo que el tipo de cambio del euro, más elevado con respecto al de las monedas exteriores (a pesar de su pérdida de fuerza frente al dólar en estos últimos 18 meses) se trata de un tipo que favorece a Alemania por una razón que no se suele tener muy en

cuenta, pero que inequívocamente es importante, y es que tras el conflicto de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos neutralizó casi todo el tejido industrial, financiero y comercial que Alemania poseía en el extranjero y sobre todo en América Latina. (H. Gareau 1961).

Hoy en día gracias a sus excedentes comerciales y a la fuerza del euro, Alemania está reconstruyendo su predominio y su imperio económico a nivel mundial ya que tiene la capacidad de adquirir a un coste menor los activos del extranjero. Así pues, la situación de moneda única implica por parte de Alemania y del centro-norte europeo, una re-centralización de una parte de la producción que había sido deslocalizada a los países periféricos con el objetivo de esquivar los obstáculos del proteccionismo que implícitamente se derivan del tipo de cambio (ya que explícitamente estos desaparecieron).

A su vez, los países centrales han presentado y presentan un gran interés por deslocalizar en América Latina y en Asia, una parte de la producción y de las empresas que anteriormente había sido deslocalizada en la periferia europea y que con el euro han sufrido una considerable pérdida de su competitividad debido al nuevo tipo de cambio externo que supone presenta el propio euro y que se corresponde a la estrategia expansiva alemana.

Por tanto, de nuevo podemos observar que las ventajas del euro no se distribuyen de la misma forma entre sus países miembros, ya que ha debido al proceso de globalización (el cual es progresivo y creciente) cada vez existe un mayor “enfrentamiento” y concurrencia en los mercados, concurrencia que no solo afecta a las empresas, sino también a los países desde su ámbito macroeconómico. Dicha concurrencia de mercados en el largo plazo puede incrementar el bienestar social, pero dicho bienestar no será consecuencia de una “selección natural” que conduzca a un criterio social de carácter óptimo dentro de los países de la Comunidad Europea, en tanto que esta se presente de forma tan dispar, asimétrica e imperfecta.

Por ello, para poder llevar a cabo una armonización de dichas imperfecciones y por tanto evitar que un país como Alemania ejerza de centro dominante es necesario aplicar políticas comunitarias (Trevir Nath, 2014), como pueden ser políticas industriales

que refuercen los tejidos de las diferentes industrias de los países europeos y que permitan la reconstrucción, por ejemplo, de la industria manufacturera española, dismantelada durante las últimas décadas en beneficio de la terciarización y del auge del sector de la construcción. Así, sería mediante dichos procedimientos entre otros, como el proyecto europeo podría ser un proyecto más factible y convincente de lo que hemos podido ver hasta la fecha, y sería un proyecto que en términos económicos se ajustaría mejor a las necesidades de todos los países que forman parte del mismo, y no sólo a beneficio de Alemania y su eje central. Mientras la unión monetaria del Euro, siga demostrando ser una pérdida de competitividad para los países periféricos (con la consecuente retirada de la producción anteriormente deslocalizada para re-deslocalizarla en países del continente asiático y sudamericano), dicho proyecto, en términos de régimen productivo, no será convincente para los países periféricos, los cuales deberán de plantearse su futuro dentro del euro.

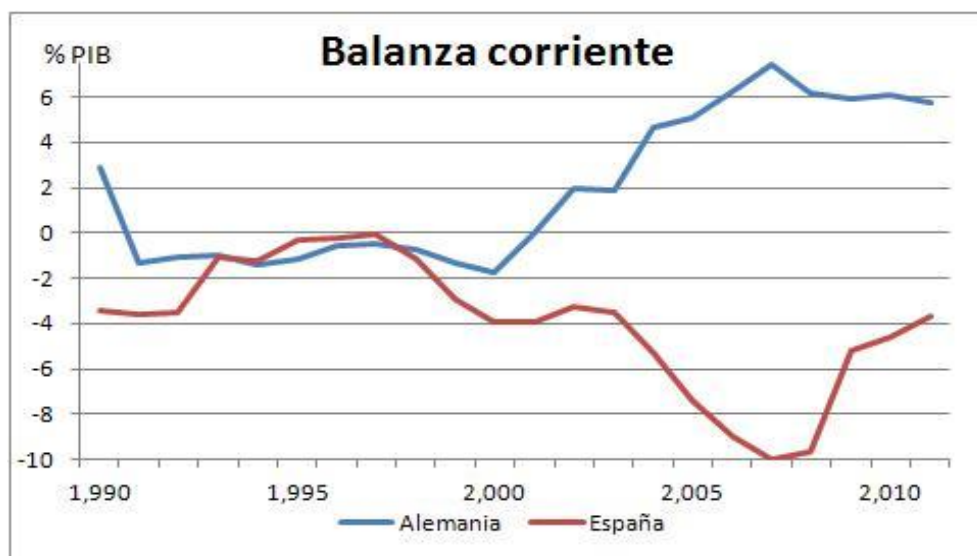
5.-CONSECUENCIAS ECONÓMICAS DE UNA UNIÓN MONETARIA DISPAR

En este apartado se va a proceder a llevar a cabo un análisis gráfico de la evolución de una serie de indicadores para establecer una comparativa entre España y Alemania, desde antes de la entrada en el euro hasta la actualidad, pasando por la crisis económica del 2007. Así podremos observar las disparidades que el proyecto de la moneda única (e incentivadas por la crisis económica) han supuesto tanto para España como para Alemania.

Balanza por cuenta corriente:

Tal y cómo podemos observar en esta gráfica, en torno al año 1999 España presentaba una balanza por cuenta corriente muy parecida a la de Alemania, llegando incluso a superarla desde 1995 hasta 1999.

Desde ese año, la evolución de ambas balanzas ha sido completamente antagónica, entrando la española en un modelo de déficit que alcanza su punto máximo en el año 2008 llegando hasta -10 puntos porcentuales del PIB y recuperándose levemente hasta los -4 puntos en torno al año 2012.



(Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de Eurostat)

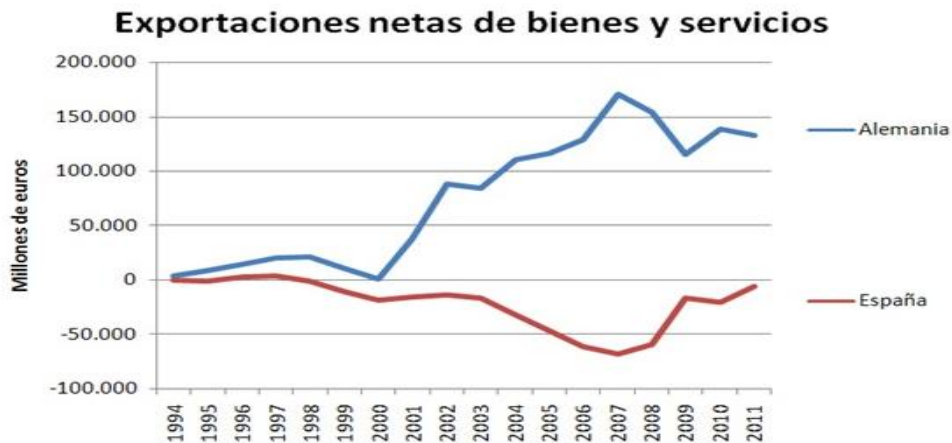
En cambio, la balanza por cuenta corriente alemana, desde su entrada en el euro ha presentado un crecimiento positivo prolongado en el tiempo, y que incluso se ha mantenido durante el periodo de la crisis económica alcanzando (paradójicamente) su punto más alto en el año 2008 superando los 6 puntos porcentuales del PIB, a diferencia de España que tal y como hemos visto, alcanzo su punto más bajo en ese mismo año.

Es evidente que España presenta un problema de déficit estructural con respecto al exterior y que el periodo superavitario podemos incluso considerarlo como un periodo anómalo, pero también es cierto que el déficit registrado con el euro alcanza máximos históricos en parte debido a la deslocalización de la producción centro-europea que anteriormente se ha mencionado en este trabajo.

El superávit de Alemania también se trata de un desequilibrio, pero es innegable que en una crisis donde se produce restricción de crédito, dicho superávit permite a Alemania tener “cash” y reducir su vulnerabilidad, aunque sin eliminarla del todo.

Exportaciones netas de bienes y servicios:

Las exportaciones netas son la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de bienes y servicios y forman la Balanza comercial, que es un componente de la balanza por cuenta corriente que nos indica si un país exporta más de lo que importa o bien importa más de lo que exporta.



Como podemos observar en la gráfica, el análisis comienza en 1994, estando en dicho año muy a la par las exportaciones netas españolas y alemanas (entre otros factores, se debe a una pérdida de competitividad de Alemania debido a su proceso de reunificación, donde la RFA perdió competitividad global por el esfuerzo económico e industrial que llevo a cabo para incorporar a la RDA en el modelo económico capitalista).

A su vez, en el año 1999 Alemania presentaba unas exportaciones netas ya en superávit, pero cuya diferencia no era demasiado alta con respecto a las españolas, que para ese año ya se encontraban en déficit. Es, sin embargo, desde la entrada en el euro, cuando se disparan las diferencias entre las magnitudes de ambos países, sobre todo por el fuerte despegue de las exportaciones alemanas entre el año 2000 y el 2002.

Despegue que provoca una tendencia de crecimiento positiva que tan sólo sufre una ligera caída entre el 2007 y el 2009 y recuperándose de nuevo a partir de dicho año manteniendo un crecimiento positivo más o menos constante y siempre en torno a los 150.000 millones de euros.

En España, se mantiene y se acrecienta el crecimiento negativo (recordemos que el déficit comercial es un rasgo estructural de la economía española) alcanzando su punto más negativo en torno al 2007 con unas exportaciones netas inferiores a los -50.000 millones de euros.

Ingresos Públicos

Tal y como se puede observar en la gráfica, en términos porcentuales del PIB Alemania ha presentado unos ingresos públicos superiores a los españoles, a pesar de que España se ha aproximado ligeramente en periodos como 1992 o como 2007.



(Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de Eurostat)

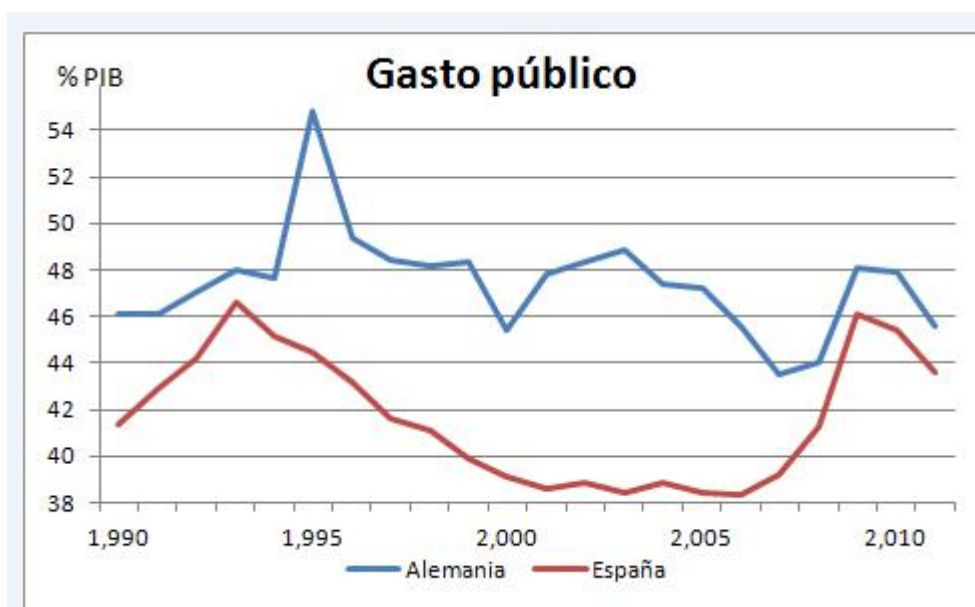
Sin embargo, lo que más puede llamar la atención de este gráfico, es el hecho de que, durante el periodo de crisis económica, mientras que los ingresos públicos españoles sufren una caída de hasta 5 puntos porcentuales del PIB (desde más de un 40% en 2007 hasta menos de un 36% en 2009), los ingresos públicos alemanes durante el mismo periodo experimentan un crecimiento de 1 punto porcentual, seguido de un ligero descenso desde 2009 a 2010 también de 1 punto porcentual.

Por ello, mientras que España ve acortados sus ingresos públicos (debido en gran parte a la destrucción masiva de empleos durante la crisis y al hecho de que buena parte de la recaudación impositiva estaba ligada a la burbuja inmobiliaria (José García Montalvo (2007) Alemania los ve acrecentados, teniendo en cuenta no sólo la aplicación de una fiscalidad más eficiente, sino también la absorción de capital humano de la periferia (como ya se ha mencionado en este trabajo) junto con el hecho de que el país teutón ha experimentado una caída del empleo muchísimo menor que la que ha experimentado España.

Gasto Público.

El gasto público español, tal y como se puede observar es significativamente inferior al de Alemania.

Así, debido al estallido de la crisis y al consecuente incremento del desempleo se incrementó el gasto público en 3 puntos porcentuales del PIB tan sólo en prestaciones por desempleo, alcanzando su punto máximo en el año 2009 con un gasto de hasta 46 puntos del PIB (cifra solo comparable a la que se alcanzó en 1993, por encima de los 46 puntos)



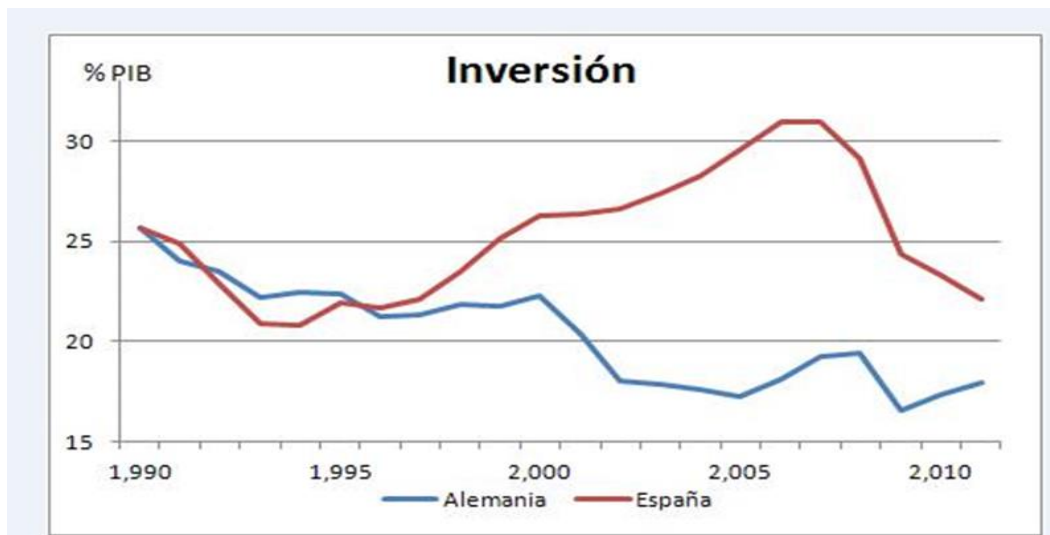
(Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de Eurostat)

En Alemania el gasto público alcanza su máximo pico en torno a 1995 superando los 54 puntos del PIB y en el periodo de crisis financiera, al igual que en España, alcanza otro pico máximo en el año 2009, llegando a ser el gasto de 48 puntos del PIB.

Sin embargo, en este apartado hay que mencionar que mientras que los componentes del gasto público español como pueden ser la sanidad y la educación reciben severos recortes para poder incorporar en ese gasto público el pago de la deuda externa (pago por el cual Alemania se beneficia, como se ha mencionado anteriormente) y sobretodo las partidas de las pensiones que durante dicho periodo se disparan, Alemania en cambio no renuncia al gasto público que conforma su estado del bienestar y no aplica una política restrictiva en cuanto a dichas partidas.

Inversión.

Tal y como se puede observar, uno de los problemas de España ha sido la sobreinversión, ya que España presentaba tasas de inversión anómalas en países desarrollados ya que de los 30 puntos de PIB que se alcanzaron en 2007 (siendo este su punto más álgido), la inversión pública constituía el 5% del PIB, es decir, menos del 20% del total invertido, por la que la mayor parte de la inversión era inversión privada.



(Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de Eurostat)

A su vez, gran parte de esa inversión privada fue directamente a la burbuja inmobiliaria, que en muchos casos proporcionaba una rentabilidad negativa. Por ello, si en España los errores fueron de carácter privado, los costes también deberían de serlo, incluyendo a los bonistas e inversores alemanes que financiaron dicho despropósito.

Así pues, podemos observar en la gráfica que, durante los años 90, las tasas de inversión de ambos países presentaban estadísticas muy parecidas, disparándose las diferencias a partir de 1999, año a partir del cual la inversión española experimenta un fuerte crecimiento (sobre todo por la burbuja inmobiliaria) que a partir de la crisis económica provocaría serias consecuencias por las cuales el Estado Español ha tenido que asumir los costes de dichas inversiones.

Este problema, quizás no se deba explícitamente al euro, pero de forma indirecta, si recordamos la cláusula 104b de la unión monetaria por la cual cada país es responsable único de resolver su situación de déficit, podemos afirmar que el Estado Español a la hora de tener que asumir los costes de las inversiones perdidas en la burbuja inmobiliaria (sobre todo de la

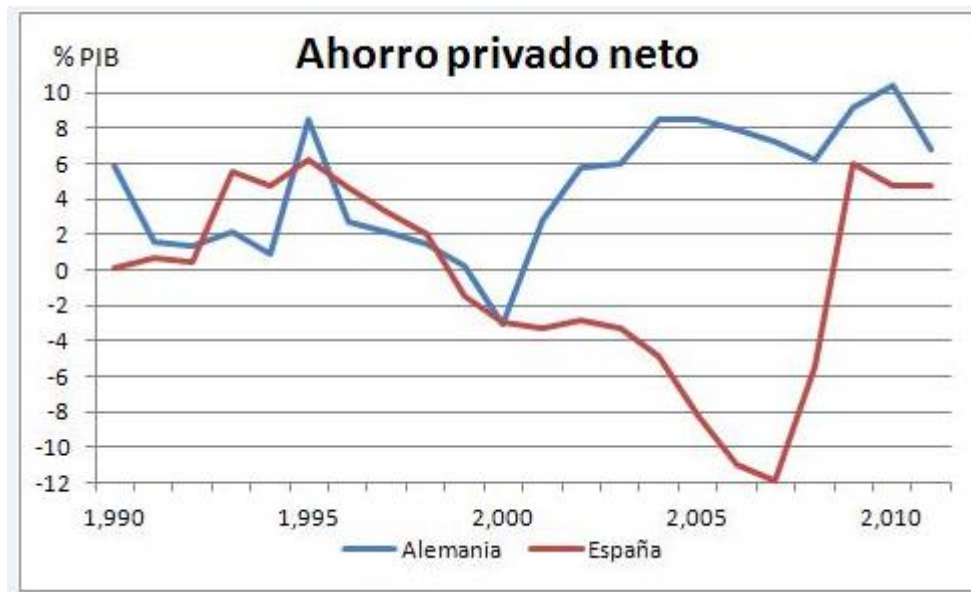
banca y de bonistas privados, entre los cuales se encuentran los propios bonistas alemanes) ha tenido que solicitar incluso un rescate financiero en el año 2012.

Por lo que, en este sentido, el BCE ha jugado un papel de intermediador entre Alemania y España, asegurando las inversiones del primer país en formas de “ayudas y rescates” sobre el segundo, minimizando el riesgo de dichas operaciones y estableciendo una rentabilidad considerable sobre las mismas.

Por lo que, es innegable que la sobreinversión en principio fue culpa de España, al permitirla e incentivarla, pero que indudablemente las consecuencias de dicha sobreinversión han sido aprovechadas por Alemania de una forma muy poco solidaria en lo que se refiere a solidaridad intercomunitaria.

Ahorro Privado Neto

Tal y como es de esperar, la evolución del ahorro privado neto es justamente la inversa a la evolución de la inversión, por lo que el exceso de la inversión privada tuvo su reflejo en una disminución que alcanzó los -13 puntos porcentuales del PIB del ahorro neto privado en el año 2007, sufriendo una rápida y vertiginosa recuperación hasta alcanzar en el año 2009 hasta 6 puntos porcentuales del PIB.



(Fuente: Elaboración propia a partir de datos extraídos de Eurostat)

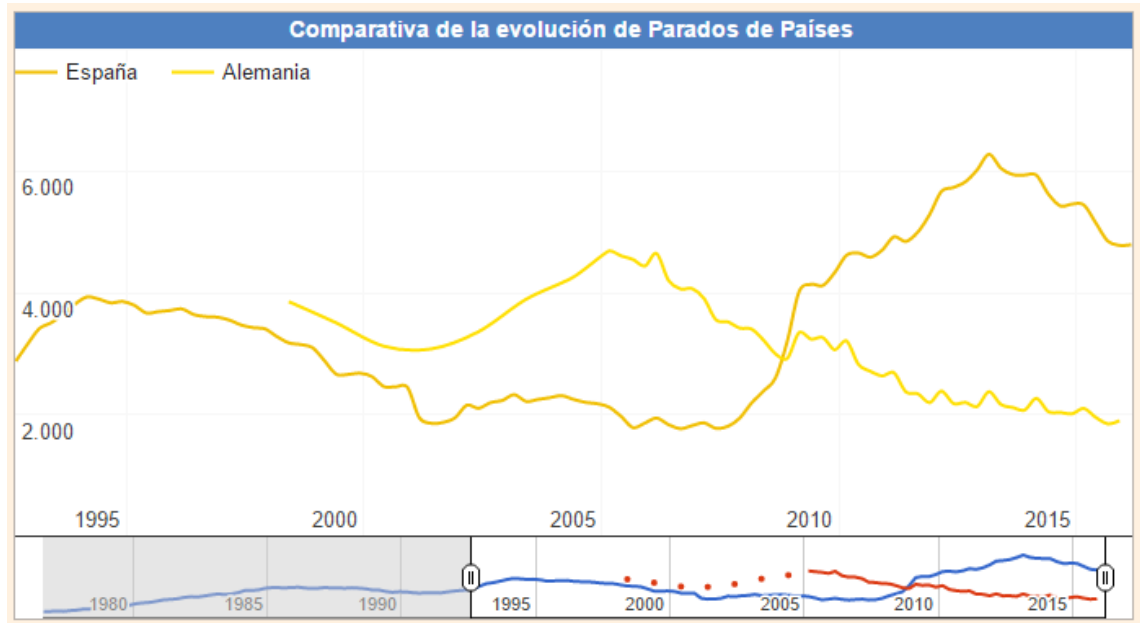
En Alemania, al igual que sucede con su inversión, las fluctuaciones del ahorro privado neto siguen una curva más constante con menos altibajos, siendo estos mucho menos radicales que los que ha presentado el ahorro privado español.

Por ello, en el gráfico podemos observar que en torno al año de 1999 ambos países presentaron unas tasas de ahorro muy similares entre sí y heredadas de la trayectoria perseguida durante la década de los 90.

Por lo que, podemos observar que el punto de inflexión, al igual que sucedía con la inversión, se marca a partir de 1999 (coincidiendo con la subida de la inversión privada) y presenta las tendencias que ya se han descrito anteriormente en la gráfica de la inversión.

Desempleo

Por último vamos a proceder a analizar la evolución del desempleo entre España y Alemania. Tal y como podemos ver, España viene presentando unas tasas más bajas de desempleo prácticamente hasta el estallido de la crisis, a partir de la cual España entra en una espiral de recesión de empleo que comienza a frenarse a partir del año 2013-2014, mientras que por el contrario en Alemania disminuye el desempleo durante ese mismo periodo de tiempo.



(Fuente: www.datosmacro.com)

Las causas que propician la diferencia entre las evoluciones de ambos países son, entre otras, que buena parte del tejido empresarial español, se encontraba directa o indirectamente relacionado con el sector inmobiliario de forma que cuando este se hunde, arrastra a un gran número de empresas a la quiebra, con el consecuente despido de miles de trabajadores que dependían de la evolución de dicho sector. A su vez, el sistema financiero (que había realizado cuantiosas inversiones en el sector inmobiliario) colapsa y restringe el crédito hacia las Pymes, estando muchas de ellas apalancadas financieramente sin poder obtener liquidez con la que dar salida a sus deudas a corto y largo plazo.

Y, por último, pero no por ello menos importante, al factor deslocalización que ya se ha mencionado numerosas veces, por el cual un considerable tejido empresarial europeo procedente de Alemania y de otros países del centro europeo, se han ido deslocalizando desde principios del siglo XXI en países más competitivos en términos de coste y de especialización de mano de obra.

Esta deslocalización no se “sintió” demasiado durante el periodo de expansión, ya que la burbuja inmobiliaria reabsorbió esos puestos de trabajo en un plazo muy corto de tiempo (recordemos que, en pleno periodo expansivo, el tiempo aproximado de reincorporación al mercado laboral era inferior al mes incluso para trabajadores sin formación académica o especializada), por lo que en términos netos ese desempleo quedó solventado de manera más o menos rápida.

Sin embargo, una vez estalla la crisis y explota la burbuja inmobiliaria, los efectos de la deslocalización se sienten como se deberían de haber sentido en el momento en que se produjeron, y que de hecho contribuyeron de forma indirecta a engrosar la propia burbuja inmobiliaria. Por tanto, el euro, al contribuir a los efectos deslocalizadores tal y como hemos visto, de forma indirecta contribuyó a engrosar la burbuja y por tanto a que el desempleo se disparase una vez que esta estalló.

6.-CONCLUSIONES

1. El euro implica múltiples ventajas como pueden ser las de reducir los costes de transacción entre las operaciones comerciales de sus economías, o como puede ser una mayor estabilidad en los tipos de cambio de cara al exterior o una mayor movilidad entre los factores de recursos humanos, de capital y de bienes y servicios entre sus países miembros...etc., t

2. También es cierto que implica una serie de desventajas, y no porque el euro en sí sea un elemento económico de disparidad ya que pretende ser todo lo contrario, sino porque el euro ha sido diseñado para una unión de países que presentan economías muy dispares y rasgos estructurales que distan mucho de alcanzar una armonización que de verdad se constituya como efectiva para poder hacer que el euro sea una moneda competitiva para todos sus países miembros.

3. Por tanto, el problema en sí no es el euro como moneda única, ya que todos aquellos movimientos encabezados a unificar y a simplificar (tanto en ámbitos políticos como económicos) conllevan a una adquisición de mayor competitividad en el largo plazo y por consiguiente a la adquisición de una supuesta mayor estabilidad en las economías de dichos países. El problema es que el euro ha sido diseñado por y para beneficio de la subárea óptima encabezada por Alemania, y mientras las decisiones del BCE sigan respaldándose en las políticas del Bundesbank, el euro seguirá siendo un elemento a poner en tela de juicio por todos los países de la periferia y entre ellos España.

4. A su vez, es innegable que la pérdida de las herramientas de política monetaria, constituyen una pérdida de competitividad para los países periféricos al no poder estos devaluar su moneda, de forma que éstos no pueden atraer hacia ellos el exceso de ahorro procedente de países como Alemania mediante la deslocalización de la producción “menos noble” de este país hacia dichos países periféricos.

5. Sin embargo, este mismo proceso favorece al país teutón que sí necesita de una moneda fuerte que le permita colocar ese exceso de ahorro mediante la compra de activos extranjeros desde la posición de fuerza que le otorga el euro frente al resto de divisas.

6. Por todo ello, la conclusión general de este trabajo es que el euro es una herramienta potencialmente positiva, pero que debido al diseño que se ha realizado del mismo y debido sobre todo a las diferencias existentes entre las economías de sus países miembros, está demostrando ser una moneda que resta competitividad a España y al resto de países periféricos

en beneficio de Alemania, sin que Alemania se comprometa de ninguna forma a adquirir un comportamiento solidario con respecto a los países periféricos, sino más bien todo lo contrario.

7. En definitiva, parece bastante claro que el euro ha venido para quedarse, ya que ningún país miembro se plantea abandonar la moneda única, ni siquiera Grecia llegó a abandonarla durante el 2015-2016. Por lo que no sería razonable pronosticar un regreso a las monedas anteriores al euro, cuando la voluntad política (ejerciéndose ésta a partir de intereses que poco o nada tienen que ver con las magnitudes macroeconómicas) demuestra una ruta totalmente opuesta a dicho retorno. Por ello, debemos de plantearnos como lograr hacer de la unión monetaria un área óptima que se aproxime a la definición de Robert Mundell (al cual se le ignoró completamente a la hora de redactar el Informe Emerson) y para comenzar a elaborar dicho proyecto que permita que el euro sea una ventaja para todos, debemos de comenzar a plantear una armonización real de los rasgos estructurales de las economías periféricas con respecto a las centrales. En dicha armonización hay que llevar a cabo medidas concretas y basadas en una visión largo-placista que por ejemplo y entre otras cosas, permita la reconstrucción de la industria manufacturera en España o la importación de las buenas prácticas alemanas al resto de países de la unión. Solo así, podremos hacer del euro una moneda que a la vez que fuerte, sea beneficiosa para todos los que forman parte de la misma, donde no exista un centralismo ni un país nuclear que determine como han de ser las políticas del BCE.

8. Si no conseguimos dicha armonización quizás en el largo plazo, si se prolonga la pérdida de competitividad traducida en líneas generales en la disminución del bienestar social, provoque que muchos de los países de la periferia se planteen retornar a sus monedas originales, con independencia de los choques inflacionistas que estos sufrirían al devaluar dichas monedas en el corto plazo. Por lo que, para evitar que puedan crecer movimientos contra la unión, repito, es absolutamente necesario que la UEM comience a desarrollar un proyecto factible de armonización. Solo así, el euro podrá ser una moneda que nos de beneficios a todos.

7.-BIBLIOGRAFÍA

Borraz, M. (18 de Marzo de 2015). *El Diario*. Obtenido de El Diario: http://www.eldiario.es/sociedad/van-reflejan-estadisticas-oficiales_0_367814019.html

Canals, J. (1988). La coordinación de políticas económicas ¿Una solución a los problemas de la economía internacional? *La Caixa, Documento de Trabajo, 16*, 18.

Curie, D. A., Holtham, G., & Huges Hallet, A. (1989). *The theory and practice of international policy coordination: does coordination pay?* Washington, DC: International Monetary Fund.

Fernández Díaz, A. (2011). *Política monetaria. Fundamentos y estrategias*. Editorial Paraninfo.

Frenkel, J. A., Goldstein, M., & Masson, P. R. (1991). *Characteristics of a Successful Exchange Rate System*. International Monetary Fund.

Krugman, P. R., & Obstfeld, M. (2006). *Economía internacional: teoría y política*. Pearson educación

Mundell, R. A. (1961). Una teoría de las áreas monetarias óptimas. *American economic review*, 509-5017.

Oudiz, G., & Sanchs, J. (1984). Macroeconomic Policy Coordination Among the Industrial Economies. *Brooking Papers on Economic Activity*.

R. Calaza, J. J. (1998). *Teoría económica de la moneda única: El Euro contra España*. Madrid: Pirámide.

Sitio Web del Parlamento europeo. (1 de Mayo de 2016). Obtenido de Parlamento Europeo: <http://www.europarl.europa.eu>

Steinher, A. (1984). Convergence and coordination of macroeconomic policies: some basic issues. *European Economy, vol. 20*, 69-110.

Peter Allen (2 November 2009). "Margaret Thatcher was 'horrified' by the prospect of a reunited Germany". Telegraph (London). Retrieved 9 November 2009.

Frederick H. Gareau "Morgenthau's Plan for Industrial Disarmament in Germany" The Western Political Quarterly, Vol. 14, No. 2 (Jun., 1961), pp. 531

Maier, Charles S., *Dissolution: The Crisis of Communism and the End of East Germany* (Princeton University Press, 1997)

Politics and History – German-German History – Goethe-Institut. Goethe.de. Retrieved on 19 October 2010.

Trevir Nath: "Is Germany Carrying The European Economy?" Obtenido de Investopedia.com, <http://www.investopedia.com/articles/investing/041515/germany-carrying-european-economy.asp>

Jordi García i Serra, "Ocho claves para entender la (baja) productividad española" obtenido de www.economiadigital.es, http://www.economiadigital.es/es/notices/2013/12/ocho_claves_para_entender_la_baja_productividad_espanola_48581.php

ONU: Informe sobre la vivienda en España: documento preliminar: http://www.viviendadigna.org/docs/estudios/informe_preliminar_onu.pdf

José García Montalvo (2007), *Algunas consideraciones sobre el problema de la vivienda en España*

El acervo de Schengen: integrado en la Unión Europea. Consejo de la Unión Europea. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones Oficiales de las Comunidades Europeas, 2001. 577 p. ISBN 92-824-1772-7

Francisco Aldecoa Luzarraga, "La integración europea: análisis histórico-institucional con textos y documentos". Madrid: Tecnos, 2002

Pablo Benavides Salas Pablo, "Europa entre bastidores: perfiles y vivencias". Burgos: Dosssoles, 2007. 374 p.

Miguel Ángel Benedicto Solsona, Ricardo Angoso García, “Europa a debate: veinte años después (1986-2006)”. Barcelona, 2006.

Giuseppe Mammarella, “Historia de Europa contemporánea desde 1945 hasta hoy”. Barcelona: Ariel, 1996.

Piedrafita, Sonia; Steinberg, Federico; Torreblanca, José Ignacio 20 años de España en la Unión Europea (1986-2006). Madrid: Real Instituto Elcano: Parlamento Europeo, Oficina en España, 2006.