



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

Requisitos y efectos de la integración monetaria:
análisis de los datos de la Eurozona hasta la fecha

Autor

Adrián Palacios Mateo

Director/es

Jorge Bielsa Callau

Facultad de Economía y Empresa

2014-2015

Autor: Adrián Palacios Mateo

Director: Jorge Bielsa Callau

Título: Requisitos y efectos de la integración monetaria: análisis de los datos de la Eurozona hasta la fecha

Titulación: Grado en Economía

Resumen: En este trabajo trato de analizar si la zona Euro se ha transformado, a lo largo de los años analizados, en un área monetaria óptima. Para este análisis primero explicare cómo y por qué se llegó a adoptar el Euro y que características definen un área monetaria óptima. Posteriormente, en la parte central del trabajo, estudiaré como varias de estas características, flexibilidad salarial, grado de apertura, convergencia en tasa de inflación, equidad en tipo de cambio real y la movilidad de factores, se han comportado en las economías de los países de la zona Euro. Para este estudio recurriré a datos tales como: el comercio entre socios europeos, las tasas de inflación de los países, la evolución de sus costes laborales, las tasas de desempleo, el tipo de cambio real de cada país o el índice de apertura. Viendo la evolución de estos datos trataré de averiguar si el Euro ha conducido a la Eurozona hacia un área monetaria óptima como se esperaba que ocurriese.

In this study, I am trying to find out if the Eurozone has become an optimum currency area. I start talking about the characteristics of an optimum currency area, like the convergence in inflation, mobility of factors such as workers or goods and services, or the wage flexibility. Then I will analyse this characteristics in these country of the Eurozone: Belgium, Germany, Ireland, Greece, Spain, France, Italy, Netherlands, Austria and Portugal. When I have made this analysis about inflation, openness of each country, wage flexibility or the real effective exchange rate, I can figure out if the Eurozone is an optimum currency area.

Tabla de contenido

1.	INTRODUCCIÓN	5
2.	ÁREA MONETARIA ÓPTIMA Y LA EUROZONA	6
2.1.	CAMINO HACIA EL EURO	6
2.1.1.	Tipos de cambio y su efecto en las relaciones internacionales	6
2.1.2.	¿Por qué se llegó a la conclusión de que un área monetaria sería beneficiosa para Europa?	8
2.2.	EL INFORME EMERSON Y LAS ÁREAS MONETARIAS ÓPTIMAS	10
2.3.	CONCLUSIÓN	11
3.	CONVERGENCIA EN LAS TASAS DE INFLACIÓN	12
3.1.	ANÁLISIS DE LAS TASAS DE INFLACIÓN	12
3.1.1.	Conclusión sobre la divergencia	14
3.2.	TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO	14
3.3.	RELACIÓN ENTRE LA TASA DE INFLACIÓN Y EL TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO	18
3.4.	CONCLUSIÓN	19
4.	GRADO DE APERTURA ECONÓMICA Y MOVILIDAD DE FACTORES	19
4.1.	IMPORTACIONES, EXPORTACIONES Y RATIO X-M	20
4.1.1.	Importaciones y exportaciones	20
4.1.2.	Ratio Exportaciones-Importaciones	21
4.1.3.	Relación Ratio X-M con el Tipo de Cambio Real Efectivo	22
4.1.4.	Conclusión	23
4.2.	COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS EN LA EUROZONA	24
4.2.1.	Importaciones	24
4.2.2.	Exportaciones	25
4.2.3.	Conclusión	25
4.3.	COEFICIENTE DE APERTURA ECONOMICA	26
4.4.	MIGRACIONES	27
4.4.1.	Alemania	27
4.4.2.	Austria	28
4.4.3.	Países Bajos	28
4.4.4.	España	29
4.4.5.	Irlanda	30
4.4.6.	Conclusión sobre la Migración	30
4.5.	CONCLUSIÓN	30
5.	FLEXIBILIDAD DE SALARIOS	31
5.1.	GRADO DE FLEXIBILIDAD SALARIAL RESPECTO A PRECIOS	32

5.1.1.	Conclusión	34
5.2.	GRADO DE FLEXIBILIDAD SALARIAL RESPECTO AL DESEMPLEO	34
5.2.1.	Conclusión	35
5.3.	CONCLUSIÓN SOBRE LA FLEXIBILIDAD SALARIAL.....	36
6.	CONCLUSIONES	36
	BIBLIOGRAFÍA.....	39

1. INTRODUCCIÓN

A través de la teoría desarrollada sobre las áreas monetarias óptimas, y sabiendo que muchos autores afirmaron que la zona Euro se transformaría en una de ellas, he tratado de analizar en este trabajo si de verdad la Eurozona se ha ido convirtiendo con el tiempo en un área monetaria óptima. Este análisis lo he llevado a cabo a través del estudio de las características propias de un área monetaria óptima en los países integrantes de la zona Euro. Primero he visto necesario la comprensión de por qué se llegó al Euro y qué características tiene un área monetaria óptima. Como parte central del trabajo he analizado los datos de una muestra de países integrantes de la Eurozona para ver si se daban estas características o no.

He decidido hacer este trabajo porque me interesaba conocer más acerca del impacto real que ha tenido el Euro en las economías europeas. Además siempre he querido saber más sobre la historia de la Unión Europea ya que me parece admirable que países con tantas diferencias y un pasado como el que han tenido los países europeos, hayan logrado llegar a un entendimiento y un objetivo común.

Con respecto a la trascendencia que pueda tener este trabajo, creo que el impacto más importante que puede tener es hacia mí. Me ha mostrado lo duro que puede llegar a ser un trabajo de investigación, sin llegar este a estar a la altura de un verdadero trabajo de investigación. Sin embargo me ha enseñado el camino que me gustaría seguir ya que he disfrutado realizándolo. Esta es la principal repercusión que creo que puede llegar a tener este trabajo, un importante impacto personal hacia el autor.

La estructura del trabajo es la siguiente. Primero abordaré el tema de los pasos hacia el Euro, que llevó a su implantación como herramienta de unión para Europa. También trataré el tema de por qué se adoptó una moneda única en un conjunto de países que no cumplían las condiciones para poseer una moneda común según la teoría de las áreas monetarias óptimas. Luego entraré a analizar la inflación, los tipos de cambio reales, la movilidad de factores, el grado de apertura, el ratio entre importaciones y exportaciones y la flexibilidad salarial. Estudiando estas características trataré de dilucidar si han evolucionado de manera que al final este conjunto de países se ha transformado en un área monetaria óptima.

2. ÁREA MONETARIA ÓPTIMA Y LA EUROZONA

En este capítulo abordaremos, a través de lo leído en Santos, T. (2015) y basándonos en la teoría de Mundell, R. A. (1961), los pasos que ha seguido la Eurozona hasta llegar a la implantación del Euro y analizaremos las características que debe presentar un área monetaria óptima.

2.1.CAMINO HACIA EL EURO

En este apartado primero analizaré el tipo de cambio fijo y flexible y que repercusiones tienen para los países. Después expondré como se llegó a tomar la decisión de que el Euro era la mejor y única vía hacia una Europa económicamente unida.

2.1.1. Tipos de cambio y su efecto en las relaciones internacionales

Para saber cómo se llegó a la conclusión de que una moneda única era la mejor solución, primero debemos estudiar cómo afectaban los tipos de cambio a las relaciones entre los países.

2.1.1.1.Tipo de Cambio Fijo

El principal problema de este sistema es la obligación de la economía nacional, sujeta a este tipo, al realizar una serie de políticas económicas para mantener este tipo de cambio fijo. Si, por ejemplo, nos encontramos con un tipo de cambio por encima del tipo fijado, el gobierno deberá realizar una serie de rebajas salariales y ajustes en precios para poder volver a este tipo fijo. Debido a las características de la economía los ajustes que se realizan afectan especialmente a los sectores de bienes y servicios no internacionalizados, aquellos que no compiten con los bienes y servicios de otros países y por lo tanto no están equiparados a los precios internacionales. Esto se debe a que los sectores internacionalizados competirán estableciendo su precio con el resto del mundo. Por ello los ajustes repercutirán en aquellos sectores cuyo precio solo sea alterado por las variables internas del país. Estos ajustes se pueden traducir no solo en reducción de salarios sino también en despido de trabajadores. Esto desembocaría en la meta buscada desde un principio, una disminución de los precios, debido a la reducción de los costes laborales. Por lo tanto, con este sistema de tipos de cambio el gobierno, para mantener este nivel fijo con el resto de monedas y ante un shock en su economía nacional, se ve obligado a llevar a cabo una serie de ajustes que crean una gran tensión dentro de las fronteras del país en cuestión.

2.1.1.2. Tipo de Cambio Flexible

En este caso las monedas fluctúan de acuerdo a las leyes de la oferta y demanda del mercado de divisas. El gobierno es libre para implementar las políticas monetarias que crea oportunas ante desajustes en su economía. Por ello, las tensiones internas no se llegarían a dar, con déficit en la balanza de pagos una depreciación tomaría el lugar del desempleo y con superávit una apreciación sustituiría a la inflación. Sin embargo estas tensiones, que antes se daban en el interior del país con el tipo de cambio fijo, ahora se trasladan al exterior. Las relaciones entre los países se tensan debido a esta libertad de llevar a cabo la política económica que más conviene a cada país. Este sistema puede ser mejor para la economía del interior del país, pero no para un conjunto de países que son socios comerciales y comparten instituciones.

2.1.1.3. ¿Por qué se establecieron sistemas de tipo de cambio fijo, tales como el patrón oro o Bretton-Woods?

Aunque para un país el tipo de cambios flexible pueda parecer más atractivo (libertad de política monetaria, mejora de la competitividad comercial...) esconde ciertos inconvenientes. Las apreciaciones o depreciaciones por parte de los gobiernos que implican tener un tipo de cambio flexible no hacen más que trasladar las tensiones que se pudiesen generar en un país al ámbito internacional. Tras las dos guerras mundiales se quiso evitar estas fricciones entre los países adoptando todos los países un tipo de cambio fijo. Sin embargo estos dos modelos acabaron por desaparecer debido a los problemas que cada país debía afrontar (desempleo, inflación, recesión), y no estaban dispuestos a soportar debido a que no tenían una meta común, más que el compromiso de mantener estable el panorama político de la época. En el caso del patrón oro las tensiones que se desarrollaron internamente en cada país desembocaron en su ruptura antes de la segunda guerra mundial. Tras la desintegración del sistema del patrón oro cada país implanto las medidas que pensó más acertadas, sin tener en cuenta las repercusiones que tendría en la economía mundial. Las tensiones generadas tanto internamente como entre los países, más la crisis que comenzó en 1929, no hicieron más que abonar el terreno hacia la segunda guerra mundial.

Con el sistema de Bretton-Woods el resultado fue distinto. En 1971 EEUU acaba abruptamente con el sistema lo que deja a los países que conformaban la Comunidad Económica Europea sin el sistema de tipo de cambio fijo necesario para evitar tensiones

entre los países socios. La respuesta que Europa dio a este problema la analizamos a continuación.

2.1.2. ¿Por qué se llegó a la conclusión de que un área monetaria sería beneficiosa para Europa?

En este apartado trataremos de responder a esta pregunta tras lo leído en el análisis del informe Emerson realizado por Ruiz Posino, A. (2013). En 1993 Peter Hall publica un estudio, en él define las políticas públicas como un proceso de aprendizaje desde un paradigma inicial. Este paradigma inicial se ve sacudido por una serie de shocks que ponen a prueba su consistencia y que se hacen frente mediante la implantación de correcciones, uso de nuevas herramientas o en el caso más extremo la extinción del paradigma inicial y su sustitución por uno nuevo y en principio mejor. En el caso de la Unión Económica y Monetaria europea este proceso empezó con la creación de la CEE y el final de Bretton-Woods.

El primer periodo de la integración monetaria europea nos lo encontramos en la etapa de 1971 a 1987. En el año 1971 se intensifican los intentos para incrementar la integración en la Comunidad Económica Europea. Se identificaron dos puntos básicos: la excesiva volatilidad del tipo de cambio de los países integrantes dañaba la integración, y un tipo de cambio fijo entre los países haría reducir la volatilidad y mantener la disciplina monetaria. De esta manera en 1972, tras el acuerdo de Basilea, empezó a funcionar lo que se denominó como la “serpiente monetaria”. Las divisas de los 6 países miembros, junto con las de Reino Unido, Dinamarca e Irlanda, fluctuarían entre $\pm 2,25\%$ con respecto al dólar. Como complemento se llevaron a cabo medidas de control de tipo de cambio y de coordinación macroeconómica.

Sin embargo, el acuerdo de Basilea pronto empezó a tener problemas. Quedo patente que las tensiones monetarias superaban el diseño institucional. En 1973 se abandona el dólar como referencia del sistema y se modifica a un sistema de paridades bilaterales fijas. Este periodo, que se alarga hasta 1979, se conoce como la “serpiente fuera del túnel”.

Tras este primer fracaso, en 1977, se llega a la conclusión de que es necesario un esfuerzo de integración institucional más ambicioso. Se decide relanzar la integración monetaria mediante el Sistema Monetario Europeo (SME), que empezó a funcionar en 1979. Estaba dotado de tres instrumentos para mantenerlo en funcionamiento: una moneda-cesta (el ECU), un Mecanismo de control de cambios (controlar las fluctuaciones máximas) y el

Fondo Europeo de Cooperación Monetaria (debía realizar las intervenciones monetarias necesarias para mantener las divisas dentro de las bandas de fluctuación).

Sin embargo tampoco dio los resultados esperados. Desde su puesta en marcha hasta 1987 se acumulan las anomalías. Las tensiones financieras derivan de las distintas respuestas que los países dan a los shocks del petróleo del periodo. Mientras que Alemania trataba de frenar la inflación, el resto de países se valían de políticas expansivas para frenar la caída de la actividad y el empleo.

A partir de 1987 se inicia la siguiente etapa hacia la UEM. A finales de la década de los 80 y tras una nueva oleada de ajustes de paridades, quedó claro que el marco conceptual que se había planteado hasta la fecha era erróneo. No era capaz de integrar las anomalías experimentadas, ni cambios en su composición o introducir nuevos instrumentos. Por lo que resultaba imposible con este modelo conseguir el proyecto de integración monetaria europea.

En 1988 surge la idea que solo será posible salvar el proyecto europeo mediante una plena integración. Esta nueva línea de pensamiento es formulada por el entonces ministro de finanzas francés y secundado por el ministro de exteriores alemán y el ministro de finanzas italiano. Este nuevo planteamiento formulaba la necesidad de una moneda única y un banco central europeo. En 1988 en Hannover el consejo europeo da forma a la UEM. EL 12 de Abril se publica el informe Delors, que contenía los elementos constituyentes de la UEM. Se exponían cuatro criterios fundamentales:

- La fijación irrevocable de los tipos de cambio de las monedas participantes
- Libertad de movilidad de capitales
- Política monetaria única
- Sistema europeo de bancos centrales, para formar una institución central comunitaria

También definía la unión económica en función de un mercado único con cuatro componentes: i) libre de circulación de personas, bienes, capitales y servicios, ii) política de defensa de la competencia, iii) políticas con el objetivo de desarrollo estructural y regional y iv) coordinación de políticas económicas, en concreto de los presupuestos nacionales.

Se planteaban en el informe tres etapas para llegar a la UEM. La primera sería una mejora de la coordinación, tanto entre los bancos centrales como entre las políticas económicas. También eliminar los obstáculos de la integración financiera. La segunda etapa era una UEM en funcionamiento parcial. Esto se conseguiría mediante la formación del sistema europeo de bancos centrales, transfiriendo competencias a este y reduciendo los márgenes de fluctuación del SME. La tercera etapa sería ya el pleno funcionamiento de la UEM.

Estos supuestos que aparecen en el informe se introducen casi en su totalidad en el acuerdo de Maastricht de 1992, tras el cual en 1999 se culmina con la entrada en la tercera etapa que se exponía en el informe. Como ideas centrales en las que se basó el tratado de Maastricht podemos destacar:

- La volatilidad de un sistema de cambios flexibles es un riesgo para la integración económica europea
- Necesidad de plena integración económica
- Integración política. Se establecen cinco etapas por las que se había pasado y se debía de pasar para llegar a la Unión Económica: Área de libre comercio (1968), Constitución de Unión Aduanera (1968), Creación de mercado interno (1993), puesta en marcha de la UEM (1999) y posteriormente la plena Unión Económica.

2.2. EL INFORME EMERSON Y LAS ÁREAS MONETARIAS ÓPTIMAS

El informe Delors, en el cual se fundamentó la actual UEM, debía tener un fundamento técnico. Este elemento técnico iba a proceder del informe Emerson. Sin embargo este informe no se llegó a integrar en la construcción de la UEM ya que para cuando se finalizó ya se había aprobado e incorporado el informe Delors. Por lo tanto, se puede decir que finalmente dicho informe no se introdujo en la UEM.

Este es un hecho que es conveniente analizar en detalle, es decir, podemos preguntarnos por qué no se evaluaron los estudios existentes acerca de la viabilidad económica de la UEM a la hora de realizar la integración llevada a cabo en la década de los 90.

En la época de la realización del informe se discutía sobre los beneficios y costes de compartir una moneda única. Como elemento central en el que se basaba esta discusión era lo que se llamaba la teoría de las Áreas Monetarias Óptimas.

La teoría de las AMO aparece en la década de los 60 de la mano de Mundell, R.A. (1961) y McKinnon, R.I. (1963). La idea principal de esta corriente era definir un área geográfica

en la cual compartir una moneda fuese óptimo. Los trabajos realizados posteriormente se centraron en definir los criterios de optimalidad. Se consideraron criterios centrales la flexibilidad de precios y salarios, movilidad de los factores de producción, la integración financiera, grado de apertura económica, diversificación de producción y consumo, convergencia de las tasas de inflación, la integración fiscal y en última instancia incluso la integración política.

Tras varios años de fructíferos trabajos en la década de los 80, la teoría de las AMO se estanca. Se debió a una imposibilidad de contrastes empíricos y la dificultad que tienen los países para cumplir los principales criterios de optimalidad. Esto, junto al cambio de paradigma económico que se dio en los años 80 con la aparición de los monetaristas, contrarios a los keynesianos (pilar en el que se habían basado los autores de la teoría AMO) hizo que a finales de los 80 se asumiese las limitaciones de la teoría de las AMO.

Para contrarrestar estas limitaciones, el Informe Emerson se centró en resumir los beneficios y costes de la UEM. Sin embargo al realizar la valoración entre beneficios y costes debe elegir entre un enfoque keynesiano (antigua teoría AMO) o un enfoque monetarista y distanciarse de la teoría de las AMO. Dos son los únicos elementos que incorpora de la antigua teoría, la movilidad de capital y trabajo y una estructuración diversificada. De esta manera el informe se desvincula de la teoría original e incorpora las ideas de la nueva macroeconomía clásica que dominaban en la época. También añade ideas como los fallos de gobierno o las nuevas teorías del crecimiento.

La conclusión del informe es que en la futura UEM, pese a no tratarse sobre un área monetaria óptima, los costes de esta unión se verán ampliamente superados por los beneficios que traerá (reducirá los fallos del gobierno y acelerará el crecimiento gracias a la eficiencia dinámica). Debido a este informe se intensificó el estudio de las áreas monetarias óptimas, y un gran número de autores enunciaron que pese a no ser un AMO, los países de la UEM desarrollarían gracias a esta una AMO que supondría un mayor beneficio.

2.3.CONCLUSIÓN

Como vemos, el euro parecía un camino lógico y necesario para la continuidad de la Unión Económica y Monetaria y para la propia Unión Europea. Las instituciones y políticas que tenían (y tienen) los países miembros en común necesitaban de una estabilidad y seguridad que solo mediante la UEM se podían asegurar, ya que las formulas

anteriores se habían visto superadas por las tensiones entre los países. Por lo tanto para evitar esta ruptura había que desarrollar un modelo que evitase estas tensiones y permitiese una estabilidad entre los países europeos. Sin embargo como ya hemos visto, los países que formaron la UEM no conformaban un área monetaria óptima. Por ello podemos hacernos las siguientes preguntas: ¿Qué costes y beneficios supuso y está suponiendo a las economías pertenecientes a la UEM el haber accedido a esta unión? ¿Se ha acabado convirtiendo la UEM en un área monetaria óptima o hacen falta más pasos hasta llegar a ese punto?

A continuación trataré de analizar mediante el uso de datos y gráficas si la UEM se ha convertido finalmente en un área monetaria óptima. Para ello estudiare diversas características, antes expuestas, sobre las áreas monetarias óptimas, y comprobaré si se han comportado como cabría esperar en un AMO o si están evolucionando hacia este comportamiento.

Lo elementos que analizaré para dar respuesta a esta incógnita son: la convergencia en las tasas de inflación, el tipo de cambio real efectivo, el grado de apertura, la movilidad de factores y la flexibilidad de salarios respecto a desempleo e inflación.

3. CONVERGENCIA EN LAS TASAS DE INFLACIÓN

3.1. ANÁLISIS DE LAS TASAS DE INFLACIÓN

Una de las características más importantes que definen a un área monetaria óptima es la convergencia en tasas de inflación que deben experimentar los participantes en ella. Esto significa un acercamiento en las tasas de inflación hacia valores similares o iguales entre los países miembros de la zona. En este apartado vamos a analizar si a lo largo de estos años ha habido una convergencia en los países pertenecientes a la zona euro. Para evaluarlo usaremos los datos (fuente: Eurostat) de la evolución del IPC de Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Países Bajos y Portugal, siendo el valor de 1996 igual a 100.

Para realizar este análisis nos serviremos de dos series de datos (fuente: Eurostat), una en la que está representada la evolución del IPC a lo largo del periodo analizado, de 1996 a 2008, y la otra en la que aparece representado la variación del IPC de un año con respecto al año anterior. En el primer gráfico, Gráfico 3.1.INFL, vienen representados todos los países estudiados y la evolución que ha seguido el IPC en cada uno de ellos. Como se puede apreciar en unos primeros años, hasta 1999, exceptuando el caso griego, los países

presentaban unas cifras similares, Portugal con el índice más alto del grupo 106,4 solo superaba en 4 puntos a los que presentaban el índice menor que eran Francia y Austria con un 102,5. Sin embargo es a partir de este año cuando las diferencias entre los valores se disparan. Al índice griego, que ya se había desvinculado de los valores en el periodo anterior, se le suman en el año 2000 Irlanda, Portugal, Países Bajos, Italia y España. Sus indicadores superan en 2001 la barrera de 110 puntos, crecen más de 5 puntos en dos años cuando les había costado crecer esa misma cantidad en los 4 años anteriores. Por otro lado tenemos a Francia, Alemania, Bélgica y Austria que no llegaron a alcanzar los valores que alcanzaban el grupo anterior en 2001 (entre los 110 de Italia y los 115 de Irlanda) hasta 2005. Es en este año cuando España, Irlanda y Portugal vuelven a acelerar su crecimiento y superados en 2003 los 120 llegan a alcanzar los 140 en 2008, un incremento de 20 puntos en un periodo de 5 años, cuando anteriormente en 5 años solo habían crecido 10 puntos. Vemos por lo tanto que junto con Grecia, son Irlanda, Portugal y España, los países donde más crece la inflación antes de la crisis de 2008, con importantes crecimientos a medida que van transcurriendo los años. Por otro lado tenemos a Países Bajos e Italia que aunque habían visto que su indicador del IPC se aceleraba mucho en los años anteriores, no llegan en 2008 a alcanzar los 140 puntos de sus socios más inflacionarios, y se quedan en los 130 puntos. Por último, en el grupo con los valores más bajos, Bélgica es el único de los cuatro que experimenta una subida más pronunciada llegando en 2008 a situarse a 5 puntos de Italia. Llegamos a 2008 con un panorama bastante heterogéneo, de forma que los países del sur de Europa junto con Irlanda son los que han experimentado una inflación mucho mayor desde la implantación del euro. Estos países han visto aumentado su índice en 40 puntos en diez años en el mejor de los casos y en el peor han llegado hasta los 50 puntos. Este hecho deja de manifiesto las diferencias entre los países que componen la unión monetaria siendo el crecimiento de los países del norte de Europa para el mismo periodo de tan solo 20 puntos.

Las diferencias analizadas en el anterior gráfico son mucho más evidentes en el Gráfico 3.1.EVOL-INFL y en el Gráfico 3.1.EVOL-INFL-bis, aquí se representan la evolución que ha sufrido el IPC con respecto al año anterior. En el primer gráfico vienen representados los países del norte de Europa e Italia, y se puede observar cómo, exceptuando el comportamiento del indicador de los Países Bajos en 2001 y 2002, hasta 2008 ninguno de los países presenta una tasa de crecimiento mayor al 3%. En los primeros años vemos como excepto Italia y Países Bajos la evolución del valor del resto de países

se sitúa en torno al 1%, incluso menos, y es a partir del 2000 y hasta el 2007 cuando los valores de todos los países tienden a situarse en valores próximos al 2%. Sin embargo en el gráfico en el que se representa la evolución del mismo indicador de crecimiento en los países de España, Irlanda, Portugal y Grecia se pueden apreciar las diferencias con sus socios. En un primer lugar en los primeros 3 años la tendencia de los valores para estos países es creciente, frente a la tendencia decreciente de los países del norte para el mismo periodo. A partir del año 2000 hasta el 2007 tanto en Grecia como en España el indicador no cae por debajo del 3% de crecimiento anual en ningún año. Sin embargo, Portugal e Irlanda, que presentan el mismo comportamiento que el indicador griego y español hasta 2004, sí que presentan una cierta convergencia con sus socios del norte a partir de la mitad del periodo.

3.1.1. Conclusión sobre la divergencia

Como hemos visto la convergencia entre todos los países es inexistente. Podríamos considerar la existencia de grupos de países que sí que han experimentado cierta convergencia en sus inflaciones, Austria, Francia y Alemania o España y Portugal, pero no se puede hablar que haya habido una convergencia entre todos ellos. Viendo los datos se puede observar que ha ocurrido todo lo contrario, se ha producido una fuerte divergencia entre los países. Este proceso de separación no tiene por qué ser fruto de la aparición de la moneda única, pero sí que se tiene que ser consciente de que el Euro no ha producido la esperada confluencia que se suponía que tenía que darse como resultado de la formación poco a poco del área monetaria óptima en la que se tenía que convertir la zona Euro.

Por ello tenemos que analizar cómo ha afectado esta divergencia inflacionaria en las relaciones entre los países miembros. Esta disparidad en la evolución de la inflación distorsiona las relaciones comerciales entre los países de la eurozona. ¿Por qué afecta al comercio en la zona Euro? Por el tipo de cambio real efectivo, el cual vamos a analizar a continuación.

3.2.TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO

Este es uno de los puntos clave a la hora de analizar las relaciones entre los países de la zona Euro y está estrechamente relacionado con la inflación experimentada en cada país. El tipo de cambio real se encarga de medir el valor de los bienes de un país frente a otro al tipo de cambio nominal vigente. La ecuación del tipo de cambio real es: eP^*/P , siendo

“e” el tipo de cambio nominal, que entre los socios de la zona Euro es igual a 1, P^* es el nivel de precios nacionales y P el nivel de precios del país al que se le está comparado.

Conociendo esto, y sabiendo que con el Euro el tipo de cambio nominal entre los países de la eurozona es igual a 1, el tipo de cambio real depende enteramente del cociente entre los niveles de precios de cada país. En nuestro caso al ser el tipo de cambio real efectivo estaremos valorando P como el nivel de precios de todos los socios del país analizado ponderados por importancia en su comercio. Estamos pues ante un indicador que nos ofrece una medición sobre la competitividad del país frente a sus socios. De esta manera, si el indicador aumentase esto significaría que los precios del país estudiado aumentan en relación a los del resto y por lo tanto hay una pérdida de competitividad. Ocurriría lo contrario si se produjese una caída en el indicador, ya que indicaría que los precios nacionales están cayendo con respecto a los de sus socios comerciales. También influye el hecho de donde se sitúa el propio indicador, en este caso se dan tres escenarios. El primero sería que el valor fuese igual a 100, este valor nos indica que el nivel de precios nacionales es exactamente el mismo que la ponderación del nivel de precios de sus socios comerciales. Este valor nos indicaría que no existe diferencia económica alguna entre comprar un producto en este país o en el extranjero ya el precio sería el mismo. El segundo caso viene dado por el indicador superior a este valor anterior 100. Esto indica que los precios nacionales son superiores a los precios de sus socios comerciales, lo que nos indica que un producto X es más caro en este país que en otro, por lo tanto presenta un problema competitivo. Y el último caso, y el más beneficioso para el país, el poseer un valor inferior a los 100 puntos. Ello supondría que los productos son más baratos en el país que en los de sus socios, lo que supondría una importante ventaja competitiva de cara al comercio exterior. Para analizar el tipo de cambio real efectivo usaremos el Gráfico 3.2.TCRE, en el que vienen representados la evolución de los tipos (fuente: Eurostat), siendo 2005 igual a 100, de Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Países Bajos y Portugal.

A continuación analizaremos el gráfico y las conclusiones que de él se derivan. Como se puede observar abarca un periodo de 20 años, desde 1994 a 2014, por el que pasan desde los primeros ajustes tras la firma del tratado de Maastricht, la implantación del Euro y la crisis que se desató al final del periodo. La característica más observable es la enorme dispersión que existía al principio del periodo y la significativa convergencia experimentada desde los años 2000 y 2001. Esto se debe a la implantación del Euro y, como hemos

apuntado antes, el sustituir en el cálculo del indicador el tipo de cambio nominal, multiplicador del cociente entre el nivel de precios, por el valor 1. El principio del periodo estudiado se caracteriza por las enormes diferencias que existen entre los países. Austria y Alemania presentan los valores más elevados, liderazgo que no perderán hasta 2002, superando los 120 el indicador alemán en el 95 y el 96. No será hasta el año 2000 cuando alcancen la paridad en el nivel de precios, el valor 100, y desciendan dos años por debajo de este valor. Siguiendo la tendencia de Austria y Alemania nos encontramos a Bélgica y Francia aunque con unos valores menores, no supera en ningún momento los 110 puntos y en 1997 llegan ya a los 100. Sin embargo y a diferencia de los países germanos, tanto Bélgica como Francia experimentan en el 2000 su valor mínimo en todo el gráfico y la incorporación a la moneda única supone un continuo aumento de su indicador. Luego tenemos al resto de países cuyo indicador no llega a alcanzar los 100 puntos hasta el lustro de 2000 a 2005. Estos países experimentan un leve crecimiento para luego caer en fechas anteriores al 2000 y presentar en este año un pico mínimo presentando una horquilla de valores entre los 90 y 80. Este conjunto de países son los del sur de Europa (Portugal, Grecia, España e Italia) junto con Irlanda y Países Bajos.

Como se puede ver en esta primera parte del gráfico, las diferencias entre los países que iban a formar la futura zona euro eran considerables. Frente a un país como Alemania que llego a presentar un valor de 125 puntos nos encontrábamos con que Italia en ese mismo año tenía tan solo 83 puntos, una diferencia de más de 40 puntos entre dos países que en cuestión de 5 años iban a tener la misma moneda. Estas diferencias iban a presentar unos desajustes entre ambos importantes. Sin embargo, estas tendencias se intentan corregir y para 1999 la diferencia entre Italia y Alemania se ha reducido a 15 puntos. Pese a esto la brecha entre este último e Irlanda, que presentan el menor valor, sigue siendo muy alta, de 24 puntos. Es en el año 2000 cuando empieza un proceso de convergencia, se debe a la anulación del factor tipo de cambio nominal en la ecuación del tipo de cambio real y a la importante inflación que experimentaron los países con un nivel de precios menor, como vimos en el apartado de la convergencia de las tasas de inflación. Por lo tanto, y debido a la eliminación del componente del tipo de cambio nominal, a las economías pertenecientes al Euro solo pueden competir con sus socios mediante la disminución del nivel de precios frente a ellos. Esta necesidad de que el nivel de precios presente crecimientos menores para poder competir, ahora vendrá marcada por la productividad, los costes laborales y la inflación que presenta cada país.

Por ello, desde la implantación del Euro en los primeros años del siglo XXI, los indicadores del tipo de cambio real efectivo presentan una mayor convergencia y hasta 2011 la mayoría de países se sitúa por encima de los 100 puntos. Hasta esta fecha todos los países excepto Alemania y Portugal, ven como su competitividad se ve reducida frente a sus socios comerciales. No será hasta el periodo entre 2010 y 2012 cuando Irlanda, España y Grecia verán su valor descender por debajo de los 100 puntos como consecuencia del aumento de productividad debido al descenso en los costes laborales y al descenso en la tasa de empleo.

Nos encontramos ante dos tipos de países si analizamos el tipo de cambio real efectivo desde la implantación del Euro. Por un lado tenemos aquellos cuyo índice ha superado los 100 puntos y con ello ha disminuido su competitividad frente a sus socios. Estos países son aquellos cuyo nivel de precios ha crecido más que los del resto. Por ejemplo, en el caso de Italia o Países Bajos, que antes del Euro poseían índices por debajo de 100, han visto como su índice ahora aumentaba para pasar de ser competitivos a no serlo debido a que el tipo de cambio nominal es 1 o al aumento más elevado de la inflación frente a sus socios. Por otro lado tenemos a los que su evolución dentro del euro ha situado a sus indicadores por debajo de los 100 puntos. Aquí nos encontramos a Alemania como protagonista desde 2006 y a Portugal, cuyo indicador no ha superado en ningún momento los 100 puntos. Es llamativo el caso de Alemania, que pasando de liderar por lo alto el gráfico en los primeros años, pasa en 10 años a liderar por abajo. Este gran cambio es debido a las profundas reformas en el mercado laboral acometidas por los gobiernos alemanes, que produjeron que en el país germano se diese un abaratamiento de los costes laborales y con ello el precio de sus productos. Es a partir de 2010 cuando, tras el estallido de la crisis, Irlanda, Grecia y España acompañan a Alemania y Portugal viendo como sus indicadores caen por debajo de los 100 puntos.

Como hemos podido ver la evolución de los tipos de cambio reales efectivos ha sido totalmente particular para cada país. El indicador ha respondido a las circunstancias, medidas, políticas y acciones propias. Sí que ha existido cierta convergencia tras la implantación de la moneda única, pero esta se ha debido a la eliminación del componente tipo de cambio nominal y al uso de la misma moneda. Pese a esta convergencia las diferencias en el indicador entre los países miembros aún son importantes. Queda de manifiesto las diferencias en cuanto al mercado laboral y en materia de tratamiento de mejorar la productividad. Estas diferencias son más que significativas al hablar del tipo

de cambio real efectivo, y deja ver las incapacidades de la Eurozona a la hora de tratar un tema tan importante como es la productividad y la competitividad de sus estados miembros y su homogeneización.

3.3.RELACIÓN ENTRE LA TASA DE INFLACIÓN Y EL TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO

A continuación analizaré la relación existente entre las tasas de inflación y los tipos de cambio reales efectivos de los países miembros. Para este análisis usaremos el Gráfico 3.1.INFL, usado para analizar la convergencia en las tasas de inflación, y el Gráfico 3.2.TCRE en el que viene representado la evolución del tipo de cambio real efectivo de todos los países para el periodo 1996 a 2006. Como hemos visto en el punto anterior en el caso de los países de la zona Euro el tipo de cambio real está enteramente ligado, a partir de la implantación del Euro, a los niveles de precios que presenta cada país. Este caso hace especialmente necesario el análisis de la relación que ha tenido la evolución de la tasa de inflación y del tipo de cambio real.

Como hemos visto en el primer apartado de este capítulo los países que presentaban un mayor crecimiento de la inflación eran: Grecia, España, Irlanda y Portugal, seguidos por Países Bajos e Italia. Con cifras muy superiores a sus socios menos inflacionarios, estos países presentaron desde la adopción del Euro una importante aceleración en sus tasas de inflación. Y la pregunta es: ¿Presentaron este mismo comportamiento en sus tipos de cambio reales? Y la respuesta es sí. Como se aprecia en el Gráfico 3.2.TCRE desde el año 2001 son Grecia, Irlanda e Italia los que presentan un mayor crecimiento. En el Gráfico 3.3.TCRE-EVOL se representa la media del crecimiento para el periodo 2001 a 2006. Como se puede apreciar los países que presentaron un mayor crecimiento fueron, en orden de mayor a menor, Irlanda, Italia, Grecia y España. En un segundo grupo tendríamos a Francia, Portugal, Bélgica y Países Bajos. Y por último a Alemania y Austria. Por lo tanto podemos ver como la tendencia es la misma que se presentaba en la tasa de inflación. Esto significa que la evolución seguida por los tipos de cambio reales efectivos ha venido marcada por las tasas de inflación presentes en cada país. Países con un tipo de cambio real inferior han visto como tras la implantación del Euro, y debido a su galopante inflación, su competitividad descendía. Nos encontramos ante un hecho clave para la economía de los países miembros del Euro, y es la eliminación de la moneda nacional como medida de mejora competitiva frente al exterior.

3.4.CONCLUSIÓN

Tras lo analizado en los apartados anteriores nos encontramos en la Eurozona con una divergencia en el crecimiento de las tasas de inflación y disparidad en los tipos de cambio reales efectivos. Junto con estas características, las cuales no deberían darse en un área monetaria óptima, nos encontramos con el importante vínculo entre ambos indicadores. Siendo el tipo de cambio real efectivo el reflejo del nivel de precios respecto a los precios internacionales su evolución está ligada a la desarrollada por la inflación. Es esta característica, derivada de la implantación del Euro, la que provoca que la competitividad de los países miembros frente a sus socios dependa de la inflación. Esto hace que países que presentaban un fuerte crecimiento de la inflación, como España, Grecia o Irlanda, experimente en el tipo de cambio real el mismo crecimiento y con ello la pérdida de competitividad consiguiente. Por lo tanto los países de la euro zona se encuentran ante la situación de, padeciendo una determinada inflación, contrarrestarla mediante la reducción de costes laborales o con el aumento de la productividad. Esto hace que los países deban asumir esa inflación y centren su lucha en reducir el tipo de cambio real efectivo y con ello mejorar su competitividad internacional.

Todo esto nos muestra que pese a la implantación del Euro entre los países miembros sigue habiendo diferencias, que son fruto de las políticas impulsadas por cada gobierno. Si en años anteriores al Euro, la herramienta de la que disponían los gobiernos era la política monetaria para ganar competitividad, desde principios del siglo XXI se ha cambiado por los estímulos a la productividad o las medidas para frenar el aumento de los costes laborales. Esto, junto con la enorme divergencia entre las tasas de inflación, han provocado la enorme diferencia entre la competitividad exterior de los países de la eurozona. En conclusión no se puede decir que el Euro ha ayudado a la convergencia de las tasas de inflación, todo lo contrario. Por ello, la competitividad comercial de los países, ha evolucionado de manera muy dispar ante la eliminación de las políticas monetarias como medida de estímulo competitivo.

4. GRADO DE APERTURA ECONÓMICA Y MOVILIDAD DE FACTORES

A continuación, y estrechamente relacionado con el apartado anterior, analizaré el grado de apertura que han experimentado los distintos países de la zona Euro, las variaciones

en el comercio entre ellos y los movimientos migratorios que han sufrido (fuente: Eurostat).

4.1. IMPORTACIONES, EXPORTACIONES Y RATIO X-M

4.1.1. Importaciones y exportaciones

Debido a las diferencias entre los países las importaciones y exportaciones se medirán en porcentaje del PIB, de esta manera podemos comparar las diferencias de importancia en la economía de cada país pese a las diferencias de volumen.

Empezaremos tratando las exportaciones con el Gráfico 4.1.1.EXP. En este gráfico se ve claramente las diferencias de importancia del sector exterior para el comercio nacional en los distintos países. Se puede apreciar claramente que Bélgica, Países Bajos o Irlanda, incluso Austria y Alemania, son totalmente dependientes del sector exterior. Por otro lado para el resto de países las exportaciones suponen un porcentaje mucho menor, por ejemplo la diferencia entre Italia e Irlanda en 2014 es de 80 puntos. Por lo tanto, podemos decir que existen, como cabía esperar en un conjunto de países tan heterogéneos, grandes diferencias con respecto a la importancia del sector exterior para la economía nacional. Como también se puede apreciar, exceptuando el año 2009, hay una clara tendencia al crecimiento del peso de las exportaciones en todos los países. Son especialmente notables los casos de Grecia que pasa de un 18% a un 32% en 2014, Portugal que crece de un 26% a un 40%, Alemania de un 32% a un 45% o el crecimiento más espectacular protagonizado por Irlanda donde las exportaciones suponían un 81% al principio del periodo y pasan a un 112% al final. Como se puede ver en todo el periodo cada uno de los países experimenta, en mayor o menor medida, un crecimiento del peso de las exportaciones en el PIB nacional, lo que supone un primer paso hacia una mayor integración con el exterior.

Ahora trataremos el tema de las importaciones, para ello usaremos la gráfica 4.1.1.IMP. La situación en esta gráfica es algo distinta a la anterior, las diferencias entre los países no son tan grandes, entre Italia, el país con un porcentaje más bajo, e Irlanda, el país con el porcentaje más alto, se diferencian en 65 puntos. Pese a esto sí que sigue siendo patente la diferencia de peso del sector exterior en los distintos países, destaca el mayor peso de las importaciones en Bélgica, Países Bajos e Irlanda de nuevo como en el caso de las exportaciones. En estos países, junto con Austria, sí que el aumento de importancia de las importaciones es más evidente, aunque menor que el crecimiento experimentado por las

exportaciones, sin embargo en el resto de países el incremento es mucho más reducido, siendo el menor crecimiento el experimentado por España, de un 27,7% a un 29,6%, y el mayor el de Alemania de un 29% a un 39,2%. Como se puede ver en el Gráfico 4.1.1.X-M, en el que se representa el incremento que ha experimentado las importaciones y las exportaciones en 2014 con respecto al dato inicial de 2003, excepto en el caso de Francia y Bélgica en el resto de países el incremento ha sido mayor en el caso de las exportaciones que en las importaciones.

Con estos datos podemos afirmar que la moneda única ha ayudado, o por lo menos no ha desincentivado, el comercio con el exterior ya que en todos los países hemos comprobado que en el periodo de estudio (2003 a 2014), en el cual estaba implantado el Euro, tanto el peso de las exportaciones como el de las importaciones ha aumentado sin excepción, lo que conlleva una mayor relación con el resto de países y en última instancia lleva a un mayor nivel de apertura económica.

4.1.2. Ratio Exportaciones-Importaciones

A continuación evaluaremos el cociente entre las exportaciones y las importaciones para saber cuál de las dos tiene más peso (tendrá más peso las exportaciones si el valor es superior a 1) y como ha ido evolucionando a lo largo del periodo 2002 a 2013. También evaluaremos la relación que experimentó dicho indicador para el mismo periodo con respecto al tipo de cambio real efectivo y como la evolución de este puede afectar al comercio de los países. Consideramos el 1 como valor esencial a la hora de abordar este ratio ya que cifras por encima supondrán que las exportaciones son mayores que las importaciones y por debajo del 1 significara que las importaciones tienen un mayor peso

En el Gráfico 4.1.2.RTXM está representada la evolución que ha seguido el ratio exportaciones-importaciones en los diferentes países a lo largo del periodo. De los diez países analizados, tres son los únicos cuyo valor se sitúa por debajo del 1 en 2002, son Grecia con un 0,61, Portugal con un 0,77 y España con un 0,93. El resto de países presentan valores por encima, lo que significa que presentan un déficit comercial. Pese a esto hasta 2008 se puede apreciar que el índice de todos los países, excepto años puntuales, presentan una tendencia a la baja, lo que indica que o bien las exportaciones disminuían, las importaciones aumentaban o ambas. Esta tendencia será corregida solo por algunos países a lo largo de la etapa desde 2008 a 2014 e iniciándose en distintos años. Así vemos como los tres países que se encontraban con un valor menor en este periodo experimentan un gran aumento en sus cifras. Sin embargo hay otros países,

Bélgica y Francia, que seguirán con el descenso del periodo anterior, llegando a presentar un 0,93 en 2013 el índice francés. Esto se aprecia más claramente en el Gráfico 4.1.2.EVOL en el que está representado el porcentaje que ha cambiado el valor en 2013 con respecto al inicial de 2002. Como se puede apreciar son Bélgica y Francia los que presentan el caso de decrecimiento más significativo, seguido por Austria y Alemania este último con una variación nula. En contrapartida tenemos los que más crecimiento han presentado, que son los que en 2002 presentaban los valores más bajos.

Volviendo a la primera gráfica, es importante destacar que pese al importante crecimiento presentado por los países antes mencionados, Grecia, España y Portugal, hasta el año 2011 no presentan un valor superior a la unidad. Esto pone de manifiesto un déficit comercial crónico en estos países y no es hasta la aparición de la crisis, y su consiguiente contracción de la demanda interna, cuando experimentan un importante crecimiento de este indicador. Sin embargo pese a este crecimiento no es hasta los dos últimos años cuando Portugal y España salen del grupo deficitario, al que se han sumado Francia e Italia desde 2005 y 2006 respectivamente. Por lo tanto, nos encontramos con un claro problema deficitario durante todo el periodo que no solo no se resuelve sino que Francia e Italia entran también en este grupo, seguidos por países en los que, aunque su indicador no bajo al valor 1, sí que se le aproximan.

4.1.3. Relación Ratio X-M con el Tipo de Cambio Real Efectivo

Como hemos visto en el capítulo anterior el tipo de cambio real efectivo es el indicador de la competitividad del país con respecto al resto del mundo. De esta manera si el tipo de cambio real efectivo experimenta un descenso, lo que quiere decir que el país está mejorando su competitividad, se debería traducir en un aumento del ratio exportaciones-importaciones.

Tenemos una serie de gráficos en la que viene representado el tipo de cambio real efectivo de cada país junto con su ratio, de esta manera podemos comparar la evolución que han experimentado ambos indicadores. Como hemos dicho antes, la relación que deben guardar es que cuando el tipo de cambio real efectivo experimenta un aumento o un descenso, lo que representaría una pérdida o una mejora de competitividad respectivamente, el ratio de las exportaciones e importaciones debe experimentar un movimiento en sentido contrario. Esto se debe a que, por ejemplo, al aumentar el TCRE el país pierde competitividad, con ello podrá exportar menos ya que sus productos son menos competitivos frente al exterior. Al caer las exportaciones el ratio exportaciones-

importaciones descenderá en favor de las importaciones debido al descenso de las primeras.

En la serie de gráficos se puede apreciar como hay un conjunto de países que siguen este comportamiento mencionado son: Bélgica, Irlanda, España, Italia, Francia y Portugal. En los periodos en los que su tipo de cambio real efectivo aumenta, el ratio X-M lo hace en sentido contrario y viceversa. Esto nos indica una clara correlación entre el nivel de precios y el comportamiento del comercio exterior para estos países. Como se puede comprobar en el caso de Francia, un prolongado crecimiento en el tipo de cambio real efectivo acarrea la pérdida del saldo positivo y la aparición de un saldo comercial exterior negativo. En el caso del resto de países, Alemania, Austria, Portugal, Países Bajos y Grecia, el comportamiento y la relación entre ambos indicadores es más ambiguo. En algunos periodos la relación es clara, por ejemplo el caso alemán entre 2006 y 2009. Sin embargo, no presentan un comportamiento lógico desde el punto de vista de la relación antes mencionada en la mayor parte del periodo. En efecto, ambos indicadores presentan una evolución paralela, lo que nos indica que no poseen la misma relación que el grupo de países mencionado inicialmente.

Nos encontramos aquí ante una relación muy importante a la hora de comprender como se comportan los flujos comerciales de los distintos países de la zona Euro. El tipo de cambio real efectivo, y tras el euro, directamente el nivel de precios de cada país, ha afectado enormemente al saldo que presentan los países de la zona Euro. Esto ha provocado que países como Italia o Francia han visto como su ratio X-M, o sea su saldo comercial exterior, han pasado de ser positivo a negativo. Estos países no han podido frenar el avance en su nivel de precios lo que los ha llevado a esta situación que podrían haber evitado si dispusiesen de las herramientas monetarias que poseían antes del Euro.

4.1.4. Conclusión

Como hemos visto el Euro ha contribuido, o por lo menos no ha frenado, al aumento del comercio exterior de los países integrantes. La evolución, tanto de las importaciones como de las exportaciones, ha sido positiva en todo el periodo del Euro, con un leve retroceso en el 2009. Sin embargo, el hecho más importante a tener en cuenta en este capítulo es la evolución que ha experimentado el ratio importaciones-exportaciones y su relación con el tipo de cambio real. La evolución del ratio ha sido de un constante descenso o un nulo crecimiento en todos los países, solo salvado desde 2009 para algunos países debido a la desaceleración del crecimiento en las importaciones. Por ejemplo en

Italia cae desde 2011 y sin embargo las exportaciones aumentan casi en 6 puntos entre 2009 y 2014, lo que se refleja en un aumento de su ratio X-M desde 2010.

Tenemos dos ideas clave en este capítulo. La primera, el crónico déficit comercial de Grecia, Portugal y España, al que se le suman Francia e Italia a mediados de década. Y como hemos visto en estos países este comportamiento viene explicado por el tipo de cambio real experimentado por cada uno. Este déficit no se ha corregido gracias a la entrada en el Euro, como vemos solo se ve modificada su tendencia tras el estallido de la crisis y no en el periodo anterior. Por lo tanto, y aquí entramos en la segunda idea, este déficit comercial viene ligado a la pérdida de competitividad experimentada por estos países que, debido al Euro, obliga a mejorarla a través del control del crecimiento del nivel de precios de cada uno de ellos. Por lo tanto, la disparidad en la evolución de los precios analizada en el capítulo anterior, lleva a la dispar evolución analizada de los ratios X-M. Por lo tanto, el dispar desarrollo de la inflación puede ser una de las causas de los déficits comerciales crónicos en algunos países.

4.2.COMERCIO DE BIENES Y SERVICIOS EN LA EUROZONA

A continuación, y para conocer el grado de movilidad de bienes y servicios que existe en la eurozona, analizaré la evolución que ha seguido el peso (expresado en porcentaje de las importaciones y exportaciones totales) de los países del Euro para las importaciones y exportaciones de los países miembros de la Eurozona.

4.2.1. Importaciones

Vamos a analizar la evolución del peso que han supuesto los productos procedentes de la Eurozona frente a los productos del exterior de la unión monetaria. Para este análisis usaremos los gráficos 4.2.1.M-EXTR y 4.2.1.M-INTR. Como podemos ver en el primer gráfico en todos los países ha aumentado el peso de las importaciones extracomunitarias, lo que quiere decir que en este periodo ha aumentado más los productos importados desde fuera de Europa que los que se importan desde Europa. Esto se puede corroborar en el gráfico 4.2.1.M-INTR en el que vemos como a lo largo de todo el periodo el peso de los productos procedentes de países con la misma moneda no ha hecho más que descender continuamente. Sin duda el dato más remarcable es el hecho de que, exceptuando el caso de Irlanda en el que este indicador cae, a lo largo del periodo, y teniendo en cuenta que es el mismo en el que el Euro se encuentra presente en estas economías, las importaciones de socios europeos, o sea de países poseedores de la misma moneda, han caído en términos relativos. Esta caída se produce a favor del aumento de importaciones desde

países fuera de la unión monetaria, y no solo ha caído en los últimos años como fruto de la crisis en Europa, sino que era un patrón que ya venía sucediendo desde principios de siglo. Pese a esta caída, el peso de las importaciones de productos europeos sigue siendo el más importante, suponiendo en todos los países, excepto Grecia y Países Bajos, más del 50% de los productos importados en los últimos años.

4.2.2. Exportaciones

Ahora analizaré el caso de las exportaciones en los gráficos 4.2.2.X-EXTR y 4.2.2.X-INTR. Caso similar al analizado en el caso de las importaciones. En el primer gráfico se ve como en los primeros años hay claramente dos grupos de países, uno con Alemania, Grecia, Italia, Irlanda y Francia, en el que el peso de las exportaciones a países fuera de la Unión Europea es mayor que el del segundo grupo, compuesto por España, Portugal, Austria, Bélgica y Países Bajos. Sin embargo esta tendencia desaparece a lo largo del periodo llegando en 2014 a presentarse los diez países distribuidos entre el 50 y el 25 por ciento. También como en el caso de las importaciones desde países extracomunitarios, y en este caso sin excepciones, en todos los países las exportaciones de productos a países fuera de la unión monetaria ha aumentado considerablemente a lo largo de toda la etapa analizada. Esto se puede comprobar en el declive presente en el segundo gráfico, en el peso de las exportaciones a países de la zona Euro, que no para de descender en todo el periodo. Sin embargo como en el caso de las importaciones, la importancia del mercado del resto de la Unión Europea sigue siendo el dominante en todos los países, suponiendo más del 50% de sus exportaciones. Pese a esto, es evidente el declive de la importancia de este mercado para los países de la Eurozona.

4.2.3. Conclusión

Es evidente el retroceso que ha sufrido la importancia del mercado europeo, tanto a nivel importador como exportador, para los países miembros del Euro. Este descenso se ha producido ininterrumpidamente a lo largo de todo el periodo de implantación de la moneda única. Se puede concluir que siendo la movilidad de factores, dentro de ella el comercio de bienes y servicios analizados en este punto (la migración se analizara más adelante), uno de los puntos clave de las áreas monetarias óptimas, el Euro no ha hecho si no reducir, o por lo menos no fomentar, esta movilidad de bienes y servicios, que sin embargo sí que ha aumentado hacia países ajenos al área monetaria.

Este hecho posiblemente venga explicado por la aparición del propio Euro. Antes del Euro cada país, teniendo su propia moneda, se podía beneficiar de los distintos tipos de

cambio nominal que le podían volver más o menos competitivo frente a sus socios europeos. De esta manera y aprovechando cercanía, características institucionales y sociales similares, podía aprovechar para tener intercambios comerciales beneficiosos, ajenos a sus costes laborales o productividad, solo preocupado por un tipo de cambio nominal favorable. Tras la implantación del Euro, el factor moneda nacional desapareció a la hora de comerciar entre los socios europeos y la productividad y los costes laborales pasaron a formar la parte determinante en las relaciones comerciales. Esto hizo que los países vieran más atractivo un comercio fuera de la unión monetaria en el que pudiesen competir con el Euro como moneda nacional y con tipos de cambio nominales favorables.

4.3.COEFICIENTE DE APERTURA ECONOMICA

En este punto analizaremos cómo ha evolucionado el grado de apertura en los países de la zona Euro. Este es un indicador muy importante a la hora de conocer la bondad del área monetaria aquí estudiada, ya que nos indica el nivel de integración de las economías en el sector internacional. Para calcular este indicador se suman las importaciones y las exportaciones y se dividen por el PIB del país estudiado, de esta manera obtenemos el peso de ambas en el PIB.

Como vemos en el Gráfico 4.3.C.APERT, la evolución ha dependido mucho de cada país, aunque todos han seguido la tendencia de un grupo. En un primer grupo tenemos a Irlanda, Austria, Países Bajos y Bélgica, que son países pequeños donde el sector exterior juega un papel fundamental en sus economías, cosa que se demuestra con su alto coeficiente de apertura. Este grupo es el único cuyo coeficiente al final del periodo supera el valor 1, lo que significa que su sector exterior suma más que el PIB. En un segundo grupo tenemos a Alemania y Portugal, dos países que partiendo de puntos cercanos a los países con menor valor, han experimentado un crecimiento mucho mayor que estos en su coeficiente. Este aumento les ha hecho llegar a alcanzar en 2014 un 0,79 para Portugal y un 0,84 para Alemania, lo que les caracteriza como países con un gran índice de apertura económica. Por último tenemos el grupo que menos grado de apertura presenta: Grecia, Francia, Italia y España. Partiendo de valores entorno al 0,5 para los cuatro países, no han experimentado un crecimiento del indicador tan pronunciado como los dos grupos anteriores. Es Grecia el único en este grupo en 2014 había conseguido superar a sus compañeros y desmarcarse para casi alcanzar el 0,7 (esfuerzo realizado entre 2013 y 2014). Aunque este esfuerzo se puede deber a la reducción en el PIB, por lo tanto este

aumento en el coeficiente de apertura se podría deber a una reducción en el denominador y no un aumento del numerador.

Estos datos nos ponen de manifiesto las enormes diferencias entre los países de la eurozona examinados. Países con características similares, como Francia y Alemania o Grecia e Irlanda, cabría esperar que tuviesen unos coeficientes similares, o por lo menos una evolución similar en los mismos. Sin embargo, es evidente que no es así. Las características únicas de cada economía y su relación con el sector exterior producen coeficientes y evoluciones distintas. Pese a ello sería lógico esperar una convergencia en los coeficientes, debido a la moneda única y a una mayor facilidad para el comercio intra-Euro. Sin embargo parece que los países del tercer grupo no podido o han sabido beneficiarse de estas ventajas, ya que el crecimiento de su coeficiente ha sido irrisorio comparado con los de los dos primeros grupos. Esto nos muestra que el Euro, si bien no ha perjudicado, no ha conseguido que los países presenten una apertura similar. La evolución del coeficiente ha dependido de las características de cada economía nacional y la implantación del Euro no ha tenido un impacto equitativo en ellas a la hora de mejorar su apertura al exterior.

4.4.MIGRACIONES

Para analizar los movimientos migratorios, y como han variado a lo largo de los años, nos valdremos de los datos totales de inmigración y emigración de cada país junto con los mismos datos pero para Europa, es decir, como ha sido el movimiento migratorio hacia los socios europeos del país estudiado. Con estos datos se estima el peso que tiene la migración de y a Europa y se analiza su evolución a lo largo de los años. De esta manera averiguaremos si el poseer una moneda común ha fomentado o a desincentivado la movilidad de personas.

4.4.1. Alemania

En primer lugar, y como haremos con el resto de países, analizaremos el peso de la emigración de Alemania hacia Europa. La evolución de este indicador la podemos ver en el Gráfico 4.4.1.A1-aEU, en él se puede observar el peso, en porcentaje, que ha supuesto la emigración a Europa en el caso alemán. Se puede apreciar en todo el periodo que los valores se encuentran entre el 83% y el 80%. Pese al descenso que se produce desde el 98 al 2003, el porcentaje es muy elevado y el descenso es mínimo, pasa de un 83% a un 80,23%. A partir de 2003 vemos como el indicador va aumentando, llegando en 2007 a alcanzar el 82%.Ahora analizaremos el peso de la inmigración desde países europeos a

Alemania. Como se ve en la Gráfica 4.4.1.AL-deEU los datos son similares a los vistos en la gráfica anterior.

Nos encontramos con que los inmigrantes europeos suponen un importante porcentaje del total, entorno al 80%, y que en el mismo periodo que se produce la caída del peso de emigrantes a Europa y se produce una caída similar en los inmigrantes recibidos desde Europa. Estos dos gráficos nos muestran la enorme importancia de Europa para Alemania en temas de migración y que, pese a que en los primeros años del Euro sí que el peso de sus socios europeos pudo caer, en años posteriores ha retomado valores anteriores a la caída. Pese a este posible descenso estamos hablando de caídas de no más de 2 puntos, por lo que la variación es mínima y Europa sigue suponiendo el 80% de las migraciones de Alemania.

4.4.2. Austria

Caso similar al alemán. En el Gráfico 4.4.2.AU-aEU podemos observar como el patrón de comportamiento es casi idéntico al seguido en Alemania. Sin embargo en este caso el peso de la emigración a Europa es mayor, un 89,46%, pero la caída es también mayor, de 5, hasta un 84,6% en 2006. Sin embargo a partir de este año las cifras remontan hasta alcanzar en 2012 el 87%. En el caso de la inmigración, representado en el Gráfico 4.4.2.AU-deEU es distinto al alemán. Con un primer periodo de importante descenso, de 1998 a 2002 exceptuando el pico de 2001, el peso de inmigrantes europeos vuelve a ascender desde 2002 hasta 2007 y aumenta en 2,5 puntos de los 4 que perdió en la etapa anterior. Sin embargo de 2007 a 2011 retrocede a niveles de 2002.

Con todo esto y pese a que las variaciones son algo mayores que en el caso de Alemania, nos encontramos como en el caso alemán con un país cuyo porcentaje de emigración e inmigración a y desde Europa es muy elevado, las cifras en todo momento se encuentran entre el 90 y el 80 por ciento. Por lo tanto podemos afirmar que pese al leve descenso que se ha producido, el peso de la migración a y desde Europa supone un más que importante porcentaje.

4.4.3. Países Bajos

En este caso como veremos hay una importante diferencia entre a donde se dirigen los emigrantes y de donde proceden los inmigrantes. En primer lugar tenemos representado en la Gráfica 4.4.3.PB-aEU el peso que supone la emigración a Europa del total. Como se puede apreciar a una primera etapa de crecimiento en el porcentaje le sigue a partir de

2006 un descenso de 7 puntos hasta tocar el mínimo en 2012. Como en el caso de los dos países anteriores no tenemos que pasar por alto que pese a este descenso el porcentaje sigue siendo muy elevado, las cifras están el 90 y el 80 por ciento en todo el periodo, sin embargo es importante esta tendencia de caída en los últimos año que contrasta con Austria y Alemania, donde en ese mismo periodo los valores se recuperaban de un periodo anterior de caídas. En contraste tenemos el Gráfico 4.4.3.PB-deEU, en él se aprecia una gran diferencia, en los primeros años el porcentaje de europeos inmigrantes ronda el 55-60%, cifras muy bajas si las comparamos con los países anteriores, cuyas cifras se situaban entre el 80-90%. Sin embargo esta característica se va modificando a lo largo de todo el periodo, hasta llegar al 72% en 2011.

Se ve, analizados los dos gráficos, una clara evolución hacia una mayor emigración hacia fuera de Europa pero una mayor afluencia de inmigrantes europeos al país. Pero teniendo en cuenta que la caída en el peso de la emigración a Europa es de un 88,7% a un 81,4% y que el aumento de inmigrantes europeos es de un mínimo de 55% a un 72%, cabe destacar este último como más importante y significativo frente al retroceso del primer indicador, que aunque importante es más suave que el incremento experimentado por el de los inmigrantes.

4.4.4. España

Como hemos hecho con los países anteriores, primero trataremos el porcentaje que supone la emigración a Europa. En el Gráfico 4.4.4.ES-aEU nos encontramos con el cambio más brusco visto hasta el momento. En cinco años el porcentaje de emigrantes que se marchaban a países comunitarios paso de un altísimo 89,3%, similar al experimentado en los países estudiados a situarse en un 26,6% en 2007. Tras este punto mínimo el indicador sube hasta situarse en la franja entre 42-46% pero ni mucho menos llega a experimentar valores como los de los primeros años. En el Gráfico 4.4.4.ES-deEU vemos un comportamiento similar al experimentado por Austria y Alemania, aunque en este caso de un inicio descendente pasa a un periodo intermedio de crecimiento con otro periodo descendente y un último creciente. Aunque finalmente el indicador pierde 10 puntos con respecto al valor inicial.

El caso español es diferente a los tres vistos hasta el momento, se ve claramente, aunque con un crecimiento en los últimos años, como la incorporación a la moneda única no ha provocado un aumento de la inmigración hacia y desde Europa en el caso de España, sino todo lo contrario: un retroceso en ambos indicadores como hemos podido observar en las

gráficas. Esta caída no ha sido en una pequeña proporción como los casos que veíamos anteriormente sino que ha sido de una importancia muy considerable sobre todo en el caso de la emigración a Europa que ha sufrido un descenso de la mitad, desde un 90% en 2002 a un 45% en el 2012. Podemos decir que en el caso de España la incorporación a la zona Euro ha supuesto una disminución de la migración desde y hacia Europa, lo que significa una disminución de la movilidad del factor trabajo con sus socios europeos.

4.4.5. Irlanda

En este caso nos encontramos con un patrón distinto al resto. En el Gráfico 4.4.5.IR-aEU vemos como desde 2006 la importancia de la emigración a Europa ha aumentado en todo el periodo aumentando en total en 3 puntos. Totalmente diferente es el comportamiento en el caso de la inmigración desde Europa, representada en la gráfica 4.4.5.IR-deEU, donde para todo el periodo estudiado cae en 10 puntos, desde el 88% al principio del periodo a un 78% en el 2011. Pese a esta caída nos encontramos con un caso como el austriaco, los inmigrantes europeos siguen suponiendo un gran porcentaje, cercano al ochenta por ciento, del total de inmigración.

4.4.6. Conclusión sobre la Migración

Analizando los datos de este conjunto de países podemos afirmar que el Euro ha tenido una influencia irregular en el comportamiento migratorio de los países miembros. En países como Austria pese a un leve descenso, no ha provocado una gran caída como en el caso experimentado por España, y en todos los países estudiados, menos en el caso de nuestro país, podemos observar que el peso de los movimientos hacia y desde Europa son sumamente importantes. El caso español posiblemente se puede explicar debido a la afluencia migratoria de los países sudamericanos, la cual es escasa o inexistente en los otros países analizados, y el fuerte aumento que experimentó este movimiento migratorio a principios del siglo XXI, que fue justo el periodo de instauración del Euro. Por lo tanto y viendo el dispar comportamiento en los países analizados cabe deducir que los movimientos migratorios han respondido a características propias de cada país y no a la incorporación en la moneda única.

4.5.CONCLUSIÓN

Hemos analizado el comportamiento tanto del comercio exterior de los países de la Eurozona como los movimientos migratorios que estos representan y se pueden apreciar las diferencias entre estos países. Podemos sacar dos ideas claves de este capítulo.

La primera es el claro aumento de la importancia del sector exterior en las economías de la Eurozona. En mayor o menor medida tanto las exportaciones como las importaciones han aumentado, este hecho lo veíamos en el aumento del coeficiente de apertura. Por lo tanto podemos afirmar que el Euro ha ayudado, o por lo menos no ha sido un lastre, a la hora de una internacionalización de las economías de la unión monetaria. Sin embargo, y como vimos con el ratio exportaciones-importaciones, durante los primeros años del Euro se produjo en algunos países un mayor aumento de las importaciones en detrimento de las exportaciones. Esto llevo a algunos países a padecer un déficit comercial exterior arrastrándolo hasta hace solo unos pocos años con sus graves consecuencias económicas.

Esto nos lleva a la segunda idea, el Euro como variable modificadora de los sistemas comerciales existentes hasta su aparición. Como analizamos en el apartado del ratio X-M, el euro supuso un antes y un después a la hora de afrontar el comercio internacional de los miembros de la Eurozona. Estos países se vieron privados de las políticas monetarias y cambiaría como herramientas para mejorar su competitividad y así mejorar su nivel de exportaciones. De esta manera los países miembros empezaron a importar y exportar de países y hacia países fuera de la Eurozona donde el Euro suponía una ventaja frente a otras monedas nacionales. Esto lo podemos ver claramente en el capítulo 2.2 donde las importaciones y exportaciones con el resto de miembros de la zona Euro no han parado de descender en favor de países ajenos a la unión monetaria.

Por lo tanto se puede afirmar que el Euro ha supuesto un aumento del grado de apertura en todos los países, aunque en algún periodo este aumento llevo a un déficit comercial. Pero es muy importante señalar que el aumento de la movilidad de los factores, tanto humanos como de bienes y servicios, siendo este un punto clave en el desarrollo de un área monetaria óptima, no se ha producido sino que esta movilidad ha descendido.

5. FLEXIBILIDAD DE SALARIOS

En este capítulo analizaré la flexibilidad de los salarios en cada país. Para ello estudiaré la evolución que han presentado los costes laborales, como indicador del nivel de salarios, y su relación con la inflación y la tasa de paro (fuente: Eurostat). Por ejemplo, si la tasa de paro aumenta el coste laboral debería descender, fruto del descenso de los empleados y de poder ofertar salarios menores. Como el periodo estudiado es desde 1999 a 2008 deberíamos ver, si el pertenecer al área monetaria que es el Euro ha ayudado, como va aumentando la flexibilidad en el salario.

Para medir esta flexibilidad usaremos dos procesos. El primero, el grado de flexibilidad salarial respecto a precios, que es la respuesta que ofrecen los salarios ante variaciones en los precios (para medir estas variaciones usaremos la evolución de la inflación). Segundo, el grado de flexibilidad salarial respecto al desempleo, que es la respuesta que ofrece el salario ante cambios en el nivel de paro.

Para complementar el análisis mediante estas gráficas usaremos en cada uno de los dos apartados la medición de la elasticidad. En el caso de la relación entre salarios y precios, usaremos como elasticidad el cociente entre la variación de cada para cada periodo. Con el salario y el empleo usaremos la misma fórmula, pero en valores absolutos, dividir la variación de los costes laborales entre la variación en el desempleo. Teniendo estos resultados y sabiendo que, mayor que 1 es elástica, igual a 1 es unitaria y menor que 1 inelástica, estudiaremos cómo ha evolucionado la relación entre los indicadores.

Primero debemos entender que los costes laborales no son solo los salarios, ya que dentro de estos se encuentran las cotizaciones a la Seguridad Social, seguros privados o indemnizaciones por despido. El porcentaje en cada país cambia, y viene representado en el Gráfico PesoSalario-CL, donde vemos el porcentaje que supone para cada país el salario sobre los costes laborales totales. Es evidente la diferencia de peso entre los países analizados, hay una brecha de hasta un 20% entre Irlanda, el que presenta mayor cifra, y Francia, el que menor. Para algunos países, Irlanda o Portugal, el salario supone el 80% del coste laboral, mientras que tenemos países como Francia y Bélgica donde este porcentaje apenas supera el 65%. Se suma así otra diferencia importante entre los países miembros, esta vez en el mercado laboral.

5.1.GRADO DE FLEXIBILIDAD SALARIAL RESPECTO A PRECIOS

En este apartado veremos cuál es el grado de flexibilidad salarial nominal, y para ello analizaremos la relación en la evolución de la inflación con el coste laboral en los países. Para ello tenemos representado en el conjunto de gráficas 5.1.SAL-IPC la evolución que han seguido los dos indicadores entre 1999 y 2008. Comprobaremos si a lo largo de este periodo la variación de los precios ha tenido respuesta en la evolución de los costes laborales.

Como vemos en las gráficas que presentan los países ambos indicadores han seguido el mismo comportamiento en todos ellos. Cuando la inflación subía, lo hacía a su vez el coste laboral. Sin embargo pese a este patrón similar en los países, las variaciones del

coste laboral cuando variaba la inflación han sido muy diversas. Así tenemos por ejemplo el caso de Alemania, que presentado un crecimiento del coste laboral 2 puntos por encima del crecimiento de la inflación a principio del periodo, es el IPC el que a partir de 2004 crece más que el coste laboral.

Se pueden diferenciar dos grupos de países si analizamos la flexibilidad del salario respecto a precios. El primero es el de aquellos en los que el coste laboral crece por encima de la inflación. Estos países son: Bélgica, Irlanda, España, Francia y Países Bajos. Esto nos muestra una situación en la que los salarios de los empleados crecen por encima de lo que lo hacen precios de los productos que fabrican u ofrecen. Esta característica para una economía es difícil de mantener ya que implica que las situaciones de las empresas estén comprometidas al ver como sus costes laborales crecen por encima de los precios con los que obtienen los ingresos. El segundo grupo, que vendría integrado por Italia, Austria, Alemania y Portugal, presenta una situación más sostenible que el grupo anterior. Estos países presentan un crecimiento del coste laboral más cercano a la evolución seguida por la inflación. Como vemos en sus gráficos la evolución del coste laboral se ha mantenido entorno a las cifras presentadas por la inflación y en el caso alemán, como ya apuntaba antes, incluso por debajo. Este hecho es más sostenible para la economía que el caso del grupo anterior ya que la evolución es pareja, lo que lleva a un crecimiento similar de ingresos y costes para las empresas.

Para conocer mejor la respuesta que ha ofrecido el coste laboral frente a la inflación tenemos las gráficas 5.1.ELAS-IPC de las elasticidades. Aquí se nos muestra en qué medida ha respondido el coste laboral, por encima de la unidad quiere decir que frente a un cambio en la inflación, el coste laboral ha variado más de lo que lo ha hecho el IPC. Si el valor es unitario la variación ha sido idéntica en ambos indicadores y si está por debajo de 1 quiere decir que el coste laboral ha variado menos que lo que lo ha hecho la inflación. La evolución de la elasticidad ha sido tan heterogénea como la experimentada por los dos indicadores. Pese a esto podemos destacar tres grupos. El primero está compuesto por: Bélgica (entre 2003 y 2006), Alemania, España, Francia y Países Bajos. Estos países presentan un descenso de la elasticidad, en unos casos mayor como el caso de Francia que descendiendo en 4 puntos y en el caso español con un descenso mínimo, de tan solo 0,3 puntos. Sin embargo sí que se puede hablar de cierto patrón, ya que se puede apreciar que en este grupo la elasticidad, es decir la respuesta del coste laboral frente a cambios en la inflación, va disminuyendo a lo largo del periodo. En el segundo grupo nos

encontramos a los países en los que la elasticidad se mantiene prácticamente estable durante todo el tiempo. Estos países son: Irlanda, Italia y Austria. Y por último nos encontramos con Portugal y Grecia donde la elasticidad ha presentado un comportamiento más bien errático, sin seguir un orden claro ni de descenso ni de crecimiento.

5.1.1. Conclusión

Como hemos visto ningún país muestra una clara reacción tras la incorporación del Euro a su economía. Aunque hay algunos países que tienen un comportamiento similar, cada uno se comporta de una forma diferente, hay países, como Francia o España, donde la evolución de ambos indicadores sigue la misma tendencia, con los costes laborales presentando un mayor crecimiento. Luego tenemos países donde siguiendo la misma tendencia, el coste laboral se acerca más a los valores que presenta la inflación, como Italia o Austria. Y por último tenemos países donde el coste laboral presenta un año de aceleración para caer al año siguiente, como Grecia.

Por lo tanto no tenemos un patrón claro de comportamiento, cada país ve modificado sus costes laborales en función de sus características. Además el comportamiento que siguen ambos indicadores no se ve modificado por la entrada del Euro, ya que el comportamiento del coste laboral de los países no presenta un antes y después tras su implantación. Por ello podemos decir que el Euro no ha modificado la flexibilidad de los costes laborales, o sea los salarios, con respecto a la evolución de los precios.

5.2. GRADO DE FLEXIBILIDAD SALARIAL RESPECTO AL DESEMPLEO

A continuación analizaré la evolución que ha seguido los costes laborales cuando la tasa de desempleo variaba. Para este análisis partiremos de una gráfica para cada país en la que vendrá representada la tasa de desempleo y la evolución del coste laboral. En el eje secundario, ya que no es el porcentaje de crecimiento, vendrá representada la tasa de desempleo, y en el eje principal expondré la evolución seguida por el coste laboral. También analizaremos la evolución de la elasticidad, para ver cómo ha sido la respuesta que ha ofrecido el coste laboral frente a los cambios en el desempleo. Para esto tendremos que desarrollar primero la evolución que ha experimentado el desempleo y después realizar el cociente en términos absolutos de la evolución en el coste laboral frente a la presentada por el desempleo.

En las gráficas 5.2.SAL-PARO de los países tenemos que buscar un comportamiento específico. Este comportamiento es que cuando el desempleo aumenta, es decir aumenta el número de personas sin empleo y con el ello el número de personas que buscan uno, el coste laboral cae viniendo de la caída del salario producida por que hay un mayor número de demandantes de empleo. Este hecho lo tenemos que ver en las gráficas de forma que cuando la tasa de paro descienda el coste laboral aumenten, o cuando aumente el coste laboral disminuya su crecimiento. Sin embargo ese comportamiento no lo vemos claro en la mayoría de los países. En los únicos países en los que durante todo el periodo se produce esta relación son en Alemania y en Países Bajos. El resto de países presentan todos años en los que la evolución de ambos indicadores ha sido la misma, por ejemplo en España de 2002 a 2005 tanto el coste laboral como el desempleo disminuyeron, y otros años en los que han seguido el comportamiento que se daba en Alemania o Países Bajos. Por lo tanto tenemos un comportamiento muy dispar entre los países socios, lo cuales presentan unos indicadores que siguen las propias características de cada país y no se aprecia un comportamiento unificado.

El comportamiento de la elasticidad, representado en las gráficas 5.2.ELAS-PARO es similar. Cada país presenta unas características en este indicador. Tenemos un conjunto de países que exceptuando uno o dos años, el resto del periodo presenta una elasticidad por debajo del valor unitario. Estos países son: Alemania, Francia, Italia y Países Bajos. Esta característica nos muestra un mercado laboral en el que los cambios en la tasa de desempleo no son bien respondidos por la variación en los salarios. Ante descensos muy importantes en la tasa de paro, por ejemplo Italia en 2006 donde el paro descendió en un 11% respecto al año anterior el coste laboral solo crecía al 0,9%. Este comportamiento no se corrige en todo el periodo, de hecho se mantiene durante todo él sin ningún tipo de corrección. Luego tenemos otros países a los cuales no se les puede juntar en un grupo ya que su comportamiento es diferente al de los anteriores y entre sí. Son países como España, donde hasta 2002 crecía la elasticidad para empezar a comportarse con altibajos desde entonces, o Portugal, que presentaba una elasticidad por debajo de 1 para en 2005 empezar un importante aumento.

5.2.1. Conclusión

Como hemos visto la respuesta que ofrecen los costes laborales frente a cambios en la tasa de desempleo es mínima. Si bien en algunos países llega a igual o incluso superar en algún momento la variación experimentada por el paro, lo más común es que la variación

que se produce en el coste laboral sea la mitad de la que se produce en el desempleo. Esta tendencia de rigidez frente a cambios en la cantidad de mano de obra se produce durante todo el periodo y no hay una clara tendencia a la mejora. Lo que se trataba de averiguar era si el Euro, al incorporarse a las economías nacionales, había facilitado esta transmisión de los shocks producidos en el mercado laboral al salario, y no ha sido así. Por lo tanto podemos afirmar que la moneda única no ha traído la flexibilización al salario que cabía esperar de un área monetaria que se esperaba se convirtiese en óptima.

5.3.CONCLUSIÓN SOBRE LA FLEXIBILIDAD SALARIAL

En los dos apartados anteriores hemos visto como evolucionaban los salarios, medidos a través de los costes laborales, en los distintos países de la zona Euro. La idea principal que se puede obtener de ambos es que el salario se modifica en favor de la inflación, mucho más de lo que lo hace ante variaciones en la tasa de desempleo. Esta característica se da en todos los países, donde la elasticidad salario-inflación se encuentra en prácticamente todos los periodos por encima del valor unitario. Sin embargo en la inmensa mayoría de los países la elasticidad salario-desempleo está por debajo de este valor unitario. Estas características no se han modificado, y si lo han hecho ha sido en años muy recientes como para que sea fruto de la incorporación del Euro a sus economías. No hemos podido observar una mejora en la respuesta de los salarios frente a cambios en el desempleo que venga explicado por la implantación de la moneda única. Siendo la mejora en la flexibilidad de los salarios una de las características de un área monetaria óptima, podemos afirmar que en el caso de la Eurozona este apartado en el camino hacia esta área monetaria óptima no se ha cumplido.

6. CONCLUSIONES

Comenzaré por el resumen de las conclusiones de tipo teórico que se derivan del análisis de los textos sobre la historia de la Unión Monetaria Europea para pasar posteriormente a sintetizar los resultados del análisis de los datos. Existía en la Unión Europea la necesidad de, primero, anclar sus monedas a un tipo de cambio fijo, y posteriormente, tener una moneda común. Esta necesidad venía de la obligación de apartar de las relaciones entre los socios las tensiones que provocaban los tipos de cambio flexible y las distintas políticas monetarias. Los problemas de mantener un tipo de cambio fijo entre las diversas monedas nacionales quedaron patentes tras los fracasos del tratado de Basilea y después el Sistema Monetario Europeo. Quedó claro que se necesitaba un compromiso mayor entre los países, el cual llegaría tras el informe Delors en 1988. Se inició el proceso

de creación de la moneda única y un Banco Central Europeo que fuese el artífice de la política monetaria de todos los países adscritos a la moneda común. Este paso se culminó en el tratado de Maastricht en 1992 en el que se redactaban los pasos a seguir para la implantación del Euro y la Unión Económica y Monetaria.

Sin embargo, en este proceso no se incluyó un elemento principal a la hora de analizar la viabilidad de esta empresa. Siguiendo la teoría de las áreas monetarias óptimas, se publicó el informe Emerson, el cual decía que la Unión Económica y Monetaria que se quería establecer no cumplía con las características de las áreas monetarias óptimas. Pese a esta negación, ese informe, y otros autores posteriores, apuntaban que los beneficios de la unión superarían estas carencias iniciales y que con los años se llegaría a formar un área monetaria óptima.

Esta afirmación me ha llevado a analizar los datos para comprobar si de verdad se está transformando la Unión Económica y Monetaria en un área monetaria óptima. Como hemos visto las características de las áreas monetarias óptimas eran claras: convergencia en las tasas de inflación, aumento en el grado de apertura, mejora en la movilidad de factores o mejora en la flexibilidad salarial. Sin embargo tras lo analizado en este trabajo estas características no se ven en los datos.

La divergencia en las tasas de inflación ha sido clarísima, arrastrando con ello unas diferencias en el tipo de cambio real efectivo considerables. Estos dos elementos han provocado que algunos países hayan visto como sus balanzas comerciales cayesen hacia el déficit, provocando un problema crónico en países como España o Portugal. El Euro no ha sido capaz de frenar la diferencia entre las tasas de inflación, de hecho esta se ha disparado, y esto ha provocado unas enormes diferencias en la evolución experimentada en el balance comercial con el exterior, derivado de la evolución del tipo de cambio real efectivo que a su vez se deriva de los diferenciales de inflación.

La aparición de la moneda única también ha provocado que a la hora de comerciar estén teniendo cada vez más peso países fuera del Euro. Esto se debe a la eliminación de la moneda nacional, y un favorable tipo de cambio, a la hora de competir con los países europeos debido a que se ha adoptado la moneda común. Las características de poseer una moneda común, junto con la evolución vista en el tipo de cambio real efectivo, han provocado que muchos países vean más beneficioso comerciar con países que no poseen

el Euro y de esta manera aprovechar las ventajas que el tipo de cambio crea en el comercio internacional.

Tanto el grado de apertura como la movilidad de personas ha dependido de las características de cada país y no ha seguido un patrón común. Por último, la flexibilidad salarial tanto con respecto al desempleo como a la inflación no ha mostrado signos de mejoría. Si en algún caso lo ha hecho ha sido con respecto a la inflación y en años determinados, sin aparecer una tendencia común en todos los países.

Por tanto puedo, llegar a la conclusión general de que, con los datos aquí analizados, la Unión Económica y Monetaria no ha adquirido las características de un área monetaria óptima. En algunas variables, como el grado de apertura, sí que se ha dado un avance, aunque es más probable que sea debida a la globalización experimentada en el periodo. Pero las profundas diferencias en las evoluciones de este indicador, junto con la inexistencia de otras características típicas, confirman que pese a lo que se indicó en el informe Emerson, en el periodo estudiado no se produjo esta transformación hacia un área monetaria óptima.

Como destacué en la introducción del trabajo, este estudio me parece importante por analizar el impacto que ha tenido el Euro sobre la mejora en las relaciones comerciales entre los países que se apuntaba en el informe Emerson. He tratado de analizar este hecho y creo que en el periodo de crisis, económica y ahora migratoria en el que se encuentra Europa, es vital conocer y analizar las características que pueden ser mejoradas en un futuro o incluso replanteadas. Como apuntaba Peter Hall acerca de su teoría sobre las políticas públicas, cuando un paradigma es sacudido por shocks, se pone a prueba su consistencia. En este caso el paradigma es la Unión Económica y Monetaria, y lo shocks son las crisis que se han producido a lo largo de estos últimos 7 años, la crisis financiera, la económica, la crisis de deuda de algunos estados y por ultimo con carácter más social, la crisis migratoria. Se ha puesto a prueba la consistencia de la Eurozona y creo que en este trabajo identifiqué algunos fallos, como la falta de convergencia en la inflación o la escasa mejora en la flexibilidad salarial, que pueden ser corregidos para que en un futuro se pueda las ventajas teóricas de la zona Euro.

BIBLIOGRAFÍA

- SANTOS, T. “El euro: Nueva y Vieja política Europea -1: La economía política de los sistemas de tipos de cambio”. Blog Nada es Gratis. 02-03-2015. Consulta el 2 de Junio de 2015. <http://nadaesgratis.es/santos/el-euro-y-la-nueva-politica-europea-1-la-economia-politica-de-los-sistemas-de-tipos-de-cambio>
- SANTOS, T. “El euro: Nueva y Vieja política Europea -2: ¿por qué el euro?”. Blog Nada es Gratis. 03-03-2015. Consulta el 5 de Junio de 2015. <http://nadaesgratis.es/santos/el-euro-nueva-y-vieja-politica-europea-2-por-que-el-euro>
- SANTOS, T. “El euro: Nueva y Vieja política Europea -3: Unión monetaria y soberanía nacional”. Blog Nada es Gratis. 04-03-2015. Consulta el 16 de Junio de 2015. <http://nadaesgratis.es/santos/el-euro-nueva-y-vieja-politica-europea-y-3-union-monetaria-y-soberania-nacional>
- MUNDELL, R.A. 1961. “Una teoría de las áreas monetarias óptimas”. *American Economic Review*, nº 51, páginas 509-517.
- MCKINNON, R.I. 1963. “Áreas monetarias óptimas”. *American Economic Review*, Vol. 53, nº 4, páginas 717-725.
- RUIZ POSINO, A. 2013. “Ideas económicas y unión monetaria: un análisis del informe Emerson”. *Ekonomiaz*, nº 82, páginas 109-127.
- EUROSTAT. “Harmonised Index of Consumer Prices, (1996=100), monthly data index”. Última actualización: 16-07-2015. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
- EUROSTAT. “Real effective exchange rate, (2005=100) 37 trading partners”. Última actualización: 30-07-2015. <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tsdec330&plugin=1>
- EUROSTAT. “Exports of goods and services in % of GDP”. Última actualización: 11-08-2015. <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tet00003&plugin=1>
- EUROSTAT. “Imports of goods and services in % of GDP”. Última actualización: 11-08-2015.

- <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcod e=tet00004&plugin=1>
- EUROSTAT. “Export to import ratio”. Última actualización: 17-06-2015.
<http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcod e=tet00011&plugin=1>
 - EUROSTAT. “GDP and main aggregates- selected international annual data”.
Última actualización: 29-09-2015.
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/submitViewTableAction.do>
 - EUROSTAT. “EU trade since 1995”. Última actualización: 17-09-2015.
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
 - EUROSTAT. “Intra and Extra-EU trade by Member State and by product group”.
Última actualización: 02-06-2015.
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
 - EUROSTAT. “Emigration by five year age group, sex and citizenship”. Última
actualización: 28-08-2015. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
 - EUROSTAT. “Immigration by age, sex and broad group of citizenship”. Última
actualización: 28-08-2015. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
 - EUROSTAT. “Unemployment rate by sex and age groups - annual average, %”.
Última actualización: 08-09-2015.
<http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
 - EUROSTAT. “Labour cost index, nominal value - annual data”. Última
actualización: 16-09-2015. <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>

