



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMÍA

**MODELO CLÚSTER DE AGRUPACIÓN PARA EL CASO
DE LA UNIÓN EUROPEA**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

ALBERTO JAVIER HERNÁNDEZ BARRAGÁN!

ASESOR: LUIS GÓMEZ OLIVER



Ciudad Universitaria 2015



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

Tesis que para obtener el título de Licenciado en Economía Presenta:
Alberto Javier Hernández Barragán

**MODELO CLÚSTER DE AGRUPACIÓN PARA EL CASO DE LA UNIÓN
EUROPEA**



Agradecimientos

Este trabajo no habría sido posible sin la colaboración activa y el apoyo de muchas personas, las cuales me han brindado su confianza, sus conocimientos, su ayuda entre otras muchas muestras de apoyo que no alcanzaría a enumerar. A todos ellos, quiero agradecerles lo que han hecho por mi.

Quiero agradecerle especialmente a mi director de tesis ,el Dr. Luis Gómez Oliver, quien me ha dado la oportunidad de mejorar mi trabajo corrigiéndolo minuciosamente y otorgándome perspectivas a incluir en este trabajo. Además de su orientación como investigador, quiero agradecerle su disposición y su infinita paciencia.

A la Mtra. Santiago Anima, quien en su gran calidad académica y humana me acogió dentro de su proyecto. Fue también dentro de su proyecto, el Centro de Estudios de la Unión Europea en México, que nació la idea de este trabajo. Le agradezco de todo corazón, sus consejos, apoyo y ayuda.

A mis sinodales, gracias por la oportunidad y el tiempo que se han tomando en leer este trabajo.

También quiero expresar mi agradecimiento a mi familia sin los cuales no hubiera podido llegar hasta aquí.

A mi padre, por sus ejemplos y por haberme proporcionado todo lo que he necesitado. Sin su apoyo incondicional no habría podido obtener los mismos resultados, ya que se ha encargado siempre de darme las herramientas para poder enfocarme a mi carrera.

Especialmente quiero agradecer a mi madre, Xóchitl. Esta de más mencionar el apoyo que ha sido para mi. Pero no esta de más decir que gracias a este apoyo me enoje con ella mil veces, me enoje conmigo mismo, me reconcilie, leí, aprendí, viajé, pero sobretodo y como operación de todo lo anterior crecí.

Así como la gente va a los hospitales a despedirse de sus seres queridos y también a ver nacer, este trabajo representa no solo el cierre de un ciclo sino el primer paso para uno nuevo. Xóchitl, tienes toda la razón en que no hay nada tan nocivo para la conciencia como un ciclo abierto, los ciclos deben cerrarse porque al igual que una herida se infectarán y terminaran por hacernos daño. Pero este no es el último ciclo en el que te quiero como compañera, hay otros ciclos personales y académicos en los que me encantaría contar con tu apoyo .

He dejado de agradecer a algunas personas que de alguna forma ayudaron a la realización de este trabajo. E incluso he agradecido a algunas personas aquí

mencionadas menos de lo que merecen. A todos ustedes, no tengo las palabras para agradecerles ya que las palabras tienen límites mientras su apoyo nunca los tuvo.

Índice

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 1: ORIGEN DE LAS DIFERENCIAS ECONÓMICAS	3
1.1 HISTORIA MODERNA: DESDE LA POSGUERRA HASTA LA DÉCADA DE LOS 90'S	6
1.1.1. REINO UNIDO	7
1.1.2. FRANCIA	12
1.1.3. ALEMANIA	17
1.1.4. ITALIA	23
1.1.5. ESPAÑA Y PORTUGAL	27
1.1.6. HUNGRÍA, CHEQUIA, ESLOVAQUIA Y POLONIA	32
CAPÍTULO 2: HISTORIA DE LA UNIÓN EUROPEA	38
2.1 LA UNIFICACIÓN TARDÍA DE ALEMANIA	38
2.2 BENELUX	41
2.3 COMUNIDAD ECONÓMICA DEL CARBÓN Y EL ACERO	42
2.4 COMUNIDAD EUROPEA DE DEFENSA	43
2.5 COMUNIDAD ECONÓMICA EUROPEA	43
2.6 EURATOM	43
2.7 EFTA, ALTERNATIVA AL TRATADO DE ROMA	44
2.8 AMPLIACIONES	44
2.9 ACTA ÚNICA EUROPEA	45
2.10 TRATADO DE MAASTRICH	46
2.11 TRATADO DE ÁMSTERDAM	46
2.12 TRATADOS DE NIZA	46
2.13 TRATADO DE LISBOA	47
2.14 ÚLTIMA ADHESIÓN	47
2.15 RELEVANCIA	47
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS CLÚSTER	49
3.1 SELECCIÓN DE VARIABLES	49
3.2 ELECCIÓN DE MEDIDAS DE ASOCIACIÓN	50
3.2.1 DISTANCIAS	50
3.2.2 MEDIDAS DE SIMILARIDAD	51
3.3 ALGORITMO DE AGRUPACIÓN	51
3.3.1 MÉTODOS JERÁRQUICO AGLOMERATIVOS	51
3.3.2 MÉTODOS JERÁRQUICOS DIVISIVOS	52
3.4 MEDIDAS PARA DETERMINAR LA AGRUPACIÓN ÓPTIMA	52
3.4.1. OBSERVACIÓN DE LA VARIACIÓN INTRAGRUPAL	52
CAPÍTULO 4: DIFERENCIAS CULTURALES	54
4.1 ¿QUÉ ES CULTURA?	54
4.2 LIMITACIONES DE CULTURA	56
4.3 CONCEPTOS Y ANÁLISIS DE CULTURA.	57
4.3.1. KLUCKHOHN Y STRODTBECK	57
4.3.2 EDWARD HALL	58
4.3.3 OSGOOD	60

4.4.4 GLOBE	60
4.4.5 ALEXANDER THOMAS	61
4.4 GEERT HOFSTEDE:	61
4.4.1 DISTANCIA DE PODER.	62
4.4.2 INCOMODIDAD ANTE LO INCIERTO	62
4.4.3 INDIVIDUALISMO	62
4.4.4 MASCULINIDAD	62
4.4.5 ORIENTACIÓN A LARGO PLAZO	63
4.4.6 MEDICIÓN	63
4.5 AGRUPACIÓN CLÚSTER PARA LA UNIÓN EUROPEA	64
4.5.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	64
4.5.2 DISTANCIA EUCLIDIANA	66
4.5.3 AGRUPACIÓN POR CLÚSTER	67
4.5.3. CONCLUSIÓN	68
CAPÍTULO 5: DIFERENCIAS ECONÓMICAS	70
5.1 PRESUPUESTO COMÚN	72
5.2 POLÍTICA FISCAL	74
5.3 POLÍTICA MONETARIA	76
5.4.1 HISTORIA DE LA POLÍTICA FINANCIERA EUROPEA	78
5.5 POLÍTICA INDUSTRIAL	81
5.6 POLÍTICA AGRARIA COMÚN	82
5.7 POLÍTICA DE COMERCIO INTERIOR (DISTRIBUCIÓN)	85
5.8 POLÍTICA SOCIAL Y DE EMPLEO	88
5.9 POLÍTICA REGIONAL	91
5.9.1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LA POLÍTICA REGIONAL	92
5.9.2 LAS MODIFICACIONES DE LA AGENDA 2000	93
5.10 CREACIÓN DE GRUPOS	97
CAPÍTULO 6: DIFERENCIAS MONETARIAS	99
6.1 PRIMERA CRISIS DEL EURO MÁS NO LA PRIMERA DIFICULTAD DE LA UNIÓN MONETARIA	99
6.2 ZONAS MONETARIAS ÓPTIMAS	100
6.3 HISTORIA DEL EURO	100
6.4 DIFICULTADES DEL UNIÓN MONETARIA	102
6.4 INFLACIÓN	103
6.5 TASA DE INTERÉS	107
CONCLUSIONES	110
BIBLIOGRAFIA	113

Introducción

El presente trabajo de tesis es para recibir el título de Licenciado en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Es un estudio que trata de concretar inquietudes, teorías y opiniones del autor durante sus años de estudio, además de las valiosas enseñanzas de sus profesores dentro y fuera de la aulas.

Actualmente los economistas dialogan desde distintos puntos de vista los hechos que contribuyeron al estado de crisis de la Unión Europea. Discutiendo múltiples aspectos que van desde el crédito fácil y a bajas tasas de interés a nivel mundial, hasta aspectos puramente ligados a teorías sobre movilidad de bienes y servicios.

La así llamada, Crisis del Euro comenzó en 2009, cuando las dificultades económicas de Grecia pusieron en evidencia las debilidades del euro. Al hablar de sus orígenes se manifiestan distintos puntos de vista, como el del ministro alemán de finanzas ,Wolfgang Schäuble, quien señala que la crisis está provocada por un gasto estatal excesivo en países como Portugal, Italia, Irlanda, Grecia y España. Por el contrario, el ministro de finanzas griego, Evangelo Venizelos, enfatiza que la crisis es provocada por una gran presión especulativa hacia los países más débiles de la Zona Euro.

Los puntos de vista respecto a la principal pregunta: “¿Cuál es el origen de la crisis del euro?” son distintos. Pero muchas respuestas recaen en las diferencias económicas entre las naciones que buscan formar una zona monetaria óptima y que hoy día utilizan el euro como moneda.

La pregunta entonces es “¿Cuáles son las diferencias económicas de los países que conforman la zona euro y la Unión europea?”. Una pregunta que remonta no solo a aspectos económicos de las naciones involucradas, sino a aspectos fundamentales en la construcción del comportamiento colectivo que llevan a decisiones económicas de los individuos y de los hacedores de políticas. Es por ello que esta pregunta viene naturalmente acompañada de “¿Existe alguna relación entre las características culturales, económicas y monetarias?” y “¿Existe relación entre los países que se encuentran en crisis?”.

Identificar estos aspectos podría ayudar a diseñar políticas públicas con perspectiva cultural. Así como a predecir los sesgos que sucederían al aplicar dichas políticas de manera similar a distintas población o incluso grupos políticos.

Estos aspectos pueden ser tratados con el método estadístico clúster ya que este permite agrupar a las observaciones a través de las distancias o diferencias existentes entre diversos sujetos. De esta manera se puede identificar a los sujetos más similares entre sí, separando a aquellos con los que tienen diferencias más profundas.

Con dicha herramienta, este estudio persigue como objetivos:

- Identificar características culturales, de desarrollo económico y monetarias que sean representativas de las naciones que forman la Unión Europea.
- Identificar grupos a partir de las características culturales de los países miembros de la Unión Europea.
- Identificar y diferenciar en el nivel de desarrollo económico de los países miembros de la Unión Europea.
- Establecer relaciones entre los grupos conformados por características culturales y su nivel de desarrollo económico.
- Establecer relaciones entre los grupos conformados por características culturales y sus características monetarias.

Aunque el modelo de agrupación estadística clúster permite el análisis multivariable este trabajo no busca hacer un combinado de variables pertenecientes a distintos aspectos significativos de las sociedades, sino elegir variables significativas para los aspectos culturales, económicos y monetarios; y poder identificar, a través de los grupos, si persisten estas características dentro de ellos.

Coincidencias dentro de estos grupos podrían significar que aspectos intrínsecos de la sociedad, como la cultura, influyen dentro del desarrollo económico y las decisiones monetarias tomadas por las autoridades de cada país.

Para ello, el presente trabajo busca establecer primeramente la existencia de diferencias culturales entre países miembros de la Unión Europea y su influencia en el ámbito económico de cada país. Y, consecuentemente, comprobar la relación que existe entre las características culturales con los grados de desarrollo económico e incluso con la aplicación de la política pública.

Este trabajo encuentra dificultades como la atemporalidad de las características culturales. Si bien es cierto que la cultura de cada sociedad parece variar a lo largo de los años en cuanto a hábitos, maneras de vestir, lenguaje utilizado, nivel de educación, etc., persisten elementos fundamentales a lo largo de del tiempo e incluso ante fenómenos como la globalización.

Capítulo 1: Origen de las diferencias económicas

“Unidos en la diversidad”
Lema de la Unión Europea

Las diferencias con las que llegan los países europeos al momento de formar la Unión son imposibles de rastrear por su origen. Las diferentes circunstancias tanto de climas, recursos naturales, historia, etc. influyen de una manera u otra en el pensamiento, comportamiento y por tanto en la economía de cada lugar.

Existen estudios que buscan saber cuál es el origen de los diversos pueblos y por tanto el origen de las diferenciaciones sociales que se reflejan en la política y economía de los habitantes de Europa. Pero estos estudios no solo son incapaces de mostrar cada una de las circunstancias que marcaron las diferencias que hoy en día encontramos entre países, sino incluso sobre la llegada del hombre a Europa.

Las evidencias históricas sobre la llegada del hombre a Europa son varias, siendo la teoría más aceptada que el hombre de Cromagnon llegó a Europa en un movimiento colonizador hace más de 25,000 años. Sin embargo, ha sido imposible para estas teorías explicar las claras diferencias antropomórficas con el hombre de Brno encontrado en la República Checa o el propio Combe Campelli en Francia. De haber sido una sola la llegada del hombre a Europa las diferencias entre los pueblos serían mero resultado del tiempo y circunstancias sobre un ancestro común.

Existen estudios realizados por antropólogos en los que se busca encontrar el origen de los pueblos a través de sus orígenes lingüísticos. Esto, a través de trazar sus raíces fonéticas y gramaticales. Una de estas investigaciones es la realizada por Russell Gray y Quentin Atkinson, quienes partieron de la hipótesis Anatolia de la lengua, donde todas las lenguas europeas provienen del proto indoeuropeo, para realizar un modelo de diferenciaciones estadísticas y agrupar a los idiomas europeos.

Esta investigación lleva a asociar a los idiomas en grandes grupos, aunque todos provenientes de la misma base Proto-indoeuropeo. Como se muestra en el siguiente cuadro, los idiomas pueden ser aglomerados en grandes clústeres como lo son lenguas romance, germánicas, eslavas y celtas.

Cuadro 1.1 Grupos lingüísticos por su origen en de la hipótesis Gray Atkinson

Lenguas romanas	Español
	Italiano
	Portugués
	Catalán
	Francés
	Corso
	Romano
	Valones
Lenguas germánicas	Holandés
	Alemán
	Inglés
	Flamenco
	Danés
	Noruego
	Sueco
Lenguas eslavas	Ruso
	Bielorruso
	Checo
	Eslovaco
	Ucraniano
	Polaco
	Serbio
	Croata
	Búlgaro
	Macedonio
	Esloveno
Lenguas celtas	Irlandés
	Gaélico
	Galés
	Bretón
	Corno
Lenguas Bálticas	Estonés

Fuente: R.D. Gray, Q.D. Atkinson, 2000

Los matemáticos alemanes en la tesis Gray-Atkinson, desarrollaron, a través de un modelo clúster, un mapa temporal de las raíces lingüísticas, tomando una base de palabras seleccionadas y traducidas en todos los idiomas europeos y proto idiomas conocidos, con la finalidad de conocer la varianza sonora entre una lengua y otra. Este trabajo está documentado en la hipótesis de Anatolia, *Language-tree divergence*

times support the Anatolian theory of Indo-European origin, Russell D. Gray & Quentin D. Atkinson, University of Auckland, New Zealand, 2000.

Como se muestran en el cuadro 1.2, las raíces lingüísticas de los proto-idiomias muestran una clara relación fonética con el protoindoeuropeo. Aun si en su forma actual idiomas como el checo, español y alemán parecieran no tener ninguna relación entre sí.

Cuadro 1.2 *Números del 1 al 10 en proto lenguas europeas*

Proto IE ¹	Proto-Germano	Proto-Italiano (Latín)	Proto-Eslavo	Numeral
Oynos	Ainaz	Unus	Jdinu	1
Dwo	Twai	Duo	Diva	2
Treyes	Trivz	Tres	Trije	3
K etwor	Fi(t)wor	Quattour	Čtiere	4
Penke	Fimf	Quinque	Pěti	5
Sweks	Seks	Sex	Šesti	6
Septm	Sibun	Septem	Sedmi	7
Hokto	Ahto	Octo	Osmi	8
Newn	Niwum	Novem	Devěti	9
Dekm	Tehun	Decem	Desěti	10

Fuente: Elaboración propia con información de R.D. Gray, Q.D. Atkinson, 2000

La base utilizada fue de 280 palabras, encontrando hasta 10 palabras con varianza cero en relación con otro idioma (cognado total). Siendo válido los resultados de los métodos estadísticos con los conocimientos históricos que podrían marcar una diferenciación de los idiomas en algún momento histórico, los idiomas que tuvieron una diferenciación más temprana muestran varianzas mayores con el proto idioma raíz del que parten.

¹ Proto Indoeuropeo.

² Termino traducido como Constitución, aunque Grundgesetz quiere decir Ley Básica, y existe otro término para constitución,

1.1 Historia Moderna: desde la posguerra hasta la década de los 90's

Aunque la búsqueda de procesos históricos que hayan afectado el grado de desarrollo de los pueblos pudiera ser interesante, este trabajo sería enorme y digno no solo de otro trabajo de investigación, sino toda una rama de la historia económica. Sin embargo, es necesario establecer un marco histórico que nos permita conocer la situación en la que se encontraban los países europeos antes de la entrada en vigor de la Unión Europea.

Un momento de especial magnitud para el continente Europeo , por establecer un punto de partida donde se realizaron cambios fundamentales a su economía no solo por la reconstrucción sino por los nuevos métodos de producción y la separación del mundo en capitalistas y socialistas, fue el fin de la Segunda Guerra Mundial, es por ello que este apartado busca explicar la situación particular de los países de la Unión Europea en ese periodo.

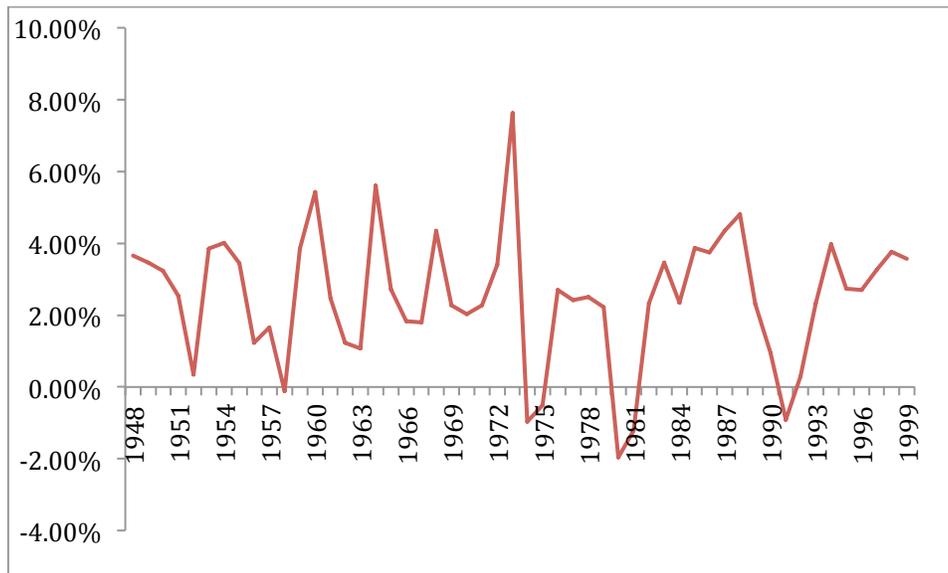
A continuación se presenta una semblanza que permite divisar, *grosso modo*, el comportamiento de las principales economías de Europa durante los años de la posguerra hasta la de década de los 90's ya que a finales de esta década se hizo realidad la implantación del Euro en Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos y Portugal.

1.1.1. Reino Unido

Al terminar la segunda guerra mundial, el panorama de Reino Unido parecía ser el menos desfavorable de Europa. Debido a su condición insular sus industrias y estructuras había sufrido menos daños que otras naciones beligerantes. Además de ser los principales beneficiarios del plan Marshall, el plan de reconstrucción desarrollado por lo Estados Unidos para las naciones de Europa, eran también el país con más población y el producto interno más grande de Europa. Sin embargo, en las siguientes décadas perdió el liderazgo de Europa, dejando la pregunta para los economistas británicos, “¿Cuál fue el motivo por el que perdieron el liderazgo de Europa?”.

Como se muestra en la gráfica 1.1, durante el periodo de 1950 a 1973 el PIB de Reino Unido creció a un 2.5% anual, aunque este fue el crecimiento económico más pequeño de la OCDE, y durante el periodo 1979-94 creció con una tasa de 1.5% esta vez solo menor al promedio de la OCDE, siendo además uno de los países OCDE con mayor aumento en la concentración de la riqueza. Si bien es cierto que el crecimiento del PIB de Reino Unido se mantiene creciente a lo largo del tiempo, sus competidores crecieron a ritmos más rápidos. Entre 1953 y 1973, la participación del Reino Unido en la producción mundial de manufacturas cayó del 25.4% a 9.1%. El crecimiento relativamente bajo parece estar relacionado con la formación de actividades de innovación.

Gráfica 1.1 Crecimiento porcentual de PIB de Reino Unido



Fuente: Elaboración propia con información de Maddison 2014

Cuadro: 1.3 Aspectos de competitividad de Reino Unido (1950-1992)

	1950	1973	1979	1992
Porcentaje de manufacturas mundiales	25.4%	9.1%	9.1%	7.9%
Porcentaje de patentes extranjeras en Estados Unidos	36.0%	12.6%	10.8%	7.5%
Investigación/ PIB	1.7%	2.2%	2.1%	2.2%
Crecimiento de los factores de productividad (TFP)	-	2.6%	0.6%	1.5%

Fuente: OECD Statistics, 2014

En cambio para el caso alemán, representaban el 19.6% en 1950 y 15.5% en 1992. Aunque la pérdida relativa es natural por la inclusión de nuevos grandes exportadores como Brasil, Rusia, India, China, el sudeste asiático, etc., el decrecimiento de la participación en las exportaciones mundiales fue mucho más rápido para los británicos que para los alemanes. Actualmente Alemania representa el 7.4% y Reino Unido el 3.1%.

La mano de obra británica se ve rezagada frente a la del resto de Europa, ya que solo el 23% presentaba calificaciones intermedias en 1979 mientras que el 61% de la mano de obra cumplía con estos mismos parámetros en Alemania. Esta diferencia no solo se ve reflejada dentro de cierto rango de edad, si no que aparece en general. (Steadman,1990)

1.1.1.a) Fuentes de crecimiento

Parte fundamental de la etapa de crecimiento de la posguerra fue el traslado de poblaciones agrícolas a sectores industriales más productivos. Sin embargo, Gran Bretaña ya había agotado esta opción durante la revolución industrial, por lo que al finalizar la guerra solo el 5% de su población se encontraba empleada en el sector primario, mientras que lo hacían el 22% de los alemanes, el 28% de los franceses y el 45% de los italianos.

El crecimiento del PIB per cápita inglés fue similar al 2.5% anual durante 1950 y 1970, inferior incluso a países con el mismo grado de desarrollo industrial al final de la guerra, un crecimiento 0.5% anual menor al mínimo del resto de los países europeos. (Maddison, 1991)

El retraso en el crecimiento del producto tuvo una de sus fuentes en la dirección de las empresas. Mientras que el mercado necesitaba conocimientos en la industria, cada día se graduaban menos ingenieros comparados con carreras financieras y contables, pasando de ser el 8.7% de los graduados en 1938 a solo 3.4% en 1980. Muchas decisiones fueron tomadas en función de requerimientos financieros y no en búsqueda de la entrada de nuevas tecnologías. (Maddison,1991)

Las empresas inglesas buscaban a directores con cualidades más contables que de ingeniería, los cuales muchas veces por cuidar los estados de resultados dejaban de lado la adquisición de nueva maquinaria lo que los llevaría a largo plazo a una pérdida de productividad relativa con el resto de las economías europeas. Un estudio de Prais demostró que durante la década de los 60's, 6 de cada 10 empresas relacionadas con la investigación tuvieron problemas para negociar cambios cuando las nuevas tecnologías estaban disponibles. (Craft, 1998)

La acumulación de capital humano, capital físico e innovación fue más lento en Gran Bretaña que en el resto de Europa, lo cual se sumó a las lentas o nulas acciones del gobierno para fomentar un cambio en la competitividad británica. La clase gobernante evitó los costos políticos que le ocasionarían las reformas que se necesitaban, cuidando muchas veces más el voto de castigo por factores como el desempleo o la inflación. (Idem)

Aunque la guerra no había dejado muy afectada la infraestructura británica, sí había dañado en buena medida a su economía. La balanza de pagos era totalmente negativa, debido al financiamiento de la guerra, lo que llevó a la constante devaluación de la libra.

El gobierno británico se enfrentó a la necesidad de cambiar las políticas que no funcionaban, sin embargo los mercados leyeron esto como una política "stop-go" y dejaron de incluirse en las políticas públicas por el riesgo de que estas fueran canceladas. (Foley, 1998)

Más adelante, la crisis del petróleo en los 70's hizo que se redujera el gasto público como política de control de inflación, lo que redujo aún más las políticas industriales. Esto se vio reflejado en la tasa de crecimiento de capital industrial, que pasó de 16.8% en los años 50s a solo 5% en 1974. (Ídem)

El gobierno británico carecía de influencia en la economía, no solo por la reducción paulatina del gasto, sino por las decisiones de inversión que parecían más enfocadas a mantener los votos que a acelerar la economía. Un claro ejemplo fue el sector energético, donde se invirtió más en la industria del carbón que en energía nuclear durante el periodo de la posguerra. (Foley, 1998)

1.1.1. b) Golpe de timón, el Thatcherismo

En 1979, después de una década de crisis para los británicos, subió al poder una nueva corriente económica mucho más liberal. Una corriente que creía en la

liberalización económica tanto dentro del país como afuera del mismo para impulsar el crecimiento. Sin embargo Margaret Thatcher enfatizó que antes de abrirse al mercado internacional eran necesarias reformas estructurales dentro del país.

El nuevo sistema se desarrolló bajo la base de un sistema financiero nacional y un marco de estabilidad macroeconómica. Este sistema buscaba incluir a la iniciativa privada en la construcción de lo que llamaron MTFS (*Middle Term Financial System*), un sistema que promovería la inversión privada en la industria. El sistema tuvo relativo éxito hasta que los británicos no pudieron mantenerse dentro de las bandas de monetarias que sugería el Sistema Monetario Europeo.

Pese a los cambios estructurales, los 80's se vieron caracterizados por los primeros años de recesión, durante 1980 y 1981 cuando el PIB británico se redujo en 2% y 1.6% respectivamente, pero el nuevo sistema económico se mantuvo en el gobierno. En gran parte obtuvo el apoyo del pueblo por su intervención en la Guerra de la Malvinas, lo que permitió dar tiempo a la maduración de los cambios económicos. (NSO,2014)

A finales de los 80's Gran Bretaña entraba nuevamente en un *boom* de crecimiento económico, impulsado en gran medida por el crédito a bajas tasas de interés resultante de la desregulación bancaria. Otro aspecto que ayudó al crecimiento fue la privatización de empresas como British Airways, British Telecom y British Gas aumentando los niveles de productividad de estas compañías. Sin embargo, al igual que muchos otros gobiernos que desregularon la banca, no divisaron el *shock* adverso que se produciría a principios de los 90s.

El Thatcherismo no había logrado cambiar la tendencia a *booms* rápidos seguidos por recesiones o estancamientos largos. Aunque en cierta medida la búsqueda de crecimiento económico más acelerado pudo haber sido satisfactoria, al haber pasado de ser el país OCDE con menor crecimiento a posicionarse dentro del primer cuartil.

Esta búsqueda de crecimiento había tenido componentes varios, entre ellos una política fiscal más enfocada al impuesto al consumo que al impuesto sobre la renta, lo cual tuvo efectos adversos en la distribución del ingreso.

La historia económica de Gran Bretaña después de la Segunda Guerra Mundial muestra características de política económica que claramente afectaron su desempeño económico en comparación con Europa:

- La planeación deficiente de políticas de largo plazo generaron el sentimiento de que estas serían *stop-go* para aquellos que estuvieran inmersos en ellas.
- Los políticos postergaron decisiones de política económica por temor al voto de castigo.

- El apoyo a las grandes firmas no aumentó el crecimiento económico, simplemente aumentó la desigualdad económica.
- La formación de capital humano estimula el crecimiento económico, sin embargo esta es una inversión de largo plazo la cual no es susceptible de demostrar en los informes de gobierno.

1.1.2. Francia

A lo largo de los 1950's Francia se vio como una nación seriamente afectada por la guerra. Después de la ocupación nazi, los daños tanto estructurales como políticos derivados de la ocupación, desde 1940 en dos terceras partes del territorio y desde 1942 en el resto, hacían ver a Francia como una nación inestable.

Francia había sido zona de batalla en dos ocasiones, la entrada de los nazis y la recuperación por parte de los aliados. La infraestructura resultó sumamente dañada; los puertos, caminos, ferrocarriles y la industria energética se encontraban destruidos. Esto puso entre los objetivos de la economía francesa reconstruir y modernizar las industrias clave, al tiempo que se buscaba evitar un nuevo conflicto armado con Alemania.

El objetivo de evitar un nuevo conflicto armado requería de iniciar un proceso de integración como lo fue la Comunidad Económica del Carbón y el Acero (CECA) y la Comunidad Económica Europea (CEE). Aunque este tipo de tratados era contrario al proteccionismo francés, ya que ahora competiría con la economía alemana.

Fue hasta los 60's, con el gobierno de Charles de Gaulle, que el mundo comenzó a ver a Francia como una nación políticamente consolidada. El crecimiento económico y de los niveles de vida de la población alcanzados con la Quinta República, hicieron de Francia la segunda economía más importante de Europa.

1.1.2.a) Planeación y reconstrucción

Francia, por el tamaño de la economía y sobre todo por el nivel de daño sufrido, se convirtió en el segundo beneficiario del plan Marshall, con 2,700 millones de dólares, cifra solo menor a la recibida por el Reino Unido. (Hogan, 1997)

Sin embargo, el panorama francés no era el más alentador, la guerra había dejado inflación y poca credibilidad en su moneda, además de que la clase política y los industriales franceses habían estado fuera del mando de la economía francesa durante la ocupación alemana.

El periodo económico de 1954 a 1960 se caracterizó sobre todo por la inestabilidad política, ya que hubo 26 cambios de gobierno, cada uno de ellos con una idea sobre política económica distinta, lo que se tradujo en acciones de "stop-go" en la economía francesa. Además de la inestabilidad política interna Francia se enfrentó a la independencia de varias de sus colonias, como Indochina y Argelia. (Madisson, 2014)

Los alemanes, mientras tanto, aunque habían sido destruidos y derrotados, mostraban un desarrollo tecnológico e industrial muy superior al existente cuando comenzó la guerra. Y ahora competían en el mercado con los franceses, quienes

durante los 30's no lograron recuperar los niveles de producción anteriores a la crisis de 1929. Y ahora por los tratados de la CECA y CEE, debían comerciar abiertamente con Alemania.

Francia buscó entonces construir una industria competitiva en el área del Ruhr, interviniendo en la industria del cemento, transporte, acero, maquinaria y transporte agrícola. Incluso nacionalizó las industrias del carbón, electricidad y vías de trenes. Así mismo, intervinieron el sistema financiero para que éste estimulara a las industrias clave.

Pese a estos esfuerzos, el crecimiento de Francia durante 1938 a 1950 apenas superaba al 1% anual, y sufrían de una inflación acumulada de 237% desde 1945. (Lombard, 1995)

Fue hasta 1952 cuando a través del paquete de estabilización efectiva, se logró controlar la inflación para comenzar lo que sería llamada "*Grande Époque*" y se sentaron bases para la Quinta República, la cual comenzaría unos años más tarde.

El rápido crecimiento durante los 50's fue sorprendente incluso para los franceses, quienes habían logrado influir tan solo en unas cuantas variables macroeconómicas que generaban un cambio en la economía de crecimientos del 1% en el periodo de 1938 a 1950 a 4.5% en el periodo 1950-1960. (Hayward, 1996)

Frenar la inflación durante un periodo de expansión internacional afectaría de manera muy positiva a la economía francesa debido a una serie de circunstancias que sería caldo de cultivos para el crecimiento.

- Un punto fundamental fue que Francia no había incorporado las nuevas tecnologías a su producción desde la crisis de 1929, y que había sufrido eventos como la ocupación alemana y luego la inflación que impedían la inversión. Como se aprecia en siguiente cuadro, la maquinaria francesa

Cuadro: 1.4 Edad promedio de la maquinaria en porcentajes en 1950

Edad	Francia	Alemania	E.U.A.
<10 años	30	30	57
10-20 años	17	39	22
>20 años	53	31	21

Fuente: Madison (2014)

- El 30% de la población francesa aún permanecía en el campo, lo cual permitió que con la modernización de la industria se obtuviera mano de obra por la migración campo-ciudad.

- Del total de las exportaciones francesas solo el 65% eran productos manufacturados, comparados con el 80% de Alemania, Italia o el Reino Unido.

Aun así, el mayor detonante del crecimiento vino de fuera. El *boom* de crecimiento de los países OCDE impulsó el crecimiento de la economía francesa, el factor total de producción se vio fortalecido por la apertura a la economía internacional.

Esta eliminación de barreras a la economía internacional no fue un proceso sencillo, ya que en 1957 a la firma del Tratado de Roma, Francia era el país con mayores aranceles dentro de la CEE.

Cuadro: 1.5 Impuesto promedio cobrados a productos extranjeros en 1957

País	Aranceles
Francia	17.2%
Italia	14.5%
Benelux	9.9%
Alemania	8.3%

Fuente: Madison Project, Bolt, J. and J. L. van Zanden (2013).

Pese a esto, Francia pasó de ser uno de los países más proteccionistas en 1957 a ser uno de los menos protegidos en 1958. Esto trajo consigo el acceso recíproco a las economías europeas de mayor crecimiento y desarrollo tecnológico, lo que modificó no solo su factor geográfico de crecimiento, sino que además influyó de manera positiva en la competitividad de las industrias francesas, a tal grado que el crecimiento de las exportaciones fue el doble que el del PIB.

Antes de 1959, las exportaciones representaban solamente el 9% del PIB francés, cifra que fue en rápido aumento hasta llegar al 21% en 1974. (Madison, 2014)

Francia no solo vio beneficios en su comercio, sino que también empezó a obtener resultados en la IED (Inversión Extranjera Directa) ya que el acceso a los mercados con costos menores de arancel hacía que Francia fuera una opción para fabricar productos y exportarlos desde esta plataforma a diversas economías.

1.1.2.a) Los efectos de la crisis del petróleo

Francia, así como las mayoría de las naciones de la OCDE, se enfrentó en los 70's a la crisis generada por la subida del precio del petróleo. El shock fue mayor para Francia, ya que esta importaba el 75% de su energía, comparado con el 50% del resto de Europa.

La desaceleración en la economía fue factor común dentro del mundo desarrollado, el caso francés tuvo, además, inflación y un alto grado de desempleo, temas donde

Europa sintió repercusiones más fuertes que Japón o Estados Unidos, y Francia peores que el resto de Europa.

El desarrollo de la economía francesa frente al de otras economías europeas se puede entender por el manejo de las variables macroeconómicas. En 1974, cuando el shock del petróleo golpeó la economía, los gobiernos europeos reaccionaron con un etapa expansiva de la política fiscal. Aunque inmediatamente se dieron cuenta que no era viable a largo plazo y regresaron a una política restrictiva. Francia por el contrario siguió con incentivos fiscales e incluso se apoyó en la política monetaria, reduciendo las tasas de interés por debajo de la inflación.

***Cuadro 1.6 Incremento del dinero en circulación por vía fiscal
(porcentaje del PIB) 1969-1978***

País	1969-73	1974-78
Francia	0.90	1.36
Reino Unido	0.86	-0.19
Alemania	0.91	0.81
Italia	0.96	0.21

Fuente: OCDE, Economic Outlook 2014

Aunque esta política expansiva significó tasas de inflación mucho más altas que las de las economías líder como Estados Unidos, Alemania y Japón, dentro de la CEE se consideraban promedio debido a que los países que hoy conocemos como PIIGS en este entonces tenían inflaciones de dos dígitos, lo que ocasionó la caída de la serpiente monetaria.

1.1.2.c) Los 80's y el cambio de gobierno

En 1981, por primera vez después de la guerra, se elegía a un presidente del partido socialista, además, la alianza de la izquierda tendría mayoría en la asamblea. Sin embargo, los mercados entendieron que el nuevo gobierno se enfocaría a resolver el problema del desempleo, la tasa de inflación no sería la prioridad de este gobierno. El discurso mediático del gobierno tampoco ayudó a tranquilizar a los mercados ya que usaba lenguaje como “la necesidad de salir de la crisis capitalista”, lo que generó aún más inquietud entre los inversionistas.

La salida de grandes capitales de Francia provocó déficit en la balanza de pagos y presiones en el tipo cambiario, lo que llevó a la intervención cada vez más recurrente del Banco Central y de los discursos políticos buscan evitar la salida de divisas, aun así no pudieron evitar las devaluaciones y sufrieron 5 frente al marco alemán. (Online WSJ Money Rates, 2014)

Las tasas de interés que las autoridades debían pagar para mantener las divisas dentro de Francia, debían ser superiores a las alemanas aun en términos reales ya que su Banco Central no tenía la misma reputación en contra de la inflación que el Bundesbank, debido a que este la venía construyendo desde "*das not geld*". Subir las tasas de interés a los niveles para mantener la posición monetaria, podría haber generado estancamiento en la economía francesa, por lo que se decidió asumir los costos de la devaluación y la inflación con tal de evitar frenar una economía de por sí deprimida.

Por otro lado, mientras la agricultura se reducía drásticamente en el resto de Europa para dar cabida a la industria, en Francia los agricultores eran un sector organizado y con un gran peso político. Aunque también bajó la cantidad de personas ocupadas en el agro, esto se debía principalmente a procesos de mecanización, por lo que no se redujo de la misma manera que en el resto de Europa. Estos agricultores primeramente fueron subsidiados directamente por el gobierno, aunque la tendencia fue a sustituir esta ayuda directa por financiamiento, lo que permitió que sus productos entraran en la Comunidad Europea sin mostrar subsidios de manera abierta.

1.1.3. Alemania

Quizá la situación más particular después del fin de la Segunda Guerra Mundial fue la alemana, ya que esta se convirtió en un botín de guerra para las naciones vencedoras, por lo que fue dividida en 4, así mismo Berlín aunque estaba dentro del lado soviético fue dividida en 4.

Poco después de terminada la guerra, la parte estadounidense se fusionó con la francesa y la inglesa, con lo que nació la República Federal Alemana. La Unión Soviética reaccionó casi de inmediato creando la República Democrática Alemana. Los países que respaldaban a la RFA resolvieron el problema de abastecimiento de Berlín por medio de un corredor aéreo que mantendría comunicada a la parte Federal con el resto de occidente.

La parte occidental quedó bajo la administración y sistema económico de las naciones capitalistas, mientras que la parte oriental permaneció bajo el dominio soviético y un régimen político-económico socialista.

1.1.3. a) Posición Económica

En esos momentos Alemania no era el país más grande económicamente, ni en población. Fue hasta 1952 que Alemania rebasó en población al Reino Unido, y en PIB hasta mediados de los 60's.

El crecimiento de la economía de Alemania Occidental se puede dividir en cuatro etapas, la etapa de la reconstrucción justo después de la guerra hasta 1961; de 1961 a 1973, la llamada época dorada alemana; los años de 1973 a 1991, cuando la economía alemana se vio caracterizada por crecimientos lentos hasta la reunificación, y el periodo de 1991 hasta ahora que describe las sinergias generadas por la inclusión de la parte socialista en la economía alemana.

Cuadro 1.7 Características de crecimiento, productividad,

	1950-1961	1961-1973	1973-1991
<i>Crecimiento PIB (tasa de crecimiento anual)</i>			
Alemania (RFA)	7.7	4.4	2.1
Promedio RU, Francia e Italia	4.6	4.5	2.4
<i>Crecimiento de la productividad (tasa de crecimiento anual)</i>			
Alemania (RFA)	6.9	5.2	2.7
Promedio RU, Francia e Italia	3.8	5.3	2.6
<i>Tasa de desempleo (%)</i>			
Alemania (RFA)	4.6	0.8	5.0
Promedio RU, Francia e Italia	3.8	3.2	7.9
<i>Inflación (%)</i>			
Alemania (RFA)	1.9	3.5	3.6
Promedio RU, Francia e Italia	4.2	4.9	10.6

empleo, 1969-1978

Fuente: Madison Project, Bolt, J. and J. L. van Zanden (2013).

En el cuadro anterior se puede notar que el crecimiento de Alemania fue superior al de sus economías competidoras en Europa, lo que le permite ser hasta hoy día la principal economía, motor de la Unión Europea.

Aunque en concepto el proceso de regresar a ser una sola Alemania es una reunificación; fue en realidad una inclusión de la economía del este dentro de la economía del occidente, ya que se tomaron los conceptos básicos de la economía occidental para formar la nueva nación. Es por ello que esta parte se enfoca más al desarrollo de la economía de la República Federal Alemana.

Alemania, al ser uno de los países beligerantes, tuvo altos grados de destrucción en infraestructura, aunque, aun así, la infraestructura superaba los niveles del periodo entre guerras.

1.1.3. b) La reconstrucción

El plan Marshall tenía como objetivo la reconstrucción de las naciones afectadas por la guerra para evitar caer en otra depresión económica como la que se vivió en el periodo entre guerras. Pero, además del objetivo económico, este plan jugaba una parte fundamental para la nueva geopolítica, ya que comenzaba la guerra fría entre las dos grandes superpotencias.

La imagen de la Alemania al final de la guerra mostraba sus ciudades y comunicaciones altamente afectadas, pero en realidad se menospreciaba la capacidad productiva del país. Pese a que hubo bombardeos y lucha en el territorio

alemán, la destrucción era menor al crecimiento en la capacidad industrial del periodo de guerra. Por lo que Alemania entró en el periodo de la posguerra con mayor capacidad productiva que antes de ésta, lo que no ocurrió para sus principales competidores, Reino Unido, Italia y Francia. Además, se crearon grandes avances tecnológicos durante el periodo que empujarían el crecimiento alemán durante toda la segunda mitad del siglo XX.

Otro punto que jugó a favor de Alemania para su rápida reconstrucción fue que a diferencia de Francia o Italia, el periodo de ocupación antes de la reconstrucción fue corto, lo que permitió que los dueños, gerentes y administradores de las industrias se mantuvieran dentro de sus puestos; mientras que en los países que estuvieron ocupados por el tercer Reich, habían sido desplazados.

Pese a que tuvieron circunstancias que favorecieron el crecimiento, las presiones inflacionarias no se hicieron esperar. Por lo que el Bundesbank tuvo que tomar decisiones como mantener más alta la tasa de desempleo con la finalidad de frenar las dinámicas de inflación. Decisión que fue tomada en gran medida después la experiencia de la gran inflación de los años 20's.

Las tasas de desempleo eran mucho más altas que en economías europeas similares, no solo por las políticas monetarias restrictivas que frenaban el crecimiento y el empleo. Se vieron afectadas por el crecimiento en la masa de trabajadores, con la entrada de más de 6 millones de alemanes del este.

Las reformas monetarias como el control de la emisión de la moneda no fueron suficientes, por lo se tuvo que controlar el precio de algunos insumos que ahora llegaban en menor cantidad a Alemania.

La década de 1950 a 1960 estuvo caracterizada por la elasticidad en la oferta de trabajo, alimentada por la entrada migrantes sobre todo provenientes de Alemania Oriental.

1.1.3.c) El ajuste de la curva de empleo 1960-1970

Sin el ingreso de nuevos trabajadores a la economía alemana provenientes de la República Democrática Alemana (DDR por sus siglas en alemán) , la contribución de la mano de obra al crecimiento económico fue limitada. Aunque seguían existiendo movimientos migratorios, como la migración turca o polaca a la región del Pott, estos no eran lo suficientemente grandes para mantener las condiciones de ingreso de mano de obra de la década anterior.

Aún con el corte al flujo de la mano de obra de la DDR, Alemania seguía teniendo tasas de crecimiento históricamente altas, en parte por la demanda extrajera de productos alemanes. Alemania lograba mantener bajo desempleo, baja inflación y una balanza de pagos estable.

Para finales de los 60's el ambiente de crecimiento económico comenzó a deteriorarse en los países europeos y con ello vino entre 1966 y 1967 la primera recesión de Alemania desde la gran guerra. (Madisson, 2014)

Esta primera crisis, desde la perspectiva actual pareciera no tener importancia, pero le sirvió a Alemania para reconfigurar sus políticas económicas y enfocarla al crecimiento de largo plazo. Estas políticas, muchas de ellas keynesianas, consistían en el control efectivo de precios sin ajustes de la masa monetaria. Sin embargo, la confianza en las políticas del Banco Central Alemán (Bundesbank) muy pronto jugaría en su contra.

Con la caída del sistema de Bretton Woods, la moneda alemana se vio revaluada frente a las de sus socios comerciales y competidores, impulsada por la confianza en el Bundesbank. En términos nominales, versus el resto de Europa, el marco alemán se apreciaba a razón de 8% anual, y con ello la mano de obra y los productos alemanes.

Aunque el Partido Social Demócrata insistió en la necesidad de replantear la política monetaria alemana, el Bundesbank se respaldó en su mandato constitucional y siguió con su política estricta de control de inflación.

Las crisis de los 70's y el aprovechamiento alemán

Durante los años 70's y hasta principio de los 90's los países miembros de la OCDE, entre ellos Alemania, se vieron caracterizados por el lento crecimiento de su economía. Alemania, aunque tuvo condiciones especiales como el control de la inflación, se comportó muy en orden con el resto de los países OCDE en parte por sus fuertes relaciones comerciales con dichos países.

El Bundesbank siguió con su política de control de inflación a través del control salarial, pese a los intentos por incrementarlo de parte de grandes asociaciones de trabajadores como la *IG Metall*. Sin embargo, aunque la mano de obra no se encareció por la vía salarial, se encareció de manera relativa con sus competidores por el factor de apreciación monetaria.

Sin embargo, las negociaciones laborales llevaron a la producción alemana a convertirse a productos más especializados, regularmente de alto contenido tecnológico o de alta calidad, debido a la negociación de capacitación. Esto ha llevado a Alemania a convertirse en uno de los principales productores y exportadores mundiales, sobre todo en tres ámbitos: maquinaria y equipo de transporte, vehículos y químicos. Para 1980 producía el 21.0% de los vehículos de exportación del mundo porcentaje que subió medio punto porcentual para 1990. Mientras que producía el 16.5% de la maquinaria y equipo y el 17% de los químicos exportados a nivel mundial. (Wagner, 1994)

1.1.3. d) Reunificación Alemana

Al finalizar la Segunda Guerra Mundial, los vencedores, es decir Reino Unido, Estados Unidos y la Unión Soviética, ocuparon y dividieron a la derrotada Alemania, creando en 1961 dos países: la República Democrática Alemana y la República Federal Alemana. En estas nuevas repúblicas se impusieron formas de gobierno y economía antagónicas, a través de las cuales las nuevas potencias geopolíticas buscaban confrontarse, siendo este uno de los escenarios más activos de la guerra fría.

El 9 de noviembre de 1989, la caída del muro de Berlín fue el punto de quiebre de esta situación, ya que a partir de ello se comenzó el proceso de reunificación alemana. Aunque se habla de una unión económica, esta fue en realidad una absorción voluntaria de la Alemania Democrática por la Alemania Federal, ya que después de los programas de Unión Económica, Monetaria y Social prevalecieron las estructuras de la Alemania Occidental.

La República Democrática Alemana pasó entonces de ser una economía centralmente planificada, donde las decisiones, industriales, comerciales, económicas, de derecho de propiedad, etc. eran decisiones del estado, a ser una economía donde rigen los principios de propiedad privada, libre competencia, libre movilidad de la mano de obra, capital y libre movimiento de precios.

Sin duda este proceso no fue una unión entre iguales, por lo que el gobierno alemán tomó una serie de medidas para incorporar a la Alemania Occidental. Comenzando por la unificación monetaria, lo cual debe ser uno de los últimos pasos según la teoría de Mundell. (Oliver, 2006)

1.1.3. e) Punto de partida para la convergencia

Al momento de la reunificación, Alemania ya no lucía como un mismo país, sino como dos vecinos con distinto grado de desarrollo. El camino transcurrido desde la Segunda Guerra Mundial había sido muy distinto en ambos lados de la cortina de hierro.

Privatización de empresas

En el régimen de la República Democrática Alemana, las empresas pertenecían al aparato burocrático; por lo que uno de los primeros puntos para la reunificación era realizar un proceso de privatización de estas empresas.

Con este motivo se creó la Treuhandanstalt, traducido al español como institución de confianza, la cual manejaba provisionalmente las empresas públicas con la finalidad de colocarlas en el mercado privado. Teniendo un doble mandato: encontrar el mayor número de posibles compradores y vender las empresas lo más

rápido posible. Para lo cual la Treuhand tenía amplia capacidad de negociar en cuestiones de precio, subvenciones y beneficios fiscales.

La Treuhandanstalt (THA) se hizo dueña de todas las compañías públicas de Alemania, todas las mayores a 2,000 empleados se convirtieron en AG (Aktiongesellschaft), mientras que las menores a 2,000 empleados en GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung). Las primeras el equivalente a las sociedades anónimas del sistema mexicano, mientras que las GmbH son Sociedades de Responsabilidad Limitada S. de R.L. (Zeitung für Politische Ausbildung 243, 2001) Asimismo, dividieron las más de 8,000 empresas a su cargo, dejando las menores a 1,500 empleados a las oficinas regionales de la THA. Mientras que las empresas más grandes se asignaron a la sede de Berlín, donde había divisiones especializadas para cada tipo de industria.

La agencia THA era supervisada por el Verwaltungsrat, donde están representados bancos, las compañías más importantes del país, los gobiernos locales y el gobierno federal. También se agregaron dos representantes del resto de los privados en Europa. Los niveles de representación dentro del Verwaltungsrat se muestran a continuación:

Cuadro 1.8 Porcentaje de representación de compañías, bancos y gobiernos locales dentro del Verwaltungsrat

	Miembros del Verwaltungsrat (%)
Compañías Alemanas	60-70%
Bancos	20-25%
Gobierno Local	10-15%

Datos proporcionados por el THA a Septiembre de 1991

Las compañías alemanas, generalmente de Alemania Occidental, y los bancos tenían la mayor parte de la representación, lo cual llevó en muchas ocasiones a que estos ejercieran presión sobre los directores de las empresas excomunistas para el cambio en los métodos de producción.

Todas las empresas pertenecientes al THA fueron valuadas a partir de un plan de negocios y de los balances generales traducidos a marcos alemanes. Lo cual ocasionó un problema porque muchas de las empresas no tenían mercados reales a los cuales llegar más allá del estado planificador. Esto ocasionó que para muchas de ellas solo se pudiera ofrecer el valor de la tierra, esperando capitalizar al menos eso.

1.1.4. Italia

La infraestructura económica de Italia se había visto seriamente afectada durante la guerra. Solo una pequeña porción de sus trenes, su marina mercante y sus caminos había sobrevivido a la guerra. No solo los daños materiales afectaban el desarrollo de su economía, años de ocupación alemana, aliada e incluso guerra civil generaban un ambiente de desorganización.

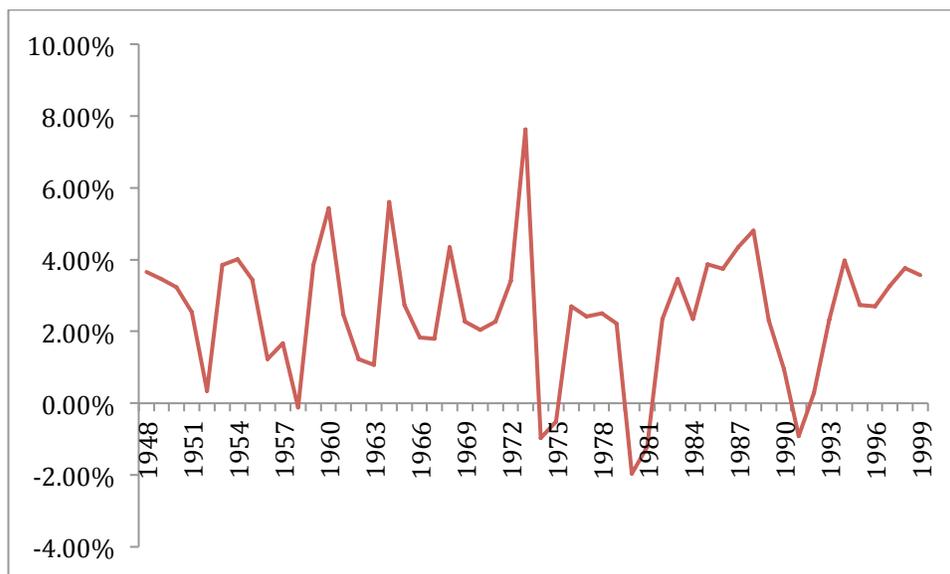
Pese a los daños en infraestructura, la guerra trajo para Italia desarrollo de grandes industrias, las cuales no fueron seriamente afectadas en la guerra debido a su importancia durante el conflicto. El desarrollo de la ingeniería italiana durante los años de la gran guerra permitió la rápida recuperación de estas industrias.

Después de 1945, con la inyección de dólares extranjeros provenientes en su mayoría del Plan Marshall y el fondo de reconstrucción, la economía italiana empezó a despegar, sobre todo en sectores como energía, petroquímicos, acero, textiles y exportaciones relacionadas con la ingeniería. Durante el periodo de 1945-1948, Italia recibió más de 850 millones de dólares del Plan Marshall, sumados a los 1.3 miles de millones de dólares entre 1948 y 1952. Sumas equivalentes al 2.2% del PIB italiano del periodo. (Zamagni, 2002)

En cuanto a política monetaria, el gobierno italiano impulsó una política de crecimiento rápido y aumento en exportaciones, a través de la debilidad de la moneda, la cual trajo consigo problemas de inflación. Como miembro de la Organización para la Cooperación Económica Europea, apoyaron el aumento en el intercambio comercial siempre y cuando se aceptara una protección especial para el acero.

Después de la guerra, Italia se convirtió en la nación de Europa Occidental con mayor intervención de gobierno. A través del Instituto de Reconstrucción Italiana (IRI) el gobierno asumió un rol activo en ramas como ingeniería, petróleo, comunicaciones, acero, telecomunicaciones y cualquier otro sector que considerara clave para el desarrollo italiano de largo plazo. Además del desarrollo italiano el IRI tuvo otro mandato, el desarrollo de la región del sur de Italia. (Mortara, 1994)

Gráfica 1.2 Crecimiento porcentual de PIB de Italia



Fuente: *Madison Project, Bolt, J. and J. L. van Zanden (2013).*

1.1.4.a) El milagro económico europeo

Al igual que otras naciones europeas, Italia se vio beneficiada por el rápido crecimiento derivado de los planes de reconstrucción. En el caso italiano el crecimiento del PIB fue de alrededor de 5.3% anual durante el periodo de 1950-1973, mientras que la fuerza laboral aumentaba en promedio 0.8% anual.

La productividad italiana se vio incrementada no solo de manera absoluta, sino de manera relativa respecto de sus principales competidores: Estados Unidos y el resto de Europa. En 1950, la productividad de Italia era el 34% de la de los Estados Unidos; respecto del promedio de Europa era 40%. Para 1973 la productividad italiana equivalía al 66% de la estadounidense mientras que el promedio europeo era de 64%. Solo Alemania y Austria mejoraban su productividad más rápido de lo que lo hacía Italia. (Maddison, 2014).

Gran parte del crecimiento italiano provenía de las exportaciones, impulsado por el crecimiento de sus economías vecinas y por la capacidad de importar bienes de capital barato del sur de Alemania, la cual fue una de las regiones con mayor investigación tecnológica de la época.

Las tasas de inversión de la económica italiana comenzaron con alrededor de 17% del PIB en 1951, llegando hasta el 30% en 1963 y estabilizándose después en 27% hasta 1973. Las tasas de ahorro e inversión interna se vieron favorecidas por la mano de obra suficiente para la industrialización, más de 4 millones de italianos

migraron del sur de Italia a las regiones industrializadas de Milán, Turín e incluso Roma. (ISTAT, 2014)

Italia gozaba de un ciclo virtuoso caracterizado por los salarios bajos en relación a sus competidores europeos, buenas ganancias para los empresarios y bajos precios que los hacían competitivos en el exterior. Aunque las tasas de desempleo llegaron a ser altas para la época, esto se resolvió con la demanda de mano de obra de países más desarrollados como Alemania, Austria y Suiza, quienes crearon más de 800 mil de empleos para italianos durante el periodo. (ISTAT, 2014)

1.1.4.b) Resaca monetaria y búsqueda de crecimiento

El crecimiento de Italia durante este periodo siguió siendo de los más altos de Europa occidental, sobre todo en el periodo entre 1973 y 1979, cuando Italia creció en promedio 3.7% anual, mientras que Reino Unido creció al 1.5%, Francia al 2.8% y la BRD (Bundes Republik Deutschland, Republica Federal Alemana) a 2.4%. (Maddison, 2014)

En 1976, la crisis del petróleo afectó fuertemente a la económica italiana. Por primera vez desde la guerra, los italianos volvieron a tener un gobierno de derecha. Aunque parecía que esto ayudaría a mantener finanzas públicas más sanas, la oposición (el Partido Comunista) seguía teniendo buena cantidad de seguidores y presiones en el congreso para impulsar reformas de gasto público como: salud, pensiones y vivienda entre otros. (Sasoon, 1990).

Las autoridades italianas se vieron en la necesidad de impulsar políticas de control de inflación, al mismo tiempo que cuidaban el empleo a través de reducción de salarios y jornadas de trabajo más cortas. Sin embargo, esto no fue suficiente por lo que fue necesaria una serie de reformas que permitieran la flexibilización del el mercado trabajo.

Por otra parte, las empresas exportadoras se veían beneficiadas con la reducción de salarios y la devaluación de la lira, por lo que seguían exportando en grandes cantidades y con grandes márgenes de ganancia.

El entorno internacional no ayuda a Italia a limitar sus fluctuaciones monetarias, ya que debido a la caída del acuerdo monetario de Breton Woods se vio obligada a adoptar la llamada Serpiente Monetaria al igual que sus socios europeos. Aunque la política monetaria de esta época era mucho más ajustada, impulsada en parte por un banco central autónomo, la deuda pública no lo era y alcanzaba el 100% del PIB italiano, y el déficit fiscal llegó a alrededor de 7% anual. (Foley, 1998)

En 1974 el Banco de Italia se vio en la necesidad de pedir un préstamo al FMI por 1.2 miles de millones de dólares para combatir la especulación monetaria contra la lira. Sin embargo estas especulaciones continuaron, llevando a cerrar por más de 40 días el mercado italiano de divisas en 1976 para combatir esta práctica. (Spaventa, 1990)

Para 1977 el gobierno italiano llegó a un arreglo con el FMI para un nuevo préstamo, en contrapartida se comprometían a reducir el gasto público y la inflación durante los siguientes 20 meses. La respuesta de la economía internacional a un gobierno con políticas monetaria y fiscal más estables, así como la recuperación de la economía internacional, llevaron a Italia a tasas de crecimiento del PIB de alrededor de 6% anual al final de la década.

A principios de los 80's la frágil economía italiana sufrió el segundo golpe petrolero. El PIB italiano se reducía mientras su inflación seguía en aumento; por primera vez desde la guerra tuvieron un crecimiento negativo año a año. Aunque los salarios iban a la baja, la industria decidió reducir costos vía mano de obra, reduciendo su consumo de mano de obra de 1980 a 1988 en 14%. (Ranci, 1993)

A finales de los 80's la restricción monetaria del Banco Italiano y la expansión fiscal del gobierno central hicieron del tipo de cambio un problema. En 1992 la lira tuvo que abandonar nuevamente el Sistema Monetario Europeo.

El gobierno italiano tenía el doble reto de promover el crecimiento al tiempo que buscaba cumplir con los criterios establecidos en el Tratado de Maastricht. Sin embargo las condiciones fueron adversas y la economía se vio en recesión para los años 1992-1993. Aunque la crisis fue más corta que en 1983, esta fue más profunda y parte de la salida de esta se debió al rebote por la depreciación de la moneda. (Maddison, 2014)

Durante 1992 y 1995, la lira cayó más de 30% en relación con las monedas extranjeras, mientras que el precio relativo de la mano de obra cayó casi 34%. Esto llevó a que en 1995 los empleados italianos negociaran aumentos al menos equivalentes la inflación y aumentos de sueldo sucesivos cuando la productividad mejorara.

1.1.5. España y Portugal

Ambos vecinos ibéricos, tanto España como Portugal, parecen compartir una historia de posguerra. Ambos heredaron del fascismo europeo, regímenes autoritarios que conservarían hasta los 70s.

Estos regímenes autoritarios se oponían radicalmente al comunismo, por lo que después de la guerra decidieron abrir sus mercados hacia Europa, en un intento de liberalización de la economía. Esto permitió que sus economías tuvieran un repunte durante el principio de los años 50's; aunque por su baja productividad este crecimiento fue menor que el del resto de Europa. Las naciones europeas de occidente se encontraban en una etapa de auge generalizado por los estímulos keynesianos, arrastrando al crecimiento a las naciones ibéricas, aunque no con la suficiente fuerza para cerrar la brecha de nivel económico con las naciones más desarrolladas.

En parte, es complicado comparar a estas dos economías, por las diferencias inherentes al tamaño de su mercado, ya que el tamaño del producto español siempre ha rondado el doble del producto portugués. Así mismo, el tamaño de la economía española le ha permitido ser una economía más cerrada que la portuguesa, la cual tiene un carácter tradicionalmente mercante.

Cuadro 1.9 Crecimiento del PIB de España

Periodo	Tasa de crecimiento España
1954-1958	6.19%
1948-1964	5.68%
1964-1974	5.55%
1974-1978	1.74%
1. 1978-1986	1.02%
1986-1992	4.10%
1992-1998	2.37%

Fuente: Alcaide, 2000

1.1.5.a) Los año alrededor de la guerra

La dictadura portuguesa se había impuesto desde la revolución de 1926. Este golpe de estado triunfó casi sin oposición; por tanto, Portugal nunca tuvo gastos de reconstrucción. Además, el gobierno dictatorial se legitimó a través del Estado Novo en 1933, lo que le permitía ser parte del plan Marshall y recibir ayuda económica. Pese a esto, los lusos solo crecían a un ritmo de 3.2%, mientras que el crecimiento del resto de Europa rondaba alrededor de 8%. (Madisson, 2010)

España en cambio, tuvo una guerra civil con mucho más destrucción, donde se vieron involucradas incluso facciones internacionales. Por esto fue necesario un

plan de reconstrucción al finalizar la guerra, sin ser favorecidos por el Plan Marshall debido al bloqueo impuesto por Naciones Unidas a la España Franquista.

La economía española fue tomada totalmente por el régimen en el gobierno. Las represalias por parte de los franquistas a las regiones más separatistas no se hicieron esperar, pero el problema mayor fue que estas regiones eran Cataluña y el País Vasco, los principales centros industriales de España.

Fue hasta los 50's que Franco comenzó con un nuevo programa de industrialización, el cual llevaba como punta de lanza los bajos salarios y la mentalidad de sacrificio en la clase trabajadora. Para esto lanzó una campaña propagandística exhortando a la población a trabajar más horas para sortear los tiempos difíciles de la economía, al tiempo que España se convertía en la economía más cerrada de Europa Occidental.

El caso portugués encontró como principal entendimiento derivado de la segunda guerra mundial, la enorme dependencia que tenía para la nación el comercio internacional. Lo que ayudó a que el gobierno dictatorial emprendiera un proceso de industrialización, creando en 1945 la Ley para el Desarrollo y Reorganización Industrial. Sin embargo, aunque no lograron entrar por completo en el *boom* de las naciones europeas ya que estas buscaban bienes que les ayudaran a modernizar su economía.

Mientras tanto, el régimen franquista instauró, a imagen del modelo de Italia, el Instituto Nacional de Industria, con la finalidad de fomentar el desarrollo, sobre todo de proyectos costosos. Aunque su crecimiento se vio limitado por ser parte de una economía cerrada al mediano o incluso lento crecimiento de la demanda interna.

Las economías que se abrieron a los mercados como Francia e Italia, tuvieron un desarrollo mucho más rápido de lo que fue el español o el portugués. España tuvo en contra el bloqueo económico organizado por las naciones occidentales en contra del régimen franquista, así como a las regiones más industriales siempre en contra de su gobierno.

1.1.5.b) Los años 60's: Golpe de Timón

A finales de los 50's la fuerza de trabajo española salía del país cada vez en mayores cantidades, la economía sufría de inflación, problemas de balanza comercial, y una debilidad estructural que llegaba hasta el nivel microeconómico. En 1958 el 85% del total de las empresas españolas tenían menos de 5 trabajadores. (Estadísticas Españolas BBVA, 2005)

La balanza de pagos se había visto afectada por la crisis y las reservas de oro se estaban agotando. Además, la productividad relativa con el resto de Europa seguía yendo a la baja ya que la economía cerrada evitaba la entrada de nuevas tecnologías.

Fue entonces cuando Franco decidió dar un giro a la economía española, presentando en 1959 el Plan para la Estabilización, donde se proveían bases para el crecimiento económico y se buscaba el fin del bloqueo económico, siendo este el mayor acercamiento con la Comunidad Económica Europea hasta la fecha. Aunque este no fue el primer acercamiento con los mercados internacionales, ya que en 1952 había pactado con los Estados Unidos la ayuda por 625,000 dólares para el desarrollo económico. (Estadísticas Españolas BBVA, 2005)

España regresaba a la agenda internacional con su entrada a la OCDE, al Banco Mundial y FMI en 1956. Al tiempo que Portugal hacía lo mismo, entrando en primero en la EFTA en 1958, y al GATT, Banco Mundial y FMI en 1960.

Estos cambios trajeron consigo crecimiento económico, siendo superior al 5% anual en Portugal durante el periodo de 1959 a 1973. Ambos países atrajeron fuertes montos de inversión extranjera directa. España creció en el mismo periodo en promedio a 7.5% anual, convirtiéndose ambas en naciones industrializadas.

Los países ibéricos gozaron de un círculo virtuoso el cual partió en gran medida de preceptos que no tenían que ver con el plan para el desarrollo, propuesto por sus gobiernos:

- Ambas naciones eran comparativamente las más pobres de Europa Occidental, con la menor productividad e ingreso per cápita, lo que hacía mayor el potencial de crecimiento.
- El capital atraído por los salarios bajos, trajo consigo nuevas tecnologías. Esto permitió el aumento de la productividad española y portuguesa.
- Estos países fueron capaces de soportar la importación de grandes cantidades de capital, debido a que el rápido aumento en el turismo ayudó a corregir la balanza de pagos, junto con las remesas recibidas de los migrados a economías del norte quienes necesitaban mano de obra.
- Los precios de los energéticos, históricamente bajos, respaldaron al crecimiento económico, aunque convirtieron a estas naciones en dependientes de las importaciones.

1.1.5.c) La crisis del petróleo

Con la subida de los precios del petróleo en los años de 1973-1974, los costos de importar subieron más de 210%, lo cual hizo imposible para naciones tan dependientes de la importación mantener a ritmo la balanza de pagos.

La recesión económica golpeó fuerte a los estados ibéricos, quienes pasaron de crecer a un ritmo de 7% a solo 1.5%, lo que los situó debajo del promedio europeo y de la OCDE. (Maddison, 2010)

La migración que había fungido como válvula de escape para las presiones políticas y socioeconómicas ahora jugaba en contra. Una nación como Portugal, quien había sido el lugar de Europa con decrecimiento neto de población, veía reducirse el 10% del PIB que representaban las divisas, ya que la mayor parte de sus emigrantes no eran legales. Portugal tuvo otro punto en contra, la determinación por conservar las colonias. Las colonias no solo crecían a un ritmo lento, sino que además generaban grandes costos a la administración del país, ya que los gastos en defensa se volvían cada vez mayores. En 1970 llegaron a representar el 40% del gasto público y más del triple de lo que gastaban en educación. (Estadísticas Españolas BBVA, 2005)

Las balanzas comerciales negativas no se pudieron mantener durante periodos largos, lo cual llevo a ambos países a devaluaciones y a una inflación de dos cifras. Gran parte de los capitales extranjeros optaron por salir de estas naciones, generando tasas aún más grandes de desempleo.

Esta época coincidió con la muerte de Franco y con el fin de la dictadura en Portugal. Lo cual dio a ambas naciones la necesidad no solo de generar una nueva estabilidad política, sino de establecer verdaderas economías de mercado, sin la intervención de dictaduras en sectores clave como lo fueron en su momento, los bancos, la construcción de navíos, petroquímica, etc.

1.1.5.d) Europeísmo y regreso al crecimiento

La época de la crisis del petróleo afectó seriamente a las economías ibéricas, los nuevos gobiernos libres habían heredado altos desempleos, sectores públicos endeudados, leyes de trabajo rígidas, e industrias de nivel poco competitivo para el comercio internacional.

A principios de los 80's, con elecciones libres, se declaró ganador al Partidos Socialista Obrero Español, mientras que en Portugal fue el partido de centro el elegido. Ambos decidieron jugar la carta de la integración con la Comunidad Europea para lograr el crecimiento en sus economías.

Esto trajo consigo, irónicamente, que el partido de izquierda español tomara medidas de liberalización de los mercados, reducción del peso del estado en la economía, liberalización de los mercados financieros, etc. Todos los cambios con vista a lograr un clima de competitividad para incursionar en la Comunidad Europea.

La ayuda económica de la Comunidad Europea, además del clima de estabilidad económica y apertura de mercados, favoreció la confianza de los inversionistas, quienes se mostraron optimistas sobre el futuro de las economías ibéricas. El auge de inversiones en la península, esta vez vino acompañado con un aumento en las condiciones de la venta minorista, lo que favoreció el aumento de la demanda agregada.

El llamado segundo milagro económico se extendió en España y Portugal a lo largo de los 80's, generando ciclos virtuosos en la economía. Los niveles de vida aumentaban, pero aumentaba aún más la tasa de inversiones productivas, la tasa de inversión en maquinaria y equipo alcanzó en 1987 el 14.5%, tasa solo mejor en Japón. (Coorckil, 1998). Aun así, estas economías se mantenían lejos del resto de sus socios europeos. El ingreso per cápita español era de \$4,000 dólares al año, tan solo el 59% del promedio de la Comunidad Europea; y el caso portugués era aún peor, con solo \$1,961 dólares al año. (Maddison, 2010)

Justo cuando el crecimiento estaba llegando a su cumbre, mientras España recibía en Barcelona los juegos olímpicos de 1992, la recesión mundial causada por la Guerra del Golfo puso en evidencia la debilidad del crecimiento económico español. La situación terminaba justo como en los 70's; estos países se habían vuelto sumamente dependientes de los precios del petróleo. Los gobiernos tuvieron que reducirse rápidamente para no caer en un endeudamiento excesivo de la economía. Aunque esta reducción afectó a la demanda agregada, y esto no ayudó a reducir la inflación que había provocado en la etapa expansiva.

La integración con la Comunidad Económica Europea significó para España una época de crecimiento grandes entradas de capital, pero también significó que debía mantener su moneda dentro de las bandas de la SME; por lo que la reacción con política monetaria se volvió lenta.

La crisis afectó a las familias no solo en la reducción de su ingreso, sino en las más altas tasa de desempleo de la década, aumentando casi 75% la cantidad de desempleados de 1992 a 1995. Más de 400,000 empleos desaparecieron en Portugal, y más de un millón en España.

1.1.6. Hungría, Chequia, Eslovaquia y Polonia

El término Visegrado viene del eslavo y quiere decir castillo alto, aunque en realidad el término se refiere al lugar donde se reunieron en el siglo XIV líderes de la región a discutir las condiciones de una alianza en contra de los Habsburgo. Gracias a esto hoy en día conocemos como las naciones del Visegrado a Hungría, República Checa, Eslovaquia y Polonia. Estas 4 naciones comparten no solo herencia cultural, además, las cuatro fueron parte del experimento socialista al término de la segunda guerra mundial.

Si bien es cierto que las naciones del Visegrado son tan viejas como Europa, fueron naciones dominadas durante la mayor parte del siglo XIX. En el caso de República Checa era parte industrial del Imperio Austro-Húngaro, mientras Eslovaquia era la parte agrícola del mismo. Polonia fue durante épocas medievales una potencia, pero durante los 1800's fue dividido entre Rusia, Prusia y Austria- Hungría. El caso de Hungría, aunque era parte del Imperio y no solo un territorio, la parte económica y política de Hungría nunca tuvo el mismo peso que la austríaca.

Todas estas naciones se declaran independientes a partir de la Primera Guerra Mundial, por lo que tuvieron que valerse por sí mismas y ajustarse a la realidad económica del momento, así como a la presión inflacionaria que afectaba a Alemania y con ello a toda su zona de influencia. Más tarde se vieron envueltas en el conflicto armado de la Segunda Guerra Mundial al ser todas estas nuevas naciones consideradas por la Alemania Nazi parte de su espacio económico vital.

Al comienzo de su vida independiente, estas naciones, como el resto de Europa, sufrieron la Gran Depresión, por lo que su crecimiento fue poco significativo. En 1930 solo Checoslovaquia podía considerarse una nación industrializada, ya que solo el 25.6% de la población trabajaba en la agricultura, cuando esta actividad significaba 50.8% en Hungría y 65% en Polonia. Aunque cabe señalar que las regiones industrializadas de Checoslovaquia eran Bohemia y Moravia, dejando como la parte agrícola a lo que hoy día es Eslovaquia. (Maddison, 2014)

Con el estallido de la Segunda Guerra Mundial, ninguno de estos estados se libró de la invasión alemana, cayendo Checoslovaquia y Polonia en el Blitzkrieg al tiempo que Hungría se unía a las naciones del eje por alianza.

En 1945, con la caída del tercer Reich, estas naciones, junto con el resto de Europa del Este quedaron del lado del Sistema Económico Estalinista. Con la entrada de este nuevo régimen Moscú encontró distintas reacciones:

- Los países donde ya existía un partido socialista consolidado y con cierto grado de aceptación popular, como Yugoslavia y Bulgaria, cuyas revoluciones socialistas podrían llamarse “hechas en casa”.

- Los estados como Hungría y Checoslovaquia donde los soviéticos no encontraban tanto apoyo local.
- Y el caso de Polonia, donde los soviéticos no eran bien aceptados por las disputas territoriales provenientes de la nueva repartición del territorio.

La situación era distinta incluso por las condiciones de reconstrucción. Cada uno de estos países había tenido distinto grado de devastación tanto humana como de capital.

1.1.6.a) La reconstrucción

Polonia había sido uno de los mayores perdedores de la Guerra, su población se redujo en más del 20%, entre 5 y 6 millones de personas, además de que el 37% de la infraestructura estaba destruida. Polonia fue el frente de batalla entre los alemanes y los rusos en los últimos meses de la guerra. Como parte del botín de guerra los polacos debían pagar a los rusos el carbón de los territorios anteriormente alemanes, ahora polacos. En 1948, Polonia solo producía el 70% en comparación con el periodo antes de la guerra, aun considerando la Gran Depresión. (Nigel, 2002)

Checoslovaquia, en cambio, tenía un grado de destrucción mucho menor ya que habían caído desde el comienzo de la guerra, en batallas más rápidas y menos destructivas que las de Polonia. El gobierno checoslovaco en venganza por la guerra decide expulsar a 3 millones de alemanes de su territorio y a 100 mil húngaros, con lo que perdió buena parte de la educación y mano de obra calificada del país.

Por último Hungría, sufrió destrucción por la batalla que mantuvieron entre 1944 y 1945. Y, peor aún, se vio obligada a pagar la reconstrucción de daños a la Unión Soviética, a Checoslovaquia y Yugoslavia. Pagos mayores a los que Hungría podía realizar, lo cual los llevo al peor episodio de inflación de la Historia, solo después de Alemania en los 20s.

1.1.6.b) La Nacionalización

La privatización polaca se dio bajo la norma de que toda empresa de más de 50 empleados debía ser expropiada. Así como la expropiación de las tierras agrícolas, las cuales pertenecían en 24% a granjeros y nobles, mientras el otro 76% pertenecía a alemanes. (Lavigne, 1995)

En Checoslovaquia la nacionalización fue mucho menos profunda que en Polonia, ya que esta comprendía en principio solo las empresas de más de 500 empleados y las industrias de minería, electricidad, banca y seguros privados, así como las empresas clave de menos de 500 empleados.

Hungría se encontraba en imposibilidad de pagar el total de su deuda, pero las condiciones políticas no permitieron al gobierno la nacionalización de buena

cantidad de recursos por lo que se limitó a recoger tierras de alemanes y criminales de guerra, equivalentes a 10% del total; con ellas se abonó a la deuda con la Unión Soviética. A diferencia de las naciones mencionadas anteriormente, Hungría solo nacionalizó la minería, como actividad primaria. A esto se sumó que debido a la presión de Moscú, Hungría renunció a ser parte del plan Marshall, por lo que optó por nacionalizar también la banca.

Adicionalmente, se comenzó la nacionalización de la agricultura de manera constante en las tres naciones. Para 1953 el 40% de la agricultura de Checoslovaquia, 26% en Hungría, aunque solo el 7% en Polonia, pertenecía al Estado. (Lavigne,1995)

El estado planificador de los países de economía centralizada influía en las economías no solo a través de los organismos nacionalizados, sino influyendo en el mercado a través de impuestos y subvenciones. Siendo un común denominador que los planeadores de política económica solían apostar más por la industria pesada que por las industrias de consumo, así como por las actividades industriales sobre los servicios y la actividad agrícola. Además de la prioridad que se le dio a la industria bélica como resultado de la Guerra Fría.

Priorizar la industrialización pesada y bélica en la planeación económica trajo como resultado la disminución en el nivel de vida de la población. A tal grado que si tomamos el salario real para 1950, como 100, para 1953 era de 95 en Checoslovaquia, 92 en Polonia y 85 en Hungría. (Maddison, 2014)

Tras la muerte de Stalin, el 5 de marzo de 1953, la planificación dio un golpe de timón y se decidió aumentar el nivel de vida de la población, comenzando por ciudades piloto, como lo habían sido en la industrialización, Pilsen y Berlín. Se procuró aumentar el nivel de vida del trabajador, incluso clausurando los campos de trabajos forzados.

Estas políticas tuvieron efectos en la población, pero no logró dar estabilidad política. En 1956 se detonó una crisis política en Polonia y una rebelión en Hungría. Aunque el gobierno de la Unión Soviética demostró a estas naciones que estaría dispuesto a sofocar miliaramente las rebeliones, estas mostraron a su vez que era necesario un cambio en la política de las naciones comunistas.

1.1.6.c) Cambio de política económica

Las revoluciones de la década de los 1950's hicieron reflexionar a los hacedores de política económica sobre la viabilidad de modelo stalinista, esto sumado a la muerte de Stalin fue campo perfecto para la introducción de una nueva política económica. Primeramente, cambió el objetivo de la política económica. Ahora se buscaría que en las naciones comunistas la población tuviera el mismo nivel de vida que las potencias de Europa Occidental. Para ello fue necesario el cambio en algunos aspectos del sistema, como la división social del trabajo, el cambio de las industrias

pesadas por industrias modernas de mayor valor agregado como químicas, petroquímicas y electromecánicas, y reformas de la mecánica económica para promover el mayor crecimiento.

En Checoslovaquia se vio muy pronto que los planes para el crecimiento económico eran demasiado ambiciosos y difíciles de alcanzar, comenzando por los primeros años donde las exportaciones checas eran poco requeridas, llegando a ser el país con menor índice de comercio con las naciones de Europa Occidental. Mientras tanto, seguían importando buena cantidad de sus alimentos.

Hungría tuvo un plan de crecimiento similar, aunque para llegar a éste aplicaron los medios más radicales de las naciones COMECON, comenzando la eliminación de los sistemas centrales de planeación y dejar la economía en mano de los semi-mercados. Es decir, los precios y niveles de producción no estaban planificados desde el centro del gobierno sino que éste intervenía a través de impuestos mayores o menores, inclusive con subvenciones a los productos que en el momento fuesen más necesarios.

Polonia por último no tuvo un cambio en el sistema económico significativo, simplemente incluyó más sectores en los planes de nacionalización.

1.1.6.d) La Crisis del Petróleo

Mientras el resto del mundo caía en crisis debido al alza del petróleo de 1972, las economías socialistas seguían creciendo, logrando el ritmo de crecimiento más alto desde los 50s. Esto se logró solamente gracias a la intervención del gobierno en los precios de los combustibles y energías.

Al tener artificialmente bajos los precios de los combustibles, esto repercutió en la competitividad de las mercancías al exterior, lo que dio la ilusión de mejores salarios, aun cuando la competitividad seguía estancada.

La excepción fue Polonia cuya economía empezó la década en crisis, cuando el gobierno anunció en diciembre de 1970 el 40% en los precios de los alimentos, lo que provocó una nueva ola de levantamientos. Pese a que estos levantamientos cesaron después de la ilusión de crecimiento creada por los precios del petróleo elevándose en el resto del mundo, las cuentas económicas del país se veían manchadas por la creciente deuda para mantener estos precios. Claramente, los precios en general debieron haberse aumentado para estimular la producción doméstica ya que muchas veces se prefería importar, lo cual generó que pese al aumento de las exportaciones, la balanza comercial fuera negativa.

El caso polaco fue el más significativo, pero ocurrió de igual manera en Hungría y Checoslovaquia, quienes en toda la década no volvieron a alcanzar el estatus quo de los primeros tres años.

A finales de los 70's, con la segunda crisis del petróleo, los economistas planificadores se vieron en la necesidad de aceptar a los precios internacionales como parte los factores externos, sobre todo en el caso de los petrolíferos. Ahora, con el obstáculo de haber dejado crecer la deuda a niveles extraordinarios, lo cual los llevó a comenzar la década de los 80's con los primeros síntomas de un sistema económico que caería en 1989.

Polonia enfrentaba el reto imposible de pagar la deuda, ahora con intereses incrementados, al tiempo que debía satisfacer la demanda interna. Primeramente intento subir los precios en el total de la economía lo cual resultó en huelgas, por lo que el gobierno tuvo que negociar y amentar en menor medida los precios. En el frente de la deuda pública no le fue mucho mejor, ya que al declarar que no podía pagar el total a sus acreedores se acordó una renegociación con la condición de que en lugar de pagar 6% del PIB anual, los intereses aumentarían a 12%. (Maddison, 2014)

En 1982, el gobierno aumentó los precios en más del 70%; para esta ocasión implantó tiempo antes la ley marcial, lo cual, cuando menos, cuidaría la estabilidad política del país. Este programa fue ampliamente respaldado por Rusia, quien firmo ese mismo año el Programa de Crecimiento a largo plazo para el Desarrollo Económico y Cooperación Técnica entre Polonia y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas.

El mismo frente contra la deuda externa se peleó de manera distinta en Hungría, quienes aunque tenían un problema similar optaron primero por dar confianza a los mercados por medio de la creación de un Ministerio de Industrial, la negociación de la deuda ofreciendo garantías de pago junto con los bonos húngaros, aunque se negaron a sacar las manos del manejo de la economía.

Checoslovaquia, por último, procuró incrementar sus exportaciones a naciones no socialistas, con la finalidad de hacerse de divisas y credibilidad que le permitiera reducir sus tasas de interés. El presidente Gorbachev justo después de la ley marcial en Polonia, decide impulsar reformas económicas mucho más agresivas. Aun con las medidas de todos estos no habría mucho más que hacer por el sistema socialista. El desgaste económico de las últimas dos décadas había llevado a la población de todos países a buscar una alternativa en un sistema capitalista. El cual fue totalmente alcanzable después de la Perestroika y la caída de la cortina de hierro.

1.1.6.e) Privatización

La privatización es muchas veces confundida con el crecimiento del sector privado en las naciones antiguamente comunistas. Pero aunque las leyes ahora aprobaran las inversiones privadas en la gran mayoría de los sectores, el Estado aún era dueño de las empresas que habían nacionalizado y colectivizado. Estas empresas debían

regresar a manos de privados para evitar que el gobierno siguiera con el control de la economía.

En Checoslovaquia y Hungría muchas nuevas compañías empezaron a aparecer. Encontraron un nicho de mercado en las ventas minoristas, transportes, construcción y servicios a pequeña escala ya que la estructura socialista tenía muchos monopolios enormes. A tal grado que en 1990 el 70% de la población trabajaba en empresas de más de 250 empleados. (Swain, 2004)

Por el lado de la privatización, los tres países tuvieron el reto de vender las compañías nacionales. Para ello habría que decidir si vender a nacionales a precios menores, ya que son intrínsecos al sistema socialista los bajos niveles de capitalización entre la población, mientras que vender a los extranjeros era más rentable, pero no satisfacía a los nacionales.

Este problema se resolvió mediante la venta por liquidación de los activos de las compañías, siendo este el principal mecanismo. La compañía vendía todos sus activos y los empleados de esta eran quienes tenían preferencia para comprarlas. Algunos empleados formaron sociedades para la compra de maquinaria y seguir operando de manera conjunta. Mientras que solo una minoría se vendió la compañía de manera conjunta y otras tantas cayeron en bancarrota al enfrentarse a los mercados.

Afortunadamente para estas economías, Europa vio en la caída del socialismo la oportunidad de paz que había estado buscando, ya que con inclusión de estas economías ésta estaría garantizada. Para ello se creó un plan de ayuda llamado Programa Phare mediante el cual se apoyaría el financiamiento de los países candidatos a la adhesión, lo cual debería facilitar que las economías fueran compatibles con el resto de la Unión Europea.

Estos deberían cumplir con los criterios de Copenhague:

- Ser un Estado europeo
- Tener instituciones confiables que faciliten la democracia, el estado de derecho, los derechos humanos y el respeto de las minorías.
- Una economía de mercado viable para hacer frente al mercado de la Unión Europea
- La capacidad para respaldar las obligaciones de la adhesión incluyendo política, económica y monetaria.

A partir de que estos y otros países se presentaron como candidatos potenciales, la Unión Europea tuvo como objetivo el cierre de las brechas económicas entre los países miembros.

Capítulo 2: Historia de la Unión Europea

“Si, es Europa, desde el Atlántico hasta los Urales, es toda Europa ”

Charles de Gaulle

La integración en Europa como hoy la conocemos no ha sido un proceso fácil, ni mucho menos rápido. Han tenido que pasar varios siglos para llegar a la formación de un bloque Europeo con el grado de integración que es ejemplo cuando este tema es tratado.

Hoy día se festeja el día de Europa cada año el 9 de mayo, en conmemoración al año de 1950, cuando Robert Schumann emitió la propuesta oficial para una Europa unida: La Declaración Schumann. Pero este día está muy lejos de ser la primera piedra para la Unión Europea.

Históricamente el mapa europeo ha cambiado por distintas uniones y segregaciones nacionales; muchas de estas experiencias más valiosas para la historia que para la economía. Aunque en el siglo XIX encontramos varias lecciones de integración que fueron útiles para la Europa moderna.

2.1 La unificación tardía de Alemania

La mayoría de las unificaciones europeas ocurrieron como respuesta a los regímenes feudales. Cuando las monarquías y los burgueses, a ejemplo de la Francia de Luis XI, quienes a mediados del siglo XV deciden poner fin a los feudos y con ello dejar de pagar impuestos a los señores feudales por el tránsito de mercancías. Para esto fue necesario la contratación de ejércitos mercenarios que pelearan estas causas, pero el proceso económico de unificación aun pertenecía al modo de producción feudal, por lo que muy difícilmente es comparable.

En cambio, el caso de Alemania es completamente diferente. Alemania solía ser un mismo estado, con características lingüísticas, ideológicas, económicas, sociales, etc. Similares. Una economía capitalista que se unificaba a finales del siglo XIX.

El término “alemán” utilizado en el castellano proviene de *allemagne* palabra francesa utilizada para denominar a todos los habitantes del territorio que ahora es Alemania, Austria y Suiza. Esta palabra la tomaron del nombre de una tribu alemana que invadió el sur de Francia. Pero los alemanes se autodenominan con *deutsch*, el nombre de todos los pueblos alemanes y no de una sola tribu.

Después de haber sido dividido en más de 300 estados al caer el Sacro Imperio Romano de Occidente, Napoleón I unifica simplemente 39 estados. Los cuales, con motivo proteger a los más débiles, crean en 1815 la Confederación Alemana o Confederación Germánica, *Deutscher Bund* de estados soberanos. Lo fundamental para el punto de vista económico es que se decide homologar la idea de la propiedad privada dejando de lado el concepto de propiedad noble frente a propiedad no noble.

Sin lugar a dudas, la Confederación Alemana fue un gran avance, aunque no termina por satisfacer las necesidades comerciales de la que en conjunto sería la segunda economía más grande del momento, solo después de Gran Bretaña.

Es por ello que el estado de Prusia y algunos otros siguieron con negociaciones comerciales para ampliar el mercado alemán hacia sus productos. El líder de estas negociaciones fue claramente Prusia, que en 1928 ya había conseguido el libre comercio con Hesse-Darmstadt por un lado, así como con Baviera-Wuttemberg. Dando preámbulo a la Unión Aduanera.

Prusia fue construyendo poco a poco las bases para el Zollverein, que significa en alemán simplemente Unión (*verein*) de Aduanas (*Zoll*). Aunque esta Unión no fue exitosa al momento de su conformación debido a que no todas las regiones alemanas se habían agrupado el 1 de julio de 1834, una década más tarde casi todos los estados alemanes se encontraban en ella.

El Zollverein tuvo como consecuencia un mercado suficientemente grande para que las mercancías alemanas crecieran y fueran cada vez más especializadas, y que regiones enteras tuvieran una especialización de trabajo. Austria que había sido líder de la Confederación Alemana fue excluida de este mercado, junto con su esfera más cercana de influencia excepto la región de Baviera quien formaba parte del Zollverein.

Esta nueva esfera económica funcionaba tan bien que pronto comenzó a tener un crecimiento económico que incomodaba a las potencias de la época, Francia, Dinamarca e incluso Gran Bretaña.

Viendo peligro militar de la mano del crecimiento económico, Guillermo I acude al parlamento prusiano en 1862, con la intención de hacerse de fondos para modernizar el ejército. Cuando estos fondos son rechazados, Otto Von Bismark ve una oportunidad. El mismo año se acerca a Guillermo I asesorándolo políticamente. Bismark consiguió: fondos para modernizar el ejército alemán, disolver el parlamento para dar mayor poder a Guillermo I y logro el nombramiento como canciller de Prusia.

En 1864, Bismark ve la oportunidad de anexarse Holstein y Schleswig, estados alemanes bajo el nombramiento de ducados daneses. Por lo que declara la guerra a Dinamarca, con el doble propósito de hacer notar a la comunidad internacional que la modernización del ejército era efectiva y que además contaba con el apoyo de Austria.

La guerra contra Dinamarca no fue un problema para los estados Alemanes, lo que en realidad causó problemas fue la repartición de lo tomado, ya que Austria pretendía administrar el territorio de Holstein, el estado alemán con más costa en el mar del norte.

Para 1866 Prusia declara la guerra a Austria, pidiendo ayuda a Italia en contraprestación de anexarse Venecia. Esta decisión tiene influencia negativa para Prusia en los demás estados Alemanes, que se vuelven en su contra (Baden, Wuttemberg, Hesse, Baviera, Hanover y Sajonia) y apoyan en la guerra a Austria.

Pese a la superioridad numérica en tropas enroladas, Prusia contaba con la mejor red ferroviaria de toda Europa y el mundo, lo que le permitió tener ventaja numérica en batalla contra los austríacos; ya que además bien dirigidos por el general Guillermo I atacaron las regiones periféricas de Bohemia y Eslovaquia; donde tardaría más en llegar el ejercito de Viena.

Al verse rodeada, Austria pidió un armisticio para evitar que estos entraran a Viena.; que era objetivo de Guillermo I, llegando al arreglo de ceder Holstein a Prusia y Venecia a Italia.

Con esta victoria Prusia apunta hacia la unificación de la Alemania Chica (die Kleine Deutschland) ya que aunque los Habsburgo en Austria y los Hohenzollern en Prusia querían la unificación, Austria solo estaría de acuerdo si se aceptan las condiciones de liderazgo austríacas, así como su sistema de gobierno.

El tamaño de la pequeña Alemania fue un *second best*; sin embargo, esta opción dejaba más cómodos a los ciudadanos alemanes, ya que con esto se harían de un gobierno más liberal y con inclusión del pueblo por medio de un parlamento representativo.

Prusia, en parte impulsada por los territorios de Alsacia y Lorena, y por otro lado con la intención de provocar una guerra nacionalista, hace gran revuelo sobre la sucesión al trono español, nominando a un miembro de los Hohenzollern. Francia temerosa de la idea de quedar entre dos países con los Hohenzollern como líderes, declara la guerra a Prusia, la cual llama al nacionalismo alemán y crea una guerra que terminaría con la unificación alemana.

Alemania nuevamente demuestra tener un ejército mucho más organizado y capaz, por lo que vence a Francia, obteniendo los territorios de Alsacia y Lorena. Los alemanes ven con agrado la idea de ser nuevamente una nación, con la excepción de Baviera quienes tienen dudas. Al final, la región bávara es comprada por Prusia y consolidada como parte de Alemania.

Con la creación de Alemania como un estado, vienen también las enseñanzas tomadas tiempo después para la Unión Europea, desde el beneficio de la unión aduanera hasta los términos específicos para la regulación monetaria que vinieron

en la Constitución de 1871², que incluían el respaldar en oro uno de cada tres marcos emitidos por cualquiera de los estados alemanes.

2.2 Benelux

Benelux es un acrónimo salido de las primeras letras de los países que lo componen. BE por Bélgica, NE por Holanda (su nombre en holandés es Nederland), LUX de Luxemburgo.

Estos tres países, al igual que en el caso alemán pertenecieron al mismo Estado, un estado multinacional que después de negociaciones pacíficas decide dar la separación del Reino de los Países Bajos en 1830 a Bélgica y en 1890 a Luxemburgo. Conservando Holanda el nombre de “Nederland” país bajo.

Aunque se convirtieron en países independientes, seguían siendo parte de una misma esfera económica. Las relaciones comerciales seguían ocurriendo de la misma manera que si no existieran fronteras nacionales. Es por ello que Bélgica y Luxemburgo deciden realizar una unión económica. Está incluiría no solo el libre comercio de mercancías, sino libre movilidad de personas y aspectos monetarios como un factor de cambios fijo, la aceptabilidad de ambas monedas en los dos territorios y la posibilidad de invertir de manera bancaria con las mismas tasas de rendimiento y cualquiera de las dos denominaciones en ambos países.

A este pacto se adhiere Holanda durante el transcurso de la Segunda Guerra Mundial, cuando los gobiernos en el exilio pactan una unión económica con libre movilidad de bienes, personas y servicios.

Esta Unión Económica, a diferencia de las uniones aduaneras, tiene organizaciones supranacionales como:

- Secretariado General
- Comité de Ministros
- Consejo de la Unión
- Consejo de la Unión (Parlamento)
- Corte de Justicia
- Oficina de Marcas (Oficina de Patentes)

Todas estas instituciones ya se asentaban en Bruselas por lo que al formarse la Unión Europea se considera que esta ciudad tiene la suficiente experiencia y se decide trasladar ahí las instituciones.

² Término traducido como Constitución, aunque Grundgesetz quiere decir Ley Básica, y existe otro término para constitución, Verfassung.

2.3 Comunidad Económica del Carbón y el Acero

La Comunidad Económica del Carbón y el Acero (CECA) surge de la idea presentada por el ministro de relaciones exteriores Robert Schumann, el 9 de mayo de 1950. Asesorado por el economista europeo Jean Monet.

Esta organización es la primera que surge después de la Segunda Guerra Mundial, teniendo como objetivo mantener la paz para evitar otro suceso como las dos guerras anteriores. Para lograr este objetivo debería crearse una administración común para los recursos en disputa, es decir los yacimientos de carbón del Ruhr (entre los cuales se encontraban Alsacia y Lorena).

La CECA consistió de cuatro capítulos:

1. Comunidad Económica del Carbón y el Acero
2. Instituciones de la Comunidad
3. Disposiciones Económicas y Sociales
4. Disposiciones Generales

Un punto de gran relevancia que surge en el contenido de este tratado es que entiende que ni las economías ni las sociedades son iguales, por lo que habla de tomar disposiciones sociales. Esto daría pie más adelante a los fondos de cohesión.

El tratado es discutido por los 6 participantes, Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Francia, Alemania e Italia. Es firmado el 18 de abril de 1951, pese a que la mayoría de los tratados entran en vigor con el inicio de año, este lo hace el 24 de julio de 1952. El principal motivo de comenzar la vigencia sin esperar al inicio del siguiente año es la llegada del invierno, lo cual, sumado a la aun no completa reconstrucción de Europa, hacía necesario mejorar lo antes posible el sistema de administración de los carboníferos.

Aunque el principal motivo era la administración para la reconstrucción y las conservaciones de la paz, Alemania encontraba en la CECA un par de incentivos extra ya que sería el proveedor de la mitad del carbón y de dos quintas partes del acero, además de deshacerse del régimen norteamericano.

La organización se financiaba de la explotación del carbón y acero, además de tener la facultad de contraer empréstitos.

Esta comunidad empezó a funcionar con éxito, liberando totalmente el carbón, hierro y chatarra el 10 de febrero de 1953 y el acero 1 de mayo de 1953. Asimismo, puso medidas de calidad tanto a las importaciones como a las exportaciones.

Durante el transcurso de los 50's la CECA logró aumentar cuatro veces la producción de acero haciéndolo además más limpio y de mejor calidad, y aunque la producción del carbón se redujo a la mitad; los empleos fueron rápidamente absorbidos por la creciente industria del acero.

El tratado tuvo desde su inicio como fecha de expiración el 23 de Julio de 2002, por lo que el tratado de Maastrich recoge los componentes de la CECA.

2.4 Comunidad Europea de Defensa

La Comunidad Europea de Defensa es un proyecto paralelo adoptado por los seis países, el cual tiene la finalidad de perpetuar las condiciones para la permanencia de la paz en Europa, aunque por misión tiene la integración militar y defensiva. Tiene con esto un implícito tratado de paz mucho mejor asentado que antes ya que excluía la posibilidad de hacerse de ejércitos autónomos al margen de esta comunidad.

El tratado fue firmado el 27 de mayo de 1952, después de la propuesta de René Pleven, jefe del gobierno francés con el apoyo de los europeístas, Robert Schumann y Jean Monet; pero jamás entra en vigor debido a que en su etapa de ratificación el congreso le da un giro y rechaza el tratado.

2.5 Comunidad Económica Europea

La Comunidad Económica Europea tiene como finalidad la creación de un mercado común europeo. Nuevamente, los participantes fueron los seis integrantes de la CECA: Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Luxemburgo y Holanda.

La Comunidad Económica Europea fue creada por medio del Tratado de Roma; en el cual se trata la creación de un mercado común; que pese a que fue llamado así era hasta entonces una unión aduanera, con lo que debían desaparecer los aranceles en un periodo de 12 años. El funcionamiento fue tan bueno, que el 1 de julio de 1968 se logra llegar a aranceles externos comunes y a la libre circulación de bienes.

Asimismo se creó la Política Agraria Común, la cual contempla la libre circulación de los productos agrícolas dentro de estos países así como la adopción de políticas proteccionistas y de subsidio a los productores; todo esto con el fin de apoyar economías regionales y asegurar la soberanía alimentaria de la región. Esta política ha sido ampliamente criticada dentro pero aún más fuera de la Unión Europea.

Estas políticas, fueron muy de la mano con las enseñanzas históricas. Nunca mas guerra en Europa y nunca mas Hambre.

A diferencia de la mayoría de los procesos de integración, el proceso europeo reconoce las diferencias entre los países miembros, y pese a que la liberación trae ventajas para la economía en general hay afectados por ésta, es por ello que se prevé la creación de un fondo europeo en contra de los efectos negativos de la liberalización.

2.6 Euratom

Creada también en 1957 con el fin de coordinar los programas de investigación atómica de los países miembros. Fue así mucho más sencillo controlar el uso de esta energía de manera pacífica. Por un lado tratando de dar seguimiento al intento fallido de crear una CED, Comunidad Europea de Defensa y, por otro, compensando el déficit energético del carbón.

Para cumplir estas metas deciden una serie de planes que se plasman en este, uno de los tratados de Roma:

- Desarrollar la investigación y la difusión de los conocimientos.
- Establecer y garantizar la aplicación de normas de seguridad uniformes para la protección de los trabajadores.
- Facilitar las inversiones y garantizar las instalaciones básicas para el desarrollo de la energía atómica.
- Velar por el abastecimiento de equitativo en minerales y combustibles radioactivos.
- En relación al punto anterior, crear una agencia de abastecimiento, con personalidad jurídica propia así como autonomía financiera.
- Garantizar que los materiales y recursos civiles no caigan en fines militares.
- Creación de empresas comunes, regularmente conocidas como Joint Venture; en el caso europeo, Joint European Torus (JET).

Este tratado entra en vigor el 1 de enero de 1958 y sigue vigente hasta la fecha.

2.7 EFTA, alternativa al tratado de Roma

Ante el tratado de Roma, la reacción del Reino Unido, en parte motivada por las corrientes del pensamiento económico floreciente en sus más importantes universidades, es la creación de un tratado paralelo ya que según, su visión, relevancia y alta participación en el comercio mundial; aún era necesario la eliminación de barreras al comercio; estas deberían terminar precisamente en una Zona de Libre Comercio.

Esta idea se ve consumada en la Asociación Europea de Libre Comercio, EFTA por sus siglas en inglés, creada el 4 de enero de 1960 en la convención de Estocolmo. Esta fue originalmente conformada por Austria, Dinamarca, Reino Unido, Noruega, Portugal, Suecia, ampliándose en 1961 con la entrada de Finlandia, en 1970 con Portugal y en 1991 Liechtenstein.

Al ser una asociación exclusivamente destinada al libre comercio, contiene como instituciones solamente, una Secretaría, un Tribunal de Diferenciaciones, el cual se apoya en un Consejo y, por último, una Autoridad de Vigilancia que se encarga de que se cumplan las condiciones del libre comercio establecidas en la Convención de Estocolmo.

2.8 Ampliaciones

Aunque el Reino Unido había conseguido formar una organización de libre comercio, lo cual iba mucho más con su importante participación en el comercio internacional y con las ideas liberales que predominaban entre los británicos, gran parte de esta Asociación Europea de Libre Comercio tenía como finalidad hacer contrapeso a la Comunidad Económica Europea, ya que además de los intereses comerciales Gran Bretaña no pretendía ser parte del movimiento Europeo si no era como líder, papel que jugaban conjuntamente Alemania y Francia.

Al darse cuenta de que el principal mercado para sus mercancías estaba en las otras dos grandes economías de Europa, deciden ceder y acercarse a la Comunidad Económica Europea, la cual acepta al Reino Unido en 1971 y junto con Irlanda,

Dinamarca, y Noruega, son bienvenidos, aunque este último país decide, por medio de un referéndum interno, no unirse.

Para 1975, España y Portugal, una vez habiendo dejado atrás sus dictaduras solicitan la adhesión.

En 1981, se adhiere Grecia, y cinco años más tarde España y Portugal hacen lo mismo.

El caso de la quinta ampliación es un caso bastante particular ya que a partir de la caída de muro de Berlín, el 9 de noviembre de 1989, las economías de Europa del Este se unían al sistema de producción capitalista y con ello a las expectativas de formar parte de la Unión Europea.

Durante el periodo de 1987 a 1996 la Unión Europea recibió peticiones de entrada de 13 países: Chipre, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, República Checa, Bulgaria, Rumania y Turquía. Estableciendo reuniones bilaterales, candidato – Unión Europea, con cada uno de ellos.

En estas negociaciones se otorgaron prioridades a cada uno de ellos para realizar su anexión a la Unión Europea, así como un sistema de ayuda para lograrlo, el cual iba desde meras recomendaciones hasta infraestructura y sistemas de asistencia financiera (Phare, ISFA, Sapard).

El 1 de mayo de 2004 se logra la aceptación de 10 nuevos países y con ellos a 75 millones de habitantes Europeos. En 2007 se aceptó a Bulgaria y Rumania. Sin duda esto fue un proceso costoso ya que implicó 13.2 miles de millones de euros durante 2000 y 2003, para apoyar la preparación a la incorporación, y más de 41 millones de Euros para ayudas agrarias, regionales, seguridad nuclear, administración pública, etc.

De estos 13 países que pidieron la incorporación entre 1987 y 1996, aun se sigue en negociaciones con Turquía, país con el que se empezaron las negociaciones oficiales el 6 de octubre de 2004.

El año 2004 Croacia pide su anexión. Pero en las negociaciones se pide que se coopere con el tribunal de La Haya para impartir justicia al General Gotovina, de la antigua Yugoslavia. Logrando ser miembro el 1 de julio de 2013.

2.9 Acta Única Europea

El Acta Única Europea se firma el 17 de febrero de 1986 Luxemburgo como resultado de la declaración de Stuttgart donde el ministro de relaciones exteriores alemán, Hans Dietrich y su homólogo italiano, Emilio Colombo, solicitaron al resto de los estados miembros revisar los procesos en todos los ámbitos para avanzar a la siguiente etapa de integración, la Unión Europea. Esto, con la finalidad de seguir con el proceso de la Unión Europea y tener un mercado realmente común, definiendo el

objetivo para 1993, “un espacio sin fronteras interiores en el que la libre circulación de mercancías, personas, servicios, y capitales”.

2.10 Tratado de Maastrich

El tratado de Maastricht se denomina así por haber sido firmado el 7 de febrero de 1992 en el pueblo holandés que lleva el mismo nombre. Este tratado consiste en la modificación de los tratados fundacionales de las comunidades europeas y del Acta Única Europea.

Este tratado resulta fundamental para entender a la Unión Europea que hoy día existe, ya que en este se hicieron cambios fundamentales, entre otros:

Ciudadanía: Se creó el estatuto de ciudadano europeo, con el cual se da libre circulación y residencia en los estados miembros, así como derecho al sufragio tanto en el nivel municipal en el que se habite como en el ámbito de diputados europeos y protección diplomática y consular de la Unión.

Principio de subsidiariedad: Los temas que puedan ser tratados por solo un estado, serán resueltos por ellos; mientras que los que sobrepasen esto serán tratados por la Unión Europea. Es decir la autoridad que trate los asuntos deberá estar lo más cercana posible al ciudadano.

Unión Monetaria: Se crea el Instituto Monetario Europeo, así como el Euro como moneda virtual para 1999, y en 2002 como moneda en circulación.

2.11 Tratado de Ámsterdam

Es una revisión de los asuntos pendientes por el tratado de Maastrich entre los cuales se puntualizan: el empleo, la libre circulación de los ciudadanos, justicia, política exterior y de seguridad común, y reforma institucional para afrontar el ingreso de nuevos miembros.

Asimismo, se creó un Ministro de Relaciones Exteriores de toda la Unión, así como la Europol, con motivo de respaldar los derechos concedidos en Maastrich con el carácter de ciudadano.

2.12 Tratados de Niza

La finalidad del tratado de Niza es preparar institucionalmente a la Unión Europea para la entrada de nuevos miembros. Entre los temas tratados se encuentra el voto específico por país, teniendo varios puntos de conflicto ya que Francia pide mantener la paridad de voto con Alemania aun con casi 22 millones de habitantes menos, mientras que Polonia exige lo mismo argumentando la reducción de su población a causa de la segunda guerra mundial.

Se decidió a aumentar el número de escaños en el parlamento a 732. Para las comisiones Europeas, se redujo el número a 27, por lo que Alemania, Inglaterra, Francia, España e Italia renunciaron a su segundo consejero.

También se tomaron acciones contra lo sucedido en Austria, donde el alcalde Jorg Häider realizó actos en contra de la inmigración y la ya establecida comunidad eslovena. Incluso se establecieron lineamientos para futuras sanciones a los estados miembros.

2.13 Tratado de Lisboa

El tratado de Lisboa, firmado el 13 de noviembre de 2007, bajo el lema “Llevar a Europa al siglo XXI”. Es un tratado como respuesta a la fallida constitución de Europa.

A través de este tratado se busca darle a la Unión Europea una personalidad jurídica de la cual carecía. Con este mismo motivo se reducen las posibilidades de estancamiento mediante el voto de mayoría cualificada en el Parlamento Europeo.

Asimismo se hacen múltiples enmiendas en los temas de:

- Banco Central Europeo.
- Tribunal de Justicia.
- Tribunal de Primera Instancia.
- Consejo.
- Presidencia del Consejo.
- Personalidad Jurídica.
- Solidaridad Mutua.

2.14 Ultima adhesión

El 1 de Julio de 2013 Europa vuelve a demostrar que pese a la crisis que hoy enfrenta la Unión Europea sigue siendo un proceso vivo y en expansión. Croacia se convirtió en el país número 28 de la Unión Europea después de 10 años de haber solicitado su adhesión.

Ahora se tiene un calendario para la completa incorporación de Croacia a las políticas de la Unión, por ejemplo:

- Se tiene previsto que se incorpore a la zona Schengen en 2015.
- Seguirá manteniendo impuestos más bajos a los cigarros hasta 2017.
- Sus pescadores seguirán usando redes consideradas ilegales hasta 2014.
- Cambiarán su moneda actual *la kuna* por el Euro en cuanto reúnan los criterios de convergencia.

2.15 Relevancia

Cuando el proyecto del Mercado Común comenzó en 1992, abarcaba a 12 países y 345 millones de personas. Veinte años después, en 2012, más de 500 millones de personas de 28 naciones pertenecían a la Unión Europea.

Esta es tan solo una cifra de éxito de los últimos 20 años de un proyecto que lleva forjándose desde 1957 a través de aproximaciones sucesivas a ser un mercado integrado.

Los resultados cuantificables son sorprendentes. Se calcula que en 2008 el PIB europeo hubiera sido 2.13% inferior sin un mercado europeo. Esto corresponde a 500 euros anuales por habitante. En tan solo seis años el mercado único contribuyó a la creación de 2.7 millones de empleos adicionales. (europa.eu, 2014)

El comercio europeo se ha triplicado. También se han triplicado las exportaciones a terceros, convirtiendo a Europa en el lugar más atractivo para la IED. (Idem)

Capítulo 3: Análisis Clúster

“Europa no es un lugar, sino una idea”
Bernard Henri Levy

El análisis tipo clúster es un método estadístico, también llamado Análisis de Conglomerados, Taxonomía Numérica o Reconocimiento de patrones. Tiene como propósito dividir un conjunto de objetos en grupos de símiles. Por medio de un análisis multivariable, separa los datos de forma que las partes de un mismo grupo sean más similares entre sí (propiedad interna de cohesión), mientras que los objetos de diferentes clúster sean lo más distintos entre sí (propiedad de aislamiento de grupos).

3.1 Selección de Variables

El proceso del clúster comienza con el planteamiento del problema, es decir se tiene un grupo de objetos (x) el cual tiene un número determinado de características (y) y necesita dividirse de manera útil en clases. Siendo esta división resultado de la unión de características y cierto grado de compatibilidad elegido.

$$\begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & a_{13} & \dots & a_{1y} \\ a_{21} & a_{22} & a_{23} & \dots & a_{2y} \\ a_{31} & a_{32} & a_{33} & \dots & a_{3y} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{x1} & a_{x2} & a_{x3} & \dots & a_{xy} \end{bmatrix}$$

Siendo entonces el valor a_{11} la primera observación para el primer elemento, a_{12} será la segunda observación para el primer elemento. Todos los valores de la primera fila son observaciones para el primer elemento; así, cada columna constará de los valores observables que se toman comparables para cada elemento.

El manejo de los datos recabados es importante ya que se pueden obtener diversos tipos de variables que no necesariamente son comparables.

Por un lado existen variables cualitativas, las cuales se caracterizan por no tener un valor numérico. Estas variables se dividen a su vez en nominales, aquellas que no tienen una sucesión lógica por ejemplo: nacionalidad, colores, forma, etc. Mientras que las variables cualitativas ordinales son aquellas que representan una magnitud a través de un orden lógico, por ejemplo: grado de estudios, medallas conseguidas en un evento deportivo.

Por otro lado las variables cuantitativas están representadas de manera numérica, diferenciándose entre discretas y continuas. Discretas con aquellas donde entre un rango de observaciones potenciales; algunas no son observables, por ejemplo: número de hermanos (es posible encontrar 3 o 4, mientras que 3.5 no lo es). Las variables continuas son aquellas donde se puede encontrar cualquier valor intermedio, por ejemplo estatura.

Cabe resaltar que no todas las variables son comparables: no hay manera de medir la distancia entre variables cualitativas o entre cualitativas y cuantitativas. Para conseguir medidas que asocien o diferencien los elementos de un grupo se hace uso de binarios o de una escala numérica en el caso de las variables ordinales.

3.2 Elección de medidas de asociación

Las variables seleccionadas deben representar de la mejor manera los elementos que intentamos modelar; siendo esto simplemente la relación numérica para reproducir un fenómeno que ocurre en la realidad.

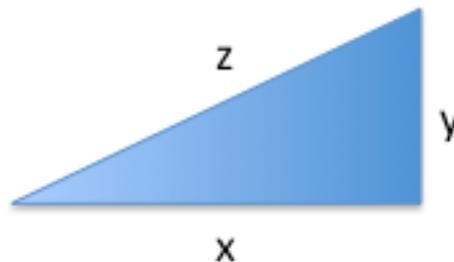
Ahora, para encontrar grupos de similares debemos someter a estos individuos a una prueba de distancia o de similaridad:

Las medidas de distancia se basan en el supuesto de que cada individuo es un punto dentro de un espacio de dos, tres o más dimensiones, por lo que hallará a los más cercanos entre sí; mientras que las medidas de similaridad concentran individuos con una similaridad entre ellos.

3.2.1 Distancias

La medida de distancia más común es la conocida como distancia euclídea, la cual está basada en el teorema de Pitágoras.

Figura 3.1 Distancia Euclídea



Por lo cual, el cuadrado de z es igual a la suma de los cuadrados de x y y . En base a esto se llega a la conclusión de:

$$d_2(x_i, x_j) = \|x_i - x_j\|_2 = \sqrt{\sum_{l=1}^p (x_{il} - x_{jl})^2}$$

Aplicando la misma manera de la que ocurre para dos puntos expuestos en un espacio de dos dimensiones, cuando ocurre en tres o más.

La distancia Minkowsky, también conocido como la suma de Minkowsky, se refiere a la suma de los espacios vectoriales entre dos puntos. La diferencia entre esta y la distancia euclídea es que esta última refiere a espacios no lineales entre dos puntos, siendo en ocasiones complejas formas geométricas, pero con la ventaja de que es invariante ante las traslaciones.

$$d_q(x_i, x_j) = \|x_i - x_j\|_q = \left(\sum_{l=1}^p (x_{il} - x_{jl})^q \right)^{\frac{1}{q}} : q \geq 1$$

La distancia más simple de calcular, aunque no por ello menos útil, es la distancia ciudad, o también llamada *city block*. Toma su nombre de la analogía al caminar de un punto a otro en una ciudad es imposible avanzar sobre la menor distancia, sino que habrá que hacerlo sobre las aceras, de este modo la distancia de un punto a otro será la suma de sus distancias en cada una de la direcciones.

3.2.2 Medidas de similitud

El coseno del ángulo de dos vectores es una medida que calcula la relación entre dos líneas a través de ángulos. Es decir, aunque existieran grandes distancias entre ellas serán similares si los ángulos que se generan son similares.

Existe otra medida llamada correlación o coeficiente de correlación, el cual es un índice que mide la relación lineal entre dos variables aleatorias cualitativas de manera independiente de la escala de medida de las variables, lo cual hace de ésta la mejor medida para el clustering cuando las observaciones no se encuentran en la misma medida.

Cabe mencionar que un clúster bajo medidas de similitud y de distancia puede cambiar de manera notable su resultado final.

3.3 Algoritmo de agrupación

3.3.1. Métodos jerárquico aglomerativos

Estos métodos comienzan con los objetos de modo individual, es decir de primer momento se tienen tantos grupos como objetos. Y se van agrupando hasta tener todos los elementos en el mismo grupo.

- Método aglomerativo de *linkage* simple:

Calcula las distancias para después unir a los objetos mas similares entre si, es decir aquellos con menores distancias. Este agrupamiento se realiza n cantidad de veces, pudiendo llegar a tener hasta un solo grupo.

Se obtiene como resultado el grupo, en el nivel de agrupamiento que se considere adecuado.

- Método aglomerativo de *linkage* completo:

Se calcula de la misma manera las distancias o similitudes, se agrupo en un primer momento a los de menores distancias, aunque la distancia de los grupos ahora conformados será mayor con respecto a aquellos que no pertenecen al grupo.

- Método k-means

Para este método no es necesario calcular las distancias de todos los puntos contra los demás, ya que en este se asigna una cantidad definida de puntos y a estos se agrupan aquellos con menor distancia a este. Los puntos k o centroides son la referencia y con ello los únicos puntos a los que es necesario compararse.

3.3.2. Métodos jerárquicos divisivos

En esta forma generar grupos, se comienza teniendo todos los elementos en el mismo grupo, separando en cada ocasión a los menos similares o con distancias mayores.

Umbral secuencial

Se determinan semillas de conglomerado agrupando a ellas los objetos que estén dentro de su rango, a determinada distancia. Cada objeto que no se ha asignado dentro de este grupo, será parte de asociaciones posteriores.

3.4 Medidas para determinar la agrupación óptima

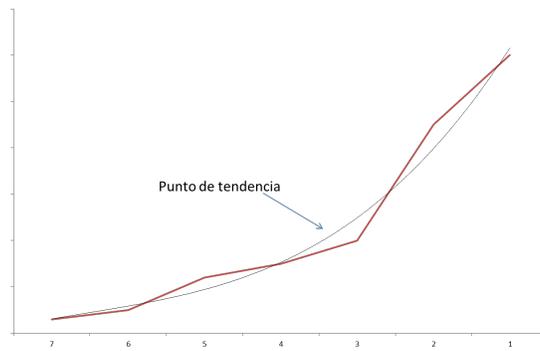
Después de haber determinado la medida de similaridad o distancia se debe considerar tanto el método como la cantidad de grupos que se deben formar, siempre teniendo en cuenta que a menor número de grupo estos serán menos homogéneos. Por lo tanto, debemos enfocarnos en identificar un punto de equilibrio entre una estructura demasiado compleja con muchos grupos y una donde haya pocos grupos pero demasiado heterogéneos para conformar un buen análisis.

El problema radica en que esto es conceptualmente complejo y aún más complicado de definir de manera estadística ya que matemáticamente todos los grupos que se hagan son correctos a cierto nivel de similitud o distancia permitida. Es por ello que aunque este punto se apoya en distintas técnicas para determinar la agrupación óptima, la última decisión debe de ser del analista o persona que realiza el método clúster.

3.4.1. Observación de la variación intragrupal

Esta técnica consiste en graficar la distancia total y su tendencia. A menor número de grupos mayor debe ser la distancia permitida internamente, siendo la máxima distancia permitida, cuando todas las observaciones se encuentran en el mismo grupo. Una vez graficada la distancia máxima intragrupo y la cantidad de grupos observados, se procede a observar la tendencia o en su caso primera derivada de la curva; de esta manera se sabrá en qué momento se reduce de mayor manera la distancia intragrupos que la que aumenta el número de grupos.

Figura 3.2 Punto de tendencia



Sin embargo, la selección de cantidad de grupos depende mucho del momento en que hagan sentido a la investigación; aunque la curva muestre momentos de integración con mayor significancia estadística que otros, el investigador debe tener la capacidad para decidirse por los momentos donde el sentido coyuntural o el propio objeto de la investigación se vea más favorecido por el método estadístico.

Capítulo 4: Diferencias Culturales

“Al recordar el terrible sufrimiento de la guerra en ambos lados, reconocemos cuán preciosa es la paz que hemos construido de 1945 ”

Reina Elizabeth II

4.1 ¿Qué es cultura?

La cultura es un concepto altamente complejo y sin una definición universalmente aceptada. Pero sin lugar a dudas influye en la manera de comportarse y más aún en la manera de ver la vida. Y por tanto, esto influirá desde los niveles más simples de cultura en el comportamiento económico de los individuos.

Edgar Schein, psicólogo nacido en Suiza, aunque actualmente tiene la nacionalidad estadounidense, desarrolló estudios sobre la cultura, siendo particularmente relevante su publicación *Organizational Psychology* de 1980, donde desarrolla un modelo llamado de Iceberg Cultural. Esto quiere decir que solo una parte de la cultura está expuesta y que la gran mayoría esta oculta a la simple vista. Para esta explicación define tres categorías de cultura:

Artefactos y comportamientos: Son los resultados más visibles de la cultura, el lenguaje que utilizamos, la ropa que vestimos, la arquitectura, así como todos los artefactos y productos que utilizamos en el día a día y que forman parte de nuestra cultura.

Normas y valores: Esto incluye tanto las normas escritas como las no escritas y los códigos de conducta para las situaciones específicas. Este es un nivel más complejo de cultura ya que los símbolos (artefactos y comportamientos) pueden ser imitados por alguien que no pertenezca a la cultura. Pero llegar a entender las normas y valores de otra cultura será mucho más complicado, ya que no todas las normas y mucho menos los valores quedan expuestos.

Asumisiones básicas: Esto es la visión más profunda sobre la cultura. Los conceptos menos visibles e incluso muchas veces conceptos no consistentes. Son conceptos que vienen desde la relación humano naturaleza, conceptos del tiempo, manera de ver al ser humano, optimista- pesimista,

Figura 4.1 Niveles de la cultura y su percepción



Fuente: Elaboración propia

En la cotidianidad es normal percatarse simplemente de las partes más expuestas de las culturas, mientras que el resto también puede afectar el comportamiento humano:

¿Qué artefactos comprar?

¿Qué alimentos consumir?

¿Alimentos que no pueden ser consumidos en ciertas temporadas?

Manera de vestir y de lucir.

Hay asunciones regularmente imperceptibles que afectan de la misma o una manera más profunda a la economía, tan solo un ejemplo la manera de ver al ser humano respecto a la naturaleza. Para los estadounidenses, la asunción básica puede incluso expresarse con el slogan de *Nike*, “*just do it*”, solo hazlo. Lo cual denota clara dominancia de lo que hace el ser humano, más allá de la importancia de la naturaleza. Esta asunción básica traduce una arraigada creencia en que si se trabaja lo suficiente cualquier cosa es posible.

En cambio, para naciones donde la creencia arraigada es “*Insha’Allah*”, Dios se preocupará o Si Dios quiere, es claro que la dominancia se ejerce de la naturaleza al ser humano, por lo que el impulso por hacer algo nuevo es culturalmente menor.

Aprovecho el ejemplo de “*Insha’Allah*” para recalcar la diferencia entre símbolo, norma y asunción básica. El erudito musulmán Ibn Abbas, declaró obligatorio decir esta frase ya que en el Corán se dice “Y nunca diga de nada, haré tal cosa mañana. Cuando olvide una cosa recuerde a su Dios”. Esto quiere decir que cuando se hable en futuro se debe recordar que Dios esta primero. Cuando los musulmanes toman la península ibérica traen consigo el mandato de *Insha’Allah*” por lo que fue obligación en España decir “*Insh’Alla*” al hablar de futuro. Esto se vio modificado en el idioma español por “*ojalá*”, siendo hoy día una palabra de nuestro vocabulario.

Entonces, “Insha’Allah” es para los árabes una asunción básica, mientras que para los españoles de la época fue una norma, y hoy día para los hispano parlantes “ojalá” y para los portugueses y brasileños “oxala” es un artefacto al volverse parte del idioma aunque no es norma, ni una manera de ver la vida.

4.2 Limitaciones de cultura

Si bien es cierto que el entorno donde nos desenvolvemos influye en nuestra manera de pensar, actuar e incluso de ver la vida, esto afecta a cada uno de manera distinta. Así, el mismo entorno varía de una ciudad a otra, e incluso dentro de la misma ciudad existen distintas culturas.

Aunque la cultura es parte de nuestros comportamientos, la personalidad se compone de ella en solo una parte. El género, la edad, el grado de madurez, la ocupación, el nivel de ingresos, etc., también compondrán el comportamiento de cada uno de los habitantes de un país.

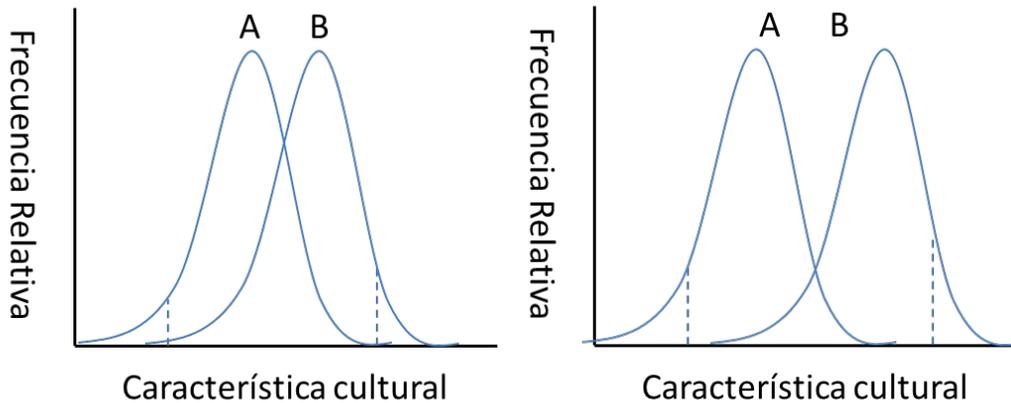
Esto, aunque habla de que no cada habitante de un país tendrá la misma cultura, no hace menos válido los estudios. Ya que el comportamiento de los habitantes creará una formación estadística normal, a través de la cual es válido y lógico agrupar a los grupos poblacionales.

En el caso de comparar dos culturas, la impresión de una sobre la otra siempre será el de los casos más extremos. Gráficamente encontramos a la izquierda la cultura A y B, las líneas punteadas remarcan los casos que llamarían la atención por sobre pasar lo normal dentro de cada cultura en cuanto a característica cultural.

Pongamos nombre a la cultura A y B, para entender mejor el concepto; por ejemplo: estadounidenses y franceses. Según diversas encuestas los estadounidenses consideran a los franceses como arrogantes, jerárquicos, emocionales; recíprocamente los franceses consideran a los estadounidenses ruidosos, agresivos, sin principios y adictos al trabajo. Esto no quiere decir que los franceses o los estadounidenses tengan esas características como pueblo en general, sino que los que se encuentra a la izquierda la curva B (Francia) son los estadounidenses que tienen estas características. Antológicamente, los individuos a la derecha de la curva A serían los franceses con las características identificadas en las encuestas.

En la nueva figura aparecen dos culturas con diferencias sustanciales mayores, es decir el área de concordancia entre A y B, es mucho menor, por tanto los individuos que llaman la atención para la otra cultura son mucho más. Esto tiende a hacer que las culturas se perciban totalmente distintas entre sí, cuando en realidad los conceptos más profundos pueden tener concordancias.

Figura 4.2 Curvas de características culturales



Fuente: Elaboración propia

Quizá la comparación no sea la más válida, pero la percepción cultural suele tener un “overshooting”. Los individuos de una cultura generalizan a los de otra, por aquellos que llaman más la atención, como si fuera lo normal generalizar a la cultura francesa como concedores de la moda, alta comida y grandes vinos, cuando en realidad más de 25% de ellos viven en poblaciones rurales, y solo aproximadamente el 3% viven en ciudades con más de un millón de habitantes, suficientes para considerarlos cosmopolitas.

La influencia del medio es otro de los puntos a considerar y más hoy día que las culturas han superado fronteras. Hay subculturas universales, como emos, punks, darks y demás tribus urbanas que han superado las fronteras apoyados por los medios de comunicación modernos, como la internet, modificando las normales de distribución, siendo así que ahora un banquero de Nueva York tenga más en común con un banquero de Mumbai que lo que pueda tener en común con un rapero de su misma ciudad.

Bajo esta misma línea, las culturas son influenciadas por culturas foráneas, pero no necesariamente se afectan de manera recíproca, seguramente un búlgaro estará influenciado por la cultura estadounidense más de lo que un estadounidense estará afectado por la cultura búlgara.

4.3 Conceptos y análisis de cultura.

4.3.1. Kluckhohn y Strodbeck

Clyde Kluckhohn y Fred Strodbeck son dos antropólogos sociales estadounidense que dedicaron su estudio a entender las diferencias sociales entre la cultura

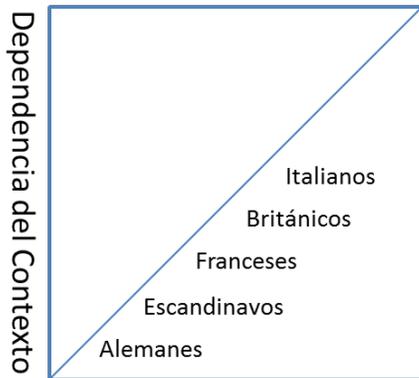
estadounidense y la de las tribus nativas americanas como los Zuni, Navajos y Mormones. Su principio básico es que cada uno de los seres humanos es en parte como otro, y por otro lado como ninguno. Es decir que cada uno tiene naturaleza humana, con instintos y necesidades que lo hacen similar a toda la especie; pero, por otro lado, hay diferencias fundamentales, étnicas, raciales, idioma, etc.

Para su estudio ellos dividieron los componentes humanos en cinco dimensiones o estados.

1. Naturaleza Humana. Se refiere a capacidades comunes de todos los humanos. Por ejemplo: el ser humano tiene la capacidad de creer en dioses y valores, haciéndolo susceptible a llevar una vida pacífica basada en ello; esta misma capacidad los hace susceptibles a creer en demonios y ser manipulables.
2. Relación con la Naturaleza. Es la idea acerca del control sobre la naturaleza, es decir, a través del trabajo, tecnología, etc., uno puede cambiar las relaciones naturales. En el equilibrio el ser humano convive con la naturaleza tomando lo necesario, pero evitando modificarla, y en el último de los casos el hombre se ve afectado directamente por la naturaleza como si ésta tomara decisiones sobre el ser humano.
3. Relaciones Humanas. La forma en que cada hombre se relaciona con los demás. Existen diferentes tipos de relaciones humanas: individualistas, donde cada hombre es igual a otro, pero la convivencia es buscada con fines de beneficio propio, jerárquicas, donde existen relaciones de dominancia; y colectivas, la sociedad se asocia por medio de grupos, haciendo clara la distinción entre “nosotros” y “ellos”.
4. Actividad Humana: Reacción ante los problemas: en algunas culturas el dicho es: “es mejor tomar una decisión equivocada que no tomar una decisión”, en cambio, otras toman a bien el proverbio ruso: “Debes tomar la medida mil veces antes de cortar una”. Con estos proverbios intento explicar las formas humanas de reacción ante los problemas.
5. Orientación Temporal: la importancia y relación de los actos pasados presentes y futuros varían de una cultura a otra.

4.3.2 Edward Hall

Edward Hall fue otro de los estudiosos de la cultura, también antropólogo norteamericano. Tuvo sus primeros estudios de la cultura y el comportamiento humano con las tribus norteamericanas, Navajos y Hopi. Después extendió sus estudios a Alemania, Francia, y a otras regiones como Estados Unidos. Hall entiende que: “la comunicación es cultura, y la cultura es comunicación”. Las dimensiones usadas por Hall, son las siguientes.



Dependencia de la Información Explícita

1. Dependencia del contexto: ya que la principal preocupación de Hall fue la comunicación, encontró que algunas culturas podían comunicar más de lo que decían en el mensaje mismo. Esta información se tomaba del contexto en el que se comunicaba. Tomando importancia no solo en lo que se dice, si no en la edad de la persona, el tiempo en que se comunica, el tono, etc. Hall define a las culturas con bajo nivel de contexto como culturas enfocadas en lo que se dice,

y a la cultura con alto contenido de contexto, como enfocada en quién, cómo, cuándo y dónde dice.

2. Orientación temporal: las culturas puede ser consideradas monocrónicas o policrónicas. Aunque esto a su vez se compone de distintas características, como muestra la siguiente tabla.

Tabla 4.1 Culturas monocrónicas y policrónicas

Culturas Monocrónicas	Culturas Policrónicas
Hacer solo una cosa a la vez	Más de una cosa a la vez
Comprometidos con los planes	Comprometidos con las personas y relaciones humanas
Comprometidos con el respeto de la privacidad y consideración a terceros	Comprometidos antes con los que conocen que con las reglas de convivencia
Importancia de la puntualidad y agendas.	Agendas flexibles y tendencia al retraso
Pensamiento lineal	Pensamiento circular.

Por ejemplo: Culturas monocrónicas como: Alemania, Estados Unidos, Finlandia, Japón o Suiza tienen preferencia por hacer solo una cosa a la vez, mientras culturas policrónicas como Italia, Colombia, Brasil, Grecia, etc. son más propensos a optar por hacer más de una cosa a la vez.

3. Orientación Espacial: Las personas tienen burbujas de espacio, las cuales son marcadas de manera imaginaria por cada persona. Estas se expanden o se contraen dependiendo del nivel de la relación que se tenga con la otra persona. Estos espacios son marcados a su vez de manera figurada en la vida de la persona, por lo que la pertenencia de algunos temas será al espacio público, mientras que otros tantos lo serán al privado.

4.3.3 Osgood

Osgood maneja una teoría llamada capas de cultura. Esta considera la cultura como dos principales grupos. La cultura *percepta*, es decir los resultados visibles o los aspectos descriptivos de la conducta, y la cultura *concepta*, los aspectos explicativos de la conducta.

Dentro de la parte descriptiva de la cultura se encuentra la cultura material, la cultura observable a simple vista, la arquitectura, los códigos de vestimenta e incluso la expresión de la cultura en los trabajos artísticos. Esta cultura descriptiva es complementada por la cultura social, donde se encuentra los códigos de conducta, los hábitos, las costumbres, las estructuras sociales, el lenguaje y todo aspecto social de nuestras culturas.

Ahora pues en la parte explicativa de la cultura o cultura *percepta*, la cultura no es observable, es la cultura mental; gran parte de ella ni siquiera ha sido analizada por los propios individuos, sino que pertenece al subconsciente colectivo. Las actitudes, las normas, los valores, las ideologías. Estas a su vez, definirán en buena medida la conducta colectiva de la sociedad.

4.4.4 GLOBE

El concepto GLOBE está basado en un estudio realizado a más de 17,000 gerentes de medio nivel de la compañía IBM, a través de más de 150 investigadores, en más de 50 países. Todo este programa fue acotado por el profesor Robert J. House, basándose en gran parte del trabajo del profesor emérito Geert Hofstede, del que se habla más adelante en este capítulo.

El concepto del GLOBE fue desarrollado y perfeccionado en 1991, con el estudio piloto para 1,790, posteriormente en 2004 fue desarrollado hasta 17,370 y 61 países. El estudio se enfocó en las siguientes dimensiones (las cuales no fueron adoptadas de otros proyectos).

Distancia de poder: la diferencia tanto monetaria como social entre las personas de más alto y más bajo ingreso en una sociedad.

Incomodidad ante lo incierto: el grado en que los individuos miembros de una cultura evitan todo aquello que salga de su rutina.

Orientación humana: el grado de protección y recompensa, de los individuos ante los más débiles: altruismo, generosidad, cuidado, etc.

Colectivismo institucional: el grado de pertenencia entre grupos de trabajo e instituciones.

Colectivismo de grupo: el grado de pertenencia a grupos, lealtad, cohesión, en pequeñas organizaciones y familias.

Asertividad: Grado en que las personas son asertivas, tendencia hacia la confrontación, agresividad en las relaciones personales.

Igualdad de géneros: relación numérica otorgada al grado de participación de personas de diferentes géneros dentro de los equipos de trabajo.

El estudio GLOBE desarrollo una serie de cuestionarios donde se incluían situaciones cotidianas e hipotéticas, con el fin de diferenciar las prácticas culturales (el reflejo de lo que es) y los valores (el reflejo de lo que socialmente es.) Se encontró que no solo que los valores eran claramente distintos a lo que ocurría en la realidad, si no que en 7 de las 9 dimensiones se encontraban correlaciones negativas entre lo practicado y lo valorado.

No cabe duda que el estudio GLOBE fue un gran aporte para el estudio de la cultura. Sin embargo en términos prácticos este tiene fundamentos que lo excluyen para ser el método elegido para nuestro análisis. Además de la complejidad alcanzada al tener un total de 18 mediciones es un estudio que solo se hace a gerentes, dejando de lado al resto de los empleados , así como solo a la compañía IBM.

4.4.5 Alexander Thomas

Alexander Thomas es un psicólogo alemán nacido en Regensburg. Formalmente es profesor en la Universidad de Regensburg, aunque ha hecho estudios en muchos países: Argentina, Australia, Brasil, Canadá, China, Republica Checa, Corea del Sur, Eslovaquia, Estados Unidos, Hungría, India, Indonesia, Irlanda, Italia, Japón, Kenia, Malasia, México, Polonia, Rusia, Sudáfrica, Tanzania, Tailandia y Vietnam.

Thomas a diferencia de los anteriores, estudia la cultura alrededor del comportamiento.

El comportamiento para Thomas está basado en 4 estándares:

- Aceptación general: las maneras en percepción, juicio, acciones, consideradas normales y generalmente aceptadas en la sociedad.
- Universal y específico: comportamientos universales para todos los miembros de la sociedad, pero específicos para cada organización o grupo.
- Orientación del comportamiento: el punto de referencia para la evaluación de la propia conducta.
- Manifestación en encuentros multiculturales: estándares que no son demostrados o notados de manera específica, a menos que se encuentren en contacto con culturas extranjeras.

4.4 Geert Hofstede:

Geer Hofstede es un psicólogo institucional holandés. Toma como idea básica la ideología del ser humano como a una computadora. El hardware es común; es decir

todos tenemos las mismas necesidades y cualidades; mientras el software es la cultura, es decir los programas para dicha computadora.

Hofstede realizó su estudio en más 116,000 personas en 71 países, y tres grandes regiones: este de África, oeste de África y países árabes. Lo cual lo convierte en una de las investigaciones más amplias.

Su estudio se dividió en 5 dimensiones:

1. Distancia de poder: Diferencias entre las personas más poderosas en las instituciones con las de menores cargos.
2. Incomodidad ante lo incierto: El grado de incomodidad ante los cambios de las culturas.
3. Individualismo: Grado en que las personas ven antes por si mismas, antes de ver por sus grupos básicos, inclusive las familias.
4. Masculinidad: distribución de los roles entre géneros, así como la relevancia entre la búsqueda de estatus contra buscar mejores relaciones personales.
5. Orientación de largo plazo: grado en que las culturas aceptan posponer sus necesidades materiales y sociales en función de recompensas futuras.

4.4.1 Distancia de poder.

La diferencia entre las personas con más poder y menos dentro de una sociedad. Se expresan de muchas maneras. Las diferencias entre el salario más bajo y el más alto en una misma compañía varían de una nación a otra; así como el grado de preferencia por los empleos de cuello blanco sobre los de cuello azul, etc.

Esta distancia va más allá de lo monetario, también está en función de la aceptación de decisiones tomadas por los jefes, y con ello las estructuras de concentración de autoridades en las mismas personas.

4.4.2 Incomodidad ante lo incierto

Esta dimensión demuestra la influencia de lo conservador, la ley y el orden; contra el grado de apertura ante el cambio y la innovación, habiendo culturas que se encuentran más abiertas ante el cambio e incluso ante el caos.

También influirá en el trabajo: en los países con mayor apertura ante la innovación o al cambio, también habrá menor lealtad hacia las empresas.

4.4.3 Individualismo

La cooperación entre los grupos, así como la hostilidad contra aquellos fuera del mismo. Hofstede incluye también la inclusión a grupos institucionales, lealtad por empresas y organizaciones, sentido de pertenencia a equipos, etc.

4.4.4 Masculinidad

La orientación entre la orientación por las relaciones personales o el ego personal. Las culturas con baja masculinidad tendrán mayor simpatía por lo débil.

Esto se expresa en el ámbito económico: en las culturas con menos masculinidad los líderes de proyecto son vistos como los otros empleados; pero en las de mayor

masculinidad son vistas como héroes culturales. Así mismo las culturas con mayor individualismo preferirán mejores salarios por sobre menos horas trabajadas.

4.4.5 Orientación a largo plazo

Tanto los negocios como en la vida diaria, las culturas con menor orientación al largo plazo buscan resultados inmediatos y presentan un tendencia al gasto antes que al ahorro.

4.4.6 Medición

Tabla 4.2 Distancias culturales en la escala de Geert Hofstede

	Power Distance	Individualismo	Masculinidad	Repulsión por lo nuevo.	Orientación a largo plazo
Alemania	35	67	66	65	31
Austria	11	55	79	70	S/D
Bélgica	65	75	54	94	S/D
Bulgaria	70	30	40	85	S/D
Chipre	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Dinamarca	18	74	16	23	S/D
Eslovaquia	104	52	110	51	38
Eslovenia	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
España	57	51	42	86	S/D
Estonia	40	60	30	60	S/D
Finlandia	33	63	26	59	S/D
Francia	68	71	43	86	S/D
Grecia	60	35	57	112	S/D
Holanda	38	80	14	53	44
Hungría	46	80	88	82	50
Irlanda	28	70	68	35	S/D
Italia	50	76	70	75	S/D
Letonia	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Lituania	S/D	S/D	S/D	S/D	S/D
Luxemburgo	40	60	50	70	S/D
Malta	56	59	47	96	S/D
Polonia	68	60	64	93	32
Portugal	63	27	31	104	S/D
Reino Unido	35	89	66	35	25
Rep. Checa	57	58	57	74	13
Rumania	90	30	42	90	S/D
Suecia	31	71	5	29	33

Fuente: Elaboración propia con datos de <http://geert-hofstede.com/>

Desafortunadamente, el concepto de orientación al largo plazo esta hasta ahora inconcluso, arrojando datos solo para 7 de los 28 países que integran la Unión Europea.

4.5 Agrupación Clúster para la Unión Europea

Hofstede ha realizado un trabajo tanto amplio como intenso, pero aún no ha completado la difícil labor de tener los resultados de sus análisis para todos los países del mundo, ni aun para los países de Europa. Faltanto Estonia, Eslovenia y Letonia, con 1.3 millones de habitantes, 2 millones y 3.2 millones, lo cual puede sesgar un poco el estudio.

Pese a las limitaciones del estudio de Hofstede se decidió como la mejor aproximación a la culturas, ya que todos los demás estudios realizados hasta el momento tienen aún limitaciones debido a la extensión y complejidad del tema.

En la medición hecha por Hofstede encontramos ciertas características que la hacen el estudio ideal para generar el modelo de agrupación *clúster*. Entre ellas: todos los datos esta parametrizados bajo la misma escala y lógica, haciendo que todos los datos sean comparables entre sí. La medición va meramente enfocada a la parte de asunciones básicas de la cultura; aunque países tengan manifestaciones de cultura similares como hábitos de consumo, hábitos de alimentación, generación de relaciones sociales, música, etc.; estas no se verá reflejadas dentro del modelo clúster. Es decir, países que podrían parecer similares dentro de Europa como lo son Republica Checa y Eslovaquia, quienes tienen un idioma con solo ligeros cambios, alimentación similar, en el fondo tienen asunciones básicas que los hacen muy distantes, como la concentración del poder y la riqueza.

4.5.1 Planteamiento del problema

Se tomó una muestra estadística de 23 países, ya que la medición de Geert Hofstede no existe para Lituania, Letonia, Eslovenia y Chipre. Se escogieron 4 de las 5 variables propuestas por Hofstede debido a que solo existía información para 8 de las 23 naciones.

Teniendo entonces 4 variables:

- a) Distancia de poder
- b) Individualismo
- c) Masculinidad
- d) Incomodidad ante lo incierto

No se tomo la orientación a largo plazo dentro del modelo debido a la corta oferta

Mientras se tenían 23 naciones:

- a) Alemania
- b) Francia
- c) Reino Unido
- d) Italia
- e) España
- f) Polonia

- g) Rumania
- h) Holanda
- i) Grecia
- j) Bélgica
- k) Portugal
- l) Republica Checa
- m) Hungría
- n) Suecia
- o) Austria
- p) Bulgaria
- q) Dinamarca
- r) Eslovaquia
- s) Finlandia
- t) Irlanda
- u) Estonia
- v) Luxemburgo
- w) Malta

Se procedió a realizar una matriz de distancia cada uno de los países con los otros 22, en cada una de las variables. Siendo el método distancia lineales:

$$x_{aa} - x_{ba} = D_{a-b}$$

Donde:

X_{aa} = el valor de la variable X_a para la a ésima variable , siendo el caso X_{aa} la medición de distancia de poder para el caso de Alemania.

D_{a-b} = la distancia entre el valor de X_a para la a ésima variable X_b para la a ésima variable , siendo el caso D_{a-B} la medición de a para Alemania y Francia.

De esta manera se obtuvo el primer resultado, los mínimos, máximos, distancias por país, e intervalo para cada una de las variables

Tabla 4.3 Distancias de los países europeos en las dimensiones culturales de Geert Hofstede

	Distancia de Poder	Individualismo	Masculinidad	Incomodidad ante lo incierto
Mínimo	Austria (11)	Portugal (27)	Suecia(5)	Dinamarca (23)
Promedio	50.56	60.56	50.65	70.39
Máximo	Eslovaquia (104)	Reino Unido (89)	Eslovaquia (109)	Grecia (112)

4.5.2 Distancia euclidiana

Ahora bien, para calcular la distancia entre puntos, se tomó la distancia euclidiana la cual se deduce a partir del teorema de Pitágoras. Aunque Pitágoras lo cálculo para dos puntos en un espacio de dos dimensiones, la distancia euclidiana permite calcular la distancia en un espacio de n dimensiones.

$$d_E(P, Q) = \sqrt{(p_1 - q_1)^2 + (p_2 - q_2)^2 + \dots + (p_n - q_n)^2} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (p_i - q_i)^2}.$$

En un espacio multidimensional la distancia entre el punto P = que es igual a (P=p1,p,2, p3,p4 ...) y el punto que es la coordenada (Q=q1,q2,q3,q4....).

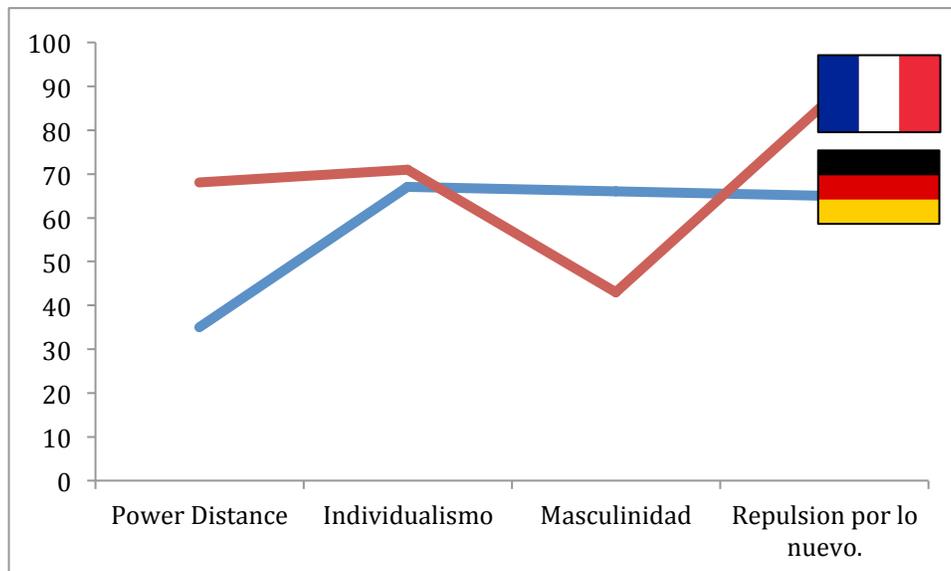
En el caso de nuestro modelo, se tomaron 4 dimensiones.

- Distancia de Poder
- Individualismo
- Masculinidad
- Incomodidad ante lo incierto

Entonces si se quisiera mediar la distancia entre Alemania y Francia por ejemplo: Alemania sería el punto (35,67,66,65) mientras que Francia sería el punto (68,71,43,86). Por lo que la distancia euclidiana es la distancia entre:

$$\sqrt{(35 - 68)^2 + (67 - 71)^2 + (66 - 43)^2 + (65 - 86)^2}$$

Gráfico 4.1 Distancias en las dimensiones culturales de Geert Hofstede entre Alemania y Francia



Se realizó el cálculo de una matriz de distancia que contuviera la medición entre cada uno de ellos. Con la finalidad de que a través de momentos se estiman grados de mayor o menor distancia que permitieron agrupar a los países más similares entre sí.

4.5.3 Agrupación por Clúster

Una vez calculadas las distancias entre cada uno de los países respecto a los otros, se calculó la distancia mínima existente en el plano donde se encontraban las 25 observaciones en 4 dimensiones. Al primer mínimo se le denominó momento 1, al segundo momento 2 y así sucesivamente hasta llegar al momento m, donde todos quedarían agrupados en un mismo grupo.

Los países más similares entre si resultaron ser los nórdicos Estonia y Finlandia. Con una distancia de solo 8.6 puntos, mientras que el país más lejano a los demás fue Eslovaquia cuyo mínimo fueron 82.3 puntos de diferencia cultural con su más cercano, Polonia.

Sin embargo, el resto de las agrupaciones mostraron una correlación con los elementos más visibles de la cultura, como la cercanía geográfica o la influencia política que en algún momento tuvo alguna nación sobre otra. Es importante mencionar que aunque existían países similares como Luxemburgo y Holanda, se respetó la primera asociación con la finalidad de no generar un gran grupo de países centrales solamente alejando a la periferia.

Tabla 4.3 Asociaciones por distancias mínimas en momentos de agrupación

Momento	Asociación
1	Estonia-Finlandia
2	España- Malta
3	Bélgica- Francia
4	Polonia-Bélgica
5	Suecia-Dinamarca
6	Alemania-Luxemburgo
7	Chequia-Alemania
8	Malta-Bélgica
9	Malta-Francia
10	Italia-Hungría
11	Reino Unido- Irlanda
12	España-Chequia
13	Alemania- Italia
14	Bulgaria-Rumania
15	Malta-Polonia
16	Holanda-Finlandia
17	Portugal-Bulgaria
18	Luxemburgo-Holanda
19	Luxemburgo- Estonia
20	Rep. Checa- Polonia

Para el momento 20, solo existían 9 grupos. Los cuales cumplían con características culturales y geográficas que confirmaban la efectividad del método.

Existían dos grupos conformados por países nórdicos:

- Estonia, Finlandia y Holanda
- Suecia y Dinamarca

Sin embargo la menor diferencia de Suecia o Dinamarca con cualquier otro país de la UE, se presentaba en el momento 55, con la agrupación entre Holanda y Dinamarca. El tercer grupo estaba conformado por una clara esfera de influencia alemana, ya que consistía de:

- Alemania, Luxemburgo, Republica Checa, Italia y Hungría.

A este grupo se incluyó en el momento 37, Austria ya que su menor diferencia se presentaba en ese momento con Alemania. Cabe señalar que Alemania y Austria hasta 1887 consideraban la posibilidad de ser un solo gran país, así como la influencia que tuvieron estas dos economías en conjunto a través del Imperio Austro Húngaro en la zona o las cercanas relaciones comerciales con Italia o Luxemburgo. Aunque pareciera un grupo heterogéneo, ya que Malta por ejemplo, no genera una asociación mental clara con Francia o España. Sin embargo es no debe sorprender esta correlación cultural ya que Malta fue ocupada al tiempo que España por los moros del norte de África y más adelante por Francia. Este grupo está caracterizado por la influencia francesa:

- Francia, España, Malta, Bélgica y Polonia.

Reino Unido e Irlanda, por su carácter insular permanecen alejados de la Europa Insular. Por lo que estos dos países forman un grupo solo.

Por último Rumania, Bulgaria, Portugal y si consideramos el momentos numero 34 Grecia, formarían un grupo de países periféricos, con la característica común de ser más lejanos a las tendencias Europeas: francesa, nórdica, alemana e inglesa que entre sí.

4.5.3. Conclusión

Las características políticas y geográficas de Europa han influido de manera innegable en la cultura y por tanto en el comportamiento de los habitantes de Europa. Claramente existen grupos de influencia más antiguos que la misma Unión Europea, siendo los más importantes:

- La esfera de influencia Alemana:
 - Luxemburgo
 - Austria
 - Republica Checa
 - Italia

- Hungría
- Alemania
- Países nórdicos
 - Estonia
 - Finlandia
 - Suecia
 - Dinamarca
 - Holanda
- El círculo cultural y económico francés
 - Malta
 - España
 - Bélgica
 - Polonia
 - Francia
- Países anglosajones
 - Reino Unido
 - Irlanda
- Países periféricos
 - Rumania
 - Bulgaria
 - Portugal
 - Grecia

Por tanto los países reaccionarán de manera distinta ante los mismo estímulos. Es por ello que las decisiones tanto en el sector privado como en la política pública deben tomar en cuenta que tendrán distintos resultados dependiendo el lugar donde se apliquen, ya que estos cambios en política se enfrentaran a pueblos con mayor o menor grado de repulsión por lo incierto o con distancias de poder entre jefes y empleados que podrían afectar de manera significativa a las decisiones al tomadas.

Aunque las políticas comunes ayudarán a cerrar brechas tanto económicas como sociales es innegable la influencia que ejercen la diferencias culturales, las cuales siempre deben ser tomadas en cuenta, por los hacedores de política pública con perspectiva cultural y conocimientos de las diferencias culturales internacionales.

Capítulo 5: Diferencias Económicas

“Europa comenzó solo con 6 países, tres países pequeños y tres países grandes ”

Jean Pierre Raffarin

Hace más medio siglo, cuando la Unión Europea comenzó el trayecto para llegar a ser el proceso de integración económica más importante del mundo, el objetivo original era el de mantener la paz en Europa. En esta materia los avances han sido innegables, consiguiendo la paz entre estados y avanzando de buena manera en mantener la paz entre los ciudadanos.

Hoy día el mayor reto que persigue es el del crecimiento económico y sobre todo el de aumentar de manera equitativa el nivel de vida de la población. Para llegar a dicho crecimiento económico, la mayoría de los modelos contemplan variables cuantitativas como el capital humano, físico, el factor tierra (refiriéndose a los recursos naturales a explotar), pero hoy en día nuevos modelos contemplan otras variables como la cultura, el grado de libertad, las instituciones, etc.

Las variables que influyen el crecimiento económico, entre otras son:

La inversión y la tecnología: mediante la generación de nuevo y mejor capital físico se favorece el crecimiento económico. De esta manera una economía que priorice la inversión, sacrificando temporalmente el consumo, tendrá un crecimiento mayor que aquella que no lo haga.

El capital humano: este es estudiado desde la época de Smith, padre de la economía moderna, quien decía que por medio de una sociedad más educada sería posible una mejor división social del trabajo, lo cual trae consigo una mayor productividad y con ello el buscado crecimiento económico.

Sin embargo, hay una serie de autores que no comparten la teoría del capital humano, como Kenneth Arrow, quien desarrollo la teoría conocida como teoría del filtro, donde explicó que más allá de que el aumento en el nivel educativo generará mayor productividad, ésta se convertía solo en un primer filtro para seleccionar a quienes en concepto tendrían una mayor productividad, ya que la gente estudia por credenciales más que buscando un aumento en su productividad.

La política fiscal: La política fiscal se define como la acción del gobierno donde interviene en la economía a través de política de gasto e ingreso público, esta política de intervenir la economía se vio legitimado después de la depresión de los años 30's en la cual fue necesario asistir a la demanda privada a través de políticas públicas. Ahora bien, esta política ha sido seriamente discutida por economistas como el premio Nobel, Milton Friedman, quien argumenta que la entrada de dinero por parte del sector público solo crearía inflación.

El Capital Social: este factor ha sido investigado sobre todo por los institucionalistas quienes desarrollan que las relaciones económicas dependen en gran medida de las relaciones de los individuos con las instituciones formales e informales. Tanto de manera positiva como lo son instituciones familiares que ayudan a reducir la incertidumbre , un ordenamiento jurídico confiable, marco legal, derechos de propiedad y mercados eficientes ; como instituciones que afectarán de manera negativa de a la economía, como la mafia u otras instituciones que pretendan favorecer explícitamente a solo un sector de la sociedad.

La gama de instrumentos que los hacedores de política pública tienen a su disposición es sumamente extensa y depende en muchas ocasiones de la flexibilidad del marco regulatorio en la que se aplica. En el caso de la Unión Europea, existen 28 marcos regulatorios distintos, así como políticas públicas diseñadas de manera conjunta o por los gobiernos locales, inclusive regionales. Gran parte de estas políticas tienen un grado significativo de complejidad y son motivo de estudios completos.

La distribución de los ingresos: En este sentido han existido dos corrientes claras, quienes apoyan que el ahorro trae consigo la inversión y se apoya a una peor distribución como es el caso de Forbes o Kaldor, y quienes hablan de que la clase con menor propensión marginal al ahorro es la más pobre y aunque esta no ahorra en la misma medida, el gasto que esta tiene provoca que se puedan financiar los costes de la industria, generando un mercado más eficaz.

El objetivo de este capítulo es enunciar algunas de las políticas más significativas de la Unión Europea, para después analizar si la aplicación de estas políticas ha sido definitoria en el grado de desarrollo de los países o si este continúa siendo definido en mayor medida por factores socio culturales.

5.1 Presupuesto Común

Después de años de funcionar con presupuestos para la Comunidad Económica del Carbón y el Acero, Euratom, Comunidad Económica Europea, en 1970 se decide hacer un presupuesto común para la Euratom y CEE, siendo independiente el presupuesto de la CECA. (europa.eu, 2014)

El presupuesto comunitario de la Unión Europea es el principal pero no el único medio financiero de la Unión Europea, esta también cuenta con presupuesto independientes como lo es el de Banco Europeo de Inversiones y el Fondo Europeo de Desarrollo y el fondo de ayuda para Países de África, Caribe y el Pacífico. (Idem)

El presupuesto comunitario, a diferencia de los presupuestos nacionales, no está anclado a las políticas fiscales, principalmente por:

- El presupuesto es menor al 1% del PIB de Europa.
- El balance fiscal ya que el déficit en este es inexistente.
- La función distributiva entre los países de mayores y menores ingresos.

A diferencia del gasto nacional, el proceso presupuestario de la Unión Europea es mucho más complejo por el carácter supranacional de la institución, convirtiéndose en un proceso complicado que dura todo el año, dentro del Consejo y el Parlamento Europeo.

Por una parte, los ingresos corresponden a cuatro recursos, llamados primero a cuarto recursos.

El primer recurso o derechos agrícolas: En el marco de la Política Agraria Común se cobraban derechos establecidos sobre las importaciones agrícolas, así como sobre las operaciones comerciales con azúcar con países terceros. Este primer recurso se ha visto reducido de manera sustancial después de la ronda de Uruguay, ya que los precios internacionales del azúcar son fijados por los productores en la OMC, mientras que los derechos agrícolas han sido cambiados por derechos de aduana.

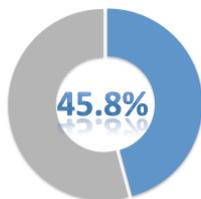
El segundo recurso, derechos de aduana: Estos provienen de la Aduana Común. Actualmente alrededor de 10% de los recursos del presupuesto comunitario provienen de este elemento. La participación de este recurso en el presupuesto también va a la baja, debido a que la propia Unión ha abogado por la liberalización de los mercados. (Idem)

El tercer recurso o IVA: Comenzó cobrando a 1.4% en 1988, reduciéndose a 1% en el año 2000, y a 0.5% para 2002. De esta parte del presupuesto se devuelve a Reino Unido dos terceras partes de la diferencia entre lo que aporta y lo que recibe del presupuesto europeo, en el llamado cheque británico. Este acuerdo fue negociado por Margaret Thatcher debido a que el Reino Unido se veía muy poco beneficiado de la Política Agraria Común por la reducción de dimensiones de su sector agrícola.

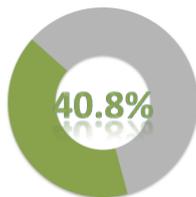
El cuarto recurso o aportación sobre el PNB: Se compone por un cierto porcentaje del PNB negociado con cada país y ha crecido al tiempo que los otros tres recursos tradicionales han bajado su participación.

Por otra parte la tabla siguiente muestra la evolución de los destinos del gasto dentro de los presupuestos de la Unión.

El gasto del presupuesto es reflejado en cuatro líneas principales:



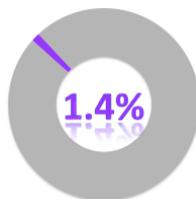
El crecimiento sostenible: Este presupuesto se está destinado a apoyar los proyectos y las actividades en materia de iniciativa empresarial, innovación, tecnologías de la información, comunicaciones, e investigación, entre otros. El presupuesto destinado a esta área es de 67.5 millones de euros durante 2013.



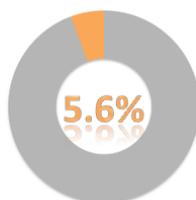
Recursos naturales: La agricultura es la segunda política mas importante de la Unión Europea y la única que aplica para toda la Unión. Este fondo también busca el mejoramiento del ambiente, así como la mayor calidad de vida a través de enfrentar retos medioambientales.



La Unión Europea como actor mundial: A través del Servicio Europeo de Acción Exterior, la Unión busca apoyar al mundo en retos como; el cambio climático, la lucha contra el terrorismo, la droga, o la resolución de conflictos y construcción de paz.



Ciudadanía, libertad, justicia y seguridad: Anima a la sociedad y a organizaciones civiles a desarrollar proyectos de interes europeo, hermanamiento de ciudades y actividades de participación directa para los ciudadanos.



Funcionamiento de instituciones: El 5.6% del dinero recaudado por la Unión Europea se destina al funcionamiento de la instituciones europeas, presupuesto que se ha venido reduciendo por medio de una política de crecimiento de personal de 0%.

5.2 Política Fiscal

Al crear la Unión Monetaria Europea se generó la necesidad de una política económica, si no común al menos coordinada. Es entonces que surge el pacto económico de crecimiento, el cual está destinado a cuidar la convergencia de las economías de los Estados Miembros con la finalidad última de hacer de la UME una zona monetaria óptima.

La política fiscal es por definición la intervención deliberada del estado a través de la aplicación de programas de gastos e ingresos públicos; si esta es bien empleada puede llevar al crecimiento económico, salir de una recesión e incluso frenar una economía recalentada.

Regularmente a la hora de formular la política económica se puede intervenir de dos maneras principales; con el uso de la política fiscal y la monetaria. Aunque los países que forman parte de unión monetaria solo conservan de manera limitada el uso de la política fiscal nacional.

La política fiscal de la UE de manera común está fundamentada en el artículo 3 del Tratado de Roma, donde se habla de necesidad de armonizar los sistemas fiscales de los países que forman la UE, con la finalidad de establecer el mercado único con libre circulación de los factores de producción, capital, bienes y mano de obra.

Esta política se vio fortalecida en el Tratado de Maastrich, en el cual se sientan las bases para la Unión Monetaria Europea para pasar de la etapa de Mercado Común a la etapa de Unión Económica y Monetaria. Los estados miembros no estaban dispuestos a ceder la recaudación y la política fiscal a la Unión Europea, por lo que se establecieron límites para que los estados actuaran dentro de ellos.

La mayoría de los sistemas fiscales europeos fueron planificados antes del Tratado de Roma, por lo que no respondían a los paradigmas de la economía moderna, el comercio estaba controlado y los movimientos de capital eran de significancia menor.

Aunque hubo modificaciones a las leyes fiscales, como la aplicación de precios de transferencia para evitar el doble gravamen, se siguió aplicando el principio de territorialidad para otorgar a cada país el derecho de gravar todos los ingresos.

Bajo este contexto, las acciones fiscales individuales, muchas de ellas pensadas para economías cerradas, han tenido efecto en las economías abiertas, que van desde flujos en mercancías, servicios y capitales hasta deslocalización industrial y de servicios.

Los intentos por coordinar la política fiscal surgen del informe Delors, generado por el Comité para el Estudio de la Unión Económica y Monetaria, donde se plasma la

necesidad de establecer los criterios de convergencia que más adelante se establecieron en el tratado de Maastrich. Solo mediante la aplicación de estas medidas sería posible a mediano y largo plazo la aplicación de un sistema de bancos centrales que lograra los objetivos de inflación.

Ahora bien, aunque la aplicación de políticas fiscales podría mantener la estabilidad de la zona, la zona Euro aún está lejos de ser una Zona Monetaria Óptima, por lo que se debería estimular la movilidad del capital y de los factores de la producción como sugiere Paul Krugman en su informe de 1993. Todo esto con la finalidad de evitar los desajustes monetarios que podrían generar distintas tasas de interés en la misma moneda.

Bajo las condiciones idóneas, una política fiscal centralizada, haría que los países más deprimidos económicamente pagaran menores impuestos y recibieran mejores beneficios fiscales, mientras que la movilidad de factores intenta sustituir este efecto por la vía del mercado. Los países con menores economías tendrían las condiciones más favorables para aumentar su productividad, salarios más bajos, nichos de mercado, etc. lo cual generaría que los capitales tuvieran mejores rendimientos en estos países, lo cual también se reflejaría en tasas de interés más altas.

5.3 Política Monetaria

El funcionamiento típico de un banco central está definido a través de tres fases: la primera, cuando se define el objetivo del banco central; el paso siguiente, cuando se define la estrategia a seguir para conseguir dicho objetivo, y por último, los instrumentos monetarios que se utilizaran.

Para el caso de Europa, el Tratado de la Unión Europea es el que establece el objetivo de mantener la estabilidad de precios, con la finalidad de aumentar la transparencia en el mecanismo de precios relativos, lo cual tendría como consecuencia la asignación de recursos por el mercado de una manera más eficiente.

El mismo tratado contempla diversos beneficios de la estabilidad de riesgos, como la disminución en la prima de riesgo por inflación en la tasa de interés, con lo cual se reduciría el costo del capital, aumentando la inversión, aumenta la tenencia de efectivo y con ello estimula el consumo; la cantidad de efectivo aumenta debido a que la inflación actúa como un impuesto a mantener dinero en efectivo.

Sin embargo, la aplicación de una política monetaria común trae consigo limitación de los instrumentos que se pueden utilizar para alcanzar los objetivos del Banco Central.

Esta política es una de las más controversiales de la Unión Europea y se ha visto acrecentada con la reciente crisis de los países periféricos de la Zona Euro. Es por ello que este tema se trata más a fondo en un capítulo independiente.

5.4 Política Financiera

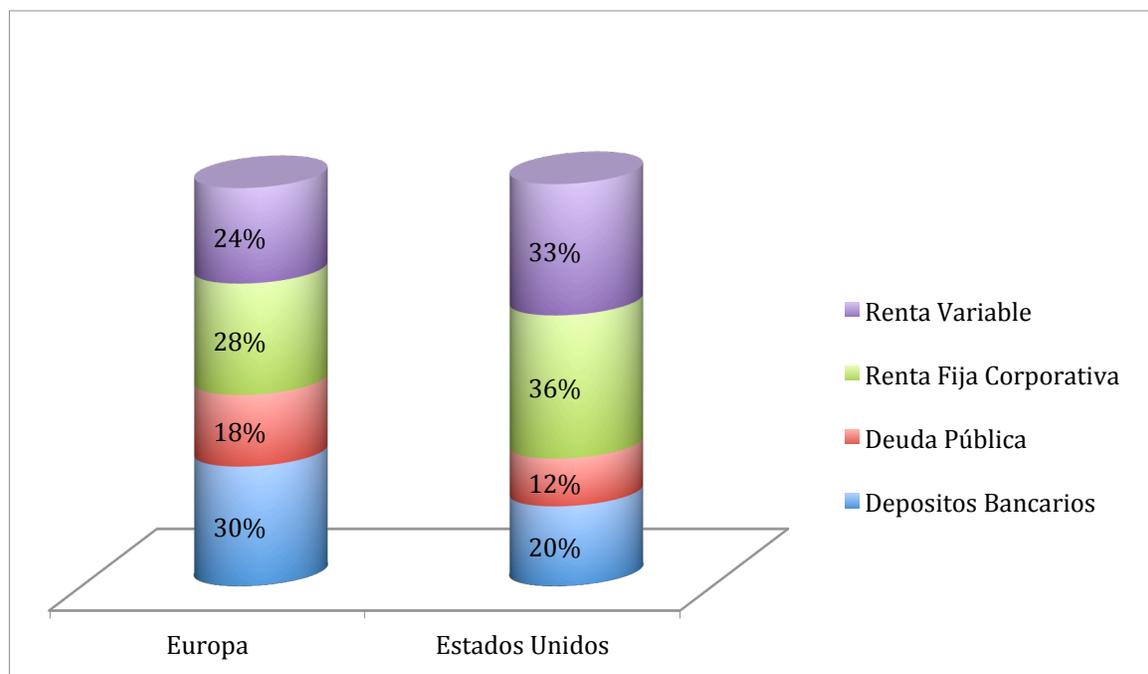
Para el año 2003, las empresas financieras, entendiendo por estas: bancos, mercados de valores, sociedades de valores, gestores de carteras, etc., intermediaron un stock financiero de 37 billones de dólares, equivalentes a más de tres veces el PIB de los 27 países.

Estos servicios financieros representan el 6% del PIB de Europa y más de 4.5 millones de empleos. Sin embargo, el mercado financiero ha sido uno de los puntos de competencia con Estados Unidos que aún no se ha logrado igualar.

El mercado financiero estadounidense no solo es más grande, sino que además tiene una estructura mucho más enfocada a la renta variable. Europa (a excepción de Reino Unido) caracteriza sus mercados financieros típicamente por deuda pública e intermediación bancaria, mientras que Estados Unidos tiene un mercado financiero con más opciones en deuda corporativa y acciones.

Aunque no hay evidencia empírica que demuestre que los mercados de capitales son más eficientes que los sistemas bancarios en la asignación de recursos, no cabe duda que los mercados son un instrumento mucho más ágil para la introducción de nuevos productos e innovación financiera, dando a las empresas un mayor abanico de opciones de obtención de fondos ajustando los parámetros por ellas mismas.

Gráfico 5.1 Composición del Stock Financiero



Fuente: BIS

5.4.1 Historia de la política financiera europea

En 1973, la Comunidad Económica Europea planteaba ya la necesidad de integrar los mercados financieros con la finalidad de garantizar la libre movilidad de los capitales y con ellos la prestación de servicios financieros en toda Europa.

La idea que se buscaba era la liberalización de los servicios financieros a través del territorio, sin descuidar la regulación y supervisión adecuada para garantizar la seguridad del inversor.

Para ello se creó la Directiva de Servicios de Inversión, cuya función era garantizar el reconocimiento de todas las entidades financieras creadas dentro de los países miembros. De tal manera que una vez que la Empresa de Servicios de Financieros obtiene la autorización (en su caso certificación) para operar dentro de su país de origen lo puede hacer en toda la unión.

Las autoridades de cada país de origen son las encargados de regular, supervisar en materia prudencial, reservas y adecuaciones al capital. Mientras que las regulaciones de carácter jurídico, como pueden ser tesorería, código interno de ética y conducta, contabilidad, custodia, etc.

Fue en 1998 cuando preocupados por los retos que implicaba para el mercado financiero la moneda común y la complejidad de supervisar a jugadores financieros cada vez más complejos y especializados. Con lo que el Consejo de Viena convocó a generar el Plan de acción de servicios financieros, hasta ahora vigente.

Plan de Acción de Servicios Financieros (PASF)

El consejo Europeo se reunió en Colonia, Alemania, el 3 y 4 de julio de 1999, con el fin de generar un Plan de Acción de Servicios Financieros (PASF), con tres objetivos en mente: generar un mercado único de servicios financieros al por mayor, hacer accesibles dichos mercados a los jugadores financieros de menor tamaño y reforzar las normas de regulación.

En el terreno de generar un mercado propicio para la maduración de un mercado común a gran escala hubo varios frentes por abarcar. En el ámbito de la información simétrica y completa se realizaron avances para generar normas de contabilidad internacionales para las empresas que cotizan en bolsa de valores; la creación de una Comisión reguladora de escala transfronteriza, la cual implica una directiva de; y un marco jurídico sólido y seguro para las ofertas públicas de adquisición y para garantizar las acciones dentro de sociedades con capitales de más de un solo país.

Los mercados al por menor, aunque cambian debido al impulso de los mercados al por mayor, sufren cambios importantes que debe contemplar el marco jurídico en su nuevo plan.

Si bien uno de los supuestos más fuertes y más complicado de obtener de la teoría económica liberal es la información perfecta y simétrica, en cuanto a servicios financieros la Unión Económica Europea ha trabajado primeramente en sistemas de información donde las empresas unifiquen su información al consumidor y en los sistemas de venta a distancia, para garantizar que si el consumidor encuentra el producto financiero más acercado a sus necesidades lo pueda comprar sin temor a falsificación o fraude, a través de normas transnacionales de protección a los consumidores.

Quizá el frente más complicado de mercados al por menor e importante es el de los pagos transfronterizos, ya que aunque la moneda común pretende reducir los costos del comercio internacional los sistemas de pago internacionales continúan siendo más costosos que los nacionales, incluso del comercio electrónico.

El costo del comercio internacional no solo incluye los pagos transfronterizos, sino muchos costos de riesgos adquiridos, es por ello que el PASF busca establecer mejores mecanismos fiscales, judiciales y extrajudiciales para solucionar litigios e instaurar confianza en el consumidor.

Este plan quedo asentado en un sistema de 42 medidas en distintos sectores:

Tabla 5.1 Medidas adoptadas en el PASF

Sector	Número de Medidas
Servicios Financieros y Pagos al por menor	8
Valores y Fondos de Inversión	7
Derechos de Sociedades y Gobierno Corporativo	7
Seguros y Pensiones	6
Contabilidad y Auditoría	6
Infraestructura de Mercados Financieros	3
Banca y Conglomerados Financieros	3
Mercado de Valores	1
Fiscalidad	1
Total	42

Una vez generado el PASF, se necesitó crear un método que la hiciera eficaz para agilizar la aplicación de estas medidas y evitar que fuera más rápido el desarrollo del sistema financiero que el de su regulador. La solución fue la creación de una legislación estructurada en cuatro niveles de detalle.

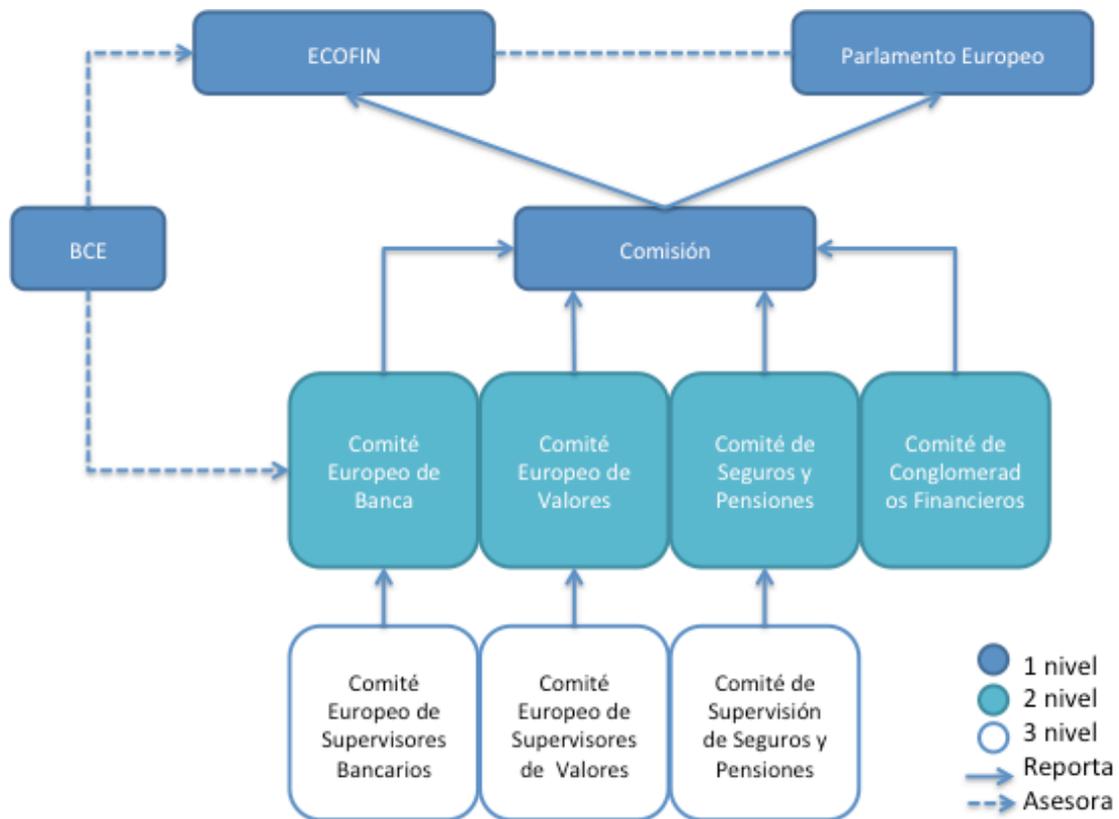
El primero está constituido por los elementos esenciales, los cuales son aceptados por los miembros de la Unión Europea como procedimientos ordinarios.

El segundo, son las medidas para llevar a cabo las políticas de las que habla el primer nivel de la ley, entre ellas la creación del Comité Europeo de Valores y el Comité Europeo de Reguladores de Valores.

El tercer nivel es un marco de cooperación entre los reguladores nacionales, con la finalidad de establecer el mismo marco normativo consistente y equivalente dentro de la zona, generando estándares incluso dentro de aquello que no cumple la legislación.

El último nivel de detalle corresponde a la responsabilidad de hacer que se lleven a cabo los niveles anteriores, por lo que incluyen los poderes para generar expedientes y presentarlos antes las instancias sancionadoras de cada país.

Gráfica 5.2 Proceso de reportes y asesoramiento en los reguladores financieros



Elaboración Propia con base en europa.eu

5.5 Políticas sectoriales

La política industrial europea a diferencia de la política agraria, no es como tal una política sino una serie de recomendaciones emitidas por la Unión Europea a cada uno de los estados miembros en materia de competitividad y problemáticas locales. Por tanto los países miembros mantienen su soberanía y la capacidad de decidir, tomando en cuenta o no las recomendaciones de la UE.

Así aunque no se cuenta con políticas sectoriales comunes como tal, las políticas como las de transporte y energía, políticas regionales, política comercial o políticas de mercado común, influyen de manera sustancial en la economía europea.

Durante la década de los 60's y 70's muchos de los gobiernos europeos consideraban que el mejor camino para generar prosperidad era el proteccionismo, sin embargo, los 70's trajeron consigo la crisis del petróleo y por tanto una crisis en el sistema industrial europeo que llevo a sus gobiernos a replantear la economía del momento.

Con la crisis del petróleo los gobiernos europeos tomaron a manera de defensa un serie de políticas proteccionistas para sus empresas, lo que llevó sobre todo a las pequeñas y medianas empresas a enfrentar dificultades para beneficiarse del mercado común.

Fueron estos y otros motivos externos, como la competencia industrial japonesa y americana extensiva en tecnología, lo que llevo a la Comunidad Europea a tomar medidas a favor del mercado interior y la competencia. Lo que significaría para el conjunto un mayor poder de negociación y empresas más competitivas frente al extranjero de las que tendrían cada una con un mercado nacional en lugar de transeuropeo.

Estas medidas tomadas durante los 70's y 80's quedan plasmadas en el Tratado de la Unión Europea de 1993, en el cual se indican los objetivos en materia de industria para Europa:

- Acelerar la adaptación de la industria a los cambios estructurales.
- Fomentar un entorno favorable al desarrollo sobre todo de las pequeñas y medianas empresas.
- Fomentar la cooperación entre empresas.
- Generar un mejor aprovechamiento de la investigación y desarrollo económico por parte de las industrias europeas.

Para lograr esto es necesario el fomento de inversiones intangibles, como marcas, "*goodwills*", "*know how*", desarrollo de cooperación industrial, competencia y la modernización de las instituciones públicas con la industrial.

5.6 Política Agraria Común

La Política Agraria Común (PAC) se crea al mismo tiempo que la Comunidad Económica Europea por medio del Tratado de Roma. La finalidad es establecer medidas comunes en cuanto a la agricultura, ganadería, pesca, las primera transformación de estos productos y su distribución.

La creación de esta política, a diferencia de las políticas comerciales y financieras, provocó que la agricultura pasará de ser un mercado poco intervenido por el gobierno a ser uno de los de mayor intervención. Esto se debe en gran medida a que el diseño de esta política estuvo a cargo de países que ya tenían un sector amplia y profundamente organizado con un gobierno intervencionista, como Francia y Holanda.

Esta política es de las más grandes y fundamentales dentro del funcionamiento de la Unión Europea y ha sido también de las más criticadas tanto por los países miembros como por los países externos quienes acusan de “dumping” a estas medidas.

La finalidad de la PAC es unificar y conciliar políticas agrarias que ya existían en los países de la CEE; aunque, en realidad, esta terminó beneficiando a los países con mercados agrarios más desarrollados, como Francia y Holanda. Así mismo la PAC busca mantener el nivel de vida de los productores al nivel que el resto de la sociedad, por lo que transfieren los costos financieros a la comunidad, garantizando la estabilidad de los precios y garantizando para el consumidor la disponibilidad de los alimentos. Estas premisas fueron asentadas en el tratado de Roma que establece los mandatos de la PAC como:

- a. Aumentar la productividad agrícola
- b. Asegurar un nivel de vida equitativo para la población agrícola
- c. Estabilizar los mercados
- d. Garantizar los aprovechamientos
- e. Asegurar precios razonables para el consumidor

A nivel política estos objetivos parecieran tener la misma prioridad. En realidad se ha priorizado el nivel de vida equitativo para la población agrícola, a través de precios asegurados para los productos agrarios muy por arriba de los precios de mercado, lo que genera el aumento de la presencia de los productos agrícolas no solo en Europa, si no la exportación de algunos de estos productos a precios por debajo de los del mercado.

El financiamiento de la PAC se genera a partir del Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agraria (FEOGA), el cual tiene como mandato el buen funcionamiento del

mercado agrícola europeo, cuidando los 5 puntos establecidos en el Tratado de Roma.

El FEOGA actúa a través de dos secciones de trabajo:

- La sección de garantías tiene como finalidad financiar los gastos generados por la política agraria común y los precios de garantía.
- La sección de orientación se dirige a financiar otros gastos que fomentan el desarrollo rural a manera de orientación a los productores

El mecanismo original de acción de la PAC es a través de la fijación de precios. El Consejo de Ministros establece un precio objetivo para cada producto, el cual debe servir de referencia para los productores. Para evitar que los precios de importar sean menores a los precios objetivo, se crea un arancel el cual se calcula de tal manera que el precio de importación (considerando el traslado del puerto a la detallista) sea igual al precio objetivo. Los excedentes del mercado europeo se exportan de dos maneras: el FEOGA compra el producto a precio de intervención el cual es ligeramente inferior al precio del mercado europeo y este se exporta a precios del mercado global; la segunda opción consiste en un subsidio a la exportación donde se le paga al productor la diferencia entre el precio de intervención y el mercado mundial.

Sin embargo este esquema se vio sujeto a modificaciones debido a la Ronda de Uruguay donde se tratan temas relacionados con la competencia internacional en el sector agrícola. En esta agenda la Unión Europea se compromete a reducir los subsidios a la exportación, así como la diferencia entre el precio de intervención y el precio de mercado mundial.

Aunque los compromisos de la Unión Europea ahora restrinjan los mecanismos para actuar sobre el mercado agrícola, la PAC mantiene el objetivo de garantizar la renta agrícola, es por ello que la UE modifica su mecanismo de acción. Esta nueva forma de acción de la PAC está basada en dos grandes fundamentos, el apoyo a la renta y la ayuda hacia los otros servicios que la agricultura proporciona a la sociedad.

De esta manera, se evita que los productores europeos generen más productos agrícolas de los que el mercado pide con la finalidad de allegarse de recursos de la PAC. Ya que los subsidios no están directamente relacionados con la cantidad producida, inclusive podrían no producir y recibir esta ayuda siempre y cuando mantengan las condiciones agronómicas de la tierra.

Lo producción agrícola entonces por las fuerzas del mercado se debe orientarse a la demanda y no a las condiciones artificiales acordadas por el consejo de ministros, al tiempo que los pagos directos a la renta mantienen un nivel de vida digno y equitativo para los productores. Mientras que la parte variable constaría de una cantidad fija por cada receptor que podría desviar los precios de mercado.

Acompañado de la desvinculación entre la desvinculación entre pagos y producción, se ha incrementado la regulación en cuanto a calidad de alimentos, normas de tratamiento del medio ambiente y salud animal, lo que probablemente pueda ser la línea a través de la cual se otorgarán o negarán subsidios al sector.

5.7 Política de comercio interior (distribución)

La política interior de comercio europea sobre todo a nivel detallista representa un reto para la UE. Aun cuando esta se ha dejado en buena parte a la nivel miembro o incluso regional.

Cabe señalar que la tendencia mundial está cada día más enfocada a la venta en minorista en supermercados y grandes centros comerciales, lo cual se contrapone con la forma típica de distribución del mercado Europeo. Aunque los escenarios de distribución son poco homogéneos entre los 27 países que forman la Unión Europea, en todos ellos la venta de supermercados supera el 25% del PIB, superando el 50% en algunos países como Austria, Bélgica o Reino Unido.

La irrupción de los supermercados y centros comerciales ha sido distinta según la características especiales de cada nación, lo que genera que aunque haya 154m2 de superficies comerciales por cada 1,000 habitantes en la UE existen situaciones muy distintas al promedio.

- En Alemania la competencia vía precios , ocasionada por consumidores acostumbrados a comparar antes de realizar compras, ha generado la lenta introducción de los grandes supermercados o centros comerciales. Solo existe 97m2 de superficies comerciales por cada 1,000 habitantes.
- En Bélgica los supermercados han tenido gran éxito, junto con la creación de hipermercados con más de 1,000m2, lo cual ha llevado a una gran renovación de las formas de comercio.
- Francia es uno de los países pioneros en desarrollo de logísticas, a las cuales han adaptado el comercio especializado. Existe una enorme concentración sobre todo en los hipermercados los cuales están próximos a la saturación, tienen alrededor de 230m2 de superficie comercial por cada mil habitantes.
- En Italia existe una resistencia social para aceptar los grandes almacenes, por lo que sobrevive el comercio independiente de pequeña escala además del comercio ambulante el cual mantiene una gran importancia social.
- En Portugal se mantienen los mercados tradicionales para los productos del día a día, aunque han crecido los establecimientos de descuento y los grandes almacenes. Posee un promedio de 114 m2 por cada 1000 habitantes.
- El Reino Unido posee una larga tradición de grandes almacenes que no ha cambiado en los últimos años, sin embargo es uno de los países con más alta concentración comercial.
- En Polonia y la República Checa han aparecido con gran fuerza grandes cadenas transnacionales Francesas, Inglesas y Alemanas.
- En Chipre, Eslovaquia, Lituania, Estonia, Eslovenia, Hungría, Rumania y Bulgaria se observan tanto grandes almacenes de capital internacional como comercios de pequeña escala generalmente de capital nacional.

Es importante mencionar que los habitantes de las últimas dos ampliaciones irán mejorando su poder adquisitivo conforme a la integración a los grandes mercados europeos avance. Lo que llevará a la pérdida de comercio local de pequeña escala en favor de los grandes almacenes e hipermercados, cuando la demanda se vuelva más compleja.

Uno de los principios de la UE es el mercado común, lo cual indica libertad de actividad comercial y circulación de mercancías y capitales entre los países miembros. Sin embargo, por tratarse de una actividad muy local los gobiernos tienen ciertas libertades sobre el sector comercial.

Aun así existen grandes cadenas de supermercados que han logrado traspasar las barreras nacionales para convertirse en transnacionales. A continuación se enlistan las principales cadenas, acompañadas del índice de multinacionalidad, que indica la cantidad de veces que se genera el volumen de negocio del país de origen en el extranjero:

Tabla 5.2 Principales empresas de distribución minorista y su índice de multinacionalidad

Empresa	País de Origen	Índice de Multinacionalidad
Metro	Alemania	3.51
Aldi	Alemania	2.81
De Boer	Holanda	2.30
Promodes	Francia	2.30
Lidl	Alemania	2.00
Dansk Supermkt	Dinamarca	1.94
Carrefour	Francia	1.93
Spar	Austria	1.84

Elaboración Propia con datos públicos

Cada país tiene distinta legislación en cuanto a los nuevos establecimientos comerciales, siendo los puntos de discusión más importantes los horarios comerciales, las barreras de entrada y las ventas con pérdida.

Horarios Comerciales

Los países europeos han puesto especial atención en los efectos que genera en los precios y en nivel de vida de la población la libertad de apertura en horarios más amplios y días festivos.

Aunque de primera impresión, el abrir establecimientos durante un mayor tiempo generaría más empleos remunerados y con ello un mejor nivel de vida de la población, en realidad la libertad horaria genera costos al consumidor final. Un

horario de apertura mayor no generaría forzosamente un mayor nivel de empleo, sino que podría significar un uso más intensivo del trabajo ya contratado.

Barreras de entrada

Las políticas de mercado común tienen como objetivo garantizar la libre movilidad de capitales, sin embargo en el tema de distribución comercial cada región tiene el poder de establecer las reglas que crea convenientes. Por ejemplo Italia establece regulación especial para el tamaño de establecimientos en relación con el lugar donde se planea la construcción del centro comercial o supermercado.

Esta regulación se ha traducido en comportamientos poco naturales de los competidores económicos que se dedican al comercio minorista, la limitante para establecer nuevos comercios en ciertas regiones ha llevado a que las grandes empresas a fusionarse y adquirir a los grupos ya establecidos en la zona de regulación.

La innovación también se ve retrasada, los nuevos servicios y nuevas tecnologías que aparecen en las zonas con menor regulación, como supermercados “Bio”, tienen mucho menos inserción en las zonas donde los reguladores públicos controlan en parte el funcionamiento de la oferta comercial.

Venta con pérdida

La venta con pérdida es un método depredador de las grandes compañías para desaparecer a sus competidores, en la medida en que estos no puedan mantenerse en la competencia frente a precios. Este fenómeno aunque causa la ilusión de beneficio al consumidor por tener productos a precios más bajos, en realidad lo afecta a mediano y largo plazo cuando debe pagar precios monopólicos.

A la larga el consumidor no se explica los cambios en los precios y suele asumir que quien los ha modificado es el fabricante, por lo que pierde confianza en ese producto.

Tratando de evitar esto la Unión Europea toma en sus manos a través de la Directiva sobre prácticas comerciales desleales la tarea de armonizar las legislaciones de los 27 países para que estos eviten las prácticas engañosas y agresivas en el comercio.

5.8 Política Social y de Empleo

La política social y de empleo de la Unión Europea tiene como objetivo la protección social. Esta política se maneja a través de dos ejes principales: el objetivo de prosperidad y el objetivo de exclusión.

El objetivo de prosperidad busca a través de la política social, el desarrollo de recursos humanos de alto nivel para que de esta manera se pueda mantener un elevado nivel de empleo, duradero y con buenas condiciones de trabajo. Mientras que el objetivo de inclusión busca la igualdad de oportunidades para el empleo.

Si bien es cierto que actualmente las altas tasas de desempleo son uno de los principales problemas de la Unión Europea, este no afecta de la misma manera a todos los países, regiones, sectores y grupos sociales. Por ejemplo la media ponderada de desempleo en Europa es de alrededor de 10%, existiendo países como España con 26.7% y países como Austria o Alemania con alrededor de 5%.

Tabla 5.3 Tasas de desempleo en los países de la Unión Europea

Alemania	5.4
Austria	4.7
Bélgica	8.2
Bulgaria	12.6
Chipre	14.2
Dinamarca	7.2
Eslovaquia	14.5
Eslovenia	9.9
España	26.7
Estonia	N/A
Finlandia	8.2
Francia	11
Grecia	N/A
Holanda	6.4
Hungría	N/A
Irlanda	14.1
Italia	11.5
Latvia	N/A
Lituania	13.1
Luxemburgo	5.7
Malta	6.5
Polonia	10.7
Portugal	17.5
Reino Unido	N/A
Republica Checa	7.3
Rumania	6.7
Suecia	8.4

Cifras tomadas de Eurostat, para Marzo 2013

La Unión Europea esta consciente de los perjuicios que provoca el excesivo desempleo, afecta negativamente a la producción, trae disminución del ingreso por persona, además de influir en la distribución diferenciando a los empleados de las personas en paro. A través de necesidades más grandes en los seguros de desempleo genera déficit público, genera problemas en la cohesión social e incluso problemas sociales de violencia.

No obstante las políticas para combatir el desempleo por vías como la vía monetaria, deben ser tomadas con precaución ya que como demuestra la curva de Philips un aumento en la tasa de empleo podría generar inflación.

Europa a diferencia de otros grupos políticos, no solo acepta la importancia de la discusión macroeconómica del desempleo, sino toma en cuenta un análisis de mercados más profundos, donde existen factores que afectan la relación empleado patrón, como el uso de nueva tecnologías que desplazan al uso del factor trabajo, así como desplazamiento de la actividad empresarial hacia los países emergentes.

En este mismo tratado crea el Fondo Social Europeo con la finalidad de coordinar los regímenes de seguridad social. Esto en apoyo a una inquietud histórica de la comunidad europea, promover la libre circulación del factor trabajo a través de generar verdadera libertad de establecimiento.

Más adelante, con el Acta Única Europea en 1986, el Fondo Social toma misiones como la salud universal, la seguridad en el empleo y las negociaciones sindicales. El Reino Unido fue el único país en no firmó la Carta Social donde se establecía el modelo social europeo, aunque sin ninguna carga legal.

Estos esfuerzos se vieron concretados en el 2000 durante el Tratado de Niza, donde se establecieron las políticas que serían base para la protección social y del empleo de la Unión Europea:

- La política social será competencia compartida entre la Unión Europea y los países miembros.
- El Consejo Europeo está calificado para intervenir en los ámbitos de salud y seguridad de los trabajadores, condiciones de trabajo, trabajo infantil, integración e igualdad laboral entre hombres y mujeres.
- Corresponde totalmente al país miembro y no a la Unión Europea las remuneraciones, derecho de huelga, derecho de cierre y derecho de asociación.

Las acciones para llevar a cabo estas políticas están contenidas en la agenda social. Estas acciones las puede llevar a cabo a través de algunos instrumentos:

- a) La legislación
- b) El dialogo social
- c) Los instrumentos financieros
- d) El método abierto de coordinación

e) El principio de integración

Los resultados de esta política parecen ser no ser muy alentadoras, porque aunque la mayoría de la población está de acuerdo con el salario que recibe, casi 80% en las últimas encuestas, el 20% de la población más rica gana 5 veces más que el 20% de la población más pobre, lo que pone en duda el carácter distributivo de las políticas. (eurostat, 2010)

Aunque los gastos en prestaciones sociales equivalen al 27% del PIB, aún existe más del 25% de la población portuguesa o griega que vive con menos del 60% del promedio europeo. La distribución del ingreso entre hombres y mujeres tampoco es un tema resuelto, porque aunque el empleo sea prácticamente igual remunerado en países como Estonia, Reino Unido y Finlandia; la media indica que las mujeres europeas ganan 16% menos que los hombres. (eurostat, 2010)

5.9 Política Regional

Si nos apegamos a la teoría neoclásica, las diferencias entre regiones tienden a corregirse ya que la movilidad de trabajadores y capitales generará movimientos en ambos que a largo plazo generarían el mismo estado de capital por persona y salario. La gente se movería a las regiones con mayores salarios, al tiempo que los inversionistas moverían sus capitales a las regiones donde pudieran obtener trabajo a menores precios, aumentando por el factor capital la productividad de la región y a mediano plazo o largo plazo también los salarios. En dicho caso el libre mercado y la movilidad de bienes corregirían las desviaciones económicas.

Esta teoría estaba basada en supuestos que muchas veces son distintos a la realidad, la libre movilidad de los factores se ve interrumpida por costos de transporte, capital que no es posible mover como aquellos que generan costos hundidos, la mano de obra encuentra limitaciones a su movilidad en cambios culturales de región a región e incluso de idioma.

Hirschman desarrolló una crítica a la teoría neoclásica sobre los movimientos de capital humano y sus posibles consecuencias en la economía. Basándose en el argumento de que la gente que migra suele ser la más joven, emprendedora, con mayor formación y mejores condiciones para el trabajo; la región de la que emigran se verá desfavorecida y favorece a las regiones que crecen con mayor rapidez. Así mismo las regiones que crecen de manera más rápida generan demandas que estimulan la inversión, mientras que las regiones sin expectativas de crecimiento no atraen inversión.

Otras teorías y eventos históricos buscan explicar el origen de las diferencias económicas entre regiones con argumentos como los polos de desarrollos. Es por ello que la Unión Europea ha ido aceptando la necesidad de un programa institucional para reducir las diferencias económicas y ayudar al desarrollo regional, cuando no era una de las políticas originales.

Más allá de la teoría económica, la Unión Europea ha basado su decisión en los informes sobre la Situación Socioeconómica de las Regiones, los cuales confirman las marcadas diferencias en la dotación de factores de producción y la posibilidad de que estas disparidades se perpetúen en caso de que no se apliquen las medidas necesarias para movilizar los factores de producción.

Esta política ha tomado fuerza con la inserción a la Unión de nuevos miembros cada vez más dispares de los países potencia, ya que la disparidad no es socialmente justa ni políticamente correcta en un nivel de integración como el que busca la Unión Europea.

5.9.1 Evolución histórica de la política regional

Cuando se creó la Comunidad Económica Europea en 1957, el Tratado de Roma no incluía el desarrollo de ninguna política regional. Es importante mencionar que aunque en parte se debía a la confianza en el mercado como solucionador de diferencias económicas, fue fundamental el alto grado de convergencia que presentaban los países miembros en ese entonces (sobre todo si lo comparamos con los miembros actuales).

En 1973 viene la primera ampliación y con ella la incorporación a la comunidad de Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. Lo que mostró la necesidad de crear un fondo para atender las necesidades de integración regional ya que la finalidad última es la integración de mercado y monetaria.

Fue en 1975 cuando por fines más políticos que meramente económicos se crea el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Aunque fundamentalmente la idea es reducir las diferencias económicas que existen entre regiones, surge también con la finalidad de incluir a Reino Unido dentro del presupuesto comunitario, ya que en las negociaciones se había negado ya que la Política Agraria Común está enfocada a cultivos tradicionales de los cuales los británicos se benefician muy poco. Sin embargo, una política regional que ayudase a las zonas industriales que se habían visto afectadas durante la crisis del petróleo podría parecer mucho más interesante para los negociadores de Londres.

Estas políticas toman mayor fuerza con la entrada del mercado común con el Acta Única Europea en 1987 ya que concierne al establecimiento del mercado único europeo. Con este se establece la libre circulación bajo condiciones justas de trabajo, capital y bienes, siendo para ello necesario una condición de competitividad entre las regiones.

En 1989 el informe “Los costos de la no Europa” evalúa los costos de las distintas barreras, culturales, económicas y otras que pudieran afectar a la no integración de Europa. El resultado del informe indica que sería más costoso a largo plazo el entrar en un mercado único sin aplicar medidas que redujeran las diferencias entre regiones ya que los beneficios que se esperan del mercado común no beneficiarían de la misma manera a las regiones menos desarrolladas.

Es por ello que los artículos 130 y 130B del Acta Única Europea (AUE), habla sobre la necesidad de construir instrumentos financieros y otras medidas como los Fondos Estructurales, Fondo Social Europeo, Fondo Europeo de Orientación y Garantía Agrícola, Banco Europeo de Inversiones, etc. con el objetivo de *“corregir los principales desequilibrios regionales mediante la participación en el desarrollo y el ajuste estructural de las regiones menos desarrolladas y la reconversión de las regiones industriales en crisis”*.

Este objetivo general establecido en el AUE, genera otros 5 objetivos, a los cuales se adhieren fondos estructurales en función de la compatibilidad. Estos objetivos son los siguientes:

- a) Fomentar el desarrollo y el ajuste estructural de las regiones menos desarrolladas
- b) Reconvertir las regiones, o partes de regiones, que estén afectadas por la crisis estructural
- c) Combatir el desempleo de larga duración y facilitar la inserción de jóvenes y colectivos especiales en el mercado de trabajo
- d) Facilitar la inserción profesional de los jóvenes (menores de 25 años)
- e) Fomentar el desarrollo de las zonas rurales

Para definir cuáles son las regiones afectadas y cuáles son los fondos que deben entrar en funcionamiento para la ayuda de estas regiones los países deben realizar primeramente un estudio donde se compruebe que la región tiene un ingreso inferior al 75% del promedio de la Unión Europea y una vez realizado este un Plan de Desarrollo Regional que contenga el análisis económico y social de la región, el los problemas por las que es una región con diferencias de desarrollo y las líneas de acción para superar esos problemas.

5.9.2 Las modificaciones de la Agenda 2000

La Agenda 2000 tiene como finalidad fortalecer y ampliar la Unión. Esta etapa corresponde a la mayor ampliación que se ha dado en la historia de la UE y con la vista en eso busca el reacomodo presupuestario para el periodo 2000-2006, con la idea de financiar la incorporación de Europa del Este.

Los candidatos para esta expansión fueron numerosos y aunque cumplían con los requerimientos para formar parte de la UE, todos ellos eran beneficiarios netos de las políticas regionales, bajando el promedio de ingresos de la Unión Europea de tal manera que incluso regiones industriales en declive estarían fuera de las condiciones para solicitar apoyos. Fue entonces cuando se decidió el cambio de las políticas de acción, siendo ahora los beneficiarios:

- Las regiones menos desarrolladas
- Las zonas industriales, urbanas, rurales y pesqueras que necesitarán su reconversión para conservar su nivel de vida
- Inclusión de jóvenes y grupos marginados en el empleo

Este último fue un objetivo de carácter horizontal, es decir no se aplicaba a una región en específico sino a todo lo largo de la Unión por igual.

En la planeación de los programas se incluye un nuevo jugador, ya no solo sería planeado por autoridades locales y europeas si no que se tomaría en cuenta a interlocutores sociales.

Este periodo se caracteriza también por la mayor supervisión sobre el uso de los recursos, mediante objetivos y metas cuantitativas de los programas.

Revisión de objetivos

Aunque la UE, reconoce que el 1.24% del PIB que se establece como tope para las ayudas regionales por país es insuficiente, no modifica este tope en su revisión de objetivos 2007, simplemente establece como prioridades el desarrollo sostenible y la ciudadanía europea. Siendo el desarrollo sostenible entre sus ramos de *competitividad y cohesión a favor del crecimiento y el empleo*, las principales formas de acción con casi el 50% del presupuesto comunitario. Por su parte la Política Agraria Común ha reducido su participación en el presupuesto de manera gradual.

La política educativa

Europa tiene muchas razones por las cuales invertir en un sistema educativo conjunto y de calidad. Bruselas, como todos los gobiernos que conforman la Unión están convencidos de que las características demográficas de la UE no lo convertirán en una potencia obrera como India o China, es por ello que deben aprovechar su ventaja comparativa y convertirse en la economía basada en el conocimiento más grande del mundo.

La idea de la política educativa Europea no surge con la CEE, inclusive en el tratado de Roma en 1957 no se mencionaba ninguna política con respecto a educación, aun cuando se declaraba la finalidad de establecer una unión cada vez mayor entre los pueblos. Aunque los artículos 57, 118 y 128 del Tratado de Roma podría entenderse como parte de una política educativa en realidad iban solamente encaminados a la revalidación de títulos profesionales, lo cual era más una política económica que educativa.

Fue hasta la resolución de 1974 en la que se concreta una marco de cooperación educativa que se verá reflejado más adelante en *Primer Programa de Acción de la Comunidad Europea en Educación*. Siendo los aspectos más relevantes .

- El fomento de libre circulación
- La movilidad estudiantil e intercambio de los estudiantes
- La enseñanza de idiomas
- Las escuelas europeas
- La movilidad y formación de profesores

Sin embargo algunos estados tienen cierta resistencia, por lo que aún es necesario esperar para poder hablar de una política educativa Europea.

Es hasta la década de los 80's cuando motivados por un aumento en el desempleo principalmente entre los jóvenes y focalizada en ciertas regiones, hace ver a los gobiernos europeos que para una Europa conjunta lo primero que se necesitaba era ciudadanos europeos, por lo que se promovió como obligatorias materias de idiomas y conocimiento de Europa en las escuelas con la finalidad de formar conciencia de lo que es Europa.

Fue también a mediados de esta época cuando se arrancaron los programas comunitarios en materia educativa. El primer programa fue Comett dirigido a fomentar la comunicación entre empresa y universidades, después vino el programa *Erasmus* dirigido a fomentar la movilidad estudiantil entre miembros de la UE.

El programa de *Erasmus* tuvo mucho éxito por lo que inspiró a la formación de cada vez más programas educativos europeos. Algunos ejemplos son: *Petra* para la formación de jóvenes para la vida profesional, *Arion* promueve las visitas de estudio e investigación entre europeos, *Delta* para el aprendizaje de procesos tecnológicos, *Lingua* para impulsar el aprendizaje de lenguas europeas, *Tempus* (para promover la movilidad con Europa Oriental), *Eurotecnnet* que fomenta la innovación en el sector tecnológico.

En 1992 con la entrada en vigor del Tratado de Maastrich se eleva la educación a legislación comunitaria. Lo cual fue de vital importancia para mantener la continuidad de los programas. Aunque el paso más importante de la década de los 90's fue el Tratado de Ámsterdam en 1997, ya que aunque no se menciona como tal conceptos de educación, hace de cada uno de los habitantes de los países miembros ciudadanos europeos.

Las modificaciones a la legislación trajeron consigo una serie de directivas, resoluciones y diversos papeles de trabajo que llevaron a su vez a la creación de nuevas acciones comunes europeas.

La más relevante fue la creación de nuevo programas como *Sócrates* que junta todas las acciones referidas al ámbito de cooperación, *Leonardo* que se centra en la formación de profesionales que pudiera requerir la economía europea, *Juventud con Europa* que ofrece a los jóvenes opciones de movilidad. Se potencia también los seminarios intereuropeos.

El siguiente reto que tuvieron que enfrentar las políticas educativas fue la etapa de expansión de la unión, hasta ser 27 países e incluso considerando la inclusión de Turquía. Para esto cada estado miembro debería de tomar acciones en los siguientes ámbitos.

- Mejorar la calidad de la formación de los profesores y los formadores
- Facilitar el acceso a educación a cualquier edad
- Actualizar los programas educativos para la inclusión de las tecnologías de la información

- Abrir la formación de Europa.

Una vez ampliada la Unión se plantearon programas comunes con la finalidad de alcanzar los objetivos anteriores por ejemplo el programa Erasmus Mundus pensando también en la apertura a otros naciones fuera de Europa.

Sin duda el logro más importante de las políticas educativas han sido los programas de inclusión con mira a fomentar mayor movilidad de la mano de obra en Europa y fomentar relaciones económicas y culturales más fuertes entre los europeos. Los resultados de estos programas no son sencillos de medir y mucho menos a corto plazo ya que los resultados de políticas de educación tardan en ocasiones generaciones.

5.10 Creación de Grupos

Si bien es cierto que el análisis clúster permite la comparación en una dimensión multivariable. No siempre es el método más adecuado, ya que existen limitantes a la hora de comparar. Por ejemplo no se puede dar el mismo peso a la esperanza de vida al nacer cuya unidad de medida son años, al producto interno bruto que regularmente esta en millones de euros.

Sin embargo para calcular el grado de desarrollo humano, PNUD ha desarrollado una metodología para cuantificar los procesos de una sociedad para llegar a mejorar las condiciones de vida de su población. Para esto divide su estudio en 4 grandes ramas:

- Esperanza de vida al nacer
- Años esperados de escolaridad
- Ingresos por habitante
- Concentración de la riqueza

De esta manera se puede comparar a través de una sola cifra el grado de desarrollo que cada país tiene.

De esta manera se planteó la hipótesis de que si los grupos tuvieran correlación con su grado de desarrollo, las desviaciones estándar serían menores dentro de los grupos que en el total de la Unión Europea.

Tabla 5.4 Países grupos e Índice de Desarrollo Humano

	<u>Países</u>	<u>Grupo</u>	<u>IDH</u>
1	Suecia	1	0.859
2	Holanda	1	0.857
3	Alemania	2	0.856
4	Irlanda	3	0.85
5	Dinamarca	1	0.845
6	Eslovenia	N/A	0.84
7	Finlandia	1	0.839
8	Austria	2	0.837
9	Rep. Checa	2	0.826
10	Bélgica	4	0.825
11	Luxemburgo	2	0.813
12	Francia	4	0.812
13	Reino Unido	3	0.802
14	España	4	0.796
15	Eslovaquia	4	0.788
16	Malta	4	0.778
17	Italia	2	0.776

	<u>Países</u>	<u>Grupo</u>	<u>IDH</u>
18	Estonia	N/A	0.77
19	Hungría	2	0.769
20	Grecia	5	0.76
21	Chipre	N/A	0.751
22	Polonia	4	0.74
23	Portugal	5	0.729
24	Lituania	N/A	0.727
25	Letonia	N/A	0.726
26	Bulgaria	5	0.704
27	Rumania	5	0.687

De primera impresión se puede apreciar que los países nórdicos tienen mayor grado de desarrollo, teniendo en promedio 0.85, y una desviación interna 5 veces menor que el total del grupo. Por lo que la formación de grupos culturales muestra una relación significativa para este grupo.

Esta significancia estadística entre los otros grupos, siendo de la desviación para los países germanos, 0.034 ; para los anglosajones, 0.033; los países de influencia francesa 0.029, mientras que para los países de la periferia es de 0.033 Siendo aproximadamente la mitad de la desviación estándar promedio.

El análisis muestra la correlación existen entre la influencia cultural y el nivel de vida alcanzado a través de los años por los países europeos. Los grupos de desarrollo aún corresponden con los grupos culturales pese diversas desviaciones que han influido históricamente e incluso pese a la entrada de políticas comunes en los países miembros de la UE.

Capítulo 6: Diferencias Monetarias

“El euro es nuestro destino común y Europa es nuestro destino común ”
Angela Merkel

Corría el año de 1963 cuando Karl Blessing, el presidente del Bundesbank, decía:

“El último objetivo de la Comisión Europea es la Unión Monetaria Europea... Como europeo, estaría dispuesto a aprobar la Unión Monetaria Europea y a aceptar un sistema de Banca Central Federal dirigido desde el centro; como funcionario responsable de un banco central, y como realista, no puedo, sin embargo, dejar de señalar las dificultades que se interponen en este camino.”

Hoy día, casi 40 años después, la Unión Monetaria Europea se ha convertido en la última y más simbólica etapa del movimiento de integración más importante del mundo: la Unión Europea. Aunque, como advertía Karl Blessing ha sido un proceso complicado, que ha representado mucho trabajo conjunto para llegar al establecimiento del Euro; un Euro que en su primera crisis deja ver que aún hay camino por recorrer para ser la moneda sólida que Europa espera.

Cabe mencionar que la unificación monetaria es un proceso donde naciones con moneda propia ceden sus políticas monetarias, entre ellas la emisión de moneda, a una autoridad común. Esto, con el objetivo de eliminar el tipo de cambio y los cálculos económicos como costo al comercio internacional, además de adquirir fuerza en el mercado.

Ya en los años 70's Robert Mundell advertía que incluso después de la libre movilización de capitales, existe el “triángulo de incompatibilidad”. Si no hay un tipo de cambio, cualquier cambio en la tasa de interés provoca que los capitales migren hacia donde la tasa de interés es más alta; ya que el valor de la moneda está garantizado de igual manera en toda la zona unificada. Frente a esto existen 3 opciones:

- Alinearse a la política económica de un país ancla en la zona
- Poner barreras a los movimientos de capital
- Fijar los tipos de cambio.

A todo esto se le suma que con una moneda común los países integrantes habrán perdido una herramienta macroeconómica que es la emisión de moneda y habrán adquirido nuevas responsabilidades como los criterios de convergencia, compromisos en materia salarial, fiscal y presupuestaria.

6.1 Primera crisis del Euro más no la primera dificultad de la Unión Monetaria

Cabe mencionar que pese a que esta es la primera crisis del euro, el proceso de unificación monetaria europea ya ha tenido crisis anteriores, como el fracaso de la Serpiente Monetaria Europea en 1972, la inestabilidad del Sistema Monetario Europeo en 1979, y la crisis de 1992 y 1993, cuando se llevaron las bandas del SME

hasta el 15%, así como el ciclo expansivo de 1991 con la reunificación alemana y su contraparte recesiva en 1992.

6.2 Zonas Monetarias Óptimas

El premio nobel de economía Robert Mundell desarrolla el concepto de zona monetaria óptima en *A theory of Optimum Currency Areas* donde menciona los puntos para el correcto establecimiento de una moneda común. Señala que la moneda es percibida por los estados como una expresión de soberanía, por lo que un punto fundamental para una integración monetaria es un grado avanzado de unificación política.

Las uniones monetarias traen consigo la pérdida de los elementos monetarios como manera de hacer políticas económicas, instrumentos muchas veces más efectivos contra los shocks en la economía que políticas de ajuste al salario real y a la movilidad laboral.

Pese a estas dificultades, si la unión monetaria funciona correctamente, la movilidad de los factores de producción y los mecanismos de transferencias fiscales, favorecerían a los países más débiles respecto, trasladando recursos de los miembros más sólidos.

Desafortunadamente para la Unión Europea, la libre movilidad de los factores es un supuesto al cual es muy difícil aspirar, por ejemplo: La movilidad laboral a través de la región es solo posible si existe no solo la capacidad legal de viajar, también es necesarios satisfacer condiciones como la capacidad física, visados, derechos para trabajadores extranjeros, eliminar barreras institucionales y aún más complicado superar las barreras culturales para la libertad de movimiento, como podrían ser los idiomas.

Es además necesario incluir solo países con el mismo ciclo económico ya que el banco central procura en la etapa de expansiva del ciclo, controlar la inflación, lo cual repercutirá en el crecimiento de los países en etapas recesivas del ciclo.

6.3 Historia del Euro

Al término de la Segunda Guerra Mundial se instauró al dólar como la moneda hegemónica para el comercio internacional. Como consecuencia, Europa necesitaba de dólares para comerciar entre ellos y con el exterior. Aunque el problema interno se solucionó de manera que solo se pagarían los saldos, subsistía la necesidad de dólares para el resto del comercio internacional.

El sistema monetario estaba basado en el patrón oro, donde el dólar estaba referenciado al oro. Hasta que en 1971, los Estados Unidos incurrieron en déficits comerciales que decidieron financiar con la emisión de moneda aun sin el respaldo correspondiente en oro. Con lo que Europa perdió la confianza en la disposición de los Estados Unidos para afrontar las responsabilidades monetarias cuando tuvieran intereses nacionales encima.

El característico patrón oro de la posguerra habría caído, dejando a Europa con la idea clara de que ella en conjunto debía preocuparse por sus problemas monetarios.

Por lo que en 1979 se instituyó el Sistema Monetario Europeo, el cual consistía en una red de tipos de cambio fijados mutuamente, en la cual se permitía originalmente una fluctuación del tipo de cambio de 2.25%, lo cual mantenía un ligero margen para que los integrantes pudieran elegir sobre su política monetaria sin causar desequilibrios en el comercio intraeuropeo.

En un principio este sistema estaba conformado por Alemania, Francia, Italia, Bélgica, Holanda, Dinamarca e Irlanda. En 1989 se unió España, para 1990 Inglaterra y, en 1992, un año antes de la disolución de este sistema, se unió Portugal.

Este sistema tenía mecanismos para evitar fluctuaciones fuera de las bandas establecidas, como el otorgamiento de créditos a corto, mediano y largo plazo de los países más fuertes a los más débiles. Lo cual funcionó hasta 1992, cuando el efecto de la reunificación alemana afectó la economía europea, generando enormes presiones macroeconómicas y de especulación. Por lo que primeramente se retiraron la lira y la libra esterlina, mientras que España aunque pretendía seguir con los mecanismos del SME se vio en la necesidad de devaluar la peseta.

Aun bajo la sombra del fracaso del Sistema Monetario Europeo, Europa seguía convencida de que una moneda única ofrecería un mayor grado de integración, basándose en la eliminación de barreras que eran los costes de cambiar una moneda a otra o la incertidumbre del tipo de cambio futuro.

Ahora bien una moneda única, aunque eliminaría el instrumento económico de la devaluación en los países participantes del Euro, tendría un Banco Central Europeo cuya función sería velar por los intereses económicos de todos los países parte del Euro y no alinearse a las políticas del Banco Central de Alemania (Bundesbank).

Estas aspiraciones se vieron reflejadas en el Tratado de Maastrich donde se cambiaba el concepto de Comunidad Europea a Unión Europea, modificando el Tratado de Roma. Además de que dentro de sus disposiciones se trataba el cómo llegar a un Banco Central Europeo y una Unión Monetaria a partir de 1999.

Quizá el avance más importante en creación de una política monetaria del tratado de Maastrich fue establecer los 5 criterios que deberían cumplir las economías que pretendan formar parte de la Unión Monetaria.

1. Estabilidad de precios: la tasa de inflación no puede exceder por más de 1.5% al promedio de tasas de inflación de los tres estados miembros con inflación más baja.
2. Tipos de Interés: el tipo de interés no puede exceder en más de 2% el promedio de tasas de interés a largo plazo de los tres estados miembros con interés más bajo.
3. Déficits: Los déficits presupuestarios no pueden exceder el 3% del PIB.
4. Deuda Pública: no puede exceder del 60% del PIB.

5. Estabilidad del tipo de cambio: los tipos de cambio deben haberse mantenido durante los dos años previos en los límites acordados.

Para cumplir con estas medidas los países que pretendían formar la Unión Monetaria, firmaron en 1997 un pacto llamado Pacto Económico de Crecimiento (PEC), en el que se comprometen a lo anterior, además de incluir sanciones económicas para quienes incumplan.

Con esto se daban los cimientos para una transformación al Euro que ocurrió en tres etapas:

Tabla 6.1 Etapas de la implementación del Euro

Etapa	Características
1°	<ul style="list-style-type: none"> • Libre circulación de capitales • Aumento de los fondos estructurales destinados a la convergencia económica
2°	<ul style="list-style-type: none"> • Creación del Instituto Monetarios Europeo, predecesor del Banco Central Europeo • Se estableció la independencia del IME de los Bancos Centrales nacionales. • Se adoptaron normas para disminuir los déficits presupuestarios
3°	<ul style="list-style-type: none"> • El nacimiento del Euro como moneda común de Bélgica, Alemania, Francia, Italia, España, Irlanda, Luxemburgo, Austria, Holanda, Portugal y Finlandia en 1999, y dos años mas tarde también de Grecia.

6.4 Dificultades del Unión Monetaria

En teoría, la existencia de una moneda común, y más aún de la existencia de organismos supranacionales, significa que la política se adecúa más a la de la zona que al de la economía líder, Alemania. Sin embargo, aunque esto fuera cierto no es el único problema de la Unión, sino que la inflación no se genera de la misma manera en todos lados.

El efecto Balassa-Samuelson nos habla de que la incompatibilidad para formar parte de una misma moneda entre países con distinto grado de desarrollo. Los precios tienden a ser similares en todos los países de la unión, expresados en la moneda común, sin embargo, los países menos desarrollados tienden a aumentar la productividad y a adquirir más inversiones del extranjero lo cual lleva a un aumento de la productividad, sobre todo en el sector manufacturero. Este aumento de la

productividad no se ve reflejado en un aumento de precios ya que estos compiten con la zona, y tampoco se ve reflejado en la apreciación de la moneda por ser parte de una moneda común. Por tanto este aumento en la productividad se verá reflejado en presiones inflacionarias para los países con menor grado de desarrollo, aunque al formar parte de una moneda común esta será más apreciada aun con la inflación, generando una pérdida de competitividad para los países menos desarrollados. Este problema cobra fuerza debido a que las economías más fuertes de la zona, como Alemania y Francia se encuentran cerca de un problema de deflación debido a la pérdida de fuerza de su ciclo económico.

Por ejemplo: España ha tenido una tasa de interés 2.5% menos a la que debería tener un país con sus condiciones, aunque esto generó una expansión en su economía, genera que España hoy tenga condiciones de endeudamiento excesivo así como una de las mayores inflaciones de la zona Euro.

Para generar un modelo de aplicación clúster se tomaron las 4 variables del Pacto Económico de Crecimiento, las cuales, en teoría, debieron permanecer al menos para todos los países pertenecientes a la Unión Monetaria Europea en los parámetros que estos permiten. Por otro lado, se comparó a los demás países en los mismo cuatro ámbitos, esperando que el modelo agrupase a los países pertenecientes a la Zona Euro como aquellos que cumplieran en mayor medida los compromisos asumidos.

Se tomaron entonces los datos de inflación, interés, deuda pública y déficit fiscal de los 27 países que conforman la Unión Europea, de la base de datos eurostat (exceptuando la tasa de interés de Estonia, la cual fue tomada del Banco Mundial por falta de información).

6.4 Inflación

Inflación. Se encontraron los países dentro de la zona con inflación más baja para los años 2008, 2009, 2010 y 2011. Los siguientes países con tasas de inflación menores son los siguientes.

Tabla 6.2 Inflación mínima en los países de la Zona Euro

2008	Holanda	2.2%	Portugal	2.7%	Alemania	2.8%
2009	Irlanda	-1.7%	Portugal	-0.9%	España	-0.2%
2010	Irlanda	-1.6%	Eslovaquia	0.7%	Holanda	0.9%
2011	Irlanda	1.2%	Eslovenia	2.1%	Francia	2.3%

Ahora bien, el criterio establecido en el pacto económico de crecimiento es el promedio de los tres mínimos más 1.5%. , lo cual es:

Tabla 6.3 Criterios PEC

Año	Promedio	Criterio PEC
2008	1.925%	3.425%
2009	-0.7%	0.8%
2010	0%	1.5%
2011	1.4%	2.9%

En base a esto se calculó qué países cumplen y cuáles incumplen con los criterios de inflación establecidos. Con la información recabada se procedió a convertir estos datos a binarios, donde el 1 expresara un parámetro que se cumple mientras que el 0 que el dato observado sale de los parámetros permitidos por el PEC. Se establecieron los siguientes resultados.

Tabla 6.4 Cumplimiento de los límites de inflación PEC expresados en binario

	2008	2009	2010	2011
Bélgica	0	1	0	0
Bulgaria	0	0	0	0
Republica Checa	0	1	1	1
Dinamarca	0	0	0	1
Alemania	1	1	1	1
Estonia	0	1	0	0
Irlanda	1	1	1	1
Grecia	0	0	0	0
España	0	1	0	0
Francia	1	1	0	1
Italia	0	0	0	0
Chipre	0	1	0	0
Letonia	0	0	1	0
Lituania	0	0	1	0
Luxemburgo	0	1	0	0
Hungría	0	0	0	0
Malta	0	0	0	1
Holanda	1	0	1	1
Austria	1	1	0	0
Polonia	0	0	0	0
Portugal	1	1	1	0
Romania	0	0	0	0
Eslovenia	0	0	0	1
Eslovaquia	0	0	1	0

	2008	2009	2010	2011
Finlandia	0	0	0	0
Suecia	1	0	0	1
Reino Unido	0	0	0	0

Cabe señalar que aunque la mayoría de los países incumple con esta regla, la Zona Euro como conjunto dentro de los cuatro años ha permanecido dentro de los límites de inflación aceptables por el Pacto Económico de Crecimiento. Además, es observable un comportamiento distinto entre los países que conforman la zona y aquellos que no. Como se puede observar en la siguiente tabla, los cumplimientos de este parámetro son bajos, pero son mayores dentro de la UME que fuera de ella.

Tabla 6.5 Porcentajes de cumplimiento de PEC

Año	Total		Zona Euro		No Zona Euro	
	Países	%	Países	%	Países	%
2008	7	26%	6	35%	1	10%
2009	11	41%	10	59%	1	10%
2010	8	30%	5	29%	3	30%
2011	9	33%	5	29%	4	40%
Promedio	8.75	32%	6.5	38%	2.25	23%

Solamente el último año ha sido de mayor nivel de cumplimiento entre los países Europeos fuera del Euro que de los que forman parte de esta moneda. Esto se debe en gran medida a la depreciación que ha sufrido esta moneda al no poder otorgarle suficiente certeza a los mercados tras el rescate de Grecia.

Ahora bien, aunque la mayoría de los países no se encuentra dentro del rango de cumplimiento de los parámetros de inflación exigidos por la UME, el nivel de incumplimiento no es el mismo en todos. Los niveles de inflación en términos absolutos se pueden encontrar como anexo 1 a este capítulo, aunque la significancia relativa es destacable para saber cuál es el nivel de incumplimiento de la zona.

Para medir dicho nivel de incumplimiento, se realizó un índice que toma como 100% el país de la zona con mayor incumplimiento, mientras que estar dentro de los parámetros permitidos es 0%. Y los porcentajes restantes es la distancia lineal entre el 100% y el 0%.

Tabla 6.6 Nivel de cumplimiento del criterio de inflación PEC

	2008	2009	2010	2011
Bélgica	9.05%	0.00%	17.39%	20.69%
Bulgaria	72.21%	35.42%	32.61%	17.24%
Republica	24.21%	0.00%	0.00%	0.00%

	2008	2009	2010	2011
Checa				
Dinamarca	1.47%	6.25%	15.22%	0.00%
Alemania	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Estonia	60.42%	0.00%	26.09%	75.86%
Irlanda	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Grecia	6.53%	10.42%	69.57%	6.90%
España	5.68%	0.00%	10.87%	6.90%
Francia	0.00%	0.00%	4.35%	0.00%
Italia	0.63%	0.00%	2.17%	0.00%
Chipre	8.21%	0.00%	23.91%	20.69%
Letonia	100.00%	52.08%	0.00%	44.83%
Lituania	64.63%	70.83%	0.00%	41.38%
Luxemburgo	5.68%	0.00%	28.26%	27.59%
Hungría	21.68%	66.67%	69.57%	34.48%
Malta	10.74%	20.83%	10.87%	0.00%
Holanda	0.00%	4.17%	0.00%	0.00%
Austria	0.00%	0.00%	4.35%	24.14%
Polonia	6.53%	66.67%	26.09%	34.48%
Portugal	0.00%	0.00%	0.00%	24.14%
Romania	37.68%	100.00%	100.00%	100.00%
Eslovenia	17.47%	2.08%	13.04%	0.00%
Eslovaquia	4.00%	2.08%	0.00%	41.38%
Finlandia	4.00%	16.67%	4.35%	13.79%
Suecia	0.00%	22.92%	8.70%	0.00%
Reino Unido	1.47%	29.17%	39.13%	55.17%

Tabla 6.7 Promedios de cumplimiento PEC

	2008	2009	2010	2011
Promedio	17%	19%	19%	22%
Promedio ZE	7%	3%	13%	16%
Promedio NZE	37%	39%	25%	33%
Desviación Estándar	27%	28%	25%	26%

Analizando la información anterior podemos observar que aunque los porcentajes de cumplimiento de los países de la zona y fuera de ésta pudieran parecer similares, estos en realidad son altamente variables cuando se indexa en relación a los puntos por los cuales estos se incumplen.

De esto se puede concluir que aunque el porcentaje de cumplimiento de los países dista mucho de ser el ideal ya que la para el año 2011 solo 5 países de los 14 que forman la UME cumple con el criterio de inflación establecido el Pacto Económico de Crecimiento, el nivel de cumplimiento, es mucho mayor cuando se pertenece a la UME que cuando se esta fuera de ella.

6.5 Tasa de interés

Se recopilaron los datos de tasa interés de cada uno de los países que forman la Unión Europea, estos datos estuvieron disponibles para todos los países dentro de *Eurostat* a excepción de Estonia, por lo que se utilizaron los datos del Banco Mundial.

Se trata de determinar quiénes cumplen el criterio establecido en el Pacto Económico de Crecimiento, cuya regla es que el interés nominal de los miembros de la moneda común no debe superar en más de 2% la media de los tres países con inflación más baja, los cuáles fueron los siguientes:

Tabla 6.8 Tasas de interés mínimas en la Zona Euro

Año	Mínimo	2ºMínimo	3ºMínimo
2008	Alemania 3.98%	Francia 4.23%	Holanda 4.23%
2009	Alemania 3.22%	Francia 3.65%	Finlandia 3.74%
2010	Alemania 2.74%	Holanda 2.99%	Finlandia 3.01%
2011	Alemania 2.61%	Luxemburgo 2.92%	Holanda 2.99%

El criterio establecido en el pacto económico de crecimiento dicta que el nivel máximo aceptable de tasa de interés será dos puntos porcentuales arriba del promedio de los tres países con menor tasa.

Tabla 6.9 Criterios PEC en Tasa de Interés

Año	Promedio	Criterio PEC
2008	4.15%	6.15%
2009	3.54 %	5.54%
2010	2.91%	4.91%
2011	2.84%	4.84%

En base a este criterio se pasó a determinar qué países de aquellos que conforman la Unión Europea cumple estos parámetros y cuáles no. Obteniendo los siguientes resultados (1= cumple con el parámetro, 0=incumple el parámetro)

Tabla 6.10 Cumplimiento de los límites de interés PEC expresados en binario

	2008	2009	2010	2011
Bélgica	1	1	1	1
Bulgaria	1	0	0	0
Republica Checa	1	1	1	1
Dinamarca	1	1	1	1
Alemania	1	1	1	1
Estonia	0	0	0	0
Irlanda	1	1	0	0
Grecia	1	1	0	0
España	1	1	1	0
Francia	1	1	1	1
Italia	1	1	1	0
Chipre	1	1	1	0
Letonia	0	0	0	0
Lituania	1	0	0	0
Luxemburgo	1	1	1	1
Hungría	0	0	0	0
Malta	1	1	1	1
Holanda	1	1	1	1
Austria	1	1	1	1
Polonia	1	0	0	0
Portugal	1	1	0	0
Romania	0	0	0	0
Eslovenia	1	1	1	0
Eslovaquia	1	1	1	1
Finlandia	1	1	1	1
Suecia	1	1	1	1
Reino Unido	1	1	1	1

De la tabla anterior podemos determinar los niveles de cumplimiento de la zona y los niveles de cumplimiento fuera de ella como se muestra a continuación.

Tabla 6.11 Porcentaje de cumplimiento de los límites PEC expresados como porcentajes

Año	Total	Zona Euro	No Zona Euro
2008	23	6	1
2009	20	10	1
2010	17	5	3
2011	13	5	4
Promedio	8.75	6.5	2.25

Con base en esta tabla podemos concluir que el promedio de cumplimiento del el criterio de tasa de interés es mucho mayor entre los países que forman la Unión Monetaria Europea que entre aquellos que no. Aunque a lo largo del capítulo pudimos analizar como la inflación no forzosamente es similar entre países que tienen la misma moneda, sino que se comporta de manera individual conservando las propiedades de expansión de la masa monetaria que se observan en la teoría económica convencional.

Anexo 1: Datos duros

2008	Inflación	Interés	Deuda	Déficit Fiscal
Bélgica	5	4.42	89.3	-1
Bulgaria	12	5.38	13.7	1.7
Republica Checa	6.3	4.63	28.7	-2.2
Dinamarca	3.6	4.28	33.4	3.2
Alemania	2.8	3.98	66.7	-0.1
Estonia	10.6	8.85	4.5	-2.9
Irlanda	3.1	4.53	44.2	-7.3
Grecia	4.2	4.8	113	-9.8
España	4.1	4.37	40.2	-4.5
Francia	3.2	4.23	68.2	-3.3
Italia	3.5	4.68	105.7	-2.7
Chipre	4.4	4.6	48.9	0.9
Letonia	15.3	6.43	19.8	-4.2
Lituania	11.1	5.61	15.5	-3.3
Luxemburgo	4.1	4.61	13.7	3
Hungría	6	8.24	73	-3.7
Malta	4.7	4.81	62.3	-4.6
Holanda	2.2	4.23	58.5	0.5
Austria	3.2	4.36	63.8	-0.9
Polonia	4.2	6.07	47.1	-3.7
Portugal	2.7	4.52	71.6	-3.6
Romania	7.9	7.7	13.4	-5.7
Eslovenia	5.5	4.61	21.9	-1.9
Eslovaquia	3.9	4.72	27.9	-2.1
Finlandia	3.9	4.29	33.9	4.3
Suecia	3.3	3.89	38.8	2.2
Reino Unido	3.6	4.5	54.8	-5

2009	Inflación	Interés	Deuda	Déficit Fiscal
Bélgica	0	3.9	95.8	-5.6
Bulgaria	2.5	7.22	14.6	-4.3
Republica Checa	0.6	4.84	34.4	-5.8
Dinamarca	1.1	3.59	40.6	-2.7
Alemania	0.2	3.22	74.4	-3.2
Estonia	0.2	9.4	7.2	-2
Irlanda	-1.7	5.23	65.1	-14
Grecia	1.3	5.17	129.4	-15.6
España	-0.2	3.98	53.9	-11.2
Francia	0.1	3.65	79.1	-7.5
Italia	0.8	4.31	116	-5.4
Chipre	0.2	4.6	58.5	-6.1
Letonia	3.3	12.36	36.7	-9.8
Lituania	4.2	14	29.4	-9.4
Luxemburgo	0	4.23	14.8	-0.8
Hungría	4	9.12	79.8	-4.6
Malta	1.8	4.54	68.1	-3.8
Holanda	1	3.69	60.8	-5.6
Austria	0.4	3.94	69.5	-4.1
Polonia	4	6.12	50.9	-7.4
Portugal	-0.9	4.21	83.1	-10.2
Romania	5.6	9.69	23.6	-9
Eslovenia	0.9	4.38	35.3	-6.1
Eslovaquia	0.9	4.71	35.6	-8
Finlandia	1.6	3.74	43.5	-2.5
Suecia	1.9	3.25	42.6	-0.7
Reino Unido	2.2	3.36	69.6	-11.5

Anexo 2. Matrices de Distancia

	Belgium	Bulgaria	Czech Republic	Denmark	Germany	Estonia	Ireland	Greece	Spain	France	Italy	Cyprus	Latvia	Lithuania	Luxembourg	Hungary	Malta	Netherlands	Austria	Poland	Portugal	R
Belgium	0	3	2	3	2	3	2	1	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	1	1	2	1
Bulgaria	3	0	3	2	3	0	3	2	2	4	2	2	1	1	1	1	1	3	4	2	1	2
Czech Republic	2	3	0	1	2	3	2	3	3	1	3	3	2	2	2	4	2	1	3	2	3	4
Denmark	3	2	1	0	1	2	3	4	4	2	4	4	3	3	1	3	1	2	2	3	4	3
Germany	2	3	2	1	0	3	2	3	3	1	3	3	4	4	2	2	0	1	1	4	4	3
Estonia	3	0	3	2	3	0	3	2	2	4	2	2	2	1	1	1	3	4	2	1	2	2
Ireland	2	3	2	3	2	3	0	1	1	1	1	1	2	2	2	4	2	2	1	3	2	1
Greece	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Spain	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
France	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Italy	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Cyprus	1	2	3	4	3	2	1	2	2	0	2	2	2	3	3	3	1	0	2	3	2	2
Latvia	1	2	3	4	3	2	1	2	2	0	2	2	2	3	3	3	3	1	0	2	3	2
Lithuania	1	2	3	4	3	2	1	2	2	0	2	2	2	3	3	3	3	1	1	3	2	2
Luxembourg	1	2	3	4	3	2	1	2	2	0	2	2	2	3	3	3	3	1	0	2	3	2
Hungary	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Malta	1	2	3	4	3	2	1	2	2	0	2	2	2	3	3	3	3	1	0	2	3	2
Netherlands	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Austria	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Poland	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Portugal	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Romania	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Eslovenia	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Eslovaquia	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Finlandia	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Suecia	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0
Reino Unido	1	2	3	4	3	2	1	0	0	2	0	0	1	1	3	1	3	2	2	1	0	0

Conclusiones

El presente trabajo tuvo como objetivo comprobar la existencia de una relación las características culturales de los países miembros de la Unión Europea con su nivel de desarrollo y su aplicación de política pública.

Para demostrar esto primeramente se estableció la dificultad de rastrear el surgimiento de las diferencias culturales o económicas presente hoy en día en los Estados europeos. Mencionando algunas de las principales características económicas de los principales actores económicos europeos después de la Segunda Guerra Mundial.

Pese a las dificultades para rastrear el origen de las diferencias económicas, se encontró evidencia de que la Unión Europea como proceso integrador tiene políticas con el objetivo de disminuir las brechas económicas entre naciones. Sin embargo estas políticas se aplican de manera homogénea en los países miembros o en función del grado de desarrollo económico de la región, sin tomar en cuenta perspectivas culturales de los habitantes o aplicadores de política pública.

En el capítulo cuarto se abordó el tema cultural en sí mismo, estableciendo conceptos que permiten entender de manera más profunda la relación entre el comportamiento económico, el desarrollo y la cultura. En este mismo capítulo se estableció como mejor parámetro cuantitativo aquella realizada por Geert Hofstede, ya que toma en cuenta dimensiones definidas: distancia de poder, incomodidad ante lo incierto, individualismo, masculinidad y orientación de largo plazo.

Este estudio tiene ventajas significativas, como el estar formulado desde el punto de vista de la administración y por ello tener bases directas dentro del comportamiento económico de la sociedad. Basados en este estudio se concluyó la formación de 6 grupos culturales:

- La esfera de influencia Alemana:
 - Luxemburgo
 - Austria
 - República Checa
 - Italia
 - Hungría
 - Alemania
- Los países nórdicos
 - Estonia
 - Finlandia
 - Suecia
 - Dinamarca

- Holanda
- El círculo cultural y económico francés
 - Malta
 - España
 - Bélgica
 - Polonia
 - Francia
- Grupo Anglosajón
 - Reino Unido
 - Irlanda
- Los países periféricos
 - Rumania
 - Bulgaria
 - Portugal
 - Grecia

El quinto capítulo tuvo como finalidad demostrar las múltiples políticas que realiza la Unión Europea de manera conjunta o coordinada, buscando reducir las brechas económicas a través de distintos mecanismos, convencionales y no convencionales de la política pública. Sin embargo las diferencias económicas entre las naciones siguen persistiendo y con una alta correlación con las características culturales.

Ante este escenario podemos concluir que las brechas económicas tenderán a permanecer en la medida de en que no se tomen en cuenta perspectivas culturales o políticas con la finalidad de modificar las bases de la cultura de algunos países.

Modificar las bases de la cultura de un país no significa destruir manifestaciones culturales, si no modificar a lo largo de generaciones aquello que se asume de manera inconsciente. Por ejemplo la distancia de poder, en beneficio de la igualdad; la repulsión por lo incierto, en beneficio de la cultura emprendedora, etc.

La importancia social, económica y política de generación de política pública con perspectiva cultural no solo esta en función de la aplicación a la población, sino en el entendimiento de que una democracia es una representación y por tanto un reflejo de lo que ocurre en cada sociedad. La clase política es tomada de los propios habitantes de cada país y con ello tiende a adquirir los patrones culturales tanto a nivel entendimiento como manifestación que el resto del país.

Bibliografia

BOLT, Jutta and Jan Luiten van Zanden, *The First Update of the Maddison Project; Re-estimating Growth Before 1820*, 1991

BOLT, Jutta and Jan Luiten van Zanden, *The First Update of the Maddison Project; Re-estimating Growth Before 1820*, 2013

BOLT, Jutta and Jan Luiten van Zanden, *The First Update of the Maddison Project; Re-estimating Growth Before 1820*, 2014

CRAFT, N. F.R., *Reversing Relative Economic Decline?*, 1998

CRAFT, N.F.R., *The Golden age of Economic Growth a cuantitative perpective*, 1996

FOLEY R. and Rodick, *Resistance to the Reform Statuts Quo Bias in the present of the individuos*, *American Economic Review*, 1998

NSO, National Statitics Office, *UK national Statitics*, <http://www.statistics.gov.uk/hub/index.htm>, 2014

OECD, *Taxing Profiles in the Global Economy*, Paris, OECD, 1991

GRASS Gunter, *Ein Schnäppen namen DDR, Letzte reden vom Glockengeläut*, 1995

KOENIG Ewald, *Menschen/Mauer/Mythen*, Mitteldeutscheverlag, 1998

BOHR Kurt, *20 Jahre Deutsche Einheit*, Asko Europa Stifung, 2004

VOIGT Jutta, *Im Osten geht die Sonne auf, Berichte auf andere Zeiten*, 2002

WEBER, Klüver Katrin, *Damals nach der DDR*, Aufbau, Berlin, 2007

KLEEP Claudia, *Tabu der Einheit?, Die Ost-West gemeinschaft die deustche teilung 1949-1969*, Vandenhoecken & Ruprecht, 1991

GLAB Manuela, *Deutsche Kontraste 1990-2010*, campus, 2011

HOFSTEDE, G.: *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations Across Nations*. 2. ed., Thousand Oaks- London-New Delhi 2001

HOFSTEDE, G.: *What Did GLOBE Really Measure? Researchers' Minds versus Respondents' Minds*. In: *Journal of International Business Studies*, Vol. 37, 6, 2006

- HOLTBRUEGE, D./Kittler, Oesterle, M.-J. (ed.): Internationales Management im Umbruch. Globalisierungsbedingte Einwirkungen auf Theorie und Praxis Internationaler Unternehmensführung.
- JAVIDAN, M./House, R.J./Dorfman, P.W./Hanges, P.J./Sully de Luque, M.: Conceptualizing and Measuring Cultures and Their Consequences: A Comparative Review of GLOBE's and Hofstede's Approaches, in: Journal of International Business Studies
- Lewis, R.D.: When Cultures Collide: Leading Across Cultures. London 2006
- SCHNEIDER, S.C./Barsoux, J.-L.: Managing across cultures, 2nd ed., Harlow et al.
- SMITH, P.B.: When Elephants Fight, the Grass Gets Trampled: The GLOBE and Hofstede Projects: Commentary. In: Journal of International Business Studies
- ANDERGER, M.R, *Cluster Analysis for Applications*, Academic Press, New York. 1993
- GORDON, A.D. . *Classification. 2nd Edition*. Chapman and Hall, 199
- HOFSTEDE, Geert, *Cultures and Organization: Software of the mind*, Mc Graw-Hill, New York, 2010
- AFIFI, A.A. and CLARK, V. (1996) *Computer-Aided Multivariate Analysis*. Third Edition. Texts in Statistical Science. Chapman and Hall.
- SNEATH, P.H. and SOKAL, R.R. (1973). *Numerical Taxonomy*, Freeman, San Francisco.
- URIEL, E. (1995). *Análisis de Datos: Series temporales y Análisis Multivariante*. Colección Plan Nuevo. Editorial AC.
- SHARMA, S. (1998). *Applied Multivariate Techiques*. John Wiley and Sons.
- STERN, Klaus. 2001, Deutsche Wiedervereinigung; Zehn Jahre deutsche Einheit, Arbeitskreis Staats und Verfassungsrechts.
- HAIR, J., ANDERSON, R., TATHAM, R. y BLACK, W. (1999). *Análisis Multivariante*. 5ª Edición. Prentice Hall.
- SCHÖER, Birgit. Die deutsche Wiedervereinigung aus der Perspektive deutscher Parteien. Wissenschaftlicher Aufsatz
- HAVEL, Jiri (1988), Ceskoslovensko, Osveta, Praha.
- THEIS, Alexander.(2005) Die Europäische Gegenseitigkeitsgesellschaft, Beiträge zum Privat und Wirtschaftsrecht, Berlin.

- MORATA, Franschec. (1988) La unión Europea: procesos, actores y políticas. Madrid.
- BALASSA, Bela. (1975), European Economic integration, North Holland, Amsterdam.
- BARRY, J. (2007), The European economy since 1945: coordinated capitalism and beyond. Princeton University Press.
- JARQUE, Carlos,. (1983) A Clustering procedure for the estimation of econometric models with systematic parameter variation, México D.F., Centro de Estudios Economicos.
- DUBCAK, Alexander, (1969), Checoslovaquia: Un socialismo en Evolución, Fortanella, Barcelona.
- BOARMAN, Patrick. (1994), Germany's Economic dilemma: inflation and the balance of payments, New haven. Yale university press.
- LAQUEUR, Walter. (1974), Europa después de Hitler, Grijalbo, México.
- GAZOL, Antonio. (2008), Bloques Económicos, UNAM, México.