

ESCOLLOS EN EL PROCESO DE INTEGRACION EUROPEA: LOS RIESGOS DE LA EMERGENCIA DE TENSIONES REGIONALES

Juan PEREZ-CAMPANERO

INTRODUCCION

EXAMINO en este trabajo algunas de las características del proceso de integración monetaria europea en curso. La ausencia de mecanismos fiscales apropiados de ajuste compensatorio a los *shocks*, y el carácter relativamente asimétrico de estos *shocks* que afectan a los países periféricos, junto a las importantes diferencias en el grado de desarrollo económico entre los países del núcleo y la periferia, podrían generar algunas tensiones regionales en el tránsito hacia una unión monetaria en Europa. Parece claro también que los países periféricos no pueden renunciar a intentar formar parte del núcleo constitutivo de la Europa integrada. La única respuesta posible para estos países es la de tratar de deshacerse lo antes posible de sus indeseables características de especificidad en los comportamientos macroeconómicos e industriales: mayor tolerancia con la inflación y el déficit público, y menor capacidad exportadora (*).

I. MONEDA UNICA Y MERCADO UNICO: DOS OBJETIVOS RADICALMENTE DIFERENTES

Como se ha señalado frecuentemente (1), existe una clara di-

ferencia entre el objetivo de integración económica y el de integración monetaria desde el punto de vista conceptual.

Hay muy poca controversia entre la profesión económica sobre las ventajas que el mercado único (integración comercial de los mercados de bienes y servicios) ofrece a Europa. Como es sabido, éstas provienen de diversos canales: las ventajas comparativas, el posible incremento del grado de competencia en los mercados, y las economías de escala. A su vez, estas ventajas pueden generar efectos dinámicos adicionales. Las estimaciones cuantitativas de estos efectos pueden ser más o menos discutibles (2), pero existen pocas disensiones en la profesión sobre la dirección cualitativa de los efectos. En definitiva, el mercado único es fundamentalmente un objetivo *económico*.

Sin embargo, la necesidad de una moneda única para Europa siempre ha resultado para la profesión económica algo más difícil de argumentar desde el punto de vista conceptual. Y ello por dos tipos de razones diferentes. En primer lugar, la insuficiencia del instrumental analítico disponible para dar una respuesta convincente y completa al problema en cuestión. Y en segundo, y más importante, porque la aplicación de los métodos disponibles de análisis económico no nos da

una respuesta tan nítidamente favorable para el conjunto de países que se plantean como objetivo la integración monetaria como en el caso del mercado único. Ello es debido a que el objetivo de la moneda única es fundamentalmente un objetivo *político*.

Esto no inutiliza el enfoque económico en esta discusión. Por el contrario, el análisis económico nos resulta imprescindible para delimitar con más precisión los costes y beneficios desde el punto de vista económico, de forma que podemos sopesar con conocimiento de causa los costes y beneficios políticos para alcanzar un dictamen final sobre los procesos en curso.

Pero antes de pasar a examinar los argumentos relativos a la moneda única, conviene señalar que esta asimetría entre ambos objetivos se traduce también en una asimetría de resultados. Frente al cierto *impasse* en que se encuentra hoy el proceso de integración monetaria, el proceso de integración económica puede exhibir un notable grado de cumplimiento de los objetivos marcados. De las 282 medidas que aparecían en el *Libro Blanco* de 1985, de la Comisión Europea, sobre el mercado único, 264 han sido adoptadas por el Consejo Europeo en la fecha prevista (un 95 por 100), y 261 (90 por 100) ya han entrado en vigor. De ellas, 219 precisan transposición a las legislaciones nacionales, medida que ya se ha tomado en el 85 por 100 de los casos, oscilando el grado de transposición a la legislación nacional de los estados miembros entre el 94 por 100 de Dinamarca y el 75 por 100 de Grecia. Además, gran parte de los efectos esperados del mercado único fueron, de hecho, anticipados, conduciendo a importantes modifi-

caciones en la estructura del mercado y en las estrategias empresariales, reflejadas, por ejemplo, en el aumento de los flujos de capital transfronterizos y en el aumento del número de fusiones y adquisiciones transfronterizas (3).

II. LOS PROBLEMAS CONCEPTUALES DE LA UNIÓN MONETARIA EUROPEA EN EL ÁMBITO ECONÓMICO

Empecemos por reiterar la insuficiencia del instrumental analítico para ofrecer una respuesta de carácter nítido y contundente al problema. En palabras de Paul Krugman, «los principios económicos de la circulación monetaria internacional no se conocen bien del todo: dependen crucialmente no sólo de conceptos sofisticados y ambiguos como la credibilidad y la coordinación, sino de ideas aún más arcanas, como costes de transacción y racionalidad acotada. De forma que el súbito entusiasmo por la unión monetaria nos ha llevado a un territorio en buena medida inexplorado» (Krugman, 1990, págs. 48-49).

1. ¿Es aceptable la pérdida de instrumentos de ajuste?

Dicho esto, podemos repasar los argumentos económicos habituales en torno a la construcción de una unión monetaria (4). En forma sucinta, las *ventajas* esenciales de una unión monetaria estriban en la desaparición de los costes de transacción asociados a los pagos transfronterizos relacionados con flujos comerciales y financieros (5), y en el efecto favorable sobre la inversión de la desaparición de la incertidumbre cambiaria (6).

Las *desventajas* consisten en la desaparición del tipo de cambio como instrumento de ajuste frente a *shocks* específicos que afecten a una región, o como instrumento de estabilización. Por ejemplo, si cae la demanda mundial de botijos, el necesario ajuste de precios relativos es menos costoso a través de una depreciación del tipo de cambio de la región productora de botijos frente al resto del mundo que mediante una deflación en esa región respecto al resto del mundo. En particular, si los precios y salarios se ajustan con lentitud, la depreciación evitaría una recesión en la región botijera afectada.

¿Cómo proceder a partir de aquí? Por un lado, la *teoría de las áreas monetarias óptimas* nos ofrece una serie de argumentos para comparar las ventajas y los costes, y determinar su efecto neto; y por otro, los estudios y las simulaciones empíricas nos ilustran sobre el carácter simétrico o asimétrico de los *shocks* que afectan o pueden afectar a los países aspirantes a integrar la unión monetaria europea.

Desde el punto de vista teórico, la constitución de una región en área monetaria resulta tanto más ventajosa cuanto mayor sea la movilidad de los factores productivos (capital, trabajo) dentro del área, puesto que la movilidad factorial suministrará el mecanismo de ajuste perdido con la renuncia al tipo de cambio nominal como instrumento de política económica (Mundell, 1961), cuanto mayor sea el grado de apertura de la economía, puesto que la inestabilidad de precios asociada con el uso del tipo de cambio como mecanismo de ajuste para compensar perturbaciones reales de demanda aumentará con la proporción de bienes comerciables en el producto na-

cional (McKinnon, 1963), y cuanto mayor sea el grado de diversificación de la producción dentro del área, puesto que será menos preciso utilizar el tipo de cambio para absorber perturbaciones específicas a una línea de producción (Kenen, 1969).

Europa es un área con producción relativamente diversificada y economía relativamente abierta, y los grados de apertura y diversificación de la economía europea tenderán a aumentar probablemente con el tiempo, como consecuencia, entre otros factores, del programa de construcción del mercado único, por lo que se verán favorecidas algunas de las circunstancias que la delimitan como área monetaria óptima. No obstante, no conviene magnificar la importancia de la integración comercial intraeuropea. Los doce países de la Unión Europea apenas exportan o importan mercancías dentro del área por valor del 12 por 100 del PIB, y en algunos países como España esa proporción es aún inferior (cuadro n.º 1). Estas proporciones son muy inferiores, por ejemplo, al comercio canadiense con Estados Unidos, sin que ello se traduzca en una intensa demanda canadiense de unificación monetaria con Estados Unidos.

Pero el vértice del argumento sigue siendo el grado de movilidad de los factores. Eliminados ya los controles de capital, queda la interrogante del grado potencial de la movilidad laboral. La movilidad laboral en Europa no es muy alta cuando se la compara con la de Estados Unidos, por ejemplo. La construcción del mercado único tenderá a reducir algunas de las barreras a la movilidad laboral intraeuropea, pero es difícil pensar que se pueda alcanzar el mismo grado de movilidad que en Estados Unidos, de-

CUADRO N.º 1

COMERCIO DE MERCANCIAS DE LOS PAISES DE LA UE
(Porcentaje del PIB, 1993)

	EXPORTACIONES		IMPORTACIONES	
	Intra-UE	Extra-UE	Intra-UE	Extra-UE
Bélgica/Luxemburgo	37,1	14,1	38,5	12,7
Dinamarca	13,7	13,1	11,5	10,3
Alemania Oeste	11,3	9,5	10,4	8,5
Grecia	8,4	4,7	19,8	10,9
España	8,2	4,2	9,7	6,7
Francia	9,7	6,6	9,3	6,6
Irlanda	42,8	15,3	29,6	15,6
Italia	9,0	8,0	8,2	6,5
Holanda	29,4	12,6	25,1	14,6
Portugal	15,4	9,3	25,4	9,1
Reino Unido	10,0	9,1	11,0	11,4
UE	12,3	8,5	12,0	8,7

Fuente: Eurostat.

bido a la falta de homogeneidad lingüística y cultural. En este sentido, la experiencia de Estados Unidos suministra una cota superior al alcance de la movilidad laboral como instrumento de ajuste, y la evidencia empírica disponible sugiere que, aun en un mercado altamente integrado como el americano, existen significativos y persistentes diferenciales interregionales de desempleo (7). Sin ir tan lejos, los datos de la EPA para lo que podríamos denominar la unión monetaria española nos muestran unas sorprendentes divergencias interregionales. Existen diferencias de casi 10 puntos porcentuales en las tasas de participación y de casi 20 puntos porcentuales en las tasas de desempleo entre las regiones españolas. En suma, en estas condiciones, la presunción teórica es que si los *shocks* que afectan a las regiones europeas son de carácter asimétrico, entonces los *shocks* adversos que afectan a una región tendrían un carácter claramente deflacionista

y recesivo sobre esa región en ausencia de otros mecanismos compensatorios. Por ejemplo, en el caso de la «unión monetaria» española, los mecanismos fiscales impiden que el ajuste a los *shocks* asimétricos tenga que realizarse mediante movimientos migratorios.

Por eso, es importante contestar a la cuestión empírica antes aludida; es decir, la de precisar la *naturaleza de los shocks* que afectan a los países europeos aspirantes a integrarse en una unión monetaria. La evidencia empírica disponible (8) parece indicar que los *shocks* tienen una naturaleza relativamente simétrica (mayor correlación en los componentes estructurales) entre los países del núcleo central europeo, mientras que los países periféricos se ven afectados por *shocks* de carácter más idiosincrásico o asimétrico; y que, en cualquier caso, existe mucha mayor simetría entre las regiones de Estados Unidos, donde ade-

más la velocidad de respuesta a los *shocks* es mayor.

Aunque siempre es saludable un cierto grado de escepticismo sobre los estudios estadísticos, estos resultados parecen sugerir que los países periféricos (los países escandinavos, ibéricos, Italia, Grecia, Reino Unido) pueden enfrentarse a muy serios costes de ajuste en forma de impactos deflacionistas y/o presiones migratorias hacia otros países si deciden participar en una integración monetaria sin haber alterado previamente la estructura de sus economías. O, en otros términos, que la aparición de tensiones regionales en la unión monetaria europea puede ser un riesgo cierto si la naturaleza de las economías que la integran es muy dispar. Por otro lado, la alternativa para estos países puede ser una mayor marginación, lo que les sitúa en una difícil situación. En definitiva, ante una elección política.

2. ¿Puede deteriorarse la calidad monetaria de Europa con la moneda única?

Existe una sutil, pero importante, diferencia entre la situación actual, en la que un sistema formalmente cooperativo y simétrico actúa de hecho como un área marco, y en la que, en esencia, el Bundesbank determina la política monetaria de aquellos países que quieren mantener su moneda ligada al marco alemán, y un sistema formal de unión monetaria, en el que una autoridad monetaria europea expresamente designada se encarga explícitamente de diseñar la política monetaria europea.

Este punto fue sugerido hace unos años por Krugman, quien señaló que «la diferencia entre

los papeles implícitos que florecen en el SME no podría continuar con una moneda única, porque (...) no sería tolerable ninguna ambigüedad acerca de quién son realmente los banqueros centrales. (...) Bajo la aparente simetría del SME, los países proclives a la inflación pueden sacrificar su independencia monetaria implícitamente, sin una humillación política formal. Con la designación formal de un banco central, esto ya no sería posible, y las opiniones de los países inflacionistas tendrían que verse reflejadas, les guste o no. Por tanto, la credibilidad del sistema sería, de hecho, menor» (Krugman, 1990).

En otras palabras, incluso con la mejor de las voluntades por parte de todos los participantes, el esquema de integración monetaria entre países con un grado disímil de credibilidad y compromiso anti-inflacionista puede conducir a un claro deterioro general de la calidad monetaria. Es decir, nuevamente el análisis de las condiciones económicas nos ha vuelto a conducir ante un dilema político: ¿cuál es el procedimiento adecuado para exigir credenciales apropiadas para pasar a integrar la unión monetaria?

Estos dos focos de tensión van a delimitar el molde en el que se forjen los distintos planteamientos. El primero es el ámbito de preocupación natural de los países periféricos; el segundo es el ámbito de preocupación natural de los países con mejores resultados macroeconómicos y de Alemania por excelencia, y ambos han determinado la estrategia de transición hacia la unión monetaria. En esta perspectiva, se comprende que la crisis del SME (fruto de las tensiones creadas por una transitoria divergencia cíclica entre la economía alemana

y el resto de economías europeas) no es demasiado importante para el proceso en sí de unión monetaria, que puede continuar su marcha perfectamente a pesar de ella, pues son en realidad otros los retos que se plantean.

III. LAS RESPUESTAS DE EUROPA A LOS RETOS ECONOMICOS PLANTEADOS

La intensidad y coherencia de las respuestas articuladas por Europa a los dos retos anteriormente mencionados es dispar, como cabía esperar, dado el peso relativo de los países que se verían más perjudicados de no dar respuesta adecuada a esos retos.

1. El reto de la estabilidad

La estrategia de *convergencia nominal* (cumplimiento de ciertos objetivos bien conocidos en cuanto a inflación y variables fiscales) es la respuesta al reto de la estabilidad.

Desde un punto de vista económico, la noción de convergencia en sí misma plantea serias dificultades conceptuales: la «media», u objetivo hacia el que se converge, no tiene por qué ser deseable en sí misma; es frecuente la indefinición sobre si la convergencia se refiere a niveles o tasas de variación; la elección y definición precisa de la variable nominal objetivo a veces se obvia; y, sobre todo, no parece existir una clara relación causal entre convergencia nominal y convergencia real (9).

Pero, además, el consenso más generalizado entre los eco-

nomistas es que las condiciones establecidas en Maastricht carecen de justificación económica sólida.

Por lo que respecta, en primer lugar, a la *convergencia en precios*, es sabido que puede haber en equilibrio dos causas para la persistencia de diferenciales de inflación entre países: diferenciales en las tasas de crecimiento de la productividad, y diferencias en la credibilidad de las autoridades monetarias nacionales. La primera es el llamado efecto Ballassa. Los países con un crecimiento superior de la productividad en el sector de bienes comercializables pueden permitir un mayor crecimiento de los salarios nominales en ese sector, que eventualmente se traslada a los salarios nominales y a los precios de los bienes no comercializables, de tal forma que el índice agregado de precios crece más deprisa, sin que ello denote una pérdida de competitividad. La segunda es el diferente grado de credibilidad de las autoridades económicas de los distintos países. La literatura sobre credibilidad y reputación enfatiza el comportamiento estratégico de los agentes privados en relación a la autoridad monetaria, y el consiguiente resultado en términos de tasa de inflación de equilibrio.

En cualquiera de los casos, como ha señalado De Grauwe (1992), la tasa de inflación pasada, en el caso de una reforma, es irrelevante, puesto que la moneda desaparece. Lo único importante será la reputación anti-inflacionista de la autoridad monetaria encargada de gestionar la nueva moneda, en este caso, el Banco Central Europeo. Así, por ejemplo, en la unión monetaria alemana, carecía de importancia la tasa de inflación del marco del Este, puesto que

desaparecería subsumido en el D-Mark, siendo la única cuestión de interés el tipo de cambio de conversión. Lo mismo sucede con las monedas comunitarias actuales y la futura moneda única. Por lo tanto, la convergencia en tasas de inflación parece ser un requisito de naturaleza política más que económica, como se señalaba anteriormente.

En cuanto a la *convergencia fiscal* establecida en Maastricht, también se ha criticado el enfoque finalmente adoptado. Como señalan Frenkel y Goldstein (1991), aunque «cuando la política fiscal es indisciplinada y trabaja en la dirección opuesta a la de la política monetaria, los esfuerzos para promover la estabilidad de precios, el ajuste externo efectivo y la estabilidad del mercado de cambios se verán seriamente perjudicados», el establecimiento de reglas fiscales fijas es inapropiado, porque no se toman en cuenta las diferencias relevantes entre países, como, por ejemplo, las tasas de ahorro, las tendencias demográficas, el nivel de deuda viva pre-existente, el comportamiento de la inflación, etcétera.

En su lugar, parece más adecuado sentar las condiciones para que la disciplina de mercado funcione. La escasa evidencia empírica disponible parece indicar que la mayor imprudencia fiscal lleva asociado un mayor coste de endeudamiento, en forma de intereses más elevados exigidos por el mercado. Sin embargo, no existe evidencia que indique que los mayores costes de endeudamiento conduzcan a políticas fiscales más responsables. Por ello, conviene complementar la disciplina de mercado con una supervisión multilateral basada en criterios discrecionales, y no en niveles fijos. El enfoque de los

CUADRO N.º 2

DEFLACTOR DEL CONSUMO PRIVADO
(Porcentaje de variación interanual)

	1990	1991	1992	1993	1994 (p)	1995 (p)
Bélgica	3,1	2,9	2,1	2,8	2,6	2,5
Dinamarca	2,6	2,5	2,1	1,7	2,0	2,1
Alemania	2,8	3,8	4,8 *	4,0	3,0	2,1
Grecia	19,7 *	18,4 *	14,6 *	13,7 *	10,2 *	9,8 *
España	6,4 *	6,2 *	6,4 *	5,1 *	4,8 *	4,6 *
Francia	2,9	3,0	2,3	2,2	1,8	1,7
Irlanda	1,6	2,3	2,6	2,0	2,8	2,7
Luxemburgo	3,6	2,9	2,8	3,6	2,9	3,0
Italia	5,2 *	6,9 *	5,2 *	4,8 *	3,9 *	3,3 *
Holanda	2,2	3,0	3,0	2,1	2,3	2,4
Portugal	12,6 *	11,1 *	9,8 *	6,8 *	5,6 *	5,1 *
Reino Unido	4,5 *	5,3 *	4,8 *	3,5	3,5	3,2
Rango de referencia	3.1/4.13.8/4.43.6/3.83.5/3.73.3/3.83.2/3.6					

Notas: El rango de referencia indica 1,5 por 100 más que el mejor y el tercero mejor de los resultados de inflación. El asterisco indica una inflación por encima del rango de referencia.

Fuente: EUROPEAN COMMISSION (1993a, 1994).

CUADRO N.º 3

CONTRIBUCIONES AL CAMBIO EN EL DEFLACTOR DE LA DEMANDA FINAL

	1990	1991	1992	1993
Reino Unido				
Precios a la importación	0,5	-0,4	0,0	1,8
Costes laborales unitarios	4,8	4,1	2,2	0,1
Impuestos indirectos	-0,6	1,1	0,4	0,2
Beneficios brutos	0,6	0,1	1,0	2,0
Italia				
Precios a la importación	0,1	0,0	0,3	1,9
Costes laborales unitarios	5,2	4,5	2,1	1,0
Impuestos indirectos	1,1	1,0	0,4	0,3
Beneficios brutos	0,1	0,7	1,4	2,0
España				
Precios a la importación	-0,2	-0,1	0,2	1,8
Costes laborales unitarios	4,2	3,1	3,9	1,9
Impuestos indirectos	0,3	0,4	1,0	-0,7
Beneficios brutos	1,6	2,2	0,4	2,0
Portugal				
Precios a la importación	2,0	0,4	-0,9	1,4
Costes laborales unitarios	6,0	6,5	5,5	2,8
Impuestos indirectos	1,3	1,1	1,9	-0,4
Beneficios brutos	2,4	2,1	2,2	2,6

Fuente: European Commission (1993a).

niveles fijos adoptado en Maastricht incurre, además, en contradicciones, pues bien puede suceder que para algunos países el cumplimiento de algunos de los criterios sea inconsistente con el cumplimiento de otros, como ha señalado Buitter (1992) en su crítica demoledora a la «numerología» de Maastricht.

En cualquier caso, no es el de su coherencia económica el ámbito necesariamente más adecuado para discutir los criterios de convergencia, puesto que, como hemos señalado, son una respuesta a un problema político.

En este contexto, tiene interés examinar someramente el grado de cumplimiento de los criterios en los últimos años. El criterio de inflación, recogido en el cuadro n.º 2, no ofrece resultados demasiado desoladores. Hay un grupo de países de alta o muy alta inflación (Italia, España, Portugal, Grecia) y un país que corrige paulatinamente su divergencia (Reino Unido), además del impacto transitorio en Alemania de la reunificación. Pero, en reglas generales, se ha mantenido un cierto grado de convergencia en tasas de inflación relativamente bajas en el núcleo europeo. En cuanto a la periferia inflacionista, se observa una tendencia preocupante. Justo cuando la contribución de los costes laborales a la inflación empezaba a reducirse, el aumento de los precios de la importación, debido a las devaluaciones, y la recuperación de los beneficios han empezado a limitar las posibilidades de convergencia en inflación (cuadro n.º 3).

Pero con los criterios fiscales el panorama es bastante más desfavorable. La recesión ha tenido efectos devastadores so-

bre las finanzas públicas de los países europeos. Hoy sólo Luxemburgo, en un sentido estricto, e Irlanda, en un sentido de aproximación, cumplen los criterios de convergencia fiscal. Pero aún más ilustrativo que examinar los criterios en sí mismos es quizá contemplar el

desplome sucesivo de la mayoría de los programas de convergencia presentados durante los años 1991-92, y en particular la debacle sufrida por las previsiones de los programas presentados por Grecia y España, como se recoge en el cuadro número 4.

CUADRO N.º 4

COMPARACION DE LAS PREVISIONES DE LOS PROGRAMAS DE CONVERGENCIA (PC) Y LA REALIDAD
(Necesidades de financiación de las administraciones públicas, como porcentaje del PIB)

	Fecha	1992	1993	1994	1995	1996
Bélgica						
PC	6/92	5,7	5,2	4,5	3,8	3,0
PC revisado	4/93	—	5,8	4,7	3,6	3,0
Realidad	—	7,1	7,0	—	—	—
Alemania						
PC (*)	10/91	4,25	4,0	3,0	—	—
Realidad	—	2,6	3,3	—	—	—
Grecia						
PC	2/93	9,4	8,6	7,0	4,4	1,6
Realidad	—	14,3	16,3	—	—	—
España						
PC	4/92	4,0	3,5	2,7	1,8	1,0
Realidad	—	4,5	7,3	—	—	—
Italia						
PC (**)	10/91	8,4	6,7	5,5	—	—
PC revisado (**)	9/92	10,2	9,3	7,3	4,7	—
Realidad	—	9,5	9,5	—	—	—
Holanda						
PC	4/92	3,5	2,9	2,4	—	—
Realidad	—	3,5	2,9	—	—	—
Portugal						
PC	10/91	4,0	3,0	3,0	3,0	—
Realidad	—	6,6	3,3	—	—	—
Reino Unido						
PC	5/93	7,75	8,75	7,50	5,50	4,75
Realidad	—	6,4	7,7	—	—	—

Notas: (*) Autoridades públicas,
(**) Sector estatal.

Fuente: EUROPEAN COMMISSION (1993a, 1994).

No es de extrañar que hayamos asistido a un debate sobre la posible dilución de los criterios y/o las fechas de adhesión a la unión monetaria, de la misma forma que tampoco sería de extrañar que el debate se resolviera con una imposición política de los países más fuertes que reclamaran el cumplimiento más estricto posible de los criterios de convergencia, en consonancia con el papel que desempeña este criterio.

2. El reto de la cohesión

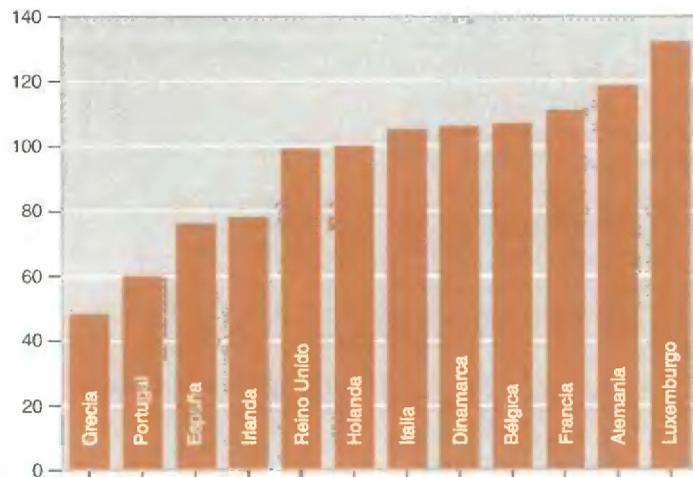
En el debate europeo reciente, se ha tendido a mezclar bajo un mismo epígrafe, aludiendo a mecanismos de transferencias fiscales hacia los países pobres, dos tipos de medidas completamente diferentes, que responden a motivaciones diversas. Por un lado, la función de instrumento fiscal de ajuste compensatorio en la política de estabilización; y por otro, el de pura transferencia de renta y riqueza. Sólo el primer tipo de función atañe realmente al problema aludido en el epígrafe II.1, y por ello se tratará aquí. El segundo se abordará en un apartado posterior.

En ausencia de un presupuesto comunitario que pueda desempeñar las funciones de una política fiscal federal con función de compensación de las perturbaciones que afectan a las distintas regiones europeas, las limitaciones a las políticas fiscales nacionales —bien sean las de carácter económico derivadas del hecho de que un mayor endeudamiento tiende a ser penalizado con un coste de intereses más elevado, bien las sacralizadas institucionalmente en provisiones del Tratado de Maastricht— privan, en buena medida, a los

gobiernos nacionales de instrumentos para acomodar perturbaciones reales específicas a un país. A este respecto, las estimaciones (10) realizadas para diversos países sugieren que una fracción del efecto inicial de una perturbación regional es absorbida por el gobierno federal o

central mediante mecanismos presupuestarios (reducción de impuestos y aumento de las transferencias), mientras que en la actualidad, en Europa, el efecto de asegurador contra los *shocks* es, en el caso del presupuesto comunitario, prácticamente inexistente.

GRAFICO 1
PIB PER CAPITA EN 1993
 (Medido a paridades del poder de compra,
 UE sin Alemania Este = 100)



Fuente: European Commission (1993a)

CUADRO N.º 5

DISPARIDADES ESPACIALES (Coeficientes de dispersión)

	PIB per cápita 1986	Tasa de desempleo
1989		
UE (60 regiones)	0,37	0,51
UE (12 Países)	0,40	0,48
Alemania (18 regiones)	0,23	0,25
Francia (21 regiones)	0,17	0,21
Italia (20 regiones)	0,25	0,55
España (18 regiones)	0,20	0,35

Fuente: EUROPEAN COMMISSION (1994).

IV. LAS DISPARIDADES ESPACIALES Y EL IMPULSO REDISTRIBUTIVO

La discusión de la función de estabilización nos conduce, de forma natural, a examinar la cuestión de las disparidades espaciales y la posibilidad de paliarlas mediante acciones redistributivas.

El gráfico 1 nos ofrece una primera aproximación contundente a la evidencia de las amplias disparidades entre los países comunitarios. Un siguiente paso consiste en constatar que tanto las disparidades entre países comunitarios como las disparidades entre regiones comunitarias son mayores que la disparidad normalmente encontrada entre las regiones de un país desarrollado, sea de carácter unitario o federal. Este hecho está ilustrado por el cuadro n.º 5.

Tampoco existe un consenso pleno entre los analistas de diversas disciplinas sobre la evolución de las disparidades espaciales en el tiempo. En la opinión neoclásica, el movimiento de los factores o el comercio de bienes tenderá a generar una igualación de los precios relativos y de las rentas, y la eventual tendencia a la convergencia (11). Por otro lado, los defensores de la nueva geografía económica enfatizan la importancia de las economías de escala y las externalidades geográficas, que llevan a acumular la actividad económica en ciertas regiones o áreas (12). En presencia de este tipo de externalidades, se pueden generar situaciones en las que las diferencias se auto-alimentan, en vez de tender a auto-corrigerse. Algunos proponentes de esta visión creen detectar una regularidad empírica

en los datos de distribución inter-regional de la renta: las disparidades tenderían a crecer en una fase temprana de desarrollo, después a decrecer, y nuevamente a aumentar en una fase posterior, trazando una curva en forma de U.

Sea como sea, lo cierto es que el tema de las transferencias me-

dante los llamados fondos estructurales, con el objetivo de lograr una equiparación de los países pobres con los ricos en términos de rentas y dotaciones de infraestructuras, se convirtió pronto en otro candente tema político, que desembocaría en la aprobación del llamado Paquete Delors II, que ampliaba el monto

CUADRO N.º 6

EJECUCION FINANCIERA DE LOS FONDOS ESTRUCTURALES COMUNITARIOS 1989-1992

(Millones de ecus de 1989, excepto objetivo 5a, mil. ecus 1991)

	<i>Ayudas incluidas en los MCA</i>	<i>Compromisos</i>	<i>Pagos</i>
Objetivo 1	36.200	27.709	21.693
Objetivo 2	6.750	5.137	3.445
Objetivos 3 y 4	7.243	5.950	4.308
Objetivo 5a	1.134	705	—
Objetivo 5b	2.607	1.663	1.154

CUADRO N.º 7

EJECUCION FINANCIERA DE LOS MARCOS DE APOYO COMUNITARIOS EN EL PERIODO 1988-92 PARA ESPAÑA

(Millones de ecus de 1989, excepto objetivo 5a, mil. ecus 1991)

	<i>Ayudas incluidas en los MCA</i>	<i>Compromisos</i>	<i>Pagos</i>
Objetivo 1	9.779	7.857	6.592
FEDER	6.199	4.867	4.238
FSE	2.348	1.856	1.374
FEOGA	1.232	1.134	976
Objetivo 2	1.361	1.036	713
FEDER	1.058	805	575
FSE	303	231	138
Objetivos 3 y 4 (FSE)	976	726	513
Objetivo 5a	185	119	—
Objetivo 5b	285	208	147
FEDER	61	36	23
FSE	39	23	17
FEOGA	185	149	106

Fuente: COMISIÓN EUROPEA (1994).

de los recursos transferidos por los fondos estructurales hasta 1999. En cualquiera de los casos, la acción pública de distribución y compensación es relativamente modesta, alcanzando una fracción minúscula del PIB comunitario. El resumen del monto total de financiación comunitaria por partidas y su ejecución financiera en el período 1989-92 está recogido en el cuadro n.º 6, y el desglose específico para España se presenta en el cuadro n.º 7, con

base en los datos de la Comisión Europea (1994).

La acción de financiación para el próximo quinquenio se vertebrará en torno al llamado Marco Comunitario de Apoyo (MCA) para el período 1994-99, que implica la cofinanciación de proyectos de diversa índole con dinero público procedente de las instancias nacionales y con dinero privado, y está aún pendiente de concretarse legalmente en el mo-

mento de escribir estas líneas. De acuerdo con los planes actuales, España es el mayor receptor de fondos dentro del programa MCA, y recibirá en torno a 49.000 millones de ecus, de los cuales algo más de dos tercios serán aportados con dinero de transferencias de la UE. La asignación por partidas y origen de los fondos de estas cantidades para el período 1994-99 aparece recogida en el cuadro n.º 8, según los datos recopilados por Herce y

CUADRO N.º 8

MARCOS DE APOYO COMUNITARIO PARA ESPAÑA
(Miles de millones de ecus, 1994)

	FINANCIACION DE LA UE	FINANCIACION ESPAÑOLA		TOTAL
		Pública	Privada	
Infraestructura física	11.250	7.001	0	18.252
Transporte	6.700	3.339	0	9.439
Energía	624	936	0	1.559
Comunicaciones	418	776	0	1.194
Medioambiente	3.034	1.406	0	4.440
Equipamiento sanitario	452	293	0	745
Equipamiento educativo	623	252	0	87
Recursos humanos	6.277	2.084	29	8.390
Formación para la industria	126	42	0	168
Formación para el turismo	12	4	29	45
Formación para I + D	165	54	0	218
Formación profesional	1.602	547	0	2.149
Educación permanente	461	151	0	612
Promoción del empleo	3.322	1.085	0	4.407
Paro a largo plazo	589	201	0	790
Ayudas a la producción	8.585	3.605	9.824	22.014
Sector agrícola	3.234	1.253	962	5.448
Industria alimentaria	1.220	413	1.200	2.943
Otras industrias	1.006	98	2.635	4.054
Terrenos industriales	241	98	0	340
Servicios a empresas	1.646	686	4.288	6.620
Ayudas al turismo	245	153	740	1.138
Recursos de interés turístico	292	188	0	480
Ayudas a I + D	700	292	0	992
Asistencia técnica	188	60	0	249
TOTAL	26.300	12.751	9.853	48.905
Porcentaje del total	53,8	26,1	20,1	100,0

Fuente: HERCE y SOSVILLA-ROMERO (1994)

CUADRO N.º 9

**IMPACTO DE LOS MARCOS DE APOYO COMUNITARIO
EN LAS REGIONES ESPAÑOLAS DE OBJETIVO 1
(A precios constantes de 1994)**

	MAC 1994-99 anualizados (m.m. ecus)	Como porcentaje del PIB regional
Andalucía	2.296	4,3
Asturias	325	3,1
Castilla y León	1.073	4,3
Castilla-La Mancha	701	4,9
Canarias	526	3,3
Comunidad Valenciana	953	2,1
Extremadura	613	8,2
Galicia	1.152	4,7
Murcia	321	3,4
Ceuta y Melilla	36	3,8
España	8.151	1,9

Fuente: HERCE y SOSVILLA-ROMERO (1994).

Sosvilla-Romero (1994), quienes también presentan un interesante desglose por regiones de estas magnitudes, que se ha recogido aquí en el cuadro n.º 9.

V. UN PROBLEMA PENDIENTE EN EL AMBITO POLITICO

Finalmente, una serie de problemas latentes, de índole geopolítica, parece estar agazapada en el fondo del impulso actual de construcción europea. Se origina en la ruptura de la simetría en el equilibrio de influencias entre Alemania y Francia tras la reunificación alemana.

En efecto, en su origen, las comunidades europeas se agruparon en torno a la idea de servir como un instrumento para garantizar la imposibilidad de una nueva guerra franco-alemana. A lo largo de toda la historia comunitaria, el eje franco-alemán ha sido siempre el núcleo vital de la unificación. Hasta hace pocos años, ese eje se sustentaba sobre la base de una cierta simetría en cuanto al peso geográfico, demográfico y económico de ambos países. Francia era más extensa que Alemania, pero sólo ligeramente menor en términos demográficos o de tamaño de la economía. Y esto era cierto tanto si consideramos al país aislado en sí mismo, como si le añadimos lo que, con cierta ligereza (sin pretender ofender las sensibilidades nacionales ni culturales de nadie), podemos llamar «área de influencia cultural», formada por países de menor tamaño situados en la proximidad, y en la cual hacemos abstracción de los cantones de habla francesa y alemana de Suiza, de Luxemburgo y de otras consideraciones (cuadro n.º 10).

CUADRO N.º 10

**EL PESO DEMOGRAFICO Y ECONOMICO RELATIVO DE FRANCIA
Y ALEMANIA EN EUROPA**

	Población (millones habitantes)	PIB (miles mill. ecus a PPA)
• ANTES (1987, año de la Ley Mercado Unico)		
Francia (sola)	55,8	714,3
Alemania (sola)	61,1 (+ 9,5 %)	829,5 (+ 16,1 %)
Francia + área de influencia cultural (Bélgica)	65,7	831,8
Alemania + área de influencia cultural (Holanda)	75,8 (+ 15,4 %)	1.002,5 (+ 20,6 %)
• DESPUES (1994, año en curso)		
Francia (sola)	58,0	1.058,1
Alemania (sola)	81,6 (+ 40,7 %)	1.396,9 (+ 32,0 %)
Francia + área de influencia cultural (Bélgica)	68,1	1.230,8
Alemania + área de influencia cultural (Holanda, Austria, República Checa)	115,1 (+ 69,0 %)	1.803,1 (+ 46,5 %)

Fuente: EUROSTAT, *The Economist Pocket World in Figures*, y elaboración propia.

Pues bien, tras la reunificación alemana, el peso relativo se ha alterado significativamente. Alemania tiene hoy un 41 por 100 más de pobladores que Francia (frente a sólo un 10 por 100 más antes de la reunificación) y una economía casi un tercio superior (frente a sólo un 16 por 100 mayor antes de la reunificación). Y si incluimos lo que hemos etiquetado como «áreas de influencia», la divergencia es aún mayor. El compromiso alemán con el proceso de integración europea y con sus socios comunitarios parece sólidamente garantizado. Pero no cabe duda de que este cambio en la correlación de fuerzas demográficas y económicas está aún por traducirse en peso político y capacidad de decisión. En otras palabras, no podemos seguir pensando en el proceso de integración monetaria y sus consecuencias de igual forma que lo hacíamos antes de la reunificación y la transformación de los sistemas del Este europeo.

CONCLUSIONES

En este artículo, se han repasado los argumentos habituales relativos al análisis económico del proceso de integración europea. Se han señalado algunos escollos potenciales en este proceso, que pueden presentarse en la forma de una cierta marginación progresiva de algunas regiones europeas o, alternatively, en la forma de presiones deflacionistas localizadas, que quizá pudieran saldarse con resultados socialmente indeseados (reaparición de movimientos migratorios intraeuropeos o de focos regionales de tensión social). Estos escollos pueden evitarse si se genera un consenso social y político en las regiones peri-

féricas que permita resolver las disputas, y la lucha por el reparto de los recursos disponibles, mediante un mecanismo de amplia aceptación social que no implique el recurso reiterado a la inflación y al aumento del endeudamiento público. Al mismo tiempo, problemas de más largo alcance nos esperan en el futuro, con una probable redefinición de las relaciones geopolíticas y de las prioridades institucionales.

NOTAS

(*) Los criterios aquí expresados reflejan exclusivamente la opinión personal del autor.

(1) Véase por ejemplo esta discusión en KRUGMAN (1990) o en PÉREZ-CAMPANERO (1991).

(2) A este respecto, las cifras de estudios como el de BALDWIN (1989) o el de CECCHINI (1988) pecan quizá de excesivamente optimistas.

(3) Todos estos aspectos aparecen documentados en EUROPEAN COMMISSION (1993a).

(4) Véase PÉREZ-CAMPANERO (1993) para una discusión más detallada de estos argumentos.

(5) Véase EUROPEAN COMMISSION (1990) para una defensa apasionada de este argumento.

(6) Véanse los trabajos de BALDWIN y de MORSINK y MOLLE contenidos en la primera parte de EUROPEAN COMMISSION (1991).

(7) Véase, por ejemplo, EICHENGREEN (1990).

(8) Véanse, por ejemplo, BAYOUMI, y EICHENGREEN (1992), DECRESSIN y FATÁS (1993) o CHAMIE, DE SERRES y LALONDE (1994).

(9) Véase, sobre estos aspectos, PÉREZ-CAMPANERO (1992).

(10) Véase, por ejemplo, SALA-I-MARTÍ y SACHS (1990) y los trabajos contenidos en la sección V de EUROPEAN COMMISSION (1993b).

(11) Para una versión moderna de las teorías de convergencia, véase por ejemplo BARRO y SALA-I-MARTÍ (1992).

(12) Véase, por ejemplo, KRUGMAN (1991).

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BALDWIN R. (1989), «The growth effects of 1992», *Economic Policy*, vol. 9, págs. 247-281.
- BARRO, R., y SALA-I-MARTÍ, X. (1992), «Convergence», *Journal of Political Economy*, volumen 100, n.º 2, págs. 223-51
- BAYOUMI, I., y EICHENGREEN, B. (1992), «Shocking aspects of European monetary integration», *CEPR Discussion Paper*, n.º 643.
- BUITER (1992), «Should we worry about the fiscal numerology of Maastricht?», *CEPR Discussion Paper*, n.º 668.
- CECCHINI, P. (ed.) (1988), *Europa 1992: Una apuesta de futuro*, Alianza Editorial, Madrid.
- COMISIÓN EUROPEA (1994), *Cuarto informe anual. La aplicación de la reforma de los fondos estructurales 1992*, Bruselas.
- CHAMIE, N.; DE SERRES, A., y LALONDE, R. (1994), «Optimum currency areas and shock asymmetry: A comparison of Europe and the United States», *Bank of Canada working paper*.
- DE GRALWE, P. (1992), «Inflation convergence during the transition to EMU», *CEPR Discussion Paper*, n.º 658.
- DECRESSIN, J., y FATÁS, A. (1993), «Regional labor dynamics in Europe and implications for EMU», *Working paper*, INSEAD.
- EICHENGREEN, B. (1990), «One money for Europe. Lessons from the US currency union», *Economic Policy*, vol. 10, págs. 117-187.
- EUROPEAN COMMISSION (1990), «One Market, One Money», *European Economy*, 44.
- (1991), «The economics of EMU», *European Economy*, special edition, n.º 1
- (1993a), «Report on progress with regard to economic and monetary convergence and with the implementation of Community Law concerning the internal market», *European Economy*, 55.
- (1993b), «The economics of Community public finance», *European Economy Reports and Studies*, n.º 5.
- (1994), «Commission recommendation of June 1, 1994 for the broad guidelines of the economic policies of the Member States of the Community», *European Economy*, 58.
- FRENKEL, J., y GOLDSTEIN, M. (1991), «Monetary policy in an emerging European Economic and Monetary Union», *IMF Staff Papers*, volumen 38, n.º 2, págs. 356-373.
- HERCE, J. A., y SOSVILLA-ROMERO, S. (1994), «The effects of the Community Support Framework 1994-99 on the Spanish economy: An analysis based on the HERMINS model», FEDEA, *Documento de Trabajo* 94-10.
- KENEN, P. (1969), «The theory of optimum currency areas: an eclectic view», en R. MUNDALL y A. SWODOVA (eds.), *Monetary problems of the international economy*, The University of Chicago Press, Chicago.

KRUGMAN, P. (1990), «Policy problems of a monetary union», en P. DE GRAUWE y L. PAPADEMOS (eds.), *The European Monetary System in the 1990's*, CEPS.

— (1991), *Economic Geography*, MIT Press.

McKINNON, (1963), «Optimum currency areas», *American Economic Review*, vol. 53, páginas 717-724.

MUNDSELL, R. (1961), «A theory of optimum currency areas», *American Economic Review*, volumen 51, págs. 509-517.

PÉREZ-CAMPANERO, J. (1991), «La política macroeconómica en la UEM», en J. PÉREZ-CAMPANERO (ed.), *España ante la Unión Económica y Monetaria*, FEDEA.

— (1992), «Convergencia», *Cuadernos de Información Económica*, n.º 59, Fundación FIES.

— (1993), «El significado económico de la unión monetaria y las condiciones de convergencia», en A. BERGÉS (ed.), *Simposium sobre economía y finanzas internacionales. Una perspectiva europea*, Fundación Banco Exterior.

SALA-I-MARTÍ, y SACHS, J. (1990), «Federal fiscal policy and optimum currency area», trabajo presentado a la conferencia CEPR/CGES/IMF *Establishing a Central Bank*, Washington, DC.

Resumen

En este trabajo se examinan brevemente las características del proceso de integración monetaria europea en curso. En particular, se argumenta cómo, dada la ausencia de mecanismos fiscales apropiados de ajuste compensatorio y el carácter relativamente asimétrico de los *shocks* en los países periféricos, podrían generarse algunas tensiones regionales en el tránsito hacia una unión monetaria en Europa.

Palabras clave: Unión Monetaria, integración, Unión Europea.

Abstract

This paper briefly examines the main features of the process of European monetary integration now in progress. Concretely, it argues that the absence of fiscal adjustment mechanisms and the relatively asymmetrical nature of the shocks in surrounding countries could give rise to a number of regional tensions during the transition to the European Monetary Union.

Key words: Monetary Union, integration, European Union.

JEL classification: E420.