

COMISION EUROPEA – UNIVERSIDAD COMPLUTENSE

FACULTAD CC. ECONOMICAS

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA APLICADA I

**DOCUMENTO DE TRABAJO DE LA CÁTEDRA JEAN
MONNET DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

**ESPAÑA Y EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEO: PREVENCIÓN Y AJUSTE
ANTE PERTURBACIONES ASIMÉTRICAS. UNA APROXIMACIÓN RELATIVA A
TRAVÉS DE LA TEORÍA DE LAS ÁREAS MONETARIAS ÓPTIMAS**

JUAN ZSCHIESCHE SÁNCHEZ

Colaborador Departamento de Economía Financiera III, UCM, Madrid.

DOC. JM. 1/2003

**PROF. DRA. SARA GONZALEZ
TITULAR DE LA CÁTEDRA JEAN MONNET
DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA**

ESPAÑA Y EL PROCESO DE INTEGRACIÓN EUROPEO: PREVENCIÓN Y AJUSTE ANTE PERTURBACIONES ASIMÉTRICAS. UNA APROXIMACIÓN RELATIVA A TRAVÉS DE LA TEORÍA DE LAS ÁREAS MONETARIAS ÓPTIMASⁱ

Juan Zschiesche Sánchez. Colaborador Departamento de Economía Financiera III, UCM, Madrid.

La Teoría de las Áreas Monetarias Óptimas ha tenido un papel principal en la teoría monetaria desde que Mundell iniciara la discusión en 1961. Su utilización entorno al debate de la UEM ha sido frecuente, a la luz de los avances que se iban produciendo en aras de una mayor integración económica, política y social. La posible aparición de perturbaciones asimétricas otorga una vital importancia a los criterios que señala la Teoría, tanto en su vertiente de prevención, como en la de ajuste, existiendo diferencias significativas en lo que respecta a cada uno de los países. Por ello, resulta interesante estudiar el caso de España y su evolución a lo largo de los últimos años.

1. Introducción

Hasta finales de la década de los 60, el sistema de tipos de cambio fijos con bandas de fluctuación y paridad ajustable que surgió a partir de los acuerdos de Bretton Woods en julio de 1944, funcionó razonablemente bien. Ello no evitó, sin embargo, que desde los años 50 un nutrido grupo de académicos mostrase abiertamente su oposición a cualquier forma de fijación de los tipos de cambio. Así, autores como M. Friedman (1953), J. Meade (1957) y T. Scitovsky (1958) fueron algunos de los nombres más destacados en la discusión del momento.

En 1961, Robert Mundell, en un breve artículo, acuñó el nombre de "*Área Monetaria Óptima*" (en inglés, *Optimum Currency Areas*, en lo sucesivo OCA), dando cuerpo teórico al debate entorno a los criterios que un área debe cumplir para ser considerada como óptima.

Aunque han surgido múltiples definiciones, una OCA se podría definir como un ámbito geográfico en el que se puede implantar una moneda única o fijar de manera irrevocable los tipos de cambio de un conjunto determinado de ellas, prescindiendo así del tipo de cambio nacional como instrumento de ajuste ante perturbaciones asimétricas, debido a que en ese ámbito se dan una serie de criterios que permiten minimizar la probabilidad de ocurrencia de estas perturbaciones, así como

ⁱ Documento basado en el trabajo con el mismo título realizado para la obtención del DEA; curso académico 2002/03. Agradezco enormemente la colaboración incondicional recibida de la profesora Sara González Fernández.

otros criterios que permiten ajustar los desequilibrios internos (inflación, paro, caída del PIB) y/o externos (balanza de pagos) por ellas producidos, mediante una serie de mecanismos de ajuste que no impliquen incrementos sustanciales en el desempleo, y que lleven a la economía a una nueva situación de equilibrio.

En este sentido, conviene especificar lo que se entiende por perturbaciones asimétricas. Éstas son sucesos imprevistos que suponen un impacto sobre las variables del sistema económico de una nación (inflación, PIB, empleo,...) o con mayor intensidad sobre una nación frente a otras, lo que permite distinguir entre perturbaciones asimétricas en sentido estricto o en sentido amplio. Aunque las perturbaciones asimétricas pueden ser regionales, sectoriales o nacionales, en este trabajo se van a considerar especialmente las nacionales. Esto no constituye una limitación importante, en la medida en que las estructuras administrativas de los estados–naciones hacen que, tanto los *shocks* regionales como los sectoriales, suelen acabar trasladándose a escala nacional.

De esta manera, la Teoría OCA permite identificar qué países pueden configurar un área monetaria, sin encontrarse con dificultades sustanciales. Como se desprende de la propia definición de OCA, esta Teoría considera al tipo de cambio un instrumento de ajuste macroeconómico importante, por lo que su abandono constituye un coste para las naciones que se integran monetariamente. Desde esta perspectiva, el tipo de cambio actúa como un mecanismo de ajuste automático (en el caso de un régimen de tipos de cambio flexible) o discrecional (en un régimen de tipos de cambio fijo), para hacer frente a las perturbaciones asimétricas que asolan a una economía.

El objeto de estudio de este trabajo es la Teoría OCA y la aplicación de sus criterios al caso español, con ánimo de poner de manifiesto nuestra posición con relación a los socios comunitarios y nuestra capacidad de prevención y ajuste ante perturbaciones asimétricas. En este sentido, y en la medida en que sea posible, se prefiere considerar al conjunto de la UE y no sólo a los países que conforman la Zona Euro, pues los tres países que faltan en la UME han tomado parte activa a lo largo del proceso de integración.

El período de estudio elegido ha sido el intervalo temporal 1990-2000. A parte de la actualidad del período, en él se han producido algunos acontecimientos que han sido determinantes para la evolución del proceso. En este sentido, cabe destacar, por ejemplo, la firma del Tratado de Maastricht y sus criterios de convergencia; la crisis que azotó al continente europeo, especialmente durante 1992/93 y que supuso un cambio importante en el Sistema Monetario Europeo (SME); el anuncio formal de la integración monetaria y los países que podían acceder a la última fase; la implantación del euro y sus consecuencias durante los dos primeros años.

A partir de aquí, lo que se pretende poner de manifiesto es que, a la luz de la Teoría OCA, España está razonablemente bien preparada para evitar, en la medida de lo posible, la aparición de perturbaciones asimétricas, pero no para afrontarlas una vez éstas han surgido. Esta tesis lleva implícita varios supuestos, no generalmente aceptados entre todos los economistas. En primer lugar, se supone que la Teoría OCA es un instrumento válido para el análisis del proceso de integración, lo cual ha sido ampliamente discutido. En segundo lugar, se considera que las perturbaciones asimétricas se van a seguir produciendo en este nuevo contexto. Por último, se considera que los costes de la integración son el elemento esencial para analizar el sostenimiento y el éxito de una unión monetaria. Este último supuesto no pretende invalidar la importancia de los beneficios derivados de la unión, sino que, partiendo de unos costes, los beneficios que se produzcan ayudarán a amortiguar esos costes o los superarán.

2. El núcleo del problema: las alteraciones en la política económica. La política monetaria, cambiaria y fiscal

El problema central del proceso de integración son las alteraciones que se producen en las políticas económicas nacionales y, en particular, de la política monetaria y cambiaria. Aunque de manera algo más moderada, también la política fiscal a escala nacional queda constreñida enormemente.

2.1. La política monetaria y cambiaria única

Es el ámbito en el cual se han producido las mayores transformaciones como consecuencia de la Unión Monetaria Europea (UME)¹. En aplicación del Principio de Subsidiariedad, tanto la definición como la ejecución de la misma han pasado a manos del Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC) y, en particular, del Banco Central Europeo (BCE). Esta cesión de soberanía se manifiesta fundamentalmente en la imposibilidad de controlar la cantidad de dinero en circulación y de producir alteraciones en el tipo de cambio de la moneda nacional. A ello hay que sumarle que el SEBC goza de plena independencia operativa, evitando así cualquier injerencia política en el ejercicio de sus facultades y en el desempeño de sus funciones y obligaciones.

Este planteamiento en materia de política monetaria y cambiaria tiene dos implicaciones muy significativas. En primer lugar, las diferencias estructurales y cíclicas de los países europeos hacen

¹ Esto es, en realidad, tan sólo parcialmente cierto. Primero porque aún cuando la política monetaria antes de la tercera fase estaba en manos de los bancos centrales nacionales, ésta se encontraba condicionada por el objetivo de estabilidad en el tipo de cambio. Segundo, porque según la configuración del Mecanismo de Tipos de Cambio anterior, la influencia del marco alemán y del Bundesbank y su papel de ancla del sistema condicionaba enormemente las políticas monetarias nacionales.

que las medidas de política monetaria tengan consecuencias diferentes para cada una de las economías que integran el área, debido a las diferencias en los mecanismos de transmisión. De aquí se puede concluir que puede ocurrir –como de hecho ocurre– que una economía deprimida tenga que soportar una política monetaria excesivamente restrictiva o que, inversamente, una economía recalentada esté sometida a una política monetaria excesivamente laxa, empeorando la situación. En segundo lugar, los Estados miembros no son ya capaces de utilizar la política monetaria con fines estabilizadores pues, lógicamente, el BCE toma sus decisiones atendiendo a la evolución de la economía europea en su conjunto. Esto supone, en la práctica, que no todos los países están en la misma situación ante una perturbación asimétrica, pues la importancia relativa en términos de PIB de una economía frente a otra coloca en una posición más favorable a la primera, a la hora de que el BCE considere una actuación de uno u otro signo.

Por su parte, la política cambiaria es, desde el uno de enero de 1999, responsabilidad del ECOFIN, en lo que muchos han visto una incongruencia importante. Aún así, debe existir una estrecha colaboración con otras instituciones comunitarias como son el BCE, la Comisión o el Parlamento europeo. Esto debe ser así pues su objetivo es, al igual que el de la política monetaria, la estabilidad de precios.

2.2. La política fiscal

La política fiscal continúa en manos de los Gobiernos nacionales, si bien su actuación está constreñida por el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Por lo tanto, a excepción de muchas uniones monetarias, la UME no tiene una autoridad fiscal central.

El Pacto de Estabilidad y Crecimiento se basa en la idea de que una política fiscal descentralizada puede tener externalidades negativas en los otros países, pudiendo llegar incluso a condicionar la política monetaria común. Por ello, su intención es lograr que las cuentas públicas estén equilibradas a lo largo del ciclo económico, consiguiendo alcanzar el equilibrio presupuestario en el medio plazo: superávit en época de bonanza y déficit en época de recesión. Ahora bien, en este último caso, el desfase entre ingresos y gastos del Estado no debe superar el 3% del PIB salvo excepciones.

La finalidad es que los países dejen que su saldo presupuestario mejore o se deteriore en función de la posición cíclica de la economía, permitiendo a los estabilizadores automáticos operar correctamente. De esta manera, se puede considerar al Pacto como un nexo de unión entre la política fiscal discrecional y la estabilización automática.

El último pilar del marco fiscal es el que se refiere al presupuesto comunitario. El presupuesto es de vital importancia, por cuanto es el reflejo de la naturaleza de la integración europea, su complejidad y sus debilidades².

Uno de los rasgos más característicos del presupuesto es su reducida dimensión, que le impide configurarse como un presupuesto con verdadera capacidad de actuación. Así, por ejemplo, su límite máximo supone, tan sólo, el 1,27% del PNB de la UE en el año 2000. Ello hace que los gastos comunitarios, en comparación con los gastos públicos de los Estados miembros, sean francamente escasos, no habiendo superado el 2,3% de éstos en los últimos años.

En cuanto a los ingresos y gastos, es importante destacar que, según el principio de equilibrio, la UE no puede incurrir en déficit, lo que supone que los ingresos deben ser iguales a los gastos de manera plurianual. En los ingresos destacan dos partidas importantes que financiaron casi el 80% de presupuesto en el año 2000. En primer lugar, el IVA, que supuso el 37,9% de los ingresos de ese año, pero que pasó a un segundo lugar en importancia a partir de 1998, año en el que el cuarto recurso (o recurso PNB) pasó a ocupar la primera posición como fuente de financiación (40,5% en el año 2000). La tendencia hacia una mayor importancia relativa del cuarto recurso estriba en que éste es más acorde a la realidad económica de los Estados miembros. Por el lado de los gastos del presupuesto, entre la Política Agrícola Común y las acciones estructurales abarcan entorno al 80% de los pagos ejecutados.

Por último, otro rasgo característico del presupuesto es la estabilidad. En los próximos años – y según las Perspectivas Financieras 2000-2006– el presupuesto va a gozar de un horizonte estable, lo que, en la práctica, significa que el presupuesto continuará teniendo una escasa dotación de recursos.

Como conclusión, se puede decir que los Estados nacionales, tal cual está planteado el proceso de integración comunitario en la actualidad, han perdido un amplio margen de maniobra. La política monetaria y cambiaria ya no están a su alcance, y la política fiscal está enormemente restringida, en un contexto de práctica inexistencia de un presupuesto supranacional de cierto alcance. El no poder contar con el tipo de cambio para incentivar las exportaciones, ni con una política monetaria autónoma hace que los Estados miembros se encuentren en una posición cuanto menos incómoda a la hora de afrontar una perturbación asimétrica. Por ello, resulta imprescindible considerar este tipo de perturbaciones y la capacidad de prevención y ajuste ante las mismas; pues la suerte de la UME depende, en gran medida, de ello.

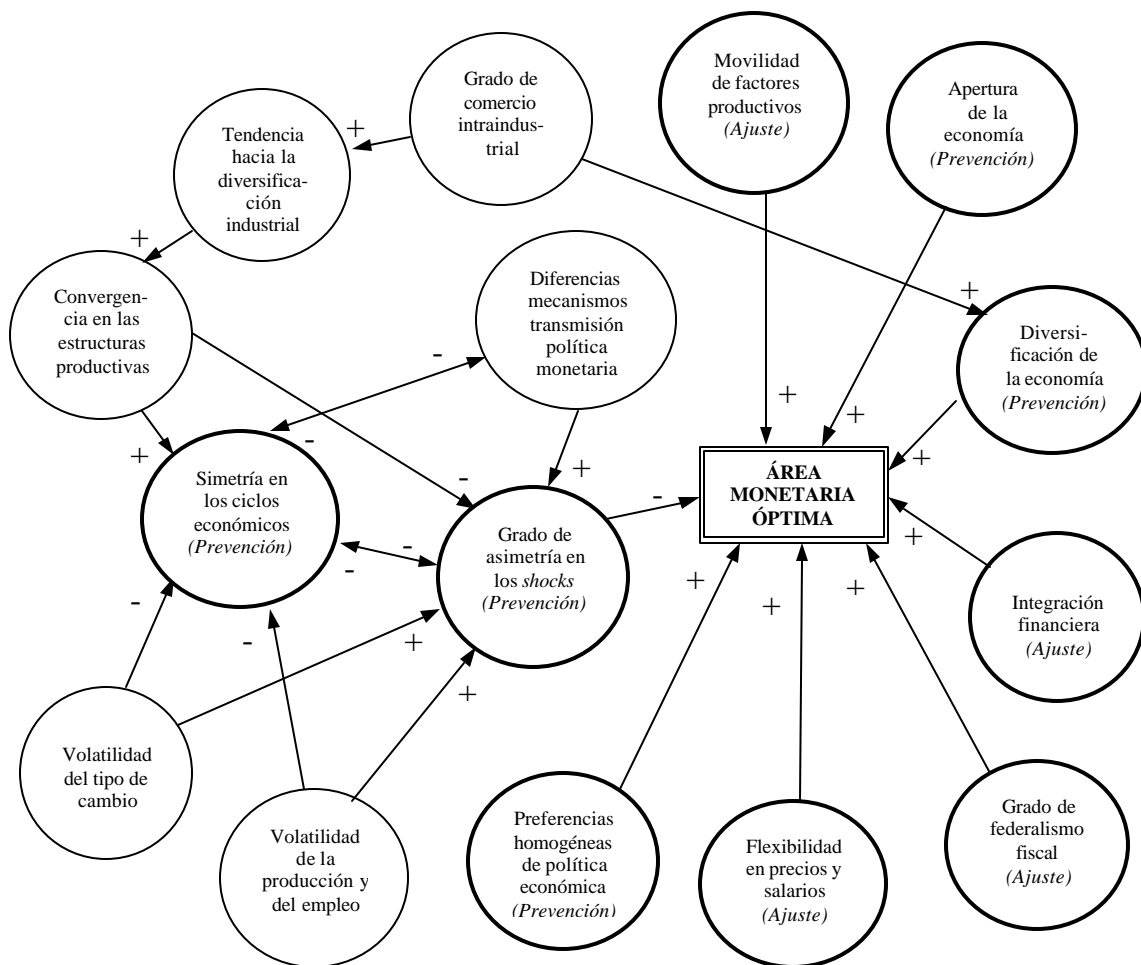
² Nieto Solís (2001), pág. 161.

3. Aplicación de la Teoría OCA al caso español: una evaluación relativa

El objetivo último de este trabajo es aplicar la Teoría al caso de la UME–UE, poniendo especial atención a la situación relativa de España. Esta relatividad se debe a la no-conveniencia de desligar la economía española de la economía europea, configurándose ésta última como una unidad de medida de la evolución económica española.

En estos momentos –mayo de 2003– puede parecer prematuro tratar de sacar conclusiones de la UME. Pero hay que considerar que los efectos de una decisión de esta magnitud se anticipan, tanto más si la economía que se integra debe cumplir una serie de condiciones de estabilidad macroeconómica. Asimismo, la incorporación de España al mecanismo de cambios del Sistema Monetario Europeo implicó ya una integración monetaria, aunque incompleta³.

Ilustración 1: Teoría OCA: un análisis de flujos



Fuente: Elaboración propia

³ Myro (1999), pág. 258.

En lo que a la Teoría se refiere, es importante resaltar que no existe un número generalmente aceptado de criterios que deben figurar (a excepción de algunas aportaciones iniciales), por lo que la estructura elegida tiene un carácter subjetivo (ver Ilustración 1). Asimismo, la exposición de los criterios se realiza con fines prácticos y no cronológicos.

3.1. Los criterios preventivos

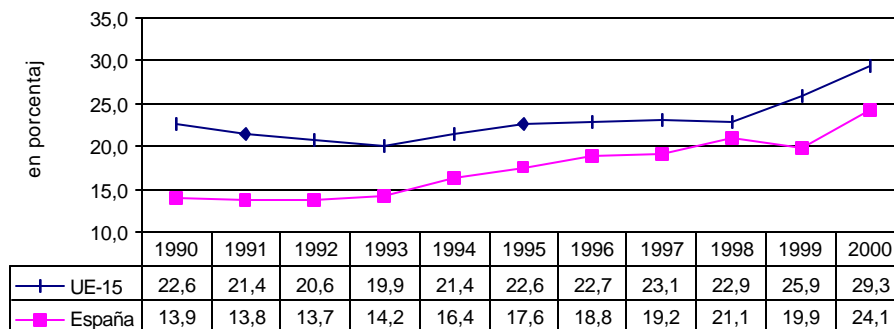
Hacen alusión a determinadas características que el área debe reunir para que exista una menor probabilidad de perturbaciones asimétricas.

3.1.1. La apertura de la economía

El criterio de la apertura fue introducido por Ronald I. McKinnon (1963) y considera que, en economías abiertas, ante un desajuste en la balanza comercial, el instrumento cambiario no es tan eficiente, ya que sus variaciones se trasladan directamente a precios, lo que conlleva que el coste de prescindir del tipo de cambio es menor. Esto es así porque, en este tipo de economías, los bienes comercializables suponen una proporción importante sobre el total de los bienes producidos, por lo que también tienen mucha importancia en el coste de la vida. En estos casos, los agentes sociales estarán muy pendientes de la evolución del tipo de cambio, existiendo un grado muy reducido de ilusión monetaria.

El estudio de la apertura de la economía se suele realizar a partir de la media de las importaciones y exportaciones en porcentaje del PIB, tal y como se ha hecho en el Gráfico 1.

Gráfico 1: Grado de apertura de la economía española y europea



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat y Banco de España

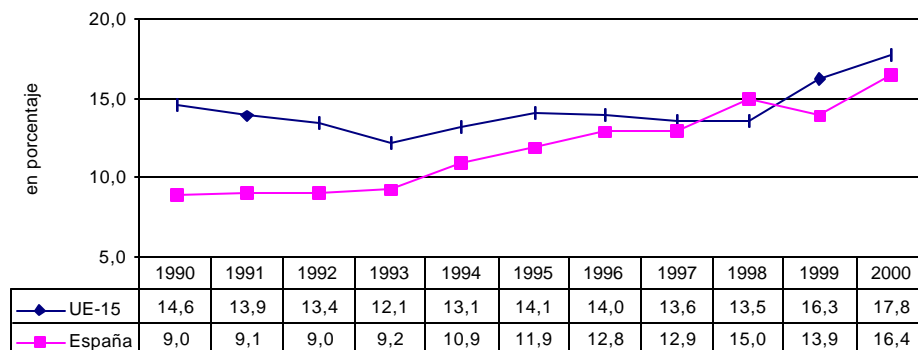
Lo primero que cabe resaltar es la tendencia positiva tanto del grado de apertura comercial española, como el de la Unión Europea. Efectivamente, desde 1990, la apertura comercial de todos los países de la UE ha aumentado, aunque, como era de esperar, no de manera similar. El caso más pronunciado es el de Irlanda, donde la instalación de un número importante de empresas multinacionales ha hecho que, a lo largo de estos once años, el aumento en la apertura comercial se haya situado en algo más de veinte puntos porcentuales.

El incremento en el grado de apertura comercial español ha sido de diez puntos, ocupando el sexto lugar en importancia, por detrás, además de Irlanda, de Bélgica y Luxemburgo –contemplados de manera conjunta–, Holanda, Finlandia y Suecia. El país que ha registrado un menor incremento en su apertura comercial ha sido Grecia, donde el citado indicador apenas se ha alterado a lo largo de estos años.

Por otro lado, es importante hacer algún comentario adicional respecto al criterio sobre la apertura comercial. Éste se refiere, principalmente, a una situación de pre-unión, por lo que puede y debe ser ajustado para el caso europeo actual. En este sentido, en realidad, lo que resulta muy importante es, más que la apertura comercial total, el grado de interdependencia comercial de los diversos países europeos con respecto a los restantes países que conforman la Unión Monetaria. Efectivamente, cuanto mayor sea esta interdependencia, más sentido tendrá haber estabilizado las relaciones cambiarias mediante la implantación de la moneda única.

Por este motivo se ha elaborado, de manera similar a lo realizado anteriormente, un indicador que expresa el grado de interdependencia comercial de los países europeos (Gráfico 2). Para ello, se utilizan los datos de la media de las exportaciones e importaciones intra europeas en porcentaje del PIB a lo largo de los mismos años.

Gráfico 2: Grado de interdependencia comercial de la economía española y europea



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat y Banco de España

Como se puede observar en el gráfico, el grado de interdependencia comercial de las economías europeas ha seguido un patrón similar al de la apertura comercial. También ha aumentado en el conjunto de la UE a lo largo de los once años, siendo este aumento de 3,2 puntos. La única excepción la constituye, de nuevo, Grecia, país en el que, a lo largo de estos años, el grado de interdependencia comercial ha disminuido en casi dos puntos porcentuales.

En el caso de España, el incremento ha sido del 7,5%, el tercero en importancia a escala europea. Por delante de España, tan sólo se han situado las economías de Bélgica y Luxemburgo, así como la de Finlandia. Por lo tanto, en este caso, el proceso de implantación de la moneda única en Europa sí ha tenido consecuencias importantes en términos de interdependencia comercial, en especial para la economía española.

En definitiva, el proceso de integración monetaria ha tenido, tanto en España como en el resto de la UE, un efecto beneficioso sobre el grado de apertura e interdependencia comercial. Aunque España continúa ocupando puestos algo alejados de la cabeza europea en ambos aspectos, los últimos años han contribuido a mejorar nuestra posición relativa en el seno de la UE.

3.1.2. La diversificación de la Economía

Es un criterio que guarda gran relación con el anterior. La reflexión, que parte de Kenen (1969), se basa en la idea de que una economía bien diversificada tendrá una estructura de exportaciones también diversificada, por lo que las perturbaciones externas no tendrá grandes efectos sobre el empleo global y, por ende, existirá una menor necesidad de modificar la Relación Real de Intercambio. Esta diversificación productiva evita que un *shock* sectorial se convierta en un *shock* regional o nacional, previniendo, por tanto, la aparición de *shocks* específicos.

También es interesante considerar los efectos que una unión monetaria va a tener *a posteriori*. Es decir, al eliminar las barreras comerciales y reducir el riesgo y el coste de las transacciones, pueden darse dos efectos contrapuestos, ambos respaldados desde un punto de vista teórico. Según el modelo de Heckscher–Ohlin, la eliminación de las barreras comerciales permite la especialización de los países en aquella producción intensiva en el factor productivo del que disponen en mayor cantidad relativa, pudiendo producir a unos menores costes relativos. La integración económica traería, como consecuencia, una mayor divergencia en las estructuras productivas y un aumento en el comercio interindustrial. Por su parte, aquellos que defienden una posible mayor convergencia en las estructuras productivas se basan en la "nueva teoría del comercio internacional". Durante los años ochenta se observa que los acuerdos de integración posibilitan que cada país se especialice en la producción y exportación de un mismo número de variedades del mismo bien dentro de cada industria,

tendiendo a importar las variedades restantes, existiendo así un predominio del comercio intraindustrial⁴.

Krugman (1993) considera que Europa seguirá el mismo patrón experimentado por EE.UU.; es decir, una mayor concentración industrial y mayores divergencias en las estructuras industriales que llevará a tasas diferentes en términos de crecimiento y empleo; pero en el caso de Europa, además, sin el federalismo fiscal estadounidense. Es decir, aunque, por el momento, Europa presenta una menor concentración productiva que EE.UU., una mayor integración llevará a una mayor concentración productiva. Este hecho aumenta sustancialmente el riesgo de perturbaciones asimétricas.

Conclusiones similares se pueden obtener de Bayoumi y Eichengreen (1993), pues ponen de manifiesto que las perturbaciones de demanda de las regiones estadounidenses son relativamente más largas que las de Europa, lo que les lleva a considerar que la profundización en el mercado único europeo aumentará la especialización regional de las estructuras económicas, incrementado la posibilidad de que aparezcan perturbaciones asimétricas.

Por su parte, Emerson *et alii* (1992) creen que el resultado de la mayor integración en Europa será un incremento en el comercio intraindustrial y, por ende, un menor grado de asimetría en los *shocks*. Es decir, el Informe considera que la diversificación productiva predominará sobre la concentración productiva. En consecuencia, la utilidad de contar con el tipo de cambio como instrumento de ajuste disminuye sustancialmente.

Las diferencias en las posturas teóricas sólo pueden ser dirimidas a través de la evidencia empírica. En este sentido, tanto el comercio intraindustrial como la convergencia en las estructuras productivas pueden ser formas de medir el grado de diversificación de la economía. En una primera aproximación, se puede considerar que no existirá concentración industrial si la especialización comercial es de naturaleza intraindustrial, pues comerciar productos pertenecientes a las mismas ramas productivas implica disponer de unas estructuras de producción similares. Adicionalmente, otra alternativa de estudio puede ser la estructura comercial o la distribución del empleo por ramas de actividad. Si España aproxima su estructura comercial a la del conjunto de la UE, cabe pensar que se está produciendo cierta convergencia en las estructuras productivas. Lo mismo podría decirse en el caso de que la distribución del empleo por ramas de actividad siguiera un patrón similar.

⁴ Gordo *et alii* (2002), pág. 25-26.

- *Distribución del empleo por ramas de actividad*

Resulta interesante contemplar la evolución del empleo en las diversas ramas de actividad, ya que una distribución similar en España y la UE podría ser síntoma de una especialización también similar, evitando con ello la concentración productiva en determinadas ramas de la economía.

Tabla 1: Distribución del empleo por ramas de actividad

(en porcentaje)	1994		1996		1998		2000	
	UE-12	España	UE-15	España	UE-15	España	UE-15	España
AGRICULTURA	5,5	9,9	5,0	8,6	4,7	7,9	4,3	6,9
Industrias extractivas	0,5	0,5	0,4	0,6	0,4	0,4	0,3	0,4
Manufacturas	21,4	19,8	20,6	18,7	20,7	19,5	19,9	18,8
Energía eléctrica, gas y agua	0,9	0,7	0,9	0,7	0,8	0,6	0,8	0,6
Construcción	7,8	9,1	7,8	9,4	7,7	9,8	7,8	10,9
INDUSTRIA	30,6	30,1	29,7	29,4	29,6	30,4	28,8	30,8
Comercio al por mayor y al por menor; servicios de reparación de vehículos y de artículos personales	15,2	17,2	15,1	16,8	14,8	16,6	14,8	16,3
Hostelería	3,8	6,1	4,0	6,0	3,9	6,0	4,0	6,4
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	6,1	5,8	5,9	6,0	5,9	5,9	6,1	6,0
Intermediación financiera	3,5	2,6	3,4	2,7	3,4	2,5	3,4	2,7
Servicios inmobiliarios y de alquiler; servicios empresariales	5,2	5,1	7,2	5,9	7,9	6,5	8,7	7,0
Administración pública	7,9	6,4	7,6	6,7	7,6	6,3	7,6	6,4
Otros servicios	21,9	16,8	21,6	18,0	21,9	17,9	22,0	17,6
SERVICIOS	63,7	60,0	64,9	62,0	65,5	61,7	66,5	62,4
NO CLASIFICADO	0,2	0,0	0,4	0,0	0,3	0,0	0,4	0,0
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Eurostat: *Labour Force Survey*, varios años.

La Tabla 1 recoge la la distribución del empleo en las diferentes ramas de actividad en España y la UE para diversos años. En primer lugar, destaca el mayor peso de la población empleada en el sector agrario en España frente a la UE. Este hecho ha sido una constante a lo largo de los años estudiados, aunque en ambos casos se ha producido una tendencia a la baja de similares proporciones. Una mayor desagregación permite saber que, en el año 2000, el peso de la agricultura sobre el total del empleo que existía en España sólo fue superado por el de Grecia (17%), Portugal (12,5%) e Irlanda (7,8%).

En lo que a la industria se refiere, existe una convergencia bastante aproximada en el conjunto del sector, entorno al 30%. No obstante, mientras que en España este porcentaje ha permanecido estable, en la UE ha disminuido ligeramente a lo largo de los años contemplados. Tampoco en las diferentes partidas en que se descompone el sector industrial existen diferencias sustanciales. Se podría destacar un mayor peso relativo de la construcción dentro de la industria en España (10,9% en el año 2000), que además ha ido aumentando en los últimos años, mientras que en la UE, el peso relativo se ha estabilizado entorno al 7,8%.

En el sector servicios tampoco se advierten diferencias sustanciales. En ambos casos, este sector es el de mayor ocupación. Se observa que en España existe una mayor ocupación en las actividades de comercio al por mayor y al por menor, así como en la hostelería. En las restantes ramas, la ocupación en la UE en términos relativos es superior a la de España. Destaca especialmente las diferencias que se producen en los "otros servicios"⁵ que, en los últimos años, ha sido del orden de cuatro puntos porcentuales. A pesar de esta diferencia –que explica en buena medida las diferencias en el conjunto del sector–, lo cierto es que, en ambos casos, el sector servicios ha seguido una evolución similar.

Por lo tanto, esta primera aproximación pone de manifiesto que, en general, no existen grandes diferencias en la distribución del empleo por ramas de actividad. El mayor peso de la agricultura frente al sector servicios viene explicado por el menor desarrollo económico de nuestro país frente al conjunto de la UE. A pesar de ello, lo cierto es que la evolución relativa del empleo en las diferentes ramas de actividad muestra un patrón semejante, por lo que, desde esta perspectiva, cabe descartar una tendencia divergente en cuanto a la especialización productiva.

- *Estructuras comerciales y comercio intraindustrial*

Resulta interesante indagar en las diferencias en las *estructuras comerciales*. Parece razonable suponer que una mayor concentración de la producción implicará una mayor concentración de las estructuras comerciales. Por el contrario, si éstas se asemejan, podría descartarse una mayor concentración de la producción.

La Tabla 2 muestra las diferencias en las estructuras comerciales de la UE y España. Una vez calculada la importancia relativa que cada partida supone en el comercio total comunitario y español (tanto para las exportaciones como para las importaciones), se han obtenido las diferencias, lo que permite poner de manifiesto qué partidas tienen una mayor importancia relativa en la UE que en España (coeficiente positivo) y viceversa (coeficiente negativo).

⁵ Esta partida agrupa los empleos relacionados con las siguientes actividades: servicios de educación, servicios sanitarios y veterinarios, servicios sociales, otros servicios de carácter comunitario, social o personal, servicios de los hogares que emplean personal doméstico y servicios de organismos extra territoriales.

Tabla 2: Diferencia UE-España en las estructuras comerciales

(en porcentaje)	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000
1. Animales vivos y productos	1,5	0,4	-0,6	-0,4	-1,1	-1,1
2. Productos vegetales	-4,2	-4,6	-3,8	0,0	-1,3	-0,1
3. Grasas y aceites	-1,2	-0,6	-0,7	0,1	-0,3	0,1
4. Productos alimentarios, bebida, tabaco	-0,4	-0,7	-0,8	0,5	-0,3	-0,1
5. Productos minerales	-0,7	0,2	-0,5	-3,2	-2,2	-4,0
6. Productos industrias químicas y conexas	2,1	3,1	3,7	-0,3	-0,9	0,0
7. Plástico, caucho y sus manufacturas	0,6	0,4	-0,3	0,8	-0,2	-0,1
8. Pielés, cueros y manufacturas	-0,4	-0,3	-0,1	-0,1	-0,1	-0,2
9. Madera, corcho, cestería y manufacturas	-0,3	0,2	0,1	0,0	0,2	-0,1
10. Materias fabricación papel y aplicaciones	-0,3	0,6	0,2	0,7	0,2	0,2
11. Materias textiles y sus manufacturas	2,0	0,9	-0,1	2,9	1,6	0,7
12. Calzado y sombrería	-1,8	-1,3	-0,9	0,6	0,5	0,4
13. Manufacturas piedra, yeso y vidrio	-1,2	-1,6	-1,6	0,3	0,3	0,1
14. Perlas preciosas y bisutería	1,3	1,0	1,3	1,1	1,2	1,2
15. Metales comunes y sus manufacturas	-0,7	0,1	-0,4	0,9	0,2	-0,2
16. Maquinaria mecánica y eléctrica	8,1	9,6	12,0	-3,5	0,8	4,0
17. Material de transporte	-7,4	-10,8	-10,5	-1,3	-1,8	-5,3
18. Óptica, m. precisión, foto y sonido	2,0	1,9	2,0	-0,5	0,1	0,4
19. Armas y municiones	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
20. Muebles, juguetes y deporte	-0,3	-0,2	-0,5	0,6	0,7	0,5
21. Arte y antigüedades	1,3	1,6	1,6	0,8	2,2	3,2

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos COMEXT de Eurostat

Nota: un signo positivo implica un mayor peso relativo de esa partida en la UE. Inversamente, un signo negativo implica un mayor peso relativo de esa partida en España.

Entrando en las exportaciones, tan sólo cabría resaltar algunas partidas en las que se produce una diferencia importante. Especialmente destacable es la mayor importancia relativa de los materiales de transporte en España, con clara tendencia a aumentar. También en España la exportación de productos vegetales y las manufacturas de piedra, yeso y vidrio tienen una mayor importancia. Éstas últimas están asociadas a un sector muy importante en España, como es el de la construcción.

Sin embargo, en nuestro país tiene una menor importancia relativa la exportación de productos químicos y de las industrias conexas, también con una ligera tendencia al aumento. Ahora bien, en lo que a diferencia negativa de exportación se refiere, destaca especialmente la menor importancia de las exportaciones españolas en relación con la maquinaria mecánica y eléctrica. Además, en esta partida sí ha existido un aumento considerable a lo largo de los años contemplados.

En el caso de las importaciones, las diferencias son menos importantes. En España, los productos minerales y, de nuevo, los materiales de transporte ocupan una mayor importancia relativa dentro de las importaciones totales, en comparación con la UE.

Por otro lado, en los últimos años, en la UE tiene una mayor importancia relativa las importaciones de maquinaria mecánica y eléctrica, diferencia que cambió de signo a favor de la UE a lo largo de los años contemplados.

En definitiva, el estudio de las estructuras comerciales parece corroborar los datos obtenidos con la estructura del empleo: salvo en los casos concretos comentados en los párrafos anteriores, las estructuras comerciales son bastante parecidas, con lo que se obtiene otra evidencia empírica que permite insistir en la idea de ausencia de una mayor concentración de la producción.

Expuesta la evolución de las estructuras comerciales, resulta fundamental el estudio del *comercio intraindustrial*. Este tipo de comercio –vinculado, típicamente, a los países de alto desarrollo económico– implica el intercambio comercial de productos de las mismas ramas productivas, frente al comercio interindustrial, que supone la especialización de los países según su ventaja comparativa. Es, asimismo, una de las maneras de poner de manifiesto los costes de ajustes derivados de la liberalización de las transacciones comerciales y la creciente integración de los mercados a escala europea.

El estudio del comercio intraindustrial se aborda utilizando el Índice de Grubel y Lloyd. Cuanto más se aproxime a 100 el valor del índice, mayor será la proporción del comercio intraindustrial sobre el comercio global de una determinada rama productiva. De la misma manera, un valor del índice cercano a 0 indica la ausencia de este tipo de comercio.

En la Tabla 3 se exponen los datos de comercio intraindustrial de España con la UE para 1993 y 1999. Como en ella se muestra, es importante saber, además, si el comercio intraindustrial es de naturaleza vertical u horizontal⁶. Mientras que el primero ocurre cuando los bienes intercambiados son de diferente calidad; el segundo supone intercambiar variedades distintas del mismo producto (distintas características). El resultado derivado del comercio intraindustrial, en el primer caso, dependerá de si la especialización se produce en las exportaciones de calidad superior o inferior. De esta manera, es importante distinguir entre diversificación vertical de alta calidad (cuando las variedades exportadas son de mayor calidad que las importadas) y diversificación vertical de baja calidad (cuando se da el caso contrario). La determinación de la naturaleza del comercio intraindustrial es necesaria para poner de manifiesto el coste de ajuste asociado a la intensificación en las relaciones comerciales.

⁶ Véase, por ejemplo, Martín (1997) o Blanes (2002).

El procedimiento habitual para identificar la naturaleza del comercio intraindustrial se basa en la suposición de que el diferencial de precios del bien intercambiado es reflejo del diferencial de calidad. Para ello, se utilizan los índices de valor unitario de exportaciones e importaciones.

Tabla 3: Comercio intraindustrial de España con la UE y su naturaleza

	ICI Horizontal		ICI Vertical					
	1993	1999	Total		Alta calidad		Baja calidad	
			1993	1999	1993	1999	1993	1999
Minerales y metales férricos y no férricos	14,0	15,5	19,0	23,0	6,1	9,3	12,9	13,8
Minerales y productos no metálicos	3,6	5,0	23,9	24,4	7,5	10,3	16,3	14,0
Productos químicos	6,5	8,1	26,7	31,7	11,2	12,3	15,5	19,4
Productos metálicos	10,2	6,2	29,6	37,1	13,8	21,0	15,8	16,1
Máquinas agrícolas e industriales	6,2	5,2	29,6	24,8	11,1	12,7	18,4	12,2
Máquinas de oficina y proceso de datos	2,6	3,4	38,6	24,8	25,1	15,8	13,5	9,0
Material y equipo eléctrico	10,0	4,7	33,9	32,8	16,9	15,0	16,9	17,8
Automóviles y partes	27,6	25,5	30,2	36,2	2,5	7,6	27,7	28,6
Otro material de transporte	2,1	6,3	20,7	32,5	13,0	24,4	7,7	8,1
Productos alimenticios y tabaco	4,2	6,8	12,6	14,9	5,3	6,4	7,3	8,4
Textil, cuero y vestido	6,4	8,5	26,9	33,0	14,1	19,2	12,9	13,8
Papel, artículos de papel e impresión	4,6	8,9	23,1	22,0	11,7	10,5	11,4	11,5
Caucho y plásticos	16,4	17,8	36,8	38,7	14,1	18,4	22,7	20,3
Otros productos industriales y madera	6,6	7,7	27,0	29,2	12,9	16,9	14,2	12,3
TOTAL MANUFACTURAS	11,9	11,8	28,7	31,6	10,8	13,3	17,9	18,3

Fuente: Blanes (2002)

Como se puede observar, el comercio intraindustrial ha aumentado en los años estudiados, llegando a ocupar una proporción importante del comercio; pero la mayor parte del comercio intraindustrial entre España y los socios comerciales de la UE es de naturaleza vertical. Además, ningún sector presenta un índice de comercio intraindustrial horizontal superior al vertical, aunque sí se encuentran algunos sectores en los que los productos comerciados son de igual e incluso superior calidad en España. En concreto, máquinas de oficina y procesos de datos; material y equipo eléctrico; otro material de transporte; textil, cuero y vestido; y papel, artículos de papel e impresión.

Por lo tanto, se puede considerar que España está especializada en la exportación de variedades de menor calidad que las que importa. Asimismo, la importancia relativa del comercio intraindustrial horizontal es ligeramente descendente a lo largo de los años estudiados a favor del vertical. Sin embargo, este mal dato se ve matizado por el hecho positivo de que el tipo de comercio intraindustrial que más ha aumentado es el de naturaleza vertical con calidad superior de las exportaciones españolas⁷.

Con lo expuesto hasta aquí se puede destacar que no existen grandes diferencias en la distribución del empleo por ramas de actividad, ni en las estructuras comerciales entre España y la UE.

⁷ Blanes (2002), pág. 39.

Además, los sucesivos pasos que se han ido dando en el proceso de integración han motivado un aumento en el comercio intraindustrial, lo que lleva de nuevo a pensar que no se está produciendo una especialización comercial de carácter interindustrial basada en las ventajas comparativas; al menos no con una intensidad significativa.

A conclusiones similares llegan otros estudios. Sería el caso, por ejemplo, de Gandoy y Díaz (2000), quienes estiman índices de similitud entre la distribución de exportaciones de los doce países de su estudio⁸, lo que les permite elaborar un mapa de especialización comercial entre los distintos grupos de países. En el caso concreto de España, nuestro país se encuentra en el mismo grupo que Alemania, Reino Unido, Francia y Bélgica, presentando una gran similitud con ellos y, en especial, con los dos últimos. Para el conjunto de la UE, no encuentran una tendencia hacia la especialización comercial de cada país en aquellas producciones en las que posee ventajas comparativas, si se excluye el caso de Irlanda.

Sin embargo, las autoras, al completar su estudio con un índice de cambio estructural, observan que efectivamente se da cierta especialización comercial en España por la mayor presencia de los minerales no metálicos y el material de transporte, lo que les lleva a concluir que las dos tendencias contrapuestas (convergencia estructural y especialización sectorial) se saldan con una leve especialización sectorial⁹.

Por su parte, el ya mencionado estudio de Gordo *et alii* (2002) concluye que en el período 1988-1998, en la mayoría de los países de la UE ha predominado una especialización de carácter intraindustrial, que no ha requerido grandes transformaciones en las estructuras productivas ni en la distribución geográfica de la actividad¹⁰. Mediante la utilización del índice de Gini de especialización relativa muestran un ligero incremento de la especialización productiva en la mayoría de los países de la UE, aunque de magnitud francamente reducida. En lo referente a la economía española, su estructura productiva presenta una elevada similitud con la de las grandes economías de la UE¹¹,

⁸ Estos países son Bélgica, España, Francia, Alemania, Reino Unido, Irlanda, Holanda, Dinamarca, Italia, Grecia, Portugal y Luxemburgo.

⁹ Gandoy y Díaz (2002), pág. 112-118.

¹⁰ Gordo *et alii* (2002), pág. 33-34.

¹¹ En concreto, los cálculos de los autores atribuyen a España un Índice de Gini de 0,240 en 1988, frente al 0,238 de la media ponderada de la UE en el mismo año. Para 1998, el Índice toma valores de 0,258 para España y 0,259 para la UE. La media del período 1988-1998 es, para España, del 0,240, y para la media de la UE, del 0,244 (pág. 28). Aquí se observa, por tanto, la similitud entre España y la UE, así como el ligero aumento producido en ambos casos durante el período estudiado.

aunque su especialización todavía presenta una diferencia negativa notoria en las actividades más intensivas en tecnología.

En definitiva, como se ha puesto de manifiesto en este apartado, lo acaecido a b largo del proceso de integración no parece corroborar el planteamiento teórico tradicional, según el cual la actividad económica se concentra en función de las dotaciones factoriales relativas, produciéndose una tendencia significativa hacia la divergencia en las estructuras productivas.

3.1.3. Las preferencias homogéneas en política económica

El criterio de las preferencias homogéneas en materia de política económica hace referencia al "cuadrado mágico" de la política económica, cuyos objetivos son la estabilidad de precios, el pleno empleo, el equilibrio en la balanza de pagos y el crecimiento económico. El problema está en que no es factible alcanzar la totalidad de los objetivos al mismo tiempo y con la misma intensidad. La necesidad de establecer prioridades entre los objetivos puede desembocar en conflicto de intereses. Por ello, para que una unión monetaria pueda tener éxito, resulta importante tener preferencias homogéneas¹².

Fröhlich (1990) establece una comparación entre la UE y la Unión Monetaria que, de facto, se configuró desde mediados de la década pasada entre la República Federal de Alemania, Holanda y Austria. Estudia los criterios tradicionales de la Teoría OCA y añade las preferencias homogéneas en materia de política económica. Reconoce que, aunque se ha ido mejorando, todavía les queda bastante camino por recorrer a los países europeos.

Con relación a las preferencias en materia de política económica es importante mencionar lo que en los años 60 y 70 se consideró como el *criterio de similitud en la tasa de inflación* (ver, por ejemplo, Ishiyama, 1975). Introducido, principalmente por Haberler (1970) y, sobre todo, Fleming (1971), este criterio se sustentaba en la famosa curva de Phillips, denotando la existencia en el largo plazo de una relación inversa entre la tasa de desempleo y la tasa de inflación. Bajo el supuesto de esa relación, cada país tiene diferentes preferencias en la combinación de inflación y paro que desea. Ello puede llevar a conflictos, si estos países crean una unión monetaria.

Con posterioridad, al demostrarse que la curva de Phillips no es estable sino que tiende a desplazarse hacia la derecha en función de las expectativas de inflación de los agentes económicos, este criterio perdió vigencia. Efectivamente, hoy se acepta la verticalidad de la curva en el largo pla-

¹² Ver, por ejemplo, Tower y Willet (1975) y Haberler (1970).

zo, por lo que las autoridades no tienen mucha capacidad de elegir su combinación de inflación y paro, y el pretendido *trade-off* no existe. Por ello, es preferible tener una inflación baja.

La UE afrontó el problema de las preferencias homogéneas en política económica mediante la apuesta inequívoca por la *estabilidad macroeconómica* como objetivo prioritario y los criterios de convergencia establecidos en Maastricht como vía para su consecución. No en vano fueron estos criterios los que se utilizaron para evaluar la admisión de los distintos países aspirantes a la tercera fase de la UME.

La filosofía subyacente es la creencia de que un alto grado de estabilidad macroeconómica es necesaria para garantizar el éxito del proyecto pues, de no ser así, los desajustes macroeconómicos de uno o varios países podrían ejercer un efecto negativo sobre el conjunto de la Zona Euro. Asimismo se considera que la estabilidad macroeconómica es condición necesaria para el crecimiento equilibrado en la UME¹³.

Por acotar un poco el concepto de estabilidad macroeconómica, en esencia, se entiende que ésta consiste en la consecución de una situación caracterizada por una inflación baja y predecible y unas finanzas públicas saneadas y sostenibles.

Éste es, precisamente, el objetivo del entramado institucional de la UE. En cuanto al logro de una inflación moderada, la UE entiende que ésta puede ser conseguida de manera más eficaz mediante el establecimiento de un banco central independiente de toda injerencia externa (BCE), y cuyo objetivo prioritario sea alcanzar la estabilidad de precios. Esto queda patente en el Tratado constitutivo de la Comunidad europea¹⁴ en el artículo 105 cuando dice que el "*objetivo principal del SEBC será mantener la estabilidad de precios*", aunque apoyando las restantes políticas económicas de la Comunidad. Asimismo, más adelante se establece que "*en el ejercicio de las facultades y en el desempeño de las funciones y obligaciones que les asignan el presente Tratado y los Estatutos del SEBC, ni el BCE, ni los bancos centrales nacionales, ni ninguno de los miembros de sus órganos rectores podrán solicitar o aceptar instrucciones de las instituciones y organismos comunitarios, ni de los Gobiernos de los Estados miembros, ni de ningún otro órgano*". (Art. 108).

¹³ Es importante señalar que esta visión no es compartida por todos los economistas, pero es cierto que es la que se ha impuesto en los últimos años en los países desarrollados.

¹⁴ Aquí se citan los artículos atendiendo a la versión consolidada del Tratado constitutivo de la Comunidad europea. Aunque el artículo 105 sí equivale al antiguo artículo 105, el artículo 108 equivale al antiguo artículo 107, el artículo 104 al antiguo artículo 104 C y el artículo 121 al antiguo artículo 109 J.

Por otro lado, en lo referente a las finanzas públicas, el artículo 104.1 sentencia que *"los Estados miembros evitarán déficit públicos excesivos"*. Posteriormente, con ánimo de perpetuar unas finanzas públicas saneadas en el seno de la UE se estableció el Pacto de Estabilidad y Crecimiento. En relación con esto, el Consejo Europeo de Ámsterdam en 1997 insistía en la *"importancia de salvaguardar unas finanzas públicas saneadas como medio de reforzar las condiciones para conseguir la estabilidad de los precios y un crecimiento fuerte y sostenible que favorezca la creación de empleo"*¹⁵.

Como se puede observar, continuamente se asocian los conceptos de estabilidad macroeconómica y de crecimiento económico. Esta relación podría explicarse a partir de un círculo virtuoso que explica Requeijo (2001):

*"(...) al reducirse el déficit, la inflación se reduce, los tipos de interés caen, la inversión y el consumo repuntan, el crecimiento se acelera, y de nuevo el déficit tiende a reducirse, porque los ingresos fiscales aumentan al tiempo que el gasto se contrae por el menor peso de algunos gastos de transferencia, entre ellos el que supone los intereses de la deuda pública"*¹⁶.

Ello le lleva al autor a concluir que la estabilidad macroeconómica no es la única condición para alcanzar tasas de crecimiento elevadas, pero sí constituye requisito indispensable para lograrlo¹⁷.

Hay que poner de manifiesto la influencia de la escuela de las expectativas racionales en todo el proceso: tanto la voluntad de alcanzar la estabilidad de precios, como la disciplina fiscal han sido diseñadas con la pretensión de generar unas expectativas de verdadero compromiso. Así, por un lado, el objetivo de estabilidad de precios le ha sido encomendado a un banco central independiente, y, por otro, la disciplina fiscal se ve sometida al contenido del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, existiendo ciertos elementos disuasorios en caso de su incumplimiento.

Hasta aquí se ha expuesto la base sobre la cual se articula la política económica en la UE. Resulta interesante, además, cierto contraste empírico. Por ello, a continuación se han seleccionado las variables que miden la estabilidad macroeconómica en la UE¹⁸ (Tabla 4).

¹⁵ Resolución del Consejo sobre el Pacto de estabilidad y crecimiento; Ámsterdam, 17 de junio de 1997.

¹⁶ Requeijo (2001), pág. 51.

¹⁷ *Ibidem*, pág. 51.

¹⁸ Se prescinde del tipo de cambio, pues esta variable no tiene mucho interés una vez lograda la UME.

Tabla 4: Estabilidad macroeconómica en la UE

	Inflación (en %)			Déficit Público (en % del PIB)			Deuda Pública (en % del PIB)			Tipos de interés a largo plazo		
	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000	1990	1995	2000
Bélgica	3,4	1,5	2,7	-5,4	-4,3	0,1	129,2	134,0	109,6	10,1	7,5	5,6
Dinamarca	2,6	2,1	2,7	-1,0	-2,3	2,5	57,8	69,3	46,8	11,0	8,3	5,6
Alemania	2,7	1,8	2,1	-2,1	-3,5	1,1	43,5	57,0	60,2	8,9	6,8	5,3
Grecia	20,4	8,9	2,9	-15,9	-10,2	-1,8	79,6	108,7	106,2	-	-	6,5
España	6,7	4,7	3,5	-4,2	-6,6	-0,6	43,6	63,9	60,5	14,7	11,3	5,5
Francia	3,4	1,8	1,8	-1,5	-5,5	-1,3	35,1	54,6	57,3	9,9	7,5	5,4
Irlanda	3,4	2,5	5,3	-2,2	-2,2	4,4	101,5	82,7	39,3	10,1	8,3	5,4
Italia	6,1	5,4	2,6	-11,0	-7,6	-0,5	97,5	123,2	110,6	13,4	11,9	5,6
Luxemburgo	3,7	1,9	3,8	4,7	2,6	5,6	4,4	5,6	5,6	8,6	7,2	5,5
Holanda	2,4	1,9	2,3	-4,9	-4,2	2,2	77,0	77,2	55,8	9,0	6,9	5,4
Austria	3,3	2,2	2,0	-2,4	-5,3	-1,5	57,2	69,2	63,0	8,7	7,2	5,6
Portugal	13,4	4,1	2,8	-4,9	-4,5	-2,9	58,3	64,3	53,4	16,8	11,5	5,6
Finlandia	6,2	1,0	3,0	5,3	-3,7	7,0	14,3	57,2	44,0	13,2	8,8	5,5
Suecia	10,4	2,8	1,3	4,0	-7,7	3,7	42,3	76,2	55,3	14,2	10,2	5,4
Reino Unido	8,1	2,9	0,8	-0,1	-5,8	4,0	34,0	51,8	42,1	11,1	8,2	5,3
Media UE	6,4	3,0	2,6	-2,8	-4,7	1,5	58,4	73,0	60,6	11,4	8,7	5,5

Fuente: Elaboración propia con los datos del IME, Comisión Europea y Eurostat

Nota: la media de la UE en lo que a los tipos de interés a largo plazo en los años 1990 y 1995 se refiere ha sido realizada prescindiendo de Grecia, por no disponer de datos comparables.

En general, se puede decir que el entramado diseñado ha surtido su efecto para el conjunto de la UE. A excepción de la deuda pública que ha ascendido ligeramente –pero que se encuentra cercana al límite establecido como aceptable–, las restantes variables han tenido una evolución positiva. La inflación en el año 2000 se ha situado en el 2,6%, casi cuatro puntos por debajo que al principio de la década. También los tipos de interés a largo plazo han tendido a la baja de manera pronunciada, pero sobre todo sorprende que, de media, la UE haya logrado un superávit fiscal del 1,5% del PIB en el año 2000. Este superávit viene motivado, en gran parte, por el saldo positivo finlandés, que fue del 7% para ese año.

España, en ese período, fue fiel reflejo de lo que ha sido la evolución media en la UE. La inflación también se ha reducido a lo largo de estos once años, aunque es preciso recordar que el mínimo fue en 1998, con una tasa de variación interanual del IAPC del 1,8%, por lo que ésta ha aumentado en los años siguientes. También el déficit público se redujo, llegando a un porcentaje muy cercano al equilibrio presupuestario en el año 2000 (0,6%). De la misma manera, también los tipos de interés a largo plazo disminuyeron en más de nueve puntos porcentuales. La nota discordante la pone el endeudamiento público con un aumento sustancial de casi 17 puntos porcentuales a lo largo del período. En el caso de la deuda pública se ha dado la situación inversa a lo ocurrido con la inflación, pues esta variable ha tendido a la baja desde que alcanzase su máximo en el año 1996 (68,2%) y, al igual que sucedía con la media de la UE, estamos a las puertas de alcanzar el límite considerado aceptable.

Es importante poner de manifiesto que, a pesar de esta apuesta aparente por la estabilidad, las divergencias entre los países de la UE no han sido excepcionales. De hecho, las posturas enfrentadas han sido más o menos habituales, sobre todo en los últimos años. En concreto, el enfrentamiento ha tenido frecuentemente como protagonistas a alemanes y franceses. Los primeros, han constituido la máxima expresión de la búsqueda de la estabilidad macroeconómica sin reservas y, en particular, de la inflación, desde que padecieron la hiperinflación después de la Primera Guerra Mundial. Los franceses, por su parte, siempre han tenido cierta tradición intervencionista. Por ello ha existido siempre una difícil conciliación de ambas posturas.

Estas divergencias se concretaron en los dos planteamientos de bancos centrales. En el modelo alemán, el banco central gozaba de independencia funcional y tenía por objetivo tratar de defender a toda costa la estabilidad del poder adquisitivo del dinero. Por su parte, el banco central en Francia se entendía como un instrumento político directamente al servicio del Gobierno. Es un modelo, por tanto, considerablemente intervencionista.

El Tratado de Maastricht (TM) supuso la victoria de la posición alemana frente a la francesa en este aspecto, pues prevalecieron las tesis sobre la creación de un banco central independiente y con el objetivo prioritario de luchar contra la inflación. No en vano, el Banco Central Europeo y sus estatutos se parecen, en mucho, a los del Bundesbank alemán.

Aún así, continúa existiendo riesgo de que los países que no estén tan preocupados por la estabilidad como lo está Alemania, y para los que el desempleo constituya su preocupación más importante, levanten su voz en favor de una política monetaria más expansiva¹⁹, como de hecho ya ha ocurrido en la corta vida del BCE.

Tampoco otro de los pilares esenciales –el Pacto de Estabilidad y Crecimiento– ha estado exento de confrontación. El duelo franco–germano por la estabilidad se volvió a poner de manifiesto en su definición. El énfasis germano puesto en la "estabilidad" suponía para los franceses un exceso con consecuencias potencialmente negativas sobre la actividad económica y el empleo. Las divergencias se cerraron con un ajuste más estético que de contenido, añadiendo algunas referencias al "crecimiento" –por ejemplo en el título– sin modificar apenas la esencia del Pacto.

Por otro lado, la implantación de un pacto de este tipo tuvo mucho que ver con la falta de disciplina fiscal de algunos países (entre ellos Italia o España) en relación con el rigor de las políticas fiscales de otros (Alemania). El entonces ministro de finanzas alemán, Theo Waigel, ante la posibili-

¹⁹ Este y otros aspectos sobre las desavenencias en materia de política económica y política general son expuestos elocuentemente por Feldstein (1997).

dad de configurar una unión monetaria con socios no tan aplicados como ellos, así como debido al posible efecto agotamiento en la búsqueda de la estabilidad que se podría producir después del aprobado del examen, impulsó el Pacto de Estabilidad y Crecimiento con ánimo de que las políticas fiscales no pudiesen ser relajadas una vez la unión monetaria estuviese en marcha. Sin embargo, se da la paradoja de que hoy España es uno de los países que exige mayor rigor en el procedimiento establecido en el Pacto, y Alemania una de las economías que padece sus efectos. Pero además de Alemania, también Francia y Portugal han sido avisadas. Este hecho ha supuesto un cambio sustancial en el pronunciamiento de algunos países. El que algunas de las grandes economías europeas comenzaran a cuestionar la necesidad de un pacto de esta índole ha asestado un duro golpe al Pacto de Estabilidad y Crecimiento. Francia, por ejemplo, logró en el verano pasado (2002) que la consecución del equilibrio presupuestario se vinculase a que el crecimiento alcanzase el 3%, lo que, en la práctica, supone relajar de manera considerable el objetivo.

Las voces discordantes en relación con el Pacto de Estabilidad y Crecimiento han llegado, incluso, del mismo corazón de la Comisión Europea, y en unas declaraciones recientes, el Presidente de la Comisión, Romano Prodi, llegó a calificarlo de "estúpido" y "rígido".

En conclusión, la política económica de la Unión Europea se basa en la estabilidad macroeconómica como objetivo principal, articulada ésta mediante tres pilares básicos: en un momento inicial, el cumplimiento de unos criterios encaminados a lograr un alto grado de convergencia nominal, una política monetaria diseñada por un banco central independiente que permita una inflación moderada y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento que actúa como límite ante los déficits públicos "excesivos". Sin embargo, es importante señalar que las desavenencias se han producido constantemente entre los diversos países de la UE, por lo que cabe esperar que puedan seguir produciéndose en los próximos años.

3.1.4. Grado de asimetría en las perturbaciones o grado de sincronía en los ciclos económicos

Son, en cierto modo, dos caras de una misma moneda, pues si las perturbaciones tuviesen un alto grado de asimetría, el PIB y el empleo de las diversas economías que componen el área se verían afectados de diferente manera, y los ciclos económicos tenderían hacia una menor sincronía.

El estudio del grado de asimetría de las perturbaciones ha suscitado una enorme cantidad de literatura que se ha enfocado de diversas maneras. Entre ellas cabe citar la tendencia hacia la diversificación o hacia la concentración productiva que se ha comentado en el apartado anterior. Si la tendencia predominante es la que lleva a una mayor concentración industrial, las perturbaciones en una industria tendrán un carácter regional. Inversamente, una especialización similar en las economías que componen el área conlleva que las perturbaciones industriales afectan al conjunto de la zona.

En otras ocasiones, se ha centrado la atención sobre la volatilidad del *output* y del empleo en las diversas economías. Así, por ejemplo, Bayoumi y Eichengreen (1992 y 1993) buscan evidencia empírica que les permita identificar y caracterizar los *shocks* y el grado de ajuste entre ellos. Los autores analizan los datos del *output* y de los precios de Europa y EE.UU., concluyendo que los *shocks* de oferta han sido en Europa de mayor magnitud y de menor correlación que en EE.UU.; mientras que su capacidad de ajuste ha sido mayor en este último país²⁰. Sin embargo no ocurre lo mismo con los de demanda, donde las regiones de EE.UU. experimentan *shocks* relativamente más largos.

De Grauwe y Vanhaverbeke (1991) encuentran evidencia de que, en el largo plazo, las tasas de crecimiento del *output* y del empleo están más dispersas a escala regional que nacional, pudiendo extraer dos posibles conclusiones: a) la conclusión optimista: en el largo plazo hay una menor ocurrencia de perturbaciones a escala nacional, por lo que es posible continuar avanzando en el proceso de integración; y b) la conclusión pesimista: puesto que existe una mayor integración a escala regional en un país que a escala nacional en Europa, se puede concluir que una mayor integración en el ámbito europeo llevará a una mayor especialización y, por lo tanto, a una mayor probabilidad de perturbaciones asimétricas²¹.

A veces también se ha centrado la atención sobre la volatilidad del tipo de cambio real, tratando de advertir el coste de perder el tipo de cambio como instrumento de ajuste en el caso de un *shock* externo. Se puede considerar que el coste será menor cuando esos *shocks* externos requieran pequeños movimientos en el tipo de cambio real para restablecer el equilibrio –lo que equivale a decir que los *shocks* sean predominantemente simétricos– o cuando el tipo de cambio nominal no contribuya a restablecer el equilibrio externo; es decir, que no sea muy útil como mecanismo de ajuste de la economía.

²⁰ Los autores diferencian entre los shocks que afectan a los países del centro (de menor dimensión y mayor correlación) de los de la periferia europea (perturbaciones más largas y menos correlacionadas). Al hilo de documentos como éste comenzó a sugerirse lo que se conoce como la "Europa a dos velocidades".

²¹ Relacionándolo con el punto anterior, nótese que, mientras el primero de los escenarios está en consonancia con el Informe Emerson, el segundo lleva a las mismas conclusiones que Krugman (1993).

En este sentido, resulta interesante comparar la evolución del tipo de cambio de las regiones de un país y del país con los restantes²². Von Hagen y Neumann (1994) hacen una interesante comparación entre la volatilidad del tipo de cambio real interregional alemán y la volatilidad del tipo de cambio real entre Alemania y otros países de la UE. Sus conclusiones son que cierto grupo de países (Austria, el Benelux y Francia) han logrado una varianza del tipo de cambio real tan pequeña que es comparable con la que tenían los *Länder* alemanes en los años 70. Por ello, una moneda común entre ellos y Alemania sería factible desde este punto de vista.

Un último grupo de estudios relacionados con la asimetría en los *shocks* ha sido el que basa su argumento en las diferencias en los mecanismos de transmisión de la política monetaria. Si determinados países van a utilizar la misma política monetaria, conviene que los efectos que ésta tenga sobre los precios y la producción real sean similares. Evidentemente, las diferencias en estos mecanismos de transmisión dificultan enormemente la labor del banco central, y ponen en entredicho la existencia de una política monetaria única. Diversos estudios han puesto de manifiesto las diferencias existentes entre los países europeos en los efectos que produce una política monetaria restrictiva sobre el PIB, así como las diferencias en el período en que tardan en manifestarse esos efectos en las diversas economías²³. Aún así, parece existir consenso a la hora de considerar que el transcurso del tiempo y la mayor coordinación de las políticas económicas llevará a una mayor convergencia en los mecanismos de transmisión de la política monetaria.

Retomando lo dicho al comienzo del apartado, existe una vinculación directa entre el grado de asimetría de las perturbaciones y la sincronía cíclica. Así, cuanto menor sea la tendencia a la diversificación productiva, cuanto mayor sea la volatilidad del *output*, del empleo y/o del tipo de cambio real y cuanto mayores sean las diferencias en los mecanismos de transmisión de la política monetaria²⁴, mayores serán las divergencias cíclicas entre los diversos países que conforman el área monetaria y mayor será el coste asociado a la pérdida de la política monetaria y cambiaria autónoma porque existirá una mayor probabilidad de que aparezcan perturbaciones asimétricas.

Muchos autores se han dedicado a estudiar la evolución del ciclo económico de los países europeos y la posibilidad de que exista un ciclo económico europeo, configurándose como un criterio

²² Estudios concluyentes de este tipo son, por ejemplo, De Grauwe y Vanhaverbeke (1991) o De Grauwe y Heens (1993). Este último lleva, de nuevo, a la sugerencia de un "*hard core*" compuesto por Alemania, Dinamarca y el Benelux.

²³ Véase, por ejemplo, Ramaswamy y Sloek (1997), Dornbusch *et alii* (1998) o Favero y Giavazzi (2001).

²⁴ En cuanto a la política monetaria, la causalidad es doble, pues si bien las diferencias en los mecanismos de transmisión influyen sobre el ciclo económico, también las diferencias en este último cuestionan la eficacia de una política monetaria única.

adicional de la Teoría OCA. Es el caso de Frankel y Rose (1996), quienes estudian los datos de comercio bilateral y el ciclo económico. Para ellos, unas mayores relaciones comerciales redundan en una mayor correlación cíclica, en contra de lo que consideran otros economistas como Krugman (1993), para quien la intensificación en las relaciones comerciales conduce a una mayor especialización y concentración industrial, lo que desemboca en ciclos económicos más asimétricos²⁵.

En este apartado se va a tratar de evaluar la sincronía cíclica de las diversas economías europeas, haciendo especial hincapié en el caso particular de España. El ciclo económico se estudia a partir del *output gap*. El *output gap* se define como la diferencia entre el PIB real y el PIB potencial, en porcentaje de éste último. En definitiva, lo que mide es la capacidad de oferta agregada máxima de una economía, si se emplean todos los recursos disponibles y sin que se generen tensiones inflacionistas; es decir, haciendo uso de toda la capacidad instalada y de la fuerza de trabajo que exceda a la tasa natural de paro (o *NAIRU*)²⁶.

En el Gráfico 3 se presentan los valores para el *output gap*, según los cálculos de la OCDE. En los casos de la UE y la Zona Euro, lo que se hace es considerar el *output gap* de cada país que forma parte, ponderándolo según el peso relativo de su economía.

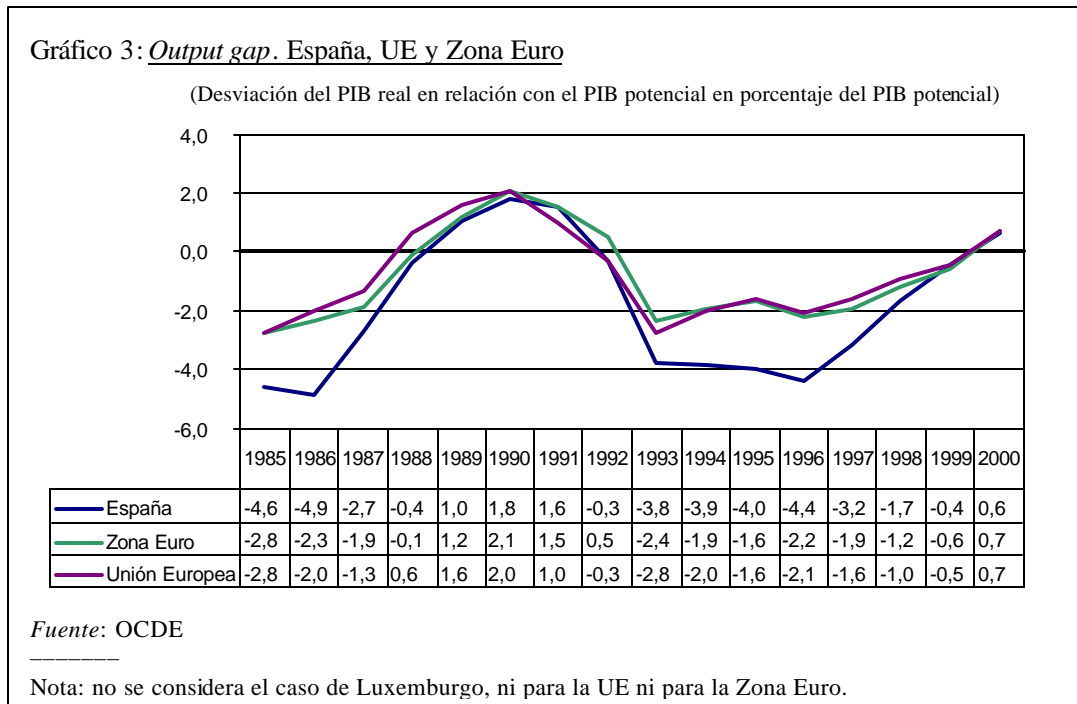
El gráfico muestra la existencia de cierta sincronía cíclica entre la Zona Euro y la UE, lo cual es lógico teniendo en cuenta que, con la excepción del Reino Unido, las demás economías "pesadas" están contenidas en la Zona Euro.

En el caso de España, existe una mayor diferencia en el devenir de la economía. Se pueden distinguir tres fases a lo largo de los años expuestos. En un primer momento, entre los años 1985 y 1988, el PIB real creció por debajo del PIB potencial, un año más que en el caso de la UE, que ya en 1988 invirtió esta situación. A partir de ese momento y en los siguientes tres años (1989-1991), la situación el PIB real español superó al PIB potencial, al igual que ocurrió en la UE. De nuevo, a par-

²⁵ En un documento similar, Frankel y Rose (1997), consideran que si el comercio intracomunitario tiene carácter intraindustrial, y la UME incrementará el comercio intra europeo (debido a diversos factores como la menor volatilidad en el tipo de cambio), entonces se favorecerá una mayor sincronización de los ciclos económicos de los Estados miembros, y países que *ex ante* no cumplían los criterios para entrar en una unión monetaria, podrían cumplirlos *ex post*.

²⁶ Llorca Vivero y Martínez Serrano (2000) explican los motivos que llevan a la divergencia entre el PIB real y el potencial. Una tasa de desempleo que diverja de la *NAIRU*, un alejamiento de la participación de la fuerza de trabajo de su evolución de largo plazo y/o la discrepancia entre la productividad total de los factores y su tendencia, lleva aparejado un alejamiento del PIB real con relación a PIB potencial (pág. 55).

tir de 1992, tanto España como la UE han vuelto a tener un saldo negativo del *output gap*, que no se ha conseguido remontar, en ambos casos, hasta mediados de 1999.



Parece, por lo tanto, que existe una intensa sincronía cíclica. La diferencia más acusada está en el hecho de que, a lo largo de estos quince años, cuando el PIB real ha sido superado por el PIB potencial, la situación ha sido más marcada en el caso español.

Esta sincronía puede ser medida con mayor precisión a través del coeficiente de correlación de los *output gaps*. En la Tabla 5 se han elaborado dichos coeficientes para el caso de la UE y de España. Como se puede observar, los años disponibles han sido agrupados en dos períodos. El propósito es que el segundo de los períodos contemple los condicionamientos fijados en Maastricht y los efectos del mercado único, prescindiendo del impacto que tuvo la crisis de los años 1992/93.

En la primera parte de la tabla se han calculado los coeficientes de correlación, para los períodos indicados, entre la UE y los diversos países que la componen, a excepción de Luxemburgo. Lo primero que resulta interesante resaltar es que España es, junto con Bélgica e Italia, uno de los países que presenta una mayor correlación cíclica con la media ponderada de los países de la UE en el período que va desde 1985 a 2000. Esto constituye un importantísimo resultado.

Tabla 5: Correlación en los ciclos económicos en la UE y España

	Correlaciones cíclicas con la UE			Correlaciones cíclicas con España		
	1985 - 1993	1994 - 2000	1985 - 2000	1985 - 1993	1994 - 2000	1985 - 2000
España	0,96	0,97	0,96	1,00	1,00	1,00
Austria	0,72	0,92	0,72	0,85	0,96	0,81
Bélgica	0,97	0,96	0,96	0,99	0,95	0,97
Dinamarca	-0,21	0,80	-0,13	-0,43	0,82	-0,28
Finlandia	0,53	0,89	0,62	0,31	0,91	0,50
Francia	0,90	0,92	0,90	0,96	0,86	0,93
Alemania	0,84	0,82	0,83	0,90	0,70	0,84
Grecia	0,75	0,86	0,78	0,74	0,84	0,76
Irlanda	0,80	0,94	0,60	0,80	0,91	0,64
Italia	0,99	0,78	0,96	0,94	0,65	0,87
Holanda	0,66	0,91	0,58	0,74	0,98	0,67
Portugal	0,82	0,79	0,74	0,92	0,83	0,81
Suecia	0,52	0,97	0,63	0,30	0,96	0,50
Reino Unido	0,63	0,85	0,65	0,43	0,87	0,48
Zona Euro	0,96	0,99	0,97	0,98	0,95	0,97
Unión Europea	1,00	1,00	1,00	0,96	0,97	0,96
Media país UE	0,66	0,82	0,65	0,60	0,80	0,61

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la OCDE

Nota: no se considera el caso de Luxemburgo, ni para la UE ni para la Zona Euro.

Asimismo importante es que, de los catorce países contemplados, a excepción de cuatro (Italia, Portugal, Alemania y Bélgica), el resto de ellos han aumentado su correlación con la UE, lo que permite hablar de una convergencia cíclica en los países que la componen. Además, de estos cuatro países, tan sólo Italia ha experimentado una disminución en el coeficiente digna de mención.

El saldo del período deja como países menos correlacionados con la UE a Dinamarca, Holanda, Finlandia, Suecia y Reino Unido, tres de los cuales no forman parte de la Zona Euro. El ciclo danés es especialmente llamativo, pues se trata de un ciclo extremadamente independiente y, salvo excepciones, poco relacionado con los países de la UE. Cabe concluir, por tanto, que las correlaciones son, en general, muy elevadas y, asimismo, que han tendido a aumentar en el tiempo. Este ligero aumento podría haber sido algo superior en los últimos años, si se descontase el impacto de Irlanda, pues este país registró, durante 1999 y 2000 unos valores para el *output gap* bastante por encima del conjunto de la UE, del 3,5% y 7% respectivamente.

La segunda parte de la tabla muestra las correlaciones entre el *output gap* español y el del resto de los países de la UE (de nuevo, a excepción de Luxemburgo). De los trece países contrastados se produce un aumento en la convergencia cíclica en ocho casos. Los cinco casos en los que se produce una reducción de la sincronía cíclica coincide con los cinco países con los que España presenta una mayor correlación para el conjunto del período desde 1985 hasta el año 2000. Por lo tanto, aunque ha tendido a disminuir, España presenta una mayor sincronía cíclica, por este orden, con Bélgica, Francia, Italia, Alemania y Portugal. En el otro extremo se sitúan Dinamarca, Reino Unido, Suecia y

Finlandia. Con el primero de ellos, la correlación es muy baja y negativa durante todo el período de estudio.

Como se ha dicho anteriormente, el ciclo español está muy correlacionado tanto con la UE como con la Zona Euro. De nuevo en este caso, entre los dos períodos no se han producido grandes alteraciones, habiendo aumentado la sincronía en el caso de la UE, y disminuido para el caso de la Zona Euro; si bien de manera muy leve en ambos casos²⁷.

Esta sincronía queda patente también en diversos estudios. Sería el caso, por ejemplo, de Borondo *et alii* (1999). Ellos estudian la convergencia cíclica real (a través del PIB) y nominal (a través de la inflación), llegando a la conclusión de que, aunque la correlación es creciente en ambos casos, la integración es más profunda en términos reales que nominales. Para estos autores, desde la mitad de los años 80 se está produciendo una clara convergencia cíclica entre España, Italia y Francia, lo que permite distinguir un bloque mediterráneo robusto.

Otro texto concluyente en este sentido es el de Artis *et alii* (1999). Ellos también encuentran una relación relevante entre el ciclo europeo y el de los diez países estudiados, a excepción del Reino Unido. Asimismo, destaca el espectacular avance que se ha producido en la convergencia cíclica en el caso de España y Portugal.

Por último, cabe cuestionarse los factores que han influido en la convergencia cíclica que existe hoy en la UE. Como es lógico, las causas principales o la importancia de éstas no encuentra consenso absoluto. Parece claro que el proceso de integración que ha acontecido en Europa en las últimas décadas ha tenido mucho que ver. Como se ha dicho anteriormente, las medidas emprendidas tanto a escala europea como nacional en materia de liberalización de los movimientos de bienes, servicios y factores productivos ha supuesto una mayor integración en todos los mercados, lo que ha traído aparejado un incremento tanto en los flujos comerciales como en los de capitales, produciéndose una mayor interconexión en las diversas economías. Todo ello se ha visto acompañado de una creciente coordinación de políticas macroeconómicas.

Otro factor que también ha podido jugar un papel muy destacado es la ausencia –aunque con excepciones– de perturbaciones con un elevado grado de asimetría y gran intensidad. Eva Ortega (1998) analiza los comovimientos de los ciclos español y europeo, expresado éste último a partir de

²⁷ Martínez Serrano y Pallardó López (2000) realizan el estudio de las correlaciones desde 1973 hasta 1999. Sus resultados muestran la mayor magnitud de los saltos que se produjeron entre los períodos 1973-1985 y 1986-1993. Para el caso concreto de España, la correlación del *output gap* que obtienen los autores con respecto a la UE fue –en el intervalo que va desde 1973 hasta 1985– de 0,31.

cuatro países: Alemania, Francia, Reino Unido e Italia. Para ella, existe un ciclo similar y sincronizado entre España y estas economías europeas. Además, la evidencia empírica que maneja la autora demuestra el papel tan relevante que han jugado los *shocks* simétricos a la hora de explicar las fluctuaciones cíclicas en los países mencionados.

Por otro lado, tampoco es conveniente aislar el proceso europeo de los acontecimientos a escala mundial. La tendencia hacia una mayor globalización sin duda ha afectado a los ciclos económicos, y no sólo a los europeos. Un ejemplo de ello son las numerosas fusiones y adquisiciones acaecidas en los últimos años, por encima de cualquier frontera física, y su impacto en la marcha de la economía.

Cabe concluir este epígrafe poniendo de manifiesto el elevado grado de convergencia cíclica que han alcanzado los países europeos (España, especialmente), si bien ésta no ha aumentado significativamente en el período que va desde 1994 hasta el año 2000. Ello es, sin duda, una excelente condición para el devenir de la UE y su proceso de integración.

3.2. Los criterios de ajuste

Este tipo de criterios se refiere a las posibilidades de restablecer el equilibrio inicial, una vez que se ha producido una perturbación asimétrica.

3.2.1. La movilidad de la mano de obra

El criterio sobre la movilidad de la mano de obra fue introducido por Mundell (1961), en el citado artículo que dio comienzo a la Teoría OCA. En realidad, Mundell hablaba de movilidad de los factores productivos, aunque, como dice Molina (1982), por movilidad de factores habría que entender, por lo menos trabajo y capital; y, sin embargo Mundell, en sus ejemplos, sólo se refieren al trabajo²⁸.

Cuando un país se ve afectado por un *shock* asimétrico, como puede ser un desplazamiento de la demanda de un país a otro, la alternativa a la modificación del tipo de cambio para recuperar la competitividad puede estar en el desplazamiento de la mano de obra excedentaria hacia los países más prósperos. En este sentido, una característica importante a la hora de avanzar en la integración monetaria es saber cuán efectiva es la movilidad de la fuerza de trabajo para restablecer la situación de equilibrio perdida.

²⁸ Molina (1982), pág. 38.

A pesar de que la movilidad de la mano de obra, en determinadas circunstancias, puede ser perjudicial²⁹, este criterio se ha considerado principal a la hora de evaluar la conveniencia de prescindir del tipo de cambio como instrumento de ajuste; y su ausencia constituye uno de los argumentos principales en contra de la UME.

No en vano, tan sólo el 0,1% de la población total de la UE se mudó a otro país en el año 2000, en contraste con los EE.UU., donde la tasa fue cinco veces superior. Todo ello ocurre en un contexto de libertad de circulación de trabajadores y sus familias: salvo en lo que se refiere a determinados empleos (los públicos, sobre todo), todos los trabajadores de los Estados miembros tienen derecho a ocupar un empleo en otro Estado miembro, así como a establecer y administrar su negocio y ejercer una actividad por cuenta propia. A lo anterior hay que sumarle el pertinente derecho de residencia, tanto para el trabajador, como para su familia.

Es importante resaltar que la información estadística se suele referir, en su mayoría, a los movimientos migratorios en general, sin distinguir los movimientos de trabajadores de los movimientos del resto de la ciudadanía. Por ello, la aproximación a los movimientos de la mano de obra se realiza a través de los flujos migratorios en su conjunto. En particular, para valorar el papel de la migración reduciendo las diferencias de desempleo prolongadas en el tiempo, los datos más útiles son los de migraciones netas.

La Tabla 6 muestra la escasa importancia de los flujos migratorios en los países comunitarios. Destacan España y Finlandia como los países donde menor importancia tienen estos flujos. Al otro lado se encuentran Luxemburgo y Alemania. A ello hay que añadirle que, prácticamente en todos los casos, la tendencia –aunque errática– es decreciente.

Los pasos emprendidos desde la Comisión para incentivar la movilidad de los trabajadores no han tenido efectos significativos en los flujos migratorios, en especial en nuestro país. Más aún si se contrasta con los importantes flujos migratorios que tuvieron lugar durante los años cincuenta y sesenta que, pese a las reformas encaminadas a una mayor libertad de movimientos de la mano de obra, han tendido a reducirse desde los años setenta³⁰. Este hecho constituye una preocupación para la Comisión, en la medida en que es un elemento importante para la cohesión social, ya que, de no variar esta situación, tenderán a perpetuarse las diferencias regionales en términos de empleo y de renta por habitante.

²⁹ Piénsese, por ejemplo, si la emigración se realiza, mayoritariamente, a través de mano de obra altamente cualificada; o el caso en el que los *lags* temporales hacen que la emigración juegue un papel procíclico.

³⁰ Martín (1997), pág. 227-228.

Tabla 6: Migración neta por cada 1000 habitantes

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
UE-15	2,8	2,9	3,7	2,9	2,1	2,2	2,0	1,3	1,6	1,9*	1,8*
Bélgica	2,0	1,3	2,6	1,9*	1,8*	0,3*	1,6*	1,0*	1,2*	1,6	1,2*
Dinamarca	1,7	2,1	2,2	2,2	2,0	5,5	3,3	2,3	2,1	1,8	1,9*
Alemania	8,3	7,5	9,6	5,7	3,9	4,9	3,4	1,1	0,6	2,5	1,3*
Grecia	7,0	8,5	4,7	5,4	2,6	2,0	2,1	2,1	1,2	2,3	2,3*
España	-0,5	0,8	0,5	0,6	0,6	1,2	1,2	0,8	1,1*	1,0	0,5*
Francia	1,4	1,6	1,6	1,2	0,9	0,7	0,6	0,7*	0,8*	0,8*	0,9*
Irlanda	-2,2	1,4	0,5	-0,9	-0,8	1,6	3,6	5,8*	5,0*	5,3	5,3*
Italia	0,4	0,1	3,2	3,2	2,7	1,7	2,7	2,2*	1,8*	2,0	3,1
Luxemburgo	10,3	10,7	10,9	10,7	10,0	11,2	8,9	9,1	10,1	10,9	8,3
Holanda	3,3	3,3	2,8	2,9	1,3	1,0	1,4	1,9	2,8	2,8	3,3*
Austria	9,3	11,2	10,4	5,0	1,6	0,9	0,6	0,4	0,6	2,4	2,1
Portugal	-5,6	-2,5	-1,0	1,6	1,0	0,5	1,0	1,5	1,5	1,0*	1,1*
Finlandia	1,7	2,9	1,8	1,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7	0,5
Suecia	4,1	2,9	2,3	3,7	5,8	1,3	0,7	0,7	1,2	1,5	2,7
Reino Unido	1,2	1,3	0,8	1,5	1,4	2,0	1,8	1,5	1,7*	2,8	2,3*

Fuente: Eurostat Yearbook, 2002.

Nota: (*) son datos provisionales o estimados.

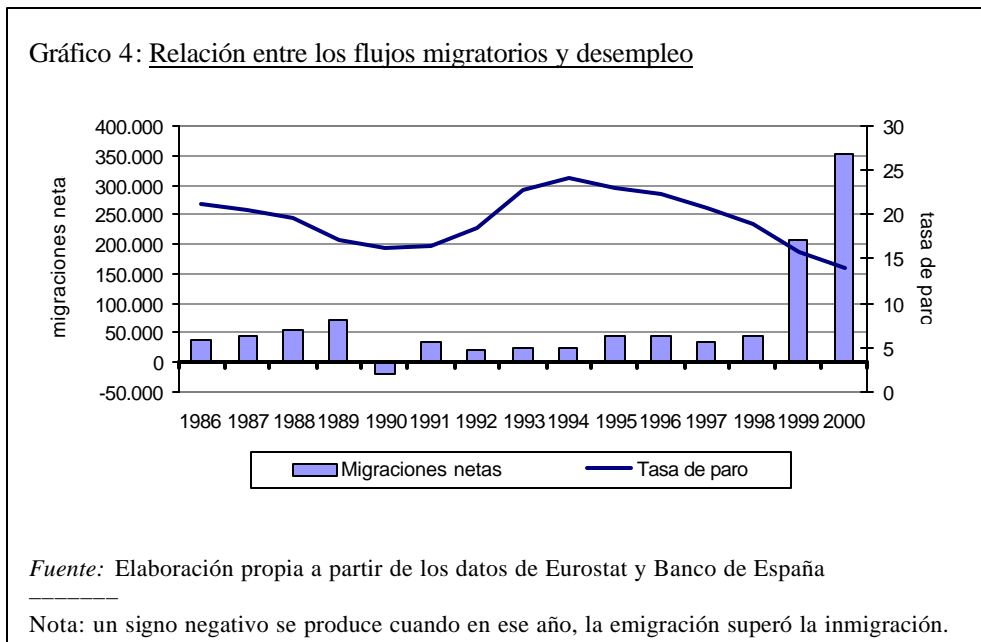
Un signo negativo se produce cuando en ese año, la emigración superó la inmigración.

La movilidad es en el caso de España, una asignatura pendiente. Pero no sólo a escala comunitaria. Bentolila (1997) pone de manifiesto la escasa movilidad interregional en España, en los últimos 25 años, justificándola en el aumento de la tasa de paro nacional y en un conjunto de cambios institucionales de gran importancia, producidos desde la democracia. Incluso denota la existencia de una nueva movilidad desde mediados de los ochenta, desde las regiones españolas con rentas más altas y tasas de desempleo más bajas hacia otras regiones con rentas más bajas y tasas de paro más altas, lo que el autor denomina *migración inversa*.

Otra cuestión interesante es contrastar si los flujos migratorios en España han estado motivados por su diferencial de desempleo en relación con los distintos países de la UE. Si esto fuese así, la mano de obra, una vez que se han eliminado las barreras a su movilidad, tendería a ir a las zonas más prósperas, en función de lo acusada que fuese la tasa de desempleo.

Si suponemos que una perturbación negativa hace aumentar el desempleo, entonces las migraciones no parecen constituir un instrumento de ajuste importante en el caso de España. Del Gráfico 4 se desprende que, durante los años 1986-1989, la disminución en el desempleo se vio acompañada de una inmigración creciente. En este caso sí parece coherente. Ahora bien, durante los años que precedieron a la crisis de principio de los 90 y hasta el año 1994, los aumentos en el desempleo se correspondieron con entradas netas de personas en España. En el último período, las

migraciones siguen una senda sin marcada trayectoria, hasta los años 1999 y 2000, donde aumenta considerablemente la inmigración, en un contexto de reducción del desempleo.



En definitiva, parece existir poca relación entre los movimientos migratorios que se han producido en España desde nuestra adhesión. Una explicación puede ser el hecho de que España ha alcanzado un nivel de bienestar elevado desde la reinstauración de la democracia, lo que ha incentivado a otras personas de fuera de la UE a venir a nuestro país. En particular, destacan los inmigrantes procedentes de Latinoamérica, África y Europa del Este. De ahí que, durante los quince años que se están considerando, tan sólo en 1990 la emigración superó a la inmigración. Una prueba de ello es que en 1998, 13 millones de personas, es decir, el 3,5% de la población de la UE, eran ciudadanos de terceros países, lo que representa un aumento del 50% en comparación con las cifras de 1985. Ello ha situado a la inmigración de terceros países como un desafío importante para la política social y de empleo de los Estados miembros y de la Unión en su conjunto³¹.

Una última aproximación a la escasa importancia de la movilidad de la mano de obra se puede realizar a través de los datos de empleo según nacionalidad. La Tabla 7 recoge el porcentaje de empleados en los diversos países de la UE, según su nacionalidad y para el año 2000.

³¹ Comisión Europea (2002), pág. 16.

Ésta es la aproximación más cercana a la movilidad de la mano de obra. En ella, se puede poner de manifiesto la escasa presencia de empleados no nacionales, tanto en su vertiente comunitaria como de terceros países. Salvo en el caso de Luxemburgo, en los demás países comunitarios la presencia de empleo extranjero no alcanza el 10% del empleo total. Obviamente, la reducida dimensión de Luxemburgo le configura como una excepción. De hecho, le sigue Austria con una presencia muy inferior (9,4%).

Tabla 7: Empleo según nacionalidad

(en %)	Nacionales	UE nacionales	No nacionales	Sin respuesta	Total
Bélgica	92,5	5,7	1,8	0,0	100
Dinamarca	97,4	0,9	1,7	0,0	100
Alemania	91,7	2,8	5,5	0,0	100
Grecia	96,4	0,2	3,5	0,0	100
España	98,7	0,4	0,9	0,0	100
Francia	94,7	2,3	3,0	0,0	100
Irlanda	96,3	2,9	0,5	0,2	100
Italia	99,0	0,1	0,9	0,0	100
Luxemburgo	58,9	37,2	3,9	0,0	100
Holanda	96,1	1,6	2,0	0,4	100
Austria	90,6	1,7	7,7	0,0	100
Portugal	98,0	0,3	1,7	0,0	100
Finlandia	99,0	0,2	0,8	0,0	100
Suecia	95,7	2,2	2,1	0,0	100
Reino Unido	96,0	1,6	2,4	0,0	100
UE-15	95,3	1,8	2,9	0,0	100

Fuente: Eurostat Labour Force Survey 2000

En la parte baja de la tabla se sitúan, por este orden, Finlandia, Italia y España. Nuestro país presenta una ocupación extranjera verdaderamente residual (1,3%), siendo superior la participación de inmigrantes procedentes de terceros países que de otros Estados miembros. Esta última característica es común al conjunto de la UE, siendo, sin embargo, la presencia de inmigrantes –tanto comunitarios como extracomunitarios– muy superior que en España (4,7%).

En definitiva, parece que el modelo neoclásico no se cumple en el ámbito de las migraciones, pues las diferentes dotaciones factoriales relativas no consiguen que se produzca el correspondiente desplazamiento de la mano de obra. El trabajador migrante tiene ante sí una disyuntiva. La voluntad de mejorar sus situación económica aprovechando las diferencias hoy existentes en la UE en términos de diferenciales de paro y renta per cápita es confrontada con una serie de factores que, en muchos casos, hacen que no se produzca la migración efectiva. Estos factores, que justifican en parte la escasa movilidad, son, según la Comisión Europea, los siguientes³²: un mejoramiento destacado de las condiciones de vida de los países típicamente emisores de mano de obra; un cambio en el modelo de producción dominante desde la posguerra hasta los años 70 que se nutre, principalmente de traba-

³² Comisión Europea (2002), pág. 14 y 15 y Comisión Europea (2001), pág. 9-12.

jadores altamente cualificados³³; las barreras lingüísticas y culturales; el modelo actual de familia, donde los dos miembros trabajan y, por lo tanto, el reto de la movilidad implica la búsqueda de dos trabajos en el lugar de destino; los problemas para encontrar una vivienda asequible y de calidad en el lugar de destino; los obstáculos económicos, como, por ejemplo, falta de transferencia de las pensiones complementarias y privadas o la dificultad de acumular el valor económico de los derechos de pensión adquiridos y de las prestaciones por enfermedad; y las dificultades a la hora de obtener el reconocimiento de cualificaciones profesionales, académicas y de formación profesional obtenidas en otro Estado miembro.

De estos factores se desprenden unas muy moderadas expectativas de mejora, pues muchos son factores no controlables o con poca capacidad de influencia por parte de las instituciones europeas. Aún así, la eliminación de los obstáculos a la verdadera movilidad constituye un objetivo prioritario de la Comisión. Prueba de ello es que en el Consejo Europeo de Estocolmo (2001) se presentaron los elementos fundamentales de una estrategia con vistas a transformar el mercado de trabajo europeo para el año 2005, a través de la eliminación de los obstáculos que aún hoy persisten y la promoción del desarrollo de los nuevos mercados de trabajo; tratando, en definitiva, de que Europa se configure como un mercado de trabajo atractivo.

Como conclusión a este apartado cabe decir que ni la UE en general, ni España en particular disponen de este mecanismo de ajuste basado en la movilidad de la mano de obra. Además, los escasos flujos migratorios no parecen responder a los diferenciales de desempleo que se producen en la UE. Todo ello hace que, entre otras cosas, el porcentaje de empleo ocupado por ciudadanos extranjeros sea muy reducido, salvo en contadas excepciones. A todo ello hay que sumarle unas escasas expectativas de mejora, pues se trata, en su mayoría, de factores exógenos y, por lo tanto, poco controlables por las instituciones comunitarias.

3.2.2. La integración financiera

El criterio relativo a la integración financiera fue desarrollado, básicamente, por Ingram (1969, 1973). Para él, la delimitación de un área monetaria debe establecerse atendiendo a cuestiones relativas a la economía monetaria y, en particular, al grado de integración financiera existente entre los diversos países que aspiran a integrarse monetariamente. De esta manera, si la integración en el mercado de capitales es muy elevada, entonces los efectos que se pretenden conseguir mediante alteraciones en el tipo de cambio pueden ser conseguidos modificando los tipos de interés.

³³ Efectivamente, el perfil actual del trabajador emigrante es el de un joven, en su mayoría menor de 30 años (con mayor concentración entre los 21-25 años) y, en general, altamente cualificado.

Para este trabajo, resulta muy importante estudiar el grado de integración financiera intra regional, y no sólo la movilidad internacional de capitales. Efectivamente, los flujos financieros intra regionales son muy interesantes en la medida en que pueden suavizar el ajuste ante *shocks* asimétricos, reduciendo los costes de abandonar el tipo de cambio como mecanismo de ajuste. Esto es así, porque un déficit transitorio por cuenta corriente en una región o país puede ser financiado más fácilmente si existe un alto grado de integración financiera intra regional³⁴, ya que la mayor integración financiera implica unas mayores posibilidades de financiación de las empresas locales, por tener acceso a un mercado de capitales más amplio. Asimismo, un país que se vea afectado por una perturbación asimétrica de carácter permanente puede verse beneficiado por la entrada de flujos de capitales que inyecten financiación en las empresas locales o creen nuevas empresas, fomentando así la actividad económica en la región deprimida.

El actual modelo de globalización ha venido impulsado notablemente por los movimientos de capitales, la desregulación financiera y los avances tan importantes que he han producido en el desarrollo de las tecnologías de la información. Por lo tanto, el proceso de integración europeo no ha sido ajeno a los crecientes flujos financieros a escala mundial. En este sentido, parece que la filosofía imperante es la creencia en la existencia de una relación positiva entre integración financiera y crecimiento económico, a través del Mercado Común. Ello vendría explicado a partir de una serie de beneficios, como pueden ser la reducción de los costes de transacción, el consiguiente aumento en la transparencia, la mejor explotación de economías de escala o el aumento en la competencia, reforzada ésta mediante la implantación de la moneda única.

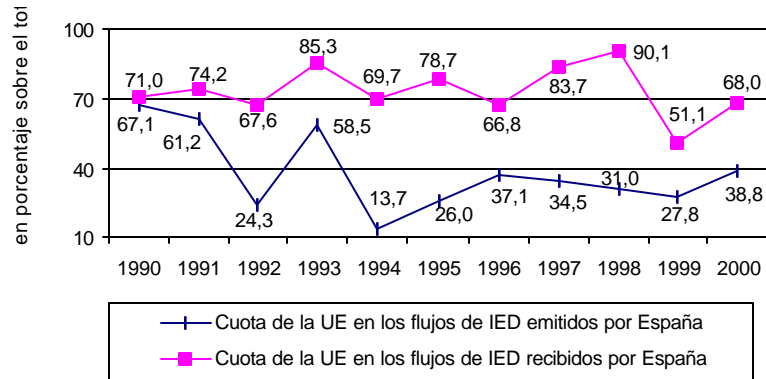
Aunque la evaluación del grado de integración financiera se puede hacer a partir de los flujos de inversión extranjera directa (IED), ésta no es la única vía³⁵. No obstante, por lo dicho al comienzo de este apartado con relación a su utilidad como medio para suavizar el ajuste y fomento de la actividad económica, sí parece adecuado estudiarlo de este modo.

Del Gráfico 5 se deriva que la creciente movilidad de los flujos de capitales no ha supuesto, sin embargo, una mayor participación relativa de la UE en las inversiones españolas, sino que la UE ha reducido ligeramente su importancia como inversor en España durante el período considerado. No obstante, la UE continúa siendo el principal inversor en nuestro país. Dentro de la UE, si se agregan los flujos del período, el Reino Unido se configura como el principal inversor en este período. La explicación se encuentra en la multimillonaria adquisición de *Airtel* por parte de *Vodafone* en el año 2000. Detrás, a una distancia considerable, se encuentran Alemania, Francia y Holanda.

³⁴ Temprano (2002), pág. 22.

³⁵ Mongelli (2002), pág. 18-19 recoge una serie de trabajos que estudian la integración financiera a partir de vías alternativas, como puede ser la similitud en las estructuras financieras o la Ley del Precio Único.

Gráfico 5: IED española y su relación con la UE

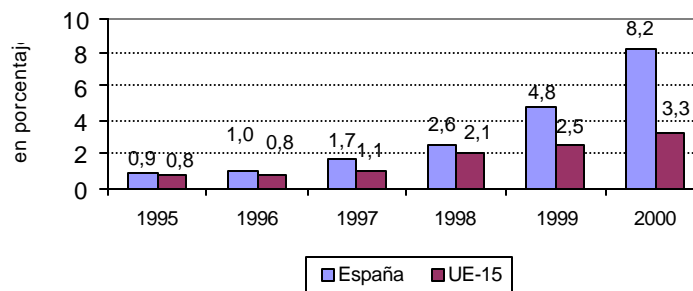


Fuente: Elaboración propia a partir de Eurostat: *European Union Direct Investment*, varios años

En lo que se refiere a España como inversor, la UE también ha sido, tradicionalmente, el principal destino de la IED española. Sin embargo, durante el período contemplado y debido a la importancia creciente de Latinoamérica, la UE ha quedado en un segundo lugar como receptor de IED española, a favor de América del Sur. Se explica así el descenso tan marcado que se ha producido en el período en la importancia relativa de la UE como receptor de IED española.

Una vez se ha considerado la evolución de las relaciones entre España y la UE en lo que a IED se refiere, interesa comparar su importancia en relación con el PIB.

Gráfico 6: Peso de la IED sobre el PIB



Fuente: Eurostat: *Structural indicators*

El Gráfico 6 ha sido elaborado a partir de la media de las entradas y salidas de IED en porcentaje del PIB. De esta manera, el aumento del índice tanto para el caso español como para la UE en su conjunto supone una creciente integración financiera de ambas economías en la economía interna-

cional. Asimismo, se pone de manifiesto la mayor importancia relativa de la IED en su doble vertiente de entradas y salidas para España que para el conjunto de la UE.

No se quiere finalizar este apartado sin hacer algunos comentarios adicionales. A pesar de los efectos beneficiosos que la mayor liberalización de las transacciones financieras puede tener para la economía, también es, en muchas ocasiones, fuente de fuerte inestabilidad. Por ello, aunque ha predominado la consideración de que la mayor liberalización de los mercados y el consiguiente aumento de las transacciones financieras internacionales ejercen un efecto beneficioso sobre la economía, tampoco se deben omitir algunos de sus inconvenientes³⁶.

Como pone de manifiesto Fernández-Otheo (2003), para el caso de España, durante los últimos años es imprescindible considerar un elemento muy importante. El espectacular auge de los flujos de IED recibida por España ha venido motivado por la implantación en nuestro país de las Entidades tenedoras de valores en el extranjero (ETVE), lo que ha dado lugar a un flujo de capitales que entra y sale de manera simultánea, aprovechándose de las ventajas fiscales que ofrece España para aquellas rentas obtenidas mediante las inversiones empresariales en el exterior. En definitiva, una cuantía importante de los flujos recibidos no se destina a la actividad productiva, sino que utilizan España como plataforma para ubicarse en otros lugares, a través de estas ETVE. Aunque este tipo de IED comenzó a aflorar a partir de 1997, cobran una magnitud importante dos años después, de manera que para el período 1999-2001 supusieron el 57% del total de flujos de IED.

Asimismo no cabe duda de que el mecanismo de ajuste a través de la inversión va a ser atípico. Como se sabe, los capitales tienden a moverse donde se den unas mejores condiciones de rentabilidad-riesgo, por lo que probablemente no coincidirá con las zonas deprimidas, salvo que el menor coste de los factores haga viable la inversión en la región en declive. Por ello, si la movilidad de capitales es perfecta, un *shock* adverso inicial podría tener efectos permanentes si los capitales salen del área afectada. En este sentido, como demuestra desde un punto de vista teórico Alonso (2000), en la UME podría tener lugar una redistribución interna de la inversión, a favor de los países con mayor estabilidad y menor riesgo, actuando de refugio para los inversores internacionales. Esta hipótesis podría convertirse en una realidad efectiva, si se produjesen largas e intensas perturbaciones asimétricas, lo que perjudicaría claramente a los países de la periferia europea.

Como conclusión a este apartado, se observa que la UE ha perdido importancia en términos relativos tanto en lo que se refiere al destino de las inversiones españolas, como en su vertiente de inversor en España, aunque la disminución ha sido más importante en el primero de los casos. Al mismo tiempo, la importancia creciente de la IED en términos absolutos ha supuesto un incremento

³⁶ Véase Martínez González-Tablas (2000), pág. 122-126.

muy importante en su relación con el PIB de las economías comunitarias. Dicho esto, no cabe considerar los flujos de IED como un mecanismo trascendente para lograr suavizar el ajuste ante perturbaciones que afecten a la economía.

3.2.3. La estabilización fiscal

Desde los primeros compases de la integración monetaria europea, la cuestión sobre la necesidad de incrementar el grado de federalismo fiscal ha estado latente. La pérdida parcial del margen de maniobra como consecuencia de la implantación de la moneda única debe ser compensada —en opinión de muchos economistas— mediante un presupuesto central con suficiente capacidad de actuación en el caso de que se produzcan perturbaciones asimétricas. Así, una región afectada por este tipo de perturbaciones podría percibir determinadas transferencias financieras procedentes de un presupuesto fiscal centralizado que, a su vez, habría sido financiado de manera conjunta³⁷.

Aunque Mundell (1961) y, sobre todo, Kenen (1969) y el Informe Werner ya trataban esta cuestión, la exposición más clara y detallada sobre este aspecto a nivel europeo corrió a cargo del Informe MacDougall (European Commission, 1977). En este informe, aunque se reconoce la dificultad que entrañaría el establecimiento de este sistema de transferencias fiscales, se pone de manifiesto la importancia de contar con este mecanismo para afrontar las perturbaciones asimétricas; así como la necesidad de un gobierno federal con capacidad impositiva. De esta manera, tanto la redistribución fiscal referida a las diferencias estructurales de ingreso en las diversas regiones, como la estabilización fiscal para amortiguar perturbaciones cíclicas temporales, se consideraban de mucha trascendencia. Según el Informe, un presupuesto comunitario de entre un 5% -7% podría ser suficiente para el logro de ambos objetivos.

Pero sin duda, las aportaciones más numerosas han procedido de los círculos académicos. En este sentido, Sala i Martín y Sachs (1991) estudian el sistema fiscal norteamericano con ánimo de extraer algunas conclusiones para Europa. Según los autores, *"una reducción de un dólar en la renta per cápita de una región supone una rebaja en los impuestos federales de alrededor de 34 centavos y un aumento en las transferencias federales de aproximadamente 6 centavos. La reducción final en la renta disponible es, por tanto, de sólo 60 centavos. Esto es, entre un tercio y la mitad del shock originario de un dólar es absorbido por el Gobierno Federal"*. Sin embargo, si el *shock* de un dólar se

³⁷ En este epígrafe, cuando se habla de transferencias financieras, éstas se refieren, principalmente a las que se producen en el corto o muy corto plazo con fines estabilizadores y que suavizan el ajuste. Las transferencias financieras a largo plazo no son, de hecho, un mecanismo de ajuste, sino más bien de redistribución.

produjese en un país de la Comunidad Europea, los autores estiman que tan sólo se beneficiaría de una reducción de medio centavo en concepto de pagos por impuestos³⁸.

Von Hagen (1992) critica el documento de Sala i Martín y Sachs. Para él, el análisis que realizan no diferencia entre la redistribución permanente fruto de las diferencias duraderas en el ingreso de las regiones y las transferencias temporales cuya misión es el aseguramiento frente a las perturbaciones asimétricas. Serían estas últimas las que interesa contabilizar, puesto que las primeras todavía pueden ser utilizados en una unión monetaria³⁹.

Por su parte, Obstfeld y Peri (1998) consideran que las transferencias fiscales –tanto redistributivas como estabilizadoras– han jugado un papel importante en todas las uniones monetarias que han examinado, haciendo muy complicada la distinción entre las transferencias redistributivas a largo plazo de las transferencias estabilizadoras a corto plazo⁴⁰. Por ello, puesto que ni el ajuste mediante la migración, ni la flexibilidad en precios y salarios parecen viables en el medio plazo, las transferencias fiscales están llamadas a jugar un papel importante en la UME. Si aún así éstas no tuviesen lugar, los autores sugieren diversas medidas, como pueden ser la eliminación o relajamiento del procedimiento de déficit excesivo y el Pacto de Estabilidad, la flexibilización en el mercado laboral para facilitar los ajustes que deban llevarse a cabo ante perturbaciones asimétricas y otras medidas diversas.

En cuanto a la UE, el planteamiento actual de la política fiscal hace que ésta se haya desarrollado, básicamente, en la vertiente redistributiva. No en vano, se crearon los fondos estructurales y de cohesión, cuya misión principal es lograr una mayor convergencia real o, en terminología comunitaria, mejorar la cohesión económica y social. Sin embargo, la vertiente estabilizadora de la política fiscal no está siendo apenas considerada de manera supranacional en la UE y, por ello, no existe ningún mecanismo de estabilización a escala comunitaria.

³⁸ Sala i Martín y Sachs (1991) pág. 20.

³⁹ Él concluye que las transferencias temporales estabilizadoras son, en el caso de EE.UU., de tan sólo 10 centavos de dólar, mientras que la redistribución permanente es de, aproximadamente, 47 centavos. Estos son sólo dos ejemplos sobre la capacidad de estabilización de EE.UU. Kletzer y Von Hagen (2000) resumen en una tabla las estimaciones numéricas aportadas por varios autores (pág. 5).

⁴⁰ Es interesante la consideración que hacen los autores, respecto a que las transferencias financieras pueden tener dos efectos diferenciados. Si el *shock* es transitorio, la amortiguación que suponen esas transferencias es adecuada. Ahora bien, si el *shock* es permanente, las transferencias frenan o incluso evitan el necesario ajuste, convirtiéndose en permanentes. Puesto que los *shocks* en Europa tienden a tener un efecto persistente, va a resultar complicado evitar que esas transferencias tengan *a posteriori* un efecto redistributivo.

El hecho de que el presupuesto comunitario sea de tan reducida dimensión y deba estar equilibrado hace que éste no sea eficiente como mecanismo de estabilización. Como dice Martín (1997), para que el presupuesto pudiese ser eficiente en términos de estabilización, además de aumentar considerablemente su tamaño, sería importante que éste pudiese tener un comportamiento similar al de los estabilizadores automáticos, haciendo que el gasto tuviera un comportamiento anticíclico y los ingresos procíclicos⁴¹. Por lo tanto, la carencia de una estructura fiscal comunitaria hace que el presupuesto comunitario sea, prácticamente, insensible al ciclo económico y, en definitiva, incapaz de estabilizar la economía europea en su conjunto.

A la inexistencia de una verdadera política fiscal a escala supranacional es importante sumarle el constreñimiento que puede entrañar el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, sobretudo en época de crisis, lo que puede situar en una posición delicada a los países afectados, como de hecho ya ha ocurrido.

Algunos economistas han estudiado la posibilidad de dotar a la Comunidad de un mecanismo de estabilización, sin llegar al extremo que supone crear un federalismo fiscal. Es el caso, por ejemplo, de Italianer y Vanheukelen (1993), para quienes un grado de estabilización similar al observado en EE.UU. puede ser conseguido con un coste anual estimado del 0,2% del PIB de la Comunidad. La medición de esos *shocks* se haría mediante la observación de las variaciones en la tasa de desempleo.

Más recientemente, también Bajo y Díaz (2001) han estudiado esta cuestión. Ellos proponen un mecanismo de aseguramiento sencillo y automático, destinado a combatir las perturbaciones asimétricas. Para ello, y de nuevo tomando las variaciones en la tasa de desempleo como indicador, los Estados deberían constituir un fondo a partir de un porcentaje de los ingresos por impuestos. En función del grado de afección al *shock* asimétrico, el fondo sería distribuido en consecuencia entre las diferentes regiones.

La realidad es, sin embargo, que, debido al escaso alcance del presupuesto comunitario, la labor de estabilización no puede ser cumplida en el ámbito comunitario. Además, atendiendo a las Perspectivas Financieras, tampoco parecen factibles grandes alteraciones del mismo en los próximos años. Detrás de ello está, entre otros, el problema del riesgo moral; es decir, que los diversos países no tengan tantos incentivos para actuar como las circunstancias lo requieran en cada momento, al saberse amparados por un mecanismo asegurador.

⁴¹ Martín (1997), pág. 245.

El Tratado constitutivo de la Comunidad Europea también subraya la posibilidad de que se produzcan perturbaciones asimétricas que requieran una actuación conjunta. No en vano, en el artículo 100.2. de la versión consolidada dice que

"En caso de dificultades o en caso de serio riesgo de dificultades graves en un Estado miembro, ocasionadas por acontecimientos excepcionales que dicho Estado no pudiere controlar, el Consejo, por unanimidad y a propuesta de la Comisión, podrá decidir la concesión, en determinadas condiciones, de una ayuda financiera comunitaria al Estado miembro en cuestión. Cuando las graves dificultades tuvieren su origen en catástrofes naturales, el Consejo se pronunciará por mayoría cualificada. El presidente del Consejo informará al Parlamento Europeo acerca de la decisión tomada".

No cabe duda de que los firmantes del Tratado estaban contemplando las dificultades con las que se podrían encontrar los Estados miembros en caso de una perturbación asimétrica, aunque su definición se haga de manera poco explícita o genérica. Tampoco el Tratado está contemplando la creación de un mecanismo comunitario de aseguramiento pues, en este caso, el mecanismo funcionaría de forma automática y no como se indica en el artículo. No obstante sí deja cierto margen de maniobra para cualquier iniciativa que vaya en la dirección de aumentar la capacidad estabilizadora a escala comunitaria.

Hay que resaltar que, aunque hay práctica unanimidad en lo que a la importancia de este tema se refiere, sorprendentemente la Agenda 2000 no entró a valorar las vías de actuación de los Estados en caso de perturbación asimétrica.

Por último, cabe plantearse la posible evolución de la cuestión fiscal. Está claro que en el medio-largo plazo (al menos según está contenido en las Perspectivas Financieras 2000-2006) no se van a producir grandes cambios. No obstante, el método de actuación comunitario puede señalar algún indicio. Así, la secuencia CONFLICTO \Rightarrow CRISIS \Rightarrow CONSENSO, que tan frecuentemente ha caracterizado los grandes avances de la UE, permite intuir que tan sólo se producirán avances significativos en cuanto al grado de centralización de la política fiscal en la medida en que surjan los conflictos necesarios que desemboquen en una crisis; es decir, no cabe esperar grandes avances mientras no se produzcan perturbaciones asimétricas prolongadas e intensas, que sitúen a los afectados en una situación delicada, desencadenando un conflicto que finalice en una situación de crisis institucional, necesaria para alcanzar el posterior consenso que permita dar un paso importante hacia adelante.

A modo de conclusión cabe decir que la UE no cumple en ninguna medida con el criterio del mecanismo fiscal, puesto que todo el esfuerzo está concentrado en la función redistributiva de la

política fiscal. Además, la capacidad de maniobra de las políticas fiscales nacionales está limitada mediante el establecimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, lo que puede complicar considerablemente la actuación de los Estados miembros frente a las perturbaciones asimétricas.

3.2.4. La flexibilidad en precios y salarios

El criterio se apoya en el siguiente razonamiento: puesto que una perturbación negativa hace necesario un ajuste en el tipo de cambio real, si el tipo de cambio nominal está irrevocablemente fijado, entonces ese ajuste tendrá que venir por el lado de una alteración en los precios y en los salarios. Si éstos son suficientemente flexibles, entonces se podrá prescindir del tipo de cambio nominal como instrumento de ajuste sin un coste excesivo en términos de desempleo.

La flexibilidad en precios y salarios es un factor que estuvo en el centro del debate sobre la preferencia de tipos de cambio fijos o flexibles. Friedman (1953) ya hacía alusión a ello. Según explica él, "*si los precios internos fuesen tan flexibles como el tipo de cambio, habría poca diferencia económica entre ajustes realizados mediante el tipo de cambio y otros llevados a cabo mediante variaciones equivalentes en los precios internos*"⁴². Pero es consciente de que esto no ocurre, en particular con los salarios.

Con posterioridad y ya en el marco de la discusión sobre las OCA, otros autores como, por ejemplo, Kawai (1992) o Tavlas (1993) inciden sobre este aspecto.

En el contexto de la UME, la competitividad de una economía es función, únicamente, de los costes y los precios. Por ello, cuanto más puedan adaptarse los mercados a las condiciones cambiantes de la economía, mayor garantía existirá de que los ajustes se realicen vía precios, y no vía cantidades.

Sorprendentemente, la importancia que tiene la flexibilidad en los precios nacionales para ajustarse a la situación particular de la economía y poder sustituir así al tipo de cambio nominal como mecanismo de alteración del tipo de cambio real, no tuvo reflejo explícito en los condicionamientos de Maastricht. Si bien la convergencia nominal es importante, un adecuado grado de flexibilidad en los precios y salarios resulta fundamental para el éxito de la UME en el largo plazo.

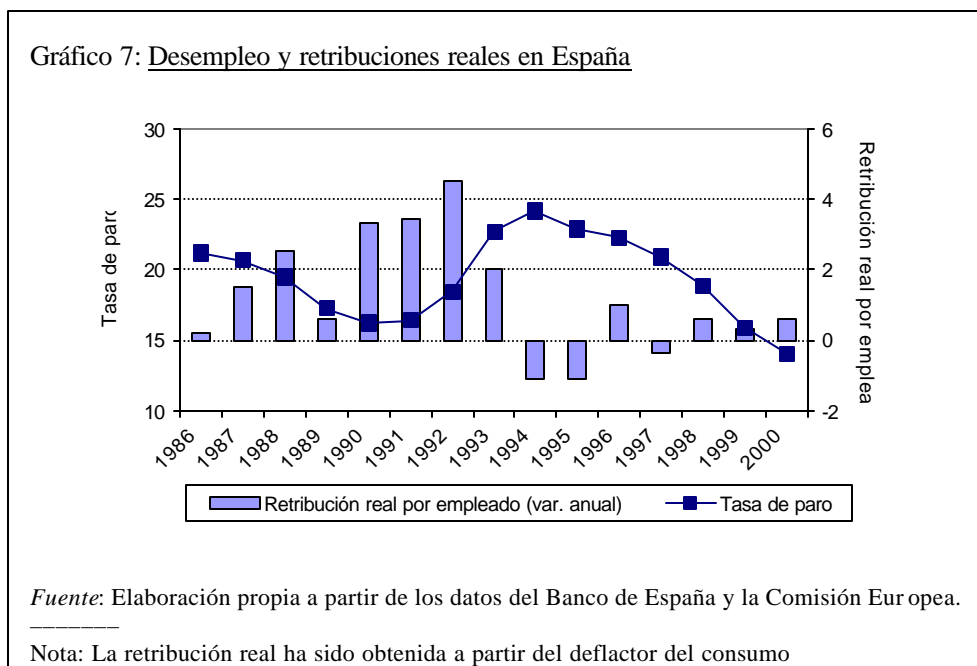
De lo dicho en los párrafos anteriores surgen diversas cuestiones fundamentales. Por un lado, es importante saber el grado de flexibilidad de los salarios reales y sus determinantes. Por otro, puesto que el control de los costes resulta crucial, el estudio de los costes laborales unitarios también lo

⁴² Friedman, (1953), pág. 165.

será para la ganancia de competitividad y para la contención de los precios. En último lugar, y como consecuencia de lo anterior, se revisa la evolución del diferencial de inflación español.

La escasa flexibilidad relativa del mercado laboral en España es una característica de nuestro mercado de trabajo desde hace tiempo, tal y como ponen de manifiesto numerosos estudios⁴³. Una aproximación a esa inflexibilidad puede realizarse mediante el contraste de los salarios reales y la tasa de desempleo. Si éstos fuesen flexibles, las variaciones en el desempleo tendrían una respuesta contraria en los salarios reales.

El Gráfico 7 muestra que tal flexibilidad no ha sido muy elevada, sobre todo en los años en donde el paro aumenta. Efectivamente, a partir de 1991 se produce un aumento vertiginoso en el desempleo, que no sólo no se traduce en una disminución de las retribuciones reales, sino más bien en todo lo contrario. Tan sólo a partir de 1994 –es decir, dos años después del inicio de la crisis de 1992/93– las retribuciones reales comenzaron a decrecer. Si la muestra incluyese otros períodos de recesión, la inflexibilidad de los salarios reales quedaría aún más patente.



Otra prueba de la inflexibilidad es que, si se hace lo mismo para el conjunto de la UE y se calculan los coeficientes de correlación a lo largo de estos años para España y la UE, en ambos casos existe una correlación negativa, pero en el caso comunitario el coeficiente es, prácticamente, el doble que en España (-0.80 frente al -0.41 español).

⁴³ Ver, por ejemplo, Layard (1990) o Soltwedel *et alii* (1999)

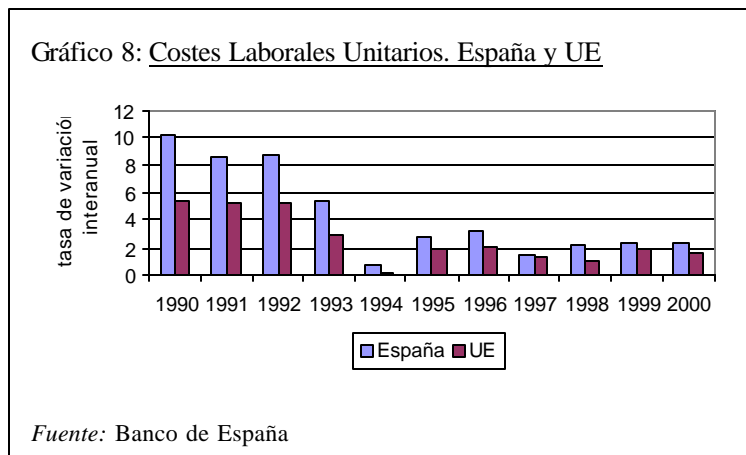
De entre las diversas causas que explican la inflexibilidad en los salarios reales se suele destacar la que alude a la formación de los salarios. Efectivamente, tal y como explica Layard (1990), los sistemas de negociación colectiva más eficientes se suelen encontrar en cualquiera de los dos extremos; es decir, bien en un sistema centralizado, bien en un sistema descentralizado, siendo las modalidades intermedias las más ineficientes. Este último es, precisamente, el caso de España, donde predominan las negociaciones sectoriales, lo que puede explicar, en parte, los peores resultados obtenidos en nuestro país.

En el contexto actual de la UME, donde la necesidad de condicionar los incrementos en los salarios a la evolución de la productividad es mayor, podría ser más aconsejable que España se dirigiese hacia un sistema de negociación descentralizada. A este argumento hay que unir lo que consideran Soltwedel *et alii* (1999), para quienes no es aconsejable un sistema de negociación centralizada en el caso de que exista mucha dispersión en los diversos mercados de trabajo regionales (lo que ocurre en España). Asimismo, estos autores también consideran más aconsejable la negociación descentralizada debido a las nuevas tendencias en la organización empresarial, caracterizadas por un aumento en la competencia a escala internacional y cambios tecnológicos frecuentes, lo que requiere una mayor flexibilidad a nivel empresa, mucho más factible bajo un esquema de negociación descentralizada⁴⁴.

Otra cuestión importante y que viene explicada, en parte, por lo dicho en los párrafos anteriores es la evolución de los costes laborales unitarios (CLU). Éstos miden el coste del factor trabajo, una vez se ha descontado el incremento en la productividad, por lo que unos CLUs crecientes presionan al alza la inflación y, en definitiva, erosionan la competitividad de la producción nacional.

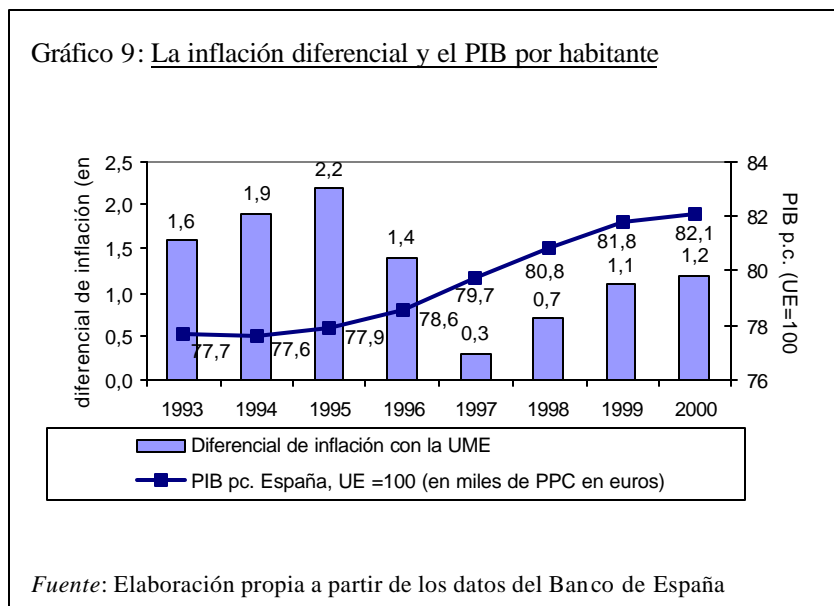
El Gráfico 8 muestra las tasas de variación de los CLU en España y en la UE. Se puede observar como a lo largo de los años estudiados, la tasa de variación de los CLU ha sido más elevada en el caso de España. En definitiva, la remuneración por asalariado ha crecido por encima de la productividad tanto en la UE como en España, pero en nuestro país en mayor medida, lo que, en el contexto actual, constituye un motivo de preocupación, máxime cuando una ampliación hacia los países del Este es, aparentemente, inminente.

⁴⁴ Soltwedel *et alii* (1999), pág. 22 y 37-39.



El deterioro en los CLU en tiempos anteriores podía ser corregido a través de devaluaciones competitivas, como de hecho ocurrió en España. En la actualidad, sin embargo, estos incrementos se traducen en pérdidas de competitividad de la economía española.

Con todo lo dicho hasta el momento se puede entender que España presente un diferencial de inflación positivo con respecto a la UE (Gráfico 9). Y este diferencial, aunque no muy elevado, si continúa en aumento y no se corrige, puede tener consecuencias negativas en la competitividad de la economía española pues, en ausencia del tipo de cambio nominal, el diferencial implica una apreciación del tipo de cambio real.



Entre los factores explicativos de los diferenciales de inflación en la UME está, por ejemplo, un patrón de consumo diferente en los diversos países, lo que lleva a ponderaciones algo diferentes en el IAPC. También cabe destacar la falta de sincronía de determinadas políticas, como puede ser la

política fiscal o la política de liberalizaciones emprendidas por cada país y la existencia de posiciones cíclicas todavía algo diferenciadas.

Asimismo, un factor clave en el que insisten numerosos economistas es el Efecto Balassa-Samuelson⁴⁵, en referencia a los dos economistas que lo estudiaron por primera vez en el año 1964. Según este razonamiento, parte de la inflación diferencial podría explicarse a partir del propio proceso de convergencia. El proceso de *catching-up* de las economías menos desarrolladas de la UE (España entre ellas) está generando, al mismo tiempo, un diferencial positivo de inflación en relación con los socios más desarrollados. La convergencia en los niveles de vida implica una reducción en las disparidades existentes en el PIB por habitante en comparación con los países más desarrollados, lo que únicamente se puede lograr a través de incrementos sustanciales en el nivel de productividad; es decir, a través del progreso tecnológico.

Ahora bien, los incrementos de productividad suelen ocurrir mayoritariamente en los bienes comercializables (básicamente, la industria), pues éstos son más intensivos en capital y, a la vez, están más expuestos a la competencia internacional que los bienes no comercializables (básicamente, los servicios), por lo que los precios de los primeros estarán en línea con los existentes en los mercados internacionales⁴⁶.

Los incrementos de productividad en los bienes comercializables permiten aumentos equivalentes en los salarios relacionados sin pérdidas de competitividad, pero ocurre que esos incrementos salariales suelen trasladarse también a los bienes no comercializables, lo que suele provocar un aumento en la tasa media de inflación (la existente entre los bienes comercializables y los no comercializables).

Por lo tanto, la convergencia real de las economías más atrasadas implica aceptar unas mayores tasas de inflación, al tener que asumir unos mayores costes en los bienes no comercializables que los de sus socios más desarrollados.

Este efecto es apreciable en el Gráfico 10, donde se puede observar que entre 1993 y 2000, los años en los que se produjo una mayor convergencia real (1997-2000), expresada ésta en términos de PIB por habitante en relación con la UE, están asociados a aumentos en el diferencial de inflación.

⁴⁵ Ver, por ejemplo, ECB (1999), Malo de Molina (1999) o Bernaldo de Quirós y Gómez Agustín (1998).

⁴⁶ Existen varias excepciones importantes a esta clasificación, aunque, quizás, el turismo es la más importante. Siendo uno de los servicios más significativos, el turismo se encuentra sometido a una intensa competencia internacional. Ahora bien, se puede considerar la distinción entre "industria" y "servicios" una aproximación adecuada.

Asimismo, si se considera –como se ha dicho– que los bienes comercializables responden, en gran medida, a la industria y los bienes no comercializables a los servicios, los datos de IPC para éste último sector han sido, de media y durante el período contemplado, casi el doble que el IPC de los bienes industriales excluidos los productos energéticos.

Este hecho suscita una gran preocupación, en la medida en que en la UME, el diferencial de inflación se traduce en pérdidas de competitividad. No obstante la situación todavía no llega a ser preocupante. Así lo expresa el BCE⁴⁷, comparando la inflación diferencial que se produce en la Zona Euro con la que se da en los EE.UU., incluso después de una larga integración monetaria.

No se puede finalizar el apartado sin hacer algunos comentarios finales. Si se considera que esta flexibilidad pretende no perder la competitividad en un contexto en el que ya no se puede utilizar el tipo de cambio para recuperarla, es importante mencionar que, ante un *shock*, no sólo los salarios juegan un papel fundamental, sino también los márgenes de beneficio deben moderarse. Por lo tanto, la moderación de los márgenes empresariales es tan importante como la flexibilidad en los salarios. De lo contrario, la caída en los salarios podría no trasladarse a precios. Si la flexibilidad en los salarios se logra, entre otras cosas y como se ha comentado, mediante un sistema de negociación salarial más adaptado a las necesidades reales de la economía, los márgenes de beneficio se moderan mediante la existencia de competencia suficiente. Como dice Recarte (1996), al estar en una economía de mercado, el precio viene determinado en función de la competencia, ya que si ésta no existe, los empresarios elevarán los precios hasta donde la demanda de su producción empiece a caer sustancialmente⁴⁸.

Asimismo, no hay que olvidar que los empresarios también juegan otro importante papel en la superación de los *shocks*. Si es cierto que los criterios de ajuste son necesarios para superar los *shocks* asimétricos, ante un *shock* permanente, la única salida es la innovación e imitación de los empresarios, lo que, de hecho, exige su inversión.

Se puede concluir que la flexibilidad de los precios y salarios adquiere en el contexto de la UME una enorme trascendencia. Efectivamente, puesto que los restantes criterios de ajuste no van a contribuir a mitigar el impacto de un *shock* asimétrico, la evolución de los precios y salarios está llamada a jugar un papel destacado. En este sentido, España presenta una enorme debilidad, pues la flexibilidad imperante es francamente escasa en comparación con otros países europeos. Detrás de esta inflexibilidad está, entre otros, un sistema de formación de salarios ineficiente. Además, los CLU muestran un crecimiento superior en España en comparación con la UE, que nos coloca en una situa-

⁴⁷ ECB (1999), pág. 36.

⁴⁸ Recarte (1996), pág. 34-35.

ción delicada y explica parcialmente el diferencial de inflación que existe respecto a los países de la UME. En este sentido, otro factor explicativo es el denominada Efecto Balassa–Samuelson que implica que países como España, que están alcanzando niveles de vida similares a los de otros países europeos, tienen que soportar niveles de inflación superiores.

4. Conclusiones

El presente trabajo pretende arrojar un poco de luz acerca del proceso de integración comunitario y sus implicaciones para España. Aunque su utilización no ha estado exenta de críticas, la Teoría OCA resulta ser un buen punto de partida a raíz del cual se puede reflexionar sobre esas implicaciones. Por ello, aunque esta Teoría no admite una respuesta taxativa en cuanto a la conveniencia o no de formar parte de una unión monetaria (por ser ésta un proceso multidimensional), sí es cierto que centra su atención en aspectos importantes desde un punto de vista económico.

De lo expuesto en este trabajo se pueden extraer algunas conclusiones importantes, que se sintetizan a continuación:

- La intensificación de las relaciones comerciales tanto a escala mundial como en la UE ha motivado un significativo aumento en la apertura de la economía española, así como en la interdependencia comercial de España con sus socios comunitarios.

Este hecho tiene una doble implicación. Por un lado, la efectividad del tipo de cambio nominal como instrumento de ajuste tiende a remitir, en la medida en que el grado de ilusión monetaria es cada vez menor y la pérdida de poder adquisitivo es incorporada inmediatamente en la negociación salarial. Por otro lado, desde el punto de vista comercial, tiene sentido la fijación irrevocable del tipo de cambio nominal, pues ello reduce el riesgo en los flujos comerciales.

- Relacionado con el punto anterior, se ha producido un aumento en las relaciones comerciales bilaterales entre España y la UE. Esta intensificación de las relaciones comerciales bilaterales, tanto en términos absolutos como relativos, suscita la reflexión acerca de sus consecuencias sobre el grado de diversificación de la economía española; pues de predominar el modelo neoclásico, esta profundización en la integración podría redundar en una concentración geográfica de la producción según las diferentes dotaciones factoriales relativas.

La evaluación empírica, realizada a través de la distribución del empleo por ramas de actividad, las estructuras comerciales y la evolución del comercio intraindustrial entre España y la UE, permite descartar –aunque con matices– una acentuada tendencia hacia la concentración industrial,

por lo que, desde esta perspectiva, se disminuyen los riesgos de que aparezcan perturbaciones asimétricas.

- La estabilidad macroeconómica, articulada a través de un banco central independiente y un entramado institucional destinado a evitar los déficits "excesivos", se ha configurado como el eje principal de la política económica en la UME. Aún así, la experiencia pasada no permite descartar la aparición de conflictos en el seno de la UME, aunque sea cierto que estas preferencias comunes en materia de política económica hayan sido formalmente aceptadas por todos los Estados miembros.
- En lo referente a la sincronía cíclica, España es, junto con Bélgica e Italia, el país que ha alcanzado una mayor convergencia cíclica con el conjunto de la UE. Esta conclusión es muy significativa, pues permite descartar la aparición de perturbaciones asimétricas intensas, ya que éstas hubiesen manifestado sus efectos sobre variables como el PIB y el empleo, lo que rápidamente se hubiese trasladado a los diferentes ciclos económicos de los Estados miembros.
- En el terreno de los ajustes se puede decir que si surgen perturbaciones asimétricas importantes, ni la UE ni España disponen de una alternativa al tipo de cambio nominal basada en la movilidad laboral desde las regiones deprimidas hacia las regiones prósperas. Además, los factores que condicionan negativamente a la emigración no son controlables por las instituciones comunitarias, por lo que se pueden descartar alteraciones significativas en la movilidad laboral en el medio-largo plazo.
- Aunque España está muy integrada financieramente en la economía internacional en términos de IED, lo cierto es que la UE ha perdido importancia relativa tanto como emisor de IED hacia España como receptor de IED española. Además, los efectos difusos de los movimientos de capitales sobre la economía hacen que la integración financiera pueda no ser el mecanismo de ajuste más adecuado.
- En lo que se refiere a la estabilización fiscal, el presupuesto comunitario actual tan sólo considera la función redistributiva de la política fiscal, lo que supone que la función de estabilización ha quedado en un segundo plano.

Además, el presupuesto no sólo presenta el problema de la escasez, sino que prácticamente carece de sensibilidad cíclica lo que le hace inservible como vía para suavizar los ajustes necesarios que tengan que producirse en la economía.

- Debido a las conclusiones anteriores, las nuevas condiciones imperantes requieren una gran flexibilidad en los precios y salarios reales. Puesto que el precio de la moneda ya no puede ser alterado con ánimo de relanzar la economía, la clave se sitúa ahora en los restantes precios. Hay que

resaltar que la flexibilidad en los precios y salarios es especialmente modesta en España, donde la rigidez de todos los mercados –entre ellos del laboral– hace prácticamente imposible su utilización como mecanismo de ajuste. Además, tampoco los costes laborales unitarios auguran unas perspectivas muy halagüeñas, en un contexto en el que resulta fundamental ligar los incrementos salariales a la productividad. A lo dicho anteriormente hay que sumarle una inflación diferencial positiva para el caso de España, lo que puede tener cierta repercusión sobre la competitividad de la economía española en el medio–largo plazo.

Las conclusiones anteriores permiten afirmar la tesis de este trabajo: el cumplimiento holgado de los criterios preventivos implica que la UME está razonablemente bien preparada para evitar, en la medida de lo posible, el surgimiento de perturbaciones asimétricas. Ahora bien, los nefastos resultados que arrojan los criterios de ajuste indican que si se produjesen tales perturbaciones y tuviesen una gran intensidad, el ajuste se realizaría, en su mayor parte, vía cantidades, esto es, vía reducción de la producción y aumento en el desempleo.

Se puede considerar que la realización efectiva de ese ajuste vía cantidades va a depender, básicamente, de tres factores: 1) la intensidad y frecuencia de las perturbaciones asimétricas; 2) la posibilidad de desarrollar los mecanismos de ajuste en un plazo razonable; y 3) las actuaciones preventivas en el medio–largo plazo. Entorno a estos tres factores va a girar esta reflexión final.

El primero de ello es, sin duda, el más controvertido. Prueba de ello ha sido la cantidad de documentos publicados con ánimo de esclarecer en alguna medida este aspecto (algunos de ellos han sido citados en este trabajo). Parece sensato pensar que las perturbaciones asimétricas van a seguir existiendo, al menos en sentido amplio, pero tan sólo el paso del tiempo podrá decir si son tan intensas y frecuentes como para poner en entredicho a la propia UME. No obstante, el hecho de que los criterios preventivos se cumplan con bastante éxito es, sin duda, un elemento positivo. En el caso concreto de la economía española, los primeros años han transcurrido relativamente bien, si se comparan con la evolución de sus socios comunitarios⁴⁹. España, aunque ha bajado su ritmo, sigue creciendo por encima de la media europea, lo que ha permitido continuar avanzando en la convergencia real, si medimos ésta a través del PIB por habitante.

En cuanto a la posibilidad de desarrollar los mecanismos de ajuste que indica la Teoría, con ánimo de que éstos sean eficientes en un plazo razonable, las expectativas son, de nuevo, poco halagüeñas. Además, el caso de España es particularmente preocupante, porque, como ha quedado

⁴⁹ Algunos economistas consideran que se debe, en parte, a que el tipo de cambio con el que se fijó irrevocablemente la peseta al euro pudo estar ligeramente depreciado, lo que, en la práctica, ha actuado como una "devaluación encubierta".

demostrado, incumple estos criterios de forma más acentuada. Puesto que la movilidad de la mano de obra tiene un carácter residual y los precios y salarios son especialmente rígidos, cabe hacer algún comentario sobre la estabilización fiscal. El hecho de que ésta no se lleve a cabo a escala europea hace verdaderamente importante disponer de cierto margen de maniobra en el ámbito nacional. Para que esto pueda realizarse sin verse afectado por los compromisos del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, es importante alcanzar el equilibrio presupuestario a lo largo del ciclo económico, lo que implica aceptar cierto déficit durante los años de recesión, a cambio de lograr un superávit en la época de bonanza. Permitir que el saldo presupuestario dependa del ciclo económico resulta ser la única opción para facilitar el ajuste a corto plazo. Ello implica reducir el déficit estructural y ahondar en sus causas.

Por último, es importante considerar determinadas actuaciones que puedan prevenir las consecuencias derivadas de perturbaciones asimétricas. En concreto, lograr altas tasas de crecimiento supone relajar en mucho los efectos de estas perturbaciones, así como prevenirlos. De esta manera, el dinamismo de la economía puede lograr que los aumentos de par o derivados del ajuste ante perturbaciones asimétricas se vean correspondidos con generación de empleo en otros sectores de la economía. Uno de los determinantes del crecimiento (el más importante) es la productividad del trabajo⁵⁰, por lo que ésta se configura como un aspecto fundamental en el medio plazo en el nuevo contexto.

Como también se ha dicho en este trabajo, la productividad es la única manera de hacer frente a los *shocks* de carácter estructural. Además de lo anterior, los aumentos en la productividad tienen un efecto positivo sobre la renta, sobre los costes laborales unitarios y sobre la competitividad de las empresas españolas. De esta manera, se convierte en una alternativa a la flexibilidad en los salarios en el medio plazo, pues los efectos que tal flexibilidad puede conseguir (la reducción de costes) se pueden lograr también aumentando la productividad.

Esto lleva directamente a plantearse cómo lograr aumentos en la productividad. Puesto que ésta es función del capital físico, tecnológico, humano y público, la única opción está en la inversión –tanto pública como privada– en estos conceptos. En este sentido las cifras no son muy positivas. Aunque no se pretende hacer un análisis extenso del problema, algunos datos respaldan este argumento. A título de ejemplo y tomando la UE como referencia, el capital tecnológico en función del PIB fue, en 1999, del 40,8%; el capital humano sobre la población comprendida entre 16 y 64 años fue, en ese mismo año, del 71,7%; el gasto en I+D en el año 2000 fue del 49,3%; y la relación entre

⁵⁰ Puesto que ésta sólo considera al factor trabajo, desde hace tiempo se viene utilizando una medida que, aunque con muchas limitaciones, se considera más eficiente: la productividad global o Productividad Total de los Factores. Ésta no sólo considera el factor trabajo, sino también el factor capital físico por empleado.

gasto público en educación en función de la población entre 16 y 64 años fue para el año 2000, del 72% ⁵¹.

Al mismo tiempo, como dice Requeijo (2001), asumida la continuación de la política de estabilidad macroeconómica, la inflación depende de la evolución de los costes y éstos, a su vez, de los avances de la productividad, por lo que las mejoras que se produzcan en la productividad incidirán positivamente en la capacidad exportadora de las empresas españolas ⁵². De nuevo se vuelve al mismo punto de partida –la mejora de la productividad–, ésta vez para hacer frente a otro problema que presenta la economía española, como es el diferencial de inflación.

5. Bibliografía

- ALBEROLA ILA, Enrique (1998): *España en la Unión Monetaria. Una aproximación a sus costes y beneficios*. Servicio de Estudios Económicos, nº62, 1998, Banco de España, Madrid.
- ALONSO, Fernando (2000): "Una visión crítica a las Áreas Monetarias Óptimas. Un enfoque dinámico de reordenación interna de la inversión" en *La UEM y el Sistema Monetario Internacional* (vol. 2). I Simposium Grupo de Estudios Jean Monnet, 19-23 Mayo de 2000, publicado como Documento de Trabajo de la Cátedra Jean Monnet. UCM. Dirección en Internet: <http://ucm.es/BUCEM/cee/cjm/0002/0102.htm>
- ARTIS, Michael J *et alii* (1999): *The European Business Cycle*. CEPR Discussion Paper nº 2242.
- BAJO RUBIO, Oscar y DÍAZ ROLDÁN, Carmen (2001): *Insurance Mechanisms against Asymmetric Shocks in a Monetary Union: A Proposal with an Application to EMU*. FEDEA, EEE 62, July.
- BAYOUMI, Tamim y EICHENGREEN, Barry (1992): *Is There a Problem Between EC Enlargement and European Monetary Unification?*. NBER Working Paper nº 3950.
- BAYOUMI, Tamim y EICHENGREEN, Barry (1993): "Shocking aspects of European Monetary Integration", en TORRES, Francisco y GIAVAZZI, Francesco (eds.): *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, cap. 7, pp. 193 - 229. Cambridge University Press, Cambridge.
- BENTOLILA, Samuel (1997): *La inmovilidad del trabajo en las regiones españolas*. Servicio de Estudios del Banco de España, Documento de Trabajo nº 9718.

⁵¹ Todas las cifras están tomadas de la Síntesis de Indicadores del Banco de España. Es importante mencionar que si consideramos la Productividad Total de los Factores, los resultados para España mejoran ligeramente. Mientras que la productividad del trabajo en relación con la UE se situó, en el año 2000, en el 92%, la Productividad Total de los Factores fue del 97,8%.

⁵² Requeijo (2001), pág. 218.

- BERNALDO DE QUIRÓS, Lorenzo y GÓMEZ AGUSTÍN, María (1998): "La Economía Española: entre el cambio estructural y la Unión Monetaria", en CÍRCULO DE EMPRESARIOS: *Cómo consolidar la recuperación económica*, pp. 51-77. Círculo de empresarios, Madrid.
- BLANES, José Vicente (2002): *Mercado Único, comercio intraindustrial y costes de ajuste en las manufacturas españolas*. Documento de Trabajo nº 174/2002, FUNCAS, Madrid.
- BORONDO, Carlos *et alii* (1999): *Convergencia cíclica dentro de la UE: el caso de España*. Documento de Trabajo de la Universidad de Valladolid, enero de 1999.
- CALVO, Antonia (2000): *La Unión Europea. Mecanismos financieros y moneda única*. Pirámide, Madrid.
- COMISIÓN EUROPEA (2001): *Nuevos mercados de trabajo europeos abiertos a todos y accesibles para todos*. Comisión de las Comunidades Europeas, COM(2001)116 final, Bruselas.
- COMISIÓN EUROPEA (2002): *La situación social en la Unión Europea 2002*. Dirección General de Empleo y Asuntos Sociales, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas.
- DE GRAUWE, Paul (1992): *The Economics of Monetary Integration*. Oxford University Press, Oxford.
- DE GRAUWE, Paul y HEENS, Hilde (1993): *Real Exchange Rate Variability in Monetary Unions*. Recherches Économiques de Louvain, volumen 59 (1-2), pp. 105-117.
- DE GRAUWE, Paul y VANHAVERBEKE, Wim (1991): *Is Europe an Optimum Currency Area? Evidence from Regional Data*. CEPR Discussion Paper nº 555.
- DORNBUSCH, Rudi *et alii* (1998): "Immediate challenges for the European Central Bank", en BEGG, David *et al* (eds.): *EMU: Prospects and Challenges for the Euro*, pp. 15-65. CEPR, London.
- ECB (1999): *Inflation Differentials in a Monetary Union*, ECB, Monthly Bulletin, October, pp. 35-44.
- EICHENGREEN, Barry (1991): *Is Europe an Optimum Currency Area?* NBER Working Paper nº 3579.
- EMERSON, Michael *et alii* (1992): *One Market, One Money*. Oxford University Press, Oxford.
- EUROPEAN COMMISSION (1977): *Report of the Study Group on the Role of Public Finance in European Integration*. European Commission, Bruselas.
- FAVERO, Carlo A. y GIAVAZZI, Francesco (2001): *Monetary policy transmission in the Euro area*. Economic affairs series. ECON 110, European Parliament.
- FELDSTEIN, Martin (1997): *The Euro and War: EMU and International Conflict*, Foreign Affairs, November / December 1997, pp. 60-73.
- FERNÁNDEZ-OTHEO, Carlos Manuel (2003): *Inversión directa extranjera y desinversión de España en la década final del siglo XX. Una primera depuración de las estadísticas*. Documento de Trabajo de la Fundación Ortega y Gasset, Madrid.

- FLEMING, J. Marcus (1971): *On Exchange Rate Unification*, The Economic Journal n° 323, vol. 81, September, pp. 467-488.
- FRANKEL, Jeffrey A. y ROSE, Andrew K. (1996): *The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria*. NBER Working Paper n° 5700.
- FRANKEL, Jeffrey A. y ROSE, Andrew K. (1997): *Is Emu more justifiable ex-post than ex-ante?* European Economic Reviews, 41 pp. 753-760.
- FRIEDMAN, Milton (1953): "The case for flexible exchange rates", en FRIEDMAN, Milton: *Essays in Positive Economics*, pp. 157-203. The University of Chicago Press, Chicago.
- FRÖHLICH, Hans-Peter (1990): *Die De-facto-Währungsunion in Mitteleuropa*, Wirtschaftsdienst 1990/II, Hamburg, pp. 106-112.
- GANDOY JUSTE, Rosario y DÍAZ MORA, Carmen (2000): "Integración económica: efectos comerciales", en MYRO, Rafael (dir): *Economía Europea. Crecimiento, integración y transformaciones sectoriales*, cap. 4, pp. 101 - 127. Civitas, Madrid.
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, Sara (2000): *El Sistema Monetario Internacional y el mercado de divisas*. Pirámide, Madrid.
- GOODHART, Charles A. E. (1995): "La economía política de la Unión Monetaria", en AHIJADO, Manuel y NAVASCUÉS, Miguel (1998): *Lecturas sobre Unión Económica y Monetaria europea. Áreas monetarias óptimas. Evidencia empírica en Europa*. Vol. 2, pág. 225-310. Pirámide, Madrid.
- GORDO, Esther *et alii* (2002): *Los efectos de la integración económica sobre la especialización y distribución geográfica de la actividad industrial en los países de la UE*, en BANCO DE ESPAÑA: *Boletín económico*, diciembre de 2002, pp. 23-34. Ed. Banco de España, Madrid.
- HABERLER, Gottfried (1970): "The International Monetary System: Some Recent Developments and Discussions", en HALM, George N. (ed.): *Approaches to Greater Flexibility of Exchange Rates*, cap. 10, pp. 115-123. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- INGRAM, James C. (1969): "Comment: The Currency Area problem", en MUNDELL, Robert A. y SWOBODA, Alexander K. (eds.): *Monetary problems of the International Economy*, pp. 95-100. The University of Chicago Press, Chicago.
- INGRAM, James C. (1973): *The Case for European Monetary Integration*. Essays in International Finance, n° 98. Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- ISHIYAMA, Yoshihide (1975): *The Theory of Optimum Currency Areas: A Survey*. Staff Papers, IMF, vol. XXII, 1975, pp. 344-383, Washington, DC.
- ITALIANER, Alexander y VANHEUKELEN, Mark (1993): *Proposals for Community stabilization mechanisms: Some historical applications*. European Economy, Reports and Studies n° 5, pp. 493-510.
- KAWAI, Masahiro (1992): "Optimum Currency Areas", en NEUMAN, Peter *et alii* (eds.): *The New Palgrave Dictionary of Money & Finance*, Tomo 3, pp. 78-81. Macmillan, London.

- KENEN, Peter B. (1969): "The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View", en MUNDSELL, Robert A. y SWOBODA, Alexander K. (eds.): *Monetary problems of the International Economy*, pp. 41 - 60. The University of Chicago Press, Chicago.
- KLETZER, Kenneth y VON HAGEN, Jürgen (2000): *Monetary Union and Fiscal Federalism*. ZEI Working Paper B1, 2000, Bonn.
- KRUGMAN, Paul R. (1993): "Lessons of Massachusetts for EMU", en TORRES, Francisco y GIAVAZZI, Francesco (eds.): *Adjustment and Growth in the European Monetary Union*, cap. 8, pp. 241 - 261. Cambridge University Press, Cambridge.
- LAYARD, Richard (1990): *El desempleo en Europa*, Revista de Economía, nº4, 1990.
- LLORCA VIVERO, Rafael y MARTÍNEZ SERRANO, José Antonio (2000): "Fluctuaciones cíclicas y políticas macroeconómicas", en MYRO, Rafael (dir): *Economía Europea. Crecimiento, integración y transformaciones sectoriales*, cap. 2, pp. 51-71, Civitas, Madrid.
- MALO DE MOLINA, José Luis (1999): *La economía española ante los retos de la globalización y de integración en el Euro*. Boletín económico del Banco de España, noviembre 1999, pp. 61-68.
- MARTÍN, Carmela (1997): *España en la nueva Europa*. Alianza Economía, Madrid.
- MARTÍNEZ GONZÁLEZ-TABLAS, Ángel (2000): *Economía política de la globalización*. Ariel Economía, Barcelona.
- MARTÍNEZ SERRANO, José Antonio y PALLARDÓ LÓPEZ, Vicente (2000): "Las políticas macroeconómicas en la España del Euro", en GARCÍA DELGADO, José Luis y SERRANO SANZ, José María (dir.): *Del Real al Euro. Una historia de la peseta*, cap. X, pp. 191-219. Colección de Estudios Económicos nº21. La Caixa, Barcelona.
- McKINNON, Ronald I. (1963): *Optimum Currency Areas*. American Economic Review, LIII nº 2, pp. 717-725.
- MEADE, James E. (1957): *The Balance of Payments Problems of a European Free Trade Area*, Economic Journal, vol. LXVII, nº 267, septiembre, pp. 379-396.
- MOLINA, M^a Josefa (1982): *Unión monetaria europea*. Pirámide, Madrid.
- MONGELLI, Francesco Paolo (2002): "New" Views on the Optimum Currency Area Theory: What is EMU Telling Us? ECB, January 2002.
- MUNDSELL, Robert A. (1961): *A theory of Optimum Currency Areas*. American Economic Review, vol. LI pp. 657-665.
- MYRO, Rafael (1999): "España en la Unión Europea: etapas y efectos de la integración", en GARCÍA DELGADO, José Luis (dir.): *España, Economía: ante el siglo XXI*, cap. 10, pp. 241-270. Espasa Calpe, Madrid.
- NIETO SOLÍS, José Antonio (2001): *La Unión Europea: una nueva etapa en la integración económica de Europa*. Pirámide, Madrid.
- OBSTFELD, Maurice y PERI, Giovanni (1998): *Regional Non-adjustment and Fiscal Policy*, Economic Policy, abril 1998 nº 26, pp. 207-259.

- ORTEGA, Eva (1998): *The Spanish Business Cycle and Its Relationship to Europe*. Servicio de Estudios del Banco de España, Documento de Trabajo n°. 9819.
- PATTERSON, Ben y AMATI, Simona (1998): *Adjustment to Asymmetric Shocks*. Economic Affairs Series. ECON-104, European Parliament.
- PAUER, Franz (1996): *Will Asymmetric Shocks Pose a Serious Problem in EMU?* OeNB Working Paper n° 23, Vienna.
- RAMASWAMY, Ramana y SLOEK, Torsten (1997): *The Real Effects of Monetary Policy in the European Union: What Are the Differences?* IMF Working Papers WP/97/160.
- RECARTE, Alberto (1996): "La moneda única: un campo de minas", en RECARTE, Alberto *et alii*: *La moneda única, entre el dogma y el debate*, pp. 13-39. Soluciones. Cuadernos de economía de mercado, n° 2, Negocios Ediciones.
- REQUEJO, Jaime (2001): *El Euro y la Economía española*. Marcial Pons, Madrid.
- SALA I MARTÍN, Xavier y SACHS, Jeffrey (1991): *Fiscal Federalism and Optimum Currency Areas: Evidence for Europe from the United States*. NBER Working Paper n° 3855.
- SCITOVSKY, Tibor (1958): *Economic Theory and Western European Integration*. George Allen and Unwin, London.
- SOLTWEDEL, Rüdiger *et alii* (1999): *EMU Challenges European Labor Markets*. IMF Working Paper WP/99/131, IMF.
- TAVLAS, George S. (1993a): *The "New" Theory of Optimum Currency Areas*, *The World Economy*, noviembre 1993, pp. 663-685.
- TEMPRANO, Heliodoro (2002): *Latin America's integration processes in the light of the EU's experience with EMU*. Directorate General for Economic and Financial Affairs n°173, July. European Commission.
- TOWER, Edward y WILLET, Thomas (1976): *The Theory of Optimum Currency Areas. Exchange-rate flexibility*. Special Papers in International Finance, vol. 11. Princeton University, Princeton, New Jersey.
- VIÑALS, José y JIMENO, Juan F. (1998): *The Impact of EMU on European Unemployment*. Oesterreichische Nationalbank Working Paper n° 34.
- VON HAGEN, Jürgen (1992): "Fiscal arrangements in a monetary union: evidence from the US", en FAIR, Don E. y DE BOISSIEU, Christian. (eds.): *Fiscal Policy, Taxes, and the Financial System in an Increasingly Integrated Europe*. Kluwer, Dordrecht.
- VON HAGEN, Jürgen y NEUMANN, Manfred J.M. (1994): *Real Exchange Rates within and between Currency Areas: How far away Is EMU?*, *Review of Economics and Statistics*, vol. LXXVI num. 2, may, pp. 236 - 244.