



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA
FACULTAD DE ECONOMÍA ♦ DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO
ECONOMÍA FINANCIERA

**El impacto de la Unión Económica, Monetaria y Social (UEM&S) de 1990
sobre la economía de Alemania Oriental (1990-2015)**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

Doctor en Economía

PRESENTA:

LARS PERNICE

TUTOR:

Dr. Víctor Manuel Godínez Zúñiga

Posgrado de Economía, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:

Dr. Carlos Rozo Bernal

Posgrado de Economía, UAM

Dr. Alejandro Jorge Montoya Mendoza

Posgrado de Economía, UNAM

Dr. Enrique Stephanus Dussel Peters

Posgrado de Economía, UNAM

Dr. Gabriel Alejandro Mendoza Pichardo

Posgrado de Economía, UNAM

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., junio de 2017

Agradecimientos

Quiero agradecer a mi asesor el Dr. Víctor Manuel Godínez Zúñiga y a los doctores integrantes del comité tutor: Dr. Carlos Rozo Bernal, Dr. Alejandro Jorge Montoya Mendoza, Dr. Enrique Stephanus Dussel Peters y al Dr. Gabriel Alejandro Mendoza Pichardo por sus comentarios y observaciones en la revisión de esta tesis.

Especialmente, quiero agradecer a mi esposa Isabel Cristina Cañeda Guzmán por su paciencia y estímulo permanente.

Lars Pernice, 23 de mayo de 2017

Índice general

Introducción	1
1 Unión económica completa y convergencia entre regiones desiguales	7
1.1 Posición ortodoxa: unión económica completa y convergencia automática	8
1.1.1 La unión económica completa como instrumento para la convergencia	8
1.1.2 Análisis de los requisitos del modelo ortodoxo	14
1.1.3 Los bienes y servicios transables como promotores de la convergencia en mercados abiertos	18
1.2 Argumentos en contra de la convergencia automática	21
1.2.1 Migración selectiva	21
1.2.2 La economía espacial favorece regiones con mayor densidad poblacional	22
1.2.3 La causación circular da ventaja a regiones con un mayor nivel de desarrollo	23
1.2.4 El avance tecnológico generado por la acumulación de conocimiento	24
1.2.5 Las economías de escala conducen a una concentración de la producción de bienes y servicios transables en regiones más desarrolladas	26
1.3 Conclusiones sobre el papel de una unión completa para la convergencia entre regiones desiguales	27
2 Configuración e impacto de la unión monetaria en Alemania	29
2.1 El papel de la configuración de la UEM&S para la promoción de la inversión occidental en planta productiva de Alemania Oriental	30
2.1.1 La UEM&S como plan para la integración económica	31
2.1.2 La UEM&S como esquema para la transición económica	36
2.2 La entrada de capital occidental a la economía de Alemania Oriental después de la UEM&S (1990 – 2015)	44
2.2.1 La situación en los dos países alemanes y el mundo antes de la UEM&S	44
2.2.2 Expectativas sobre la inversión foránea en Alemania Oriental	47
2.2.3 Impacto de la UEM&S sobre el desempeño económico de Alemania Oriental	52
2.2.4 La UEM&S y su impacto sobre ciertas unidades de producción	64
2.2.5 Análisis del destino de la inversión procedente de Alemania Occidental	68
2.3 Conclusiones sobre la configuración de la UEM&S y su éxito para canalizar el capital occidental a Alemania Oriental	75

3	Razones que impidieron la convergencia hasta 2015 entre las dos regiones de Alemania	77
3.1	Políticas del Estado	77
3.1.1	Sobrevaluación del tipo de cambio en el proceso de la UEM&S	78
3.1.2	Políticas de privatización	81
3.1.3	Evaluación del patrimonio industrial y de la deuda empresarial	85
3.1.4	Política monetaria restrictiva del banco central	86
3.1.5	La ausencia de una política industrial a favor de Alemania Oriental	89
3.2	Pérdida de competitividad de Alemania Oriental	92
3.2.1	Relación entre salarios y productividad	92
3.2.2	Derrumbe de los mercados en Europa Central y la Unión Soviética	95
3.2.3	Desviación de la inversión alemana a otros países más rentables	97
3.3	Las desventajas estructurales de Alemania Oriental	100
3.3.1	La emigración de gente joven y capacitada	100
3.3.2	Una menor densidad poblacional y ciudades más pequeñas	102
3.3.3	El papel de la transición económica y su impacto sobre el desarrollo	105
3.3.4	El mayor acervo de conocimiento en el Occidente	107
3.3.5	El aprovechamiento de economías de escala en las plantas occidentales	109
3.4	Conclusiones sobre la insuficiente inversión en planta productiva	110
	Conclusiones finales	113
	Anexo (Tablas)	117
	Bibliografía	131

Abreviaciones

BCE	Banco Central Europeo
CAME	Consejo de Ayuda Mutua Económica
CDU	Christlich Demokratische Union Partido: Unión democrática cristiana
DIW	Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Instituto alemán de investigación económica
DM	Deutsche Mark Nombre de la moneda de la RFA hasta la introducción del euro
FDP	Freie demokratische Partei Partido liberal democrático
FMI	Fondo Monetario Internacional
ERP	European Recovery Programme Programa de reconstrucción europea (Plan Marshall)
HGB	Handelsgesetzbuch Código comercial de la RFA
HOS	Heckscher Ohlin Samuelson (Teorema)
IAW	Institut für angewante Wirtschaftsforschung Instituto de investigación económica aplicada
IDW	Institut der deutschen Wirtschaft Instituto de investigación económica alemán
IWH	Institut für Wirtschaftsforschung Halle Instituto de investigación económica en Halle (A-Oriental)
KAF	Kreditabwicklungsfonds Fondo para financiar créditos otorgados al gobierno de la RDA
MBO	Management buy out Compra de una empresa por sus propios gerentes
PDS	Partei des Demokratischen Sozialismus Partido del socialismo democrático
RDA	República Democrática Alemana
RFA	República Federal de Alemania
SO	Óxido de azufre
SPD	Sozialdemokratische Partei Deutschlands Partido socialdemócrata de Alemania
SVR	Sachverständigenrat Consejo de los economistas para evaluar la situación macroeconómica
THA	Treuhandanstalt Agencia fiduciaria para la venta del patrimonio industrial de la RDA
UEM&S	Unión Económica, Monetaria y Social
VGR	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung der Länder Estadística económica de los estados federados
VW	Volkswagen
WSI	Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut Instituto de investigación económica y social

Mapa, fórmulas y gráficas

Mapa 1	Los dos países alemanes y Berlín hasta la caída del Muro de Berlín	1
Fórmula 1	Fórmula de crecimiento exógeno del tipo Cobb-Douglas	11
Fórmula 2	Incremento del ingreso, Y	..11
Gráfica: 1	Vasos que pasan a comunicarse entre sí.	9
Gráfica: 2	Variación del PIB regional y real en relación al año anterior	54
Gráfica: 3	Ingreso nominal per cápita 1989-2015	55
Gráfica: 4	PIB per cápita de Alemania Oriental incluyendo Berlín en relación al PIB per cápita de Baviera, Baja Sajonia y Schleswig Holstein (1991-2015)	57
Gráfica: 5	PIB per cápita en euros en Polonia, República Checa y en Alemania Oriental incluyendo Berlín (1994-2015)	58
Gráfica: 6	PIB en euros nominal de España (1985-2010) y de Alemania Oriental (1991-2015)	60
Gráfica: 7	Composición del ingreso nominal en Alemania Oriental (2015)	62
Gráfica: 8	Tasa de desempleo en A-Oriental y A-Occidental (1994-2015)	63
Gráfica: 9	Inversión total como porcentaje del PIB en Alemania (1991-2013)	69
Gráfica: 10	Inversión total como porcentaje del PIB: Alemania Oriental y otros países europeos (1991-2015)	70
Gráfica: 11	Tasa de exportaciones regionales (1996-2014)	72
Gráfica: 12	Tasa de exportación de la República Checa, Polonia, España y Alemania Oriental (1994-2014)	74
Gráfica: 13	Transferencias bruta del occidente al oriente del país	90
Gráfica: 14	Costos laborales regionales por unidad en %	94
Gráfica: 15	Inversión privada alemana y exportación neta de capital de Alemania como % del PIB alemán 1980 - 2013	97

Tablas

Tabla: 1	Impacto de ciertos aspectos sobre la convergencia	28
Tabla: 2	Valor esperado del patrimonio industrial de la RDA	50
Tabla: 3	Comparación: PIB per cápita en euros, Oriente – Occidente 1989/2015	54
Tabla: 4	Comparación: Oriente (sin transferencias) – Occidente 1989/2015	62
Tabla: 5	Tipo de cambio de arranque de la UEM&S (marcos RDA-marcos RFA)	79
Tabla: 6	Datos macroeconómicos de los primeros años de la UEM&S	87
Tabla: 7	Costos laborales por hora en euros en 2015	99
Tabla: 8	Población de Alemania entre 1989 y 2015	101
Tabla: 9	Densidad poblacional por kilómetro cuadrado en las dos partes de Alemania	102
Tabla: 10	Comparación de la densidad poblacional y el ingreso per cápita	103
Tabla: 11	Aglomeraciones en Alemania	104

Introducción

La fecha emblemática del fin de la Guerra Fría fue la caída del Muro de Berlín el 9 de noviembre de 1989. Con la caída del Muro de Berlín terminó también la fase de la historia alemana de dos países separados por la “cortina de hierro”, una frontera que era casi imposible traspasar.

Mapa 1. Los dos países alemanes y Berlín hasta la caída del Muro de Berlín



RFA = República Federal de Alemania / Alemania Occidental

RDA = República Democrática de Alemania / Alemania Oriental

Fuente: Thurm, Frida, 2010

En el contexto histórico de la posguerra y la Guerra Fría, durante la cual las dos partes de Alemania pertenecían a bloques ideológicos diferentes, se desarrollaron sistemas económicos incompatibles. Hasta 1990, la República Democrática Alemana (RDA)¹ siguió el modelo del socialismo soviético y se instaló una economía de administración central en manos del gobierno. Por otro lado, la República Federal de Alemania (RFA) seguía las ideas del capitalismo occidental, promovidas por el Plan Marshall, y se instaló una economía mixta, la denominada Economía Social de Mercado, es decir, una economía de mercado con fuerte intervención del Estado.

¹ En este análisis se utilizarán las abreviaciones RDA y ex RDA y RFA y ex RFA de manera sinónima. En general se utilizarán RDA o RFA para referirse a las dos Alemanias antes de la caída del muro, sin embargo, cuando se busca distinguir a las dos Alemanias en referencia a la Alemania unificada se utilizarán las siglas como ex RDA y ex RFA.

Después de la caída del Muro de Berlín, pasó poco tiempo para que estas dos economías se encontraran en un contexto de libre movilidad de capital, bienes, servicios y personas bajo el marco institucional del sistema económico de Alemania Occidental. Por unos meses, esta situación histórica generó que los dos países alemanes con sus distintos niveles de desarrollo económico se encontraron en un ambiente de economías completamente abiertas. El 3 de octubre de 1990, por la unificación política, los dos países se convirtieron en regiones de un mismo país bajo un marco monetario, fiscal y social igual, determinado por el gobierno occidental.

Mientras para las empresas de la RFA, la integración económica de la RDA a la economía occidental solamente representó una ampliación de su mercado nacional; para la industria de la RDA, la desaparición de la barrera fronteriza generó una situación más difícil: la economía de la RDA tuvo que enfrentar grandes desafíos como competir en un mercado abierto frente a empresas occidentales de vanguardia y con amplia experiencia en ello, la disolución del gobierno y de la administración central de la RDA, la falta de recursos financieros para la modernización de su planta productiva obsoleta, la mayor atracción de los productos del Occidente para los consumidores, un sistema de comunicaciones y transportes en malas condiciones y la imposibilidad de asegurar el funcionamiento de una economía debilitada por la creciente migración al Occidente de trabajadores calificados. Pensando en la teoría de la convergencia, la necesidad de ajustarse a esta situación completamente nueva significa que la economía de la RDA era menos avanzada que la de la RFA.

Debido a la urgencia generada por los acontecimientos históricos², las autoridades occidentales ofrecieron al gobierno de la RDA la Unión Económica, Monetaria y Social (UEM&S) el primero de julio de 1990, es decir, una integración económica completa, incluyendo todos los aspectos de la política fiscal bajo un gobierno central (en este caso el gobierno de Helmut Kohl³ de la RFA).

Para el gobierno occidental, encabezado por el canciller Helmut Kohl, la caída del Muro de Berlín generó una situación única. Desde la perspectiva occidental, el problema se presentó de la siguiente manera: las mejores condiciones de vida en el Occidente generaban un flujo migratorio de la RDA demasiado alto para ser absorbido por la RFA. Por lo tanto, las autoridades occidentales consideraron necesario hacer todo lo posible para que las condiciones de vida en la RDA se acercaran a los niveles de Occidente y por esta vía reducir la presión migratoria. Para que esto sucediera, otorgaron inmediatamente las mismas transferencias sociales a los ciudadanos de la RDA, aceptaron aproximar de inmediato los salarios a los niveles vigentes en Occidente y modernizaron rápidamente el sistema de comunicaciones y transportes; sin embargo, dejaron la modernización de la planta productiva completamente en manos de la iniciativa privada,

² El marco histórico será tema del subcapítulo 2.2.1

³ Helmut Kohl fue canciller de la RFA de 1982 a 1998. Él estudió historia y entró al partido conservador, CDU, en 1947, el cual lideró desde 1973. Entre las creencias fundamentales del CDU figuraba el deseo de recuperar la unidad alemana (CDU, 1983). Para este partido, la existencia de la RDA fue resultado de la política autoritaria de la URSS.

precisamente por la convicción del gobierno de Kohl de que el libre movimiento de las fuerzas del mercado aseguraba una mejor asignación de recursos para convertir la industria de la RDA en un economía competitiva y capaz de generar ingresos per cápita similares. Por lo tanto, las autoridades occidentales diseñaron la UEM&S bajo el lema de facilitar un flujo, sin límites, de capital occidental al territorio de la RDA, con el objetivo de una rápida modernización y reorientación de su industria. En 1990, es decir, en el momento de crear la UEM&S, el gobierno occidental confió en una interpretación simplista de la teoría ortodoxa de que la convergencia entre la RFA y la RDA se lograría automáticamente mediante las fuerzas del mercado. Aparte de la intervención del Estado para ofrecer lo básico, como era asegurar una buena red de comunicaciones y transportes, un sistema educativo y de salud de buena calidad y un sistema judicial confiable, el gobierno de Kohl consideró que no era necesario llevar a cabo políticas de Estado enfocadas a la promoción directa de empresas de la región oriental.

El presente análisis toma como marco de referencia la integración de dos regiones de un país, en vez de dos países, para investigar la viabilidad de la convergencia automática en el corto plazo entre una región más avanzada y una región menos avanzada.

La noción <<convergencia>> se define en este trabajo como convergencia entre los niveles de ingreso per cápita generados por las economías correspondientes, es decir, los ingresos sin transferencias. Convergencia existe, siempre y cuando, la región menos avanzada, en este trabajo: Alemania Oriental, tenga mayores tasas de crecimiento que la región más avanzada, es decir, Alemania Occidental hasta que la brecha en el nivel promedio de los ingresos desaparece.

La noción a <<corto plazo>> se define como el tiempo que abarca la presente investigación de 1990 a 2015, es decir 25 años⁴.

La hipótesis de este trabajo es que una integración económica completa entre una región más avanzada y una región menos avanzada bajo un marco político, monetario, fiscal y social igual, no generará automáticamente convergencia en el corto plazo cuando se deja la asignación de recursos solamente a las fuerzas del mercado.

A pesar de que la RDA y la RFA fueron países industrializados, aunque bajo diferentes sistemas económicos, y no obstante que la RDA, el país menos avanzado, alcanzó un nivel umbral de desarrollo económico (*threshold level*), se considera que la convergencia en el corto plazo entre estas dos regiones fue frenada por aspectos como la migración selectiva, las economías de aglomeración,

⁴ Nunca se mencionó una fecha, sin embargo, el primer programa, Reconstrucción Oriental (*Aufbau Ost*), fue diseñado para cuatro años. Consecuentemente, se considera que el gobierno estimó un lapso de cuatro años para que la economía de Alemania Oriental lograra, por sí sola, tasas de crecimiento superiores que aquellas que había en el Occidente, con el fin de facilitar la convergencia con Alemania Occidental. (véase capítulo 2.2.1).

la causalidad acumulativa y el capital humano. Adicionalmente, siguiendo las ideas de la “Nueva Teoría de Comercio”, desarrollada principalmente por Paul Krugman⁵, se estima que las economías de escala fueron un aspecto importante para frenar la inversión de Alemania Occidental en la planta productiva de bienes y servicios transables en el territorio de la RDA. Reconociendo estos problemas, se considera que era necesaria una política industrial a favor de la región menos avanzada para lograr efectivamente la meta oficial de la convergencia.

Dado el hecho de que la UEM&S alemana no solamente fue una unión monetaria en el sentido de Mundell (1968), sino mucho más, incluyendo aspectos fiscales y sociales, el objetivo de la presente investigación será analizar si la liberalización total de los flujos de capital y su distribución principalmente por las fuerzas del mercado mediante la UEM&S, fue suficiente para promover la inversión occidental hacia Alemania Oriental con el fin de generar en Alemania Oriental tasas de crecimiento mayores que en Occidente y, por esta vía facilitar la convergencia entre las dos partes del país. Reconociendo la importancia de los bienes y servicios transables para la convergencia automática entre regiones cuando el gobierno no utiliza políticas industriales a favor de la región menos avanzada, la pregunta a analizar aquí será si la UEM&S fue un buen instrumento para promover la inversión occidental en la planta productiva de bienes y servicios transables de Alemania Oriental y, por esta vía, lograr en Alemania Oriental una dinámica económica superior, alcanzando la convergencia.

Para demostrar la hipótesis presentada en la página anterior, se divide el trabajo en tres capítulos: el primero enfocado al análisis teórico de la convergencia automática entre regiones de un mismo país, el segundo destinado a la investigación de la UEM&S como instrumento para alcanzar la meta oficial y su impacto sobre la economía y los flujos de inversión, y el tercero centrado en la evaluación de aspectos que impidieron la convergencia automática en el corto plazo.

El análisis teórico examinará la posición ortodoxa de que la convergencia entre regiones de un país es un fenómeno automático de largo plazo siempre y cuando las regiones dispongan de un nivel umbral de desarrollo económico. Se evaluará hasta qué punto la posición ortodoxa es correcta. En una segunda parte, se investigarán aspectos como la migración selectiva, la economía espacial, la causación acumulativa, el capital humano y las economías de escala, con el objetivo de identificar las condiciones bajo las cuales estos factores frenan o impiden la convergencia en mercados abiertos entre regiones de un país con diferentes niveles de desarrollo económico.

El segundo capítulo abarcará investigaciones relacionadas con la UEM&S, el instrumento mediante el cual el gobierno de Alemania Occidental buscó canalizar el proceso de transición e integración de

⁵ Por su trabajo pionero al desarrollar esta “Nueva Teoría de Comercio”, Paul Krugman recibió el Premio Nobel en el año 2008 (Prize Committee of the Royal Swedish Academy of Science, 2008).

la RDA a la economía social de mercado de la RFA. La combinación entre: A) convertir la economía de administración central de la RDA a una economía de mercado con intervención del Estado, y B) su integración a la economía de Alemania Occidental, hizo única la experiencia de la UEM&S.

El objetivo de este capítulo será, primero, comparar el proceso de integración alemana con los procesos de unificación económica de la Unión Europea, en general, y de la integración de España a la misma, en particular. A esta evaluación le sigue una comparación del proceso de transición de la RDA con el proceso de la misma índole de Polonia. En una segunda parte, se analizarán las expectativas que tenían políticos, economistas y el pueblo alemán en general con respecto de la UEM&S. Las últimas dos partes serán enfocadas, primero, al impacto de la UEM&S en general sobre la economía alemana durante el lapso de 1990 a 2015 y, después, al análisis de los flujos de capital bajo la pregunta: ¿se dirigió la inversión occidental a los sectores relevantes para asegurar la convergencia entre regiones del país?

Considerando que hasta el 2015 la UEM&S no logró impulsar un proceso de convergencia completa en Alemania, se dedicará el tercer capítulo a la investigación de las posibles causas de por qué la meta oficial no se alcanzó para el 2015. A pesar de las altas expectativas y el vasto conocimiento de la teoría económica en Alemania, no se logró diseñar una transición e integración de la RDA con la RFA, asegurando que la brecha de ingresos per cápita, generados por la actividad económica regional entre las dos, se redujera cada vez más. Para sustentar esta observación crítica, se analizarán las políticas del Estado⁶, el problema de la pérdida de competitividad y aspectos estructurales con respecto a su posible impacto sobre los flujos de inversión privada Oeste-Este.

La primera parte destinada a evaluar las políticas del Estado abarcará puntos como el tipo de cambio de arranque, las políticas de privatización, la evaluación del patrimonio empresarial, las políticas para el fomento de la inversión y la política monetaria. Cada uno será investigado bajo la pregunta: ¿en qué magnitud este aspecto frenó o promovió la inversión occidental en la parte oriental de Alemania? Los temas de la pérdida de competitividad serán el contenido de la segunda parte, en la cual se buscará conocer hasta qué punto la inversión occidental fue frenada por aspectos como los salarios orientales, la situación en los mercados de Europa Central y de la ex Unión Soviética, y por el surgimiento de otros países atractivos para el capital de Alemania Occidental. En la tercera parte se retomarán los temas analizados en la sección previa, preguntándose si estos aspectos estructurales tenían un impacto negativo en el caso de Alemania. Ya que el capítulo uno abarca el análisis teórico de los temas de la migración selectiva, la economía espacial, la acumulación causativa, el capital humano y las economías de escala, ahora se investigarán estos aspectos bajo la interrogante si

⁶ Al inicio, el gobierno occidental rechazó la idea de utilizar políticas industriales a favor de la región oriental, pero con el tiempo y el reconocimiento de que la convergencia no se lograría solamente mediante la liberalización, el gobierno de Kohl impulsó ciertas iniciativas a favor de la economía de la región oriental.

tuvieron un impacto sobre la inversión de Alemania Occidental en la planta productiva de bienes y servicios transables en el territorio de la RDA.

La caída del Muro de Berlín, mejor dicho, el fin del bloque soviético con economías de administración central, generó una euforia en la cual se esperaba que los mercados libres fueran el camino por excelencia al crecimiento económico. Cada vez más países dirigieron sus políticas económicas hacia la liberalización, desregulación y privatización con la esperanza de acelerar su crecimiento económico, sin embargo, las cosas no fueron tan sencillas. El presente análisis acerca de la unificación económica de Alemania puede ayudar a ver las cosas con mayor precisión.

Capítulo 1

Unión económica completa y convergencia entre regiones desiguales

Después de la caída del Muro de Berlín, el gran desafío para Alemania fue lograr la convergencia entre dos regiones económicamente desiguales que anteriormente eran la RDA y RFA. A causa de ser sistemas económicos incompatibles, con diferentes niveles de sofisticación tecnológica y organizacional, así como con diferentes grados de apertura a la competencia internacional, las dos regiones se desarrollaron de manera distinta. Estas diferencias, más la integración de golpe mediante la UEM&S y la necesidad de adaptarse al marco económico occidental generaron un difícil arranque para la RDA.

Por lo anterior, el tema a investigar será hasta qué punto la posición oficial (Willgeroth, 1990; Schäuble, 1991 y Kohl, 1990) fue teóricamente⁷ correcto para lograr, a corto plazo, la convergencia entre las dos partes de Alemania mediante una integración económica completa, dejando la asignación de recursos financieros a las fuerzas del mercado y, por esta vía, frenar los flujos de migración intraalemana.

Cuando dos regiones industrializadas con niveles económicos diferentes se integran bajo un mismo marco monetario, fiscal y social; se considera que, en la región menos avanzada, la inversión para la producción de bienes y servicios transables resulta insuficiente para lograr la convergencia debido a los efectos de la migración selectiva, la economía espacial, la acumulación causativa⁸, el capital humano y las economías de escala en la producción de estos bienes. Estos aspectos representan una ventaja para la región más avanzada que no puede ser alcanzada por la región menos avanzada. Una situación así genera mayor divergencia entre las regiones, contradiciendo la teoría ortodoxa, la cual argumenta que bajo ciertas condiciones a largo plazo existirá un proceso de convergencia automática entre las regiones, posterior a una integración económica completa.

Para analizar esta posición, se divide el capítulo en dos secciones. En la primera, se realizarán consideraciones sobre la unión económica completa como instrumento para alcanzar la convergencia. Le sigue un análisis de los requisitos estipulados en la teoría ortodoxa para la convergencia automática y, posteriormente, se realizará una investigación acerca del papel de ciertos bienes y servicios para la convergencia.

⁷ Representantes de la posición teórica de que la integración económica conduce a la reducción de las diferencias entre los países, son entre otros: Sala-i-Martin 1991 y 2000, Gerschenkron (1962), Baumol 1986 y Ben-David, 1993.

⁸ Noción utilizada en el texto <<El principio de la causación circular y acumulativa>> de Gunnar Myrdal (Myrdal, 1959).

La segunda parte del presente capítulo abarca un debate sobre cinco argumentos que indican que la convergencia entre regiones avanzadas y menos avanzadas es imposible. En primer lugar, se evaluará el papel de la migración selectiva sobre la convergencia, después se analizará la posición de la economía espacial, el tema de la causación circular y la acumulación de conocimiento y, al final, el argumento de las economías de escala, las cuales impiden la convergencia entre regiones desiguales.

1.1 Posición ortodoxa: unión económica completa y convergencia automática

La UEM&S se basó en la convicción de que la acción libre de las fuerzas del mercado, es decir la apertura económica, facilita automáticamente la convergencia (Willgerodt, 1990). El tema de este subcapítulo será investigar si esta interpretación⁹ de la teoría ortodoxa es correcta para la integración de regiones con niveles económicos distintos.

1.1.1 La unión económica completa como instrumento para la convergencia

La integración económica de la RDA con la RFA fue realizada mediante una unión económica completa. En esta se elimina cualquier obstáculo que impida el libre flujo de capital y la migración de fuerza laboral entre los socios. Adicionalmente, se establecen instituciones centrales que tienen todo el control sobre las políticas monetarias, fiscales y sociales.

En la teoría existen dos tipos de convergencia entre socios de una integración económica completa: convergencia “alfa” y convergencia “beta” (Sala-i-Martin, 2000)¹⁰. La primera describe una situación con regiones¹¹ del mismo nivel económico, las cuales crecen por una unión económica completa con un ritmo similar. La segunda, la cual es de interés para esta investigación, se trata de una integración económica entre regiones con niveles económicos distintos. Bajo un escenario así, los economistas

⁹ Aquí se considera importante mencionar que el gobierno no tenía mucho tiempo para realizar amplias investigaciones debido a que la caída del Muro en noviembre de 1989 no fue prevista por nadie. Además, no existieron investigaciones científicas sobre el tema de qué hacer en el momento del derrumbe del socialismo y de la economía de administración central en la RDA y, por tanto, el gobierno tenía que actuar bajo gran incertidumbre (Schäuble, 1991).

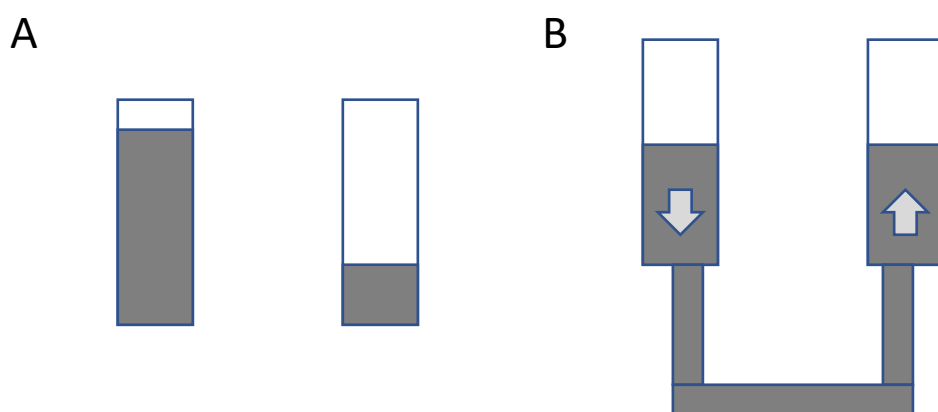
¹⁰ Mientras Sala-i-Martin (2000) habla de la unión monetaria, en este trabajo se utiliza la noción de <<integración económica completa>> para enfatizar que, aparte de la centralización de la política monetaria, la política fiscal y social también deben ser centralizadas.

¹¹ El análisis de Sala-i-Martin (2000) se basa en dos países soberanos, sin embargo, en la presente investigación se utilizan las ideas del autor para el caso de dos regiones. Esto se considera viable ya que el autor toma como un hecho las políticas fiscales y sociales adecuadas para el funcionamiento de una unión monetaria.

ortodoxos¹² predicen que, mediante la unión económica completa, un mayor crecimiento en la economía menos avanzada reducirá la brecha entre las economías.

La fórmula más sencilla de la posición ortodoxa para explicar los beneficios de una integración económica es tomada de la física, en la cual se señala el proceso automático de equilibrio entre dos vasos que se interconectan, permitiendo la liberalización de los flujos.

Gráfica: 1 Vasos que pasan a comunicarse entre sí.



Fuente: elaboración propia con base en van Suntum, 1999, p 175.

En la gráfica 1A, se observan dos vasos, conteniendo líquido a niveles distintos, los cuales permanecen así porque no tienen comunicación uno con otro. En la parte 1 B, se ven los mismos vasos, sin embargo, ahora tienen una conexión entre sí y el líquido puede fluir sin obstáculos de un vaso al otro, con la consecuencia de que, al final, el nivel será igual en los dos vasos.

Este fenómeno de la física traducido al pensamiento económico significa que la integración económica de dos regiones con niveles económicos distintos (interconectar los vasos) conduce automáticamente a la igualación de los mismos¹³. Soros (1999) critica precisamente esta analogía de la teoría del equilibrio en la economía con la física, presentada aquí. Sin embargo, esta idea de la convergencia y el proceso automático para llegar a él ha sido ampliamente difundida. Gerschenkron (1962) argumenta que la integración de economías con niveles distintos llevará automáticamente a la convergencia entre los socios. El mismo autor destaca la ventaja de ser menos avanzado en el

¹² A este grupo pertenecen economistas como: Gerschenkron, 1962; Baumol, 1986; Barro y Sala-i-Martin, 1991; y Ben-David, 1993

¹³ Cabe señalar que detrás de este planteamiento también se ubica la idea del 2º teorema del bienestar y la consecución correspondiente del óptimo de Pareto.

momento de la integración económica completa porque la formación de un territorio económico común genera mayores tasas de crecimiento en la región¹⁴ más pobre.

En términos económicos, la idea de la física y el argumento de Gerschenkron funcionan de la siguiente manera: la integración económica completa facilita el libre movimiento de mercancías, personas y capitales, con el resultado de equilibrar sus existencias en los diferentes países. La gente migra de la región menos avanzada y con salarios menores hacia la región más avanzada, donde existen remuneraciones superiores; y el capital fluye en la dirección contraria, es decir, de la región más abundante en capital a la región con escasez del mismo debido a que hay mayores rendimientos en la última. Este planteamiento supone que los salarios se igualan y la migración termina porque la salida de fuerza laboral de la región menos avanzada reduce la oferta de la misma y, por lo tanto, aumenta las remuneraciones en esta región. Al contrario, la entrada de gente a la región más avanzada aumenta la oferta de trabajadores y, al mismo tiempo, baja el pago por trabajo dada una mayor competencia¹⁵ por los puestos de trabajo.

Por otro lado, los flujos de capital dependen de los rendimientos, es decir, el capital de la región más avanzada y, por lo tanto, más abundante en capital, fluye a la región menos avanzada porque allí hay escasez de capital y, por eso, se argumenta que el rendimiento es mayor. Con el tiempo, en la región menos avanzada, el rendimiento de capital baja por la llegada de más capitales. En la región más avanzada, el rendimiento sube porque la oferta de capital baja por la salida del mismo. Finalmente, estos movimientos conducen automáticamente al equilibrio entre las regiones o, en otras palabras, a la convergencia, tal como lo indica el modelo de la física.

El argumento teórico de que los rendimientos de capital bajen en la región más avanzada deriva de la experiencia del sector agrícola, en el cual se cultivan primero las tierras de mejor calidad y que rinden una mayor cosecha. Las tierras menos productivas se cultivan siempre y cuando fuera posible de obtener una renta. Sin embargo, cuando existan tierras más fértiles en otra región, se retirará la inversión de las tierras menos fértiles y se destinará este capital para cultivar la tierra más productiva en esta región. Si se aplica esta experiencia de la agricultura a una economía, significa que con mayor inversión en la región más avanzada el rendimiento de la misma baja. Una apertura económica con una región menos avanzada facilita obtener mayores rendimientos, canalizando la inversión hacia esta región.

Según Solow (1956), este planteamiento no solamente se aplica a la agricultura, sino también a una economía en su conjunto. El mismo autor señala, con base en una fórmula de crecimiento exógeno del tipo Cobb-Douglas, que el aumento del PIB de un país más avanzado se caracteriza por una

¹⁴ Gerschenkron (1962) menciona aquí un país en lugar de una región, sin embargo, se considera que pueden aplicarse sus ideas de la misma manera al caso específico de la integración de dos regiones con niveles económicos distintos.

¹⁵ En este concepto no se toma en consideración la migración selectiva, la cual se analizará en el capítulo 1.2.1.

función de producción con rendimientos constantes a escala. Mediante esta fórmula, el economista argumenta que el ingreso (Y) depende de tres componentes: primero, del progreso tecnológico (como fenómeno exógeno, no explicado por el modelo), el cual se traduce en aumentos de productividad (representada en la fórmula por la letra "A"); segundo, de los incrementos del capital (K) y, tercero, de la fuerza laboral (L).

Fórmula 1 Fórmula de crecimiento exógeno del tipo Cobb-Douglas

$$Y = A K^{\alpha} L^{1-\alpha}$$

Y = PIB, A= nivel de productividad que representa el estado tecnológico alcanzado en un momento dado por una sociedad (considerado como un factor exógeno), K = capital y L = fuerza laboral ocupada en el proceso de producción. Los índices de α y $1 - \alpha$ corresponden a la elasticidad del incremento de Y cuando varía K y/o L. Por el hecho de que $\alpha + (1 - \alpha) = 1$ se trata de rendimientos constantes a escala (Solow 1956).

Según el modelo de Solow, el crecimiento económico es determinado por los incrementos del acervo de capital, de la fuerza laboral y/o horas laborales y por el progreso tecnológico (el cual es exógeno), menos la tasa de depreciación y la variación en la tasa de crecimiento de la población:

Fórmula 2 Incremento del ingreso, Y

$$dY = (dK, dL, dA) - (\delta + n)$$

El dY = crecimiento del PIB que depende de los incrementos del acervo de capital, dK, del aumento de la fuerza laboral y/o de las horas de trabajo, dL y del progreso tecnológico, dA, restando la tasa de depreciación δ y la variación de la población, n (Altamirano et al., 2005)

Considerando la meta de la convergencia, el crecimiento del PIB en la economía menos avanzada tiene que ser mayor que el crecimiento económico en la economía más avanzada por situarse en un punto de su función de producción con mayor pendiente, esto es, con un nivel y ritmo mayor de

productividad, comparada con la función de producción de la economía más avanzada. Debido a que el objetivo de la UEM&S es lograr la convergencia mediante el incremento de la inversión en la región menos avanzada y financiada por flujos de capital procedente de la región más avanzada¹⁶, se consideran irrelevantes las variaciones en la fuerza laboral, L , y en el avance tecnológico, A , que es menor que el nivel existente en la región más avanzada. El único factor de interés en el presente análisis es el incremento del stock de capital, dK , mediante el incremento de la inversión agregada. Para lograr la convergencia entre las dos partes de Alemania se requerían niveles de inversión en Alemania Oriental superiores a aquellos de Alemania Occidental, lo cual no debería ser un problema, precisamente, por la construcción de la UEM&S¹⁷. Ideas de la teoría de crecimiento ortodoxo más sofisticadas como el modelo de Ramsey, el cual pone la tasa de ahorro como variable dependiente del aumento del capital (dK) y, por lo tanto, reconoce que la inversión (en los modelos neoclásicos el ahorro es igual y determina a la inversión¹⁸) se sitúa en economías menos avanzadas en un nivel inferior al de las economías más avanzadas, lo cual impide la convergencia. Tan correcto como está esa afirmación, en el caso de Alemania no tiene relevancia debido a que se busca a la convergencia en el corto plazo, mediante un mayor flujo de capital (ahorro de Alemania Occidental), el cual aumentaría la inversión e incrementaría el acervo de capital (dK) en Alemania Oriental.

Ahora bien, según la teoría de crecimiento ortodoxo existen rendimientos constantes a escala¹⁹ y, por tanto, cada economía llega a su estado estacionario (*steady state level*) cuando la inversión (dK) resulta menor que la depreciación (δ)²⁰. Especialmente por el gran acervo de capital (K) y, relacionado con esto, la mayor tasa de depreciación (δ) en las economías avanzadas, los economistas ortodoxos consideran que éstas ya se encuentran bastante cerca de su estado estacionario y, consecuentemente, tienen tasas de crecimiento (dY) menores. Por otro lado, las regiones menos avanzadas pueden gozar de un mayor crecimiento (dY), aumentando el capital (K), porque están más alejados de su estado estacionario, lo cual se refleja en la idea de Gerschenkron,

¹⁶ Especialmente la apertura financiera de países menos avanzados para el capital de países más avanzados tiene que ver con la esperanza de aumentar la inversión en el país menos avanzado y, por esta vía, acelerar el crecimiento económico (Idea del Consenso de Washington). Lo problemático de eso es cuando este capital no siempre se invierte en planta productiva (por restricciones de derechos de propiedad), sino en los mercados bursátiles de los países menos avanzados, con el riesgo de ser retirado abruptamente en momentos de inestabilidad (Stiglitz, 2002, Klein, 2007 y Priewe/Herr, 2005).

¹⁷ El análisis de la UEM&S se hará en el capítulo dos.

¹⁸ Ideas de la teoría de crecimiento nekeynesiana, en la cual la inversión no está limitada por el ahorro, sino que depende más de la creación de capital en el sistema bancario (Herrmann, 2013 y Toporowski, 2016) tampoco serán analizados aquí, debido a que en la UEM&S, el capital proviniera de Alemania Occidental

¹⁹ Matemáticamente esto se refleja en el aspecto de que la segunda derivada de la fórmula de crecimiento de Solow es menor que uno.

²⁰ Krugman (1996) señala que el crecimiento extraordinario de la Unión Soviética en la década de 1960 y el crecimiento acelerado de Japón durante los años '70 se debió al creciente aumento del capital y de fuerza laboral en la producción, sin embargo, el Occidente no debería preocuparse por quedarse atrás debido a que este crecimiento bajaría cuando estos países alcanzaran su estado estacionario.

mencionada anteriormente. Se trata, pues, de velocidades diferenciadas, que, según este enfoque, asegurarían la convergencia.

Sin embargo, el problema es que ni la agricultura, ni el planteamiento de Solow, reflejan correctamente la situación de las industrias que caracterizaban las economías de la RDA y la RFA. En efecto, la particularidad de la industria son los rendimientos crecientes a escala del capital, los cuales impiden, entre otros aspectos²¹, la convergencia automática mediante una unión económica completa entre socios desiguales. Esta crítica se refleja en los modelos de crecimiento endógeno²², con el modelo AK, en su versión más sencilla. En el modelo de tecnología AK, se supone que el crecimiento económico depende tanto del incremento del capital (K) como del aumento de la productividad, es decir, el progreso tecnológico (A). En este modelo se endogeniza el progreso tecnológico como una variable dependiente del capital, pues la investigación y el aumento del capital humano dependen del capital invertido en estos factores (Altamirano et. al. 2005). Es decir, los nuevos bienes de capital son portadores de niveles tecnológicos superiores.

Con respecto de Alemania, se suponía que en Alemania Oriental el nivel tecnológico y la calidad del capital humano serían comparables a aquellos de Alemania Occidental. Esta convicción tenía su fundamento también en aspectos como la historia alemana y la cultura común en las dos partes. Además, mediante la UEM&S se adoptaba el marco institucional de Alemania Occidental (incluyendo el sistema de formación de capital humano) y se esperaba con ello una modernización completa de la industria de Alemania Oriental²³.

Consecuentemente, se puede afirmar que siempre y cuando se lograra un flujo de capital suficientemente alto de Alemania Occidental a Alemania Oriental, que facilitarían tasas de crecimiento mayores en la parte oriental del país, así la convergencia sería un resultado efectivo de la UEM&S.

Diversas investigaciones empíricas han comprobado que en el mundo real existen casos en los cuales el proceso ortodoxo de convergencia analizado aquí, sí funcionó (Baumol, 1986, Barro y Sala-i-Martin, 1991 y Ben-David, 1993). Sin entrar a detalles de esas investigaciones, se descubrió que existe convergencia en muestras de países con niveles económicos similares, tal como los países miembros de la UE15²⁴. También, en casos como los estados de Estados Unidos o las prefecturas de Japón, los cuales son más parecidos al caso de la unión económica completa alemana, se observó un proceso de acercamiento de niveles de ingresos entre las regiones. Barro y Sala-i-Martin

²¹ Los rendimientos crecientes a escala y los otros aspectos se analizarán en el capítulo 1.2.

²² Los modelos de crecimiento endógeno fueron desarrollados a partir de la segunda mitad de los años ochenta por Romer 1986, Barro, 1997, Barro y Sala-i-Martin, 1997 y Mankiw, Romer y Weil 1992 (Altamirano et al. 2005).

²³ Las esperanzas relacionadas con la UEM&S se analizarán en el capítulo 2.2.2

²⁴ A nivel de la Unión Europea (UE15) existieron en el tiempo de la investigación solamente los fondos de la política agrícola común. Otros fondos de cohesión fueron todavía irrelevantes (Comisión Europea, 2012).

(1999) afirman que el proceso de convergencia en general (sin diferenciar entre la integración entre países o entre regiones) es de 2% anual, es decir, la brecha de ingreso per cápita entre estos países se reduce anualmente en 2%. Según Dornbusch y Wolf (1992, p. 246 y 250), la reducción de la brecha entre A-Oriental y A-Occidental en 50% requeriría 35 años, y para reducirla en 75% se necesitarían 70 años.

Sin embargo, en muestras más amplias (Summers y Heston, 1984 y De Long, 1988), que incluían a países industrializados y países en vías de desarrollo, no se encontraron procesos de convergencia²⁵.

Por lo tanto, se tiene que señalar que la convergencia es un proceso lento y los casos con convergencia son excepcionales, por lo cual no se pueden generalizar sus resultados. Además, se confirma que el proceso de convergencia está condicionado a ciertos requisitos, los cuales serán tema del siguiente apartado.

1.1.2 Análisis de los requisitos del modelo ortodoxo

La convergencia en una unión económica completa funciona, según la argumentación ortodoxa, siempre y cuando se trate de un área monetaria óptima y los socios alcancen un nivel umbral de desarrollo económico.

El tema del área monetaria óptima fue analizado por Mundell (1961), McKinnon (1963) y Kenen (1994), los cuales formularon los criterios que deben existir para que una unión monetaria funcione en momentos de choques asimétricos. Se toma como marco de referencia las ideas de Mundell, McKinnon y Kenen, a pesar de que ellos investigaron la viabilidad de la unión monetaria entre países soberanos con niveles económicos similares para resolver problemas de choques asimétricos, mientras el enfoque en la presente investigación es la unión económica completa entre regiones de un país con niveles económicos distintos. Las políticas fiscales y sociales fueron tomadas por estos mismos autores como irrelevantes, además de que los niveles económicos distintos se pueden interpretar como un choque asimétrico de largo plazo, por lo tanto, se considera posible utilizar estas ideas para el presente análisis.

Cabe recordar que, en una unión económica completa, las regiones miembros no pueden devaluar una moneda local y tampoco pueden realizar una política monetaria expansionista para aliviar una

²⁵ La pregunta ¿por qué países menos avanzados no alcanzan niveles de crecimiento mayores?, como lo promete la teoría neoclásica de crecimiento, tiene muchas causas, las cuales son examinadas por las teorías institucionalistas (North, 1990 y Acemoglu et al. 2013).

crisis. El único instrumento de política económica a disposición sería la política fiscal, no obstante, bajo ciertos límites. En una unión económica completa se renuncia por completo a la política comercial, y la política monetaria solamente puede ser aplicada para todas las regiones por igual y, por lo tanto, no funciona para aliviar problemas regionales. En otras palabras, el desempleo regional y la inflación regional no pueden ser atendidos por una política monetaria. Se requieren otros mecanismos para resolver estos problemas que afectan sólo a una región de la unión económica completa.

Para solucionar estos desequilibrios, Mundell (1961) señala que los socios de una unión económica completa deben asegurar el libre movimiento de los factores de producción entre las regiones²⁶. Siempre y cuando exista esta movilidad, los problemas regionales pueden ser resueltos por la migración y/o flujos de capital. Se supone, en situaciones de desempleo en una región de una moneda común, que los trabajadores migren a otra región del país, en la cual exista escasez de fuerza laboral, y que el capital de la región no afectada fluya a la región con problemas para crear nuevos empleos en otros sectores no afectados por la crisis.

Cuando uno piensa en aplicar la idea de Mundell (1961) para la convergencia “beta”, es decir, reducir la brecha de ingresos per cápita entre regiones distintas, se puede argumentar que la región menos avanzada dispone de un superávit de fuerza laboral y escasez de capital. Según este planteamiento, la unión económica completa entre una región avanzada y una no avanzada facilitaría la migración de los trabajadores sin empleo de la región menos avanzada a la región más avanzada y los flujos de capital en la dirección contraria, llegando automáticamente a la convergencia.

Precisamente, ésta fue la idea de las autoridades alemanas cuando diseñaron la UEM&S, sin embargo, en el proyecto alemán se esperaba que mediante un flujo amplio de capital se pudiera evitar la migración de la RDA a la RFA, es decir, la idea de Mundell sin migración y enfocada a los flujos de capital del Occidente al Oriente alemán²⁷. Igual como el gobierno occidental de Kohl, la idea de Mundell no toma en cuenta aspectos como migración selectiva, economía espacial, causación circular y economías de escala²⁸, las cuales pueden frenar el proceso de ajuste.

Cuando no exista una movilidad suficiente de los factores de producción para alcanzar la convergencia, McKinnon (1963) destaca que una crisis asimétrica se transmitirá mediante el ajuste de las exportaciones e importaciones a la otra región con el resultado de que las dos regiones sufrirán la misma crisis y, por lo tanto, se podrá resolver el problema mediante la política monetaria común.

²⁶ Mundell (1961) habla de países y de unión monetaria.

²⁷ Siebert (1990a, p.44) describió la UEM&S como un ajuste mediante la migración y los flujos de capital, es decir, según la idea de Mundell, en lugar de una variación del tipo de cambio

²⁸ Los aspectos que se mencionan aquí, se analizarán en el capítulo 1.2.

La idea de McKinnon (1963) se basa también en regiones con economías competitivas que tuvieron balanzas comerciales en equilibrio antes del choque asimétrico. Sin embargo, con socios desiguales y, por esta razón las balanzas comerciales están en desequilibrio (una región con superávit y la otra con déficit), existe la problemática de que la región más avanzada dominará el mercado común por factores como la economía espacial, la causación circular y las economías de escala. Siempre y cuando se tome como marco de referencia la posición ortodoxa, analizada en el subcapítulo anterior, se puede considerar que el ajuste funcionaría, sin embargo, como se reveló en el apartado anterior, este ajuste necesita su tiempo.

Considerando la situación en Alemania, la idea de McKinnon sería un amplio comercio entre las dos partes del país, realizado por empresas competitivas ubicadas en los dos lados, lo cual no es el caso de la Alemania unificada. Por el contrario, las empresas de la RDA no eran competitivas en relación a las empresas de la RFA. Para salir de la situación de una balanza comercial en déficit en una situación de mercados abiertos, la RDA debería aumentar su capacidad exportadora y, por esta vía, financiar las importaciones que no puede limitar precisamente por la unión económica completa con la RFA. Este argumento de McKinnon enfatiza que los bienes y servicios transables²⁹ juegan un papel importante para ajustar desequilibrios entre regiones de una unión económica completa.

La última idea para facilitar el ajuste viene de Kenen (1994), quien argumenta que una gran diversificación industrial en las regiones puede resolver el problema. También este autor se basa en economías avanzadas, los cuales disponen de una estructura industrial amplia con empresas competitivas en todos los sectores. Aquí, la migración y los flujos de capital no se realizarán entre regiones, sino entre sectores, sin embargo, estos procesos se llevan a cabo bajo la premisa de que los trabajadores migran de un sector a otro cuando los salarios varían marginalmente y la asignación de capital se ajusta también según la variación de los márgenes de rendimiento. Mientras en la teoría estos procesos se llevan a cabo rápidamente, en la práctica se requieren más tiempo y son frenados por factores como la migración selectiva, la economía espacial, la causación circular en ciertos sectores y las economías de escala.

Con respecto al caso alemán, se puede señalar que la RDA y la RFA fueron países con estructuras de gran diversidad industrial, por lo tanto, la idea de Kenen podría aplicarse a este caso. Sin embargo, el choque de la apertura hizo derrumbar la industria de la RDA y los sistemas económicos no eran compatibles³⁰.

En resumen, se puede destacar que la unión monetaria como era investigada por Mundell (1961), McKinnon (1963) y Kenen (1994) o la unión económica completa, como se define en la presente

²⁹ El papel de los bienes y servicios transables para el proceso de convergencia se analizará en el capítulo 1.1.3.

³⁰ El aspecto de la incompatibilidad se analizará en el capítulo 2.1.2.

investigación, funciona siempre y cuando los mecanismos de ajuste operen como indica el modelo ortodoxo. El problema es que existen factores como la economía espacial, la causación circular, el capital humano y las economías de escala que frenan o hacen imposible este proceso de ajuste.

Otra gran limitante del funcionamiento de la posición ortodoxa es el requisito de que las regiones tengan un nivel económico y social más o menos similar. La posición ortodoxa no dice que las economías tienen que ser iguales, precisamente por esto existe el concepto de la convergencia “beta” (Barro y Sala-i-Martin, 1991), la cual predice para regiones menos avanzadas un crecimiento superior, facilitándoles reducir la brecha con la región más avanzada. Sin embargo, la economía menos avanzada debería tener un nivel umbral de desarrollo económico para lograr la convergencia, lo cual se conoce como convergencia condicional.

La noción <<nivel umbral>> hace referencia al desarrollo de instituciones formales e informales. Abramovitz (1994) analiza un gran abanico de aspectos relevantes para definir si una economía menos avanzada sería capaz de reducir la brecha con una región más avanzada mediante la integración económica. Siempre y cuando una región cumpla con este nivel umbral, la región será interesante para la inversión y atraerá capital foráneo y será capaz de absorber nuevas ideas (tecnológicas y organizacionales) de las regiones más avanzadas e incorporarlas a los bienes y servicios producidos en la región. Este último aspecto lo denomina Abramowitz (1994) como “capacidad cognitiva de una sociedad”. Lucas (1990) señala que el capital no fluye de regiones más avanzadas a regiones menos avanzadas a pesar de una amplia liberalización, debido a que las últimas no disponen de fundamentos sólidos, conocido como “la paradoja de Lucas”, la cual hace referencia a la calidad y la solidez de las instituciones en las regiones menos avanzadas.

Con respecto al último punto se puede señalar que investigaciones sobre las instituciones realizadas por North (1990), Rodrik (1999), Ha Joon Chang (1996), Jovanovic (2004) y Acemoglu et al. (2013), demuestran que el papel del sistema económico, el estado de derecho, la capacidad del Estado de resolver conflictos pacíficamente y el sistema educativo son factores importantes para el nivel umbral³¹.

³¹ En la posguerra, un baluarte del pensamiento alemán fue la idea del orden en la economía (Ordnungstheorie) un tipo de economía mixta representado por los economistas de la “Escuela de Freiburg” Eucken, Böhm-Bawerk y Hensel y, al final del siglo XX por Thieme (1994), Hamel (1989) y Leipold (1989a/b) entre otros y por políticos como Erhard (2000), el partido CDU (1983) y también el partido Socialdemócrata después del programa de Bad Godesberg de 1959 (Klotzbach, 1982). La idea central de la teoría del orden en la economía es la intervención del Estado para asegurar el mecanismo del mercado y corregir sus fallas, es decir, una política social que garantiza que todos participen del mayor crecimiento económico (Erhard, 2000). Se puede considerar que estas ideas son casi como una doctrina que determina la política económica de Alemania. También, la INSM (Iniciativa Nueva Economía Social), una asociación creada por los patrones, promueve estas ideas, sin embargo, no es ajena de críticas por parte de los sindicatos, los cuales también argumentan con base en estas ideas del orden en la economía, especialmente, la parte que hace énfasis en la participación de todos en la riqueza económica. Por mucho tiempo, no existió algo similar en el pensamiento económico internacional, sin embargo, se puede argumentar que estas ideas alemanas convergen en gran magnitud con las ideas del papel de las instituciones en la teoría internacional. (Balcerowicz, 2008)

Precisamente, el tema del sistema económico es de gran relevancia en el caso de Alemania debido a la necesidad de transformar la economía de administración central de la RDA a una economía social de mercado al estilo de Alemania Occidental³². No sólo se trataba de cambiar la organización de la economía, sino también los agentes económicos tenían que aprender a actuar en un marco de negocios diferente. Otros aspectos institucionales no podrían haber generado problemas debido a que se adaptaron, con la unificación política, todas las instituciones de la RFA, poniendo a la RDA en un alto nivel institucional.

Con respecto a la capacidad cognitiva de la gente de la RDA, se puede destacar que este país tenía un buen sistema de educación técnico y alcanzó, en ciertas áreas, un alto nivel tecnológico (Roesler, 2003). Mientras en la enseñanza de ciencias naturales el sistema educativo de la RDA era bueno, en ciencias sociales la enseñanza estaba enfocada a la ideología de la RDA del marxismo-leninismo (Leipold, 1989a). Temas como publicidad y mercadotecnia, materias de gran importancia en economías de mercado para conquistar nuevos clientes, no eran parte del plan de estudios (Roesler, 2003).

Finalmente, se puede destacar que la capacidad cognitiva en las áreas de ciencias naturales a nivel general no debería presentar grandes problemas, sin embargo, en las áreas de publicidad y mercadotecnia la brecha de conocimiento era grande y, por lo tanto, podía presentar una ventaja para las empresas occidentales. Esto tiene aún más relevancia cuando se toma en consideración que el mercado de la RDA fue dominado casi inmediatamente por empresas occidentales.

1.1.3 Los bienes y servicios transables como promotores de la convergencia en mercados abiertos

La unión económica completa funciona bien cuando las industrias de los socios tienen la capacidad de competir en un mercado abierto, es decir que tengan un nivel de desarrollo similar y sean capaces de vender sus productos en el territorio común. Para alcanzar esta situación, el gobierno de Alemania bajo Kohl decidió, mediante la UEM&S, abrir el mercado oriental completamente, incluyendo los flujos de capital, con la expectativa de que el capital occidental facilitara una modernización de la planta industrial en la ex. RDA de forma casi inmediata. Además, las autoridades occidentales confiaban en las fuerzas del mercado y, por lo tanto, la UEM&S no contenía ninguna política industrial a favor de la economía oriental³³.

³² Este tema se analizará en el capítulo 2.1.2.

³³ Tema que se analizará en el subcapítulo 3.1.5

El marco económico definido así, significa que Alemania Oriental importaría muchos bienes y servicios de la Alemania Occidental por dos razones: primero, por la modernización de la planta industrial³⁴ y, segundo, por la reacción de la gente ante la mercadotecnia sofisticada de las empresas occidentales y su deseo de satisfacer necesidades con productos que no existían o bien no existían en la calidad y el diseño deseados. Mientras el consumo fue financiado, en gran parte por cuantiosas transferencias sociales, la idea del gobierno de Kohl para financiar la modernización era que esta tarea fuera realizada por la iniciativa privada y se rigiera por las fuerzas del mercado³⁵.

Un ambiente de mercado abierto así conduce a una situación en la balanza de pagos con un déficit en la balanza comercial que tiene que ser financiado mediante un superávit en la balanza de capitales, lo cual no es un problema. Una situación así se vuelve problemática si la región con déficit en la balanza comercial no recibe suficiente capital para equilibrarlo, lo cual es denominado por Thirlwall (1979 y 2003) como limitante al desarrollo económico generado por desequilibrios en la balanza de pagos.

Por la misma razón, se considera poco viable la idea de reducir la brecha solamente mediante la promoción de la economía interna, mediante políticas orientadas al desarrollo del mercado interno de Alemania Oriental debido a que un crecimiento local conduce a un incremento aun mayor de las importaciones las cuales provocan un déficit aún mayor en la balanza comercial (Thirlwall, 1979 y 2003).

Tomando esto como marco de referencia para el caso alemán con su mercado completamente abierto y el deseo del gobierno occidental de que la economía oriental se convirtiera en una economía que fuera capaz de generar ingresos per cápita similares a las de la RFA sin depender de transferencias sociales, se considera necesario la especialización de la industria de Alemania Oriental en bienes y servicios que pueden ser vendidos extra-regionalmente, es decir, bienes y servicios transables. Los ingresos generados por las ventas extra-regionalmente facilitan el financiamiento de bienes y servicios que no se puede producir localmente, evitando problemas en la balanza comercial.

La industrialización orientada a las exportaciones (IOE)³⁶ es la aplicación práctica de esta idea. Reconociendo este marco, la presente investigación se enfoca en el análisis de los flujos de capital oeste-este al sector de bienes y servicios transables.

³⁴ La idea de que Alemania Oriental podría desarrollar todos los insumos necesarios en su territorio no fue real ya que la experiencia durante 40 años bajo un régimen de administración central comprobó que esto no era económicamente viable (Roessler, 2003).

³⁵ Temas que se analizarán en el capítulo 2.

³⁶ La IOE fue aplicada con éxito por los países de Asia-Oriental (Amsden, 1989, Kagami, 1996, López Aymes, 2015 y Chang, 2002), sin embargo, a parte del enfoque a bienes y servicios transables, se trató de políticas industriales orientadas a esta meta y una apertura paulatina.

Bienes y servicios transables son aquellos productos que se pueden intercambiar a distancia, es decir, la producción y el consumo pueden ser realizados en diferentes lugares. Por otro lado, existen bienes y servicios, los cuales no pueden ser producidos y consumidos en sitios diferentes y, a consecuencia de esto, no sirven para solucionar el límite que representa la balanza de pagos para el crecimiento de regiones menos avanzadas y la convergencia.

Al grupo de bienes transables pertenecen los objetos manufacturados en masa por la industria y por artesanos. También forman parte de este grupo los bienes elaborados individualmente, siempre y cuando su consumo se realice en otro lugar. Estos objetos se pueden transportar del lugar de producción a cualquier otro sitio para su consumo.

Con respecto a los servicios, la situación es algo más complicada, sin embargo, la característica de que el servicio puede ser transportado de su planta de producción a otro lugar sigue siendo válida. Los servicios que pueden ser elaborados centralmente y vendidos en diferentes lugares pertenecen a los servicios transables. Por ejemplo, el diseño y la elaboración de productos bancarios y financieros pueden ser realizados en la sede del banco o institución financiera y el producto puede ser vendido a un público más amplio en las sucursales de esta empresa. Lo mismo pasa con la comida preparada centralmente y distribuida a diferentes puntos de venta, o con los servicios de enseñanza ofrecidos a distancia. Los trabajos de organización (transporte, mercadotecnia y contaduría) también pueden ser centralizados.

Otra característica de los bienes y servicios transables es su posibilidad de concentrar la producción en un determinado lugar y gozar de economías de escala crecientes, dado que los mismos pueden ser transportados a consumidores finales distribuidos por todo el mercado. Este aspecto es de gran interés en esta investigación debido a que se considera que el territorio de la RDA podía ser abastecido con bienes y servicios transables de plantas en la RFA.

Por otro lado, existen los bienes y servicios no transables, en los cuales el lugar de producción y consumo tiene que ser el mismo. Un típico bien no transable son los inmuebles y un servicio no transable es el trabajo de estéticas o restaurantes, en los cuales la comida es preparada en el sitio donde está el comensal; así también los servicios médicos, el cuidado de niños y ancianos, los servicios de transporte y los servicios de enseñanza y consejería personalizados. Estos últimos se caracterizan por no ser transportables y por la imposibilidad de producirlos centralmente y, por lo tanto, tampoco se pueden aprovechar en ellos las economías de escala crecientes.

Mientras Kaldor (1957) y el Consejo de los Expertos (Sachverständigenrat, 2002, Z186) señalan que la manufactura es el sector más importante para generar crecimiento, se argumenta aquí que los sectores relevantes para el crecimiento no solamente son de la industria, sino también de los servicios, siempre y cuando produzcan bienes y servicios transables, permitan una producción

centralizada y, por ende, gocen de economías de escala crecientes. Se considera crucial, en un momento de integración de países industrializados con niveles económicos distintos, que el país menos avanzado atraiga inversión al sector de bienes y servicios transables para financiar las crecientes importaciones que conlleva este crecimiento y evitar problemas en la balanza de pagos.

Por lo tanto, el objetivo del presente análisis es evaluar si la UEM&S fue el instrumento adecuado para generar la inversión occidental en la producción de bienes y servicios transables en la región menos avanzada del país.

1.2 Argumentos en contra de la convergencia automática

A pesar de que una economía cumpla con los requisitos mencionados en el apartado anterior, la convergencia entre las regiones de una integración económica no está garantizada por el contrario puede generar mayor polarización.

En este apartado, se investigarán cinco posibles causas de por qué la integración económica entre países con niveles económicos y sociales diferentes genera polarización en lugar de convergencia. Hay cinco argumentos que pueden explicar este fenómeno: migración selectiva, economía espacial, el teorema de la causación circular, la acumulación del conocimiento y las economías de escala crecientes.

1.2.1 Migración selectiva

En la fórmula 2, la variación de la población (denominado con “n”) impacta al crecimiento económico sin entrar a detalles de las características de cada miembro de esta población. Además, se consideró como un factor externo. Ahora, la variación y composición de este elemento es tema de análisis.

En el teorema del área monetaria óptima, Mundell (1961) considera la migración como un elemento crucial para lograr la convergencia. El problema es que la migración es selectiva, es decir que gente joven y ágil migra a lugares con mayores oportunidades y mayores sueldos, y gente mayor o personas con familia no se desplazan tan fácilmente. El resultado es que las regiones con menos oportunidades y un nivel salarial inferior expulsan a la gente joven, es decir, a la gente con conocimientos más recientes e innovadores. Precisamente, es este acervo de nuevas ideas el que se requiere para modernizar el aparato productivo en la región menos avanzada y, por lo tanto, la

migración selectiva genera un problema para el crecimiento de las mismas (Cheng y Yang, 1998). Este fenómeno también se conoce como “fuga de cerebros”. El resultado es que la industria, en la región menos avanzada, tiene problemas para encontrar trabajadores altamente capacitados, lo cual limita su desempeño económico³⁷.

1.2.2 La economía espacial favorece regiones con mayor densidad poblacional

Bajo la noción <<economía espacial>>, se analizan las causas para la ubicación de empresas y se argumenta que la decisión de un empresario de invertir en un cierto lugar no es asunto neutral como dice la teoría ortodoxa, sino que depende de aspectos como los costos de transporte, la cercanía de recursos o del mercado, el ambiente económico y social y la existencia de empresas del mismo rubro en la región. El asentamiento de muchas empresas está determinado por los recursos que se necesitan o por la cercanía con el cliente, por ejemplo: la producción de acero generalmente se ubica cerca de minas de carbón o mineral de hierro, y las empresas productoras de bienes y servicios no transables se ubican en un lugar donde pueden atraer muchos clientes. Los productores de bienes y servicios transables que no dependen de recursos en particular tienen más libertad de escoger la ubicación de sus plantas, éstas también se llaman industrias sin raíces (*footlose industries*) (Fujita *et. al.*, 1999, p. 22). Las industrias sin raíces pueden seguir, en sus decisiones de ubicación, aspectos como la cercanía de proveedores y la existencia de otras empresas del mismo rubro, las cuales favorecen una concentración de la actividad industrial en ciertas áreas. Ya en el siglo XIX, Marx (1994) observó este fenómeno de la concentración de la actividad industrial.

Sin embargo, existen también fuerzas que conducen a una descentralización, por ejemplo: costos del traslado de la fuerza laboral y rentas más altas por terrenos en lugares céntricos (Fujita *et. al.*, 1999, 346). En el caso alemán, las fuerzas descentralizadoras no tuvieron la misma relevancia en la toma de decisión sobre la ubicación de nuevas plantas de producción, ya que, en los años después la UEM&S, la pregunta para los empresarios fue: ¿ampliar instalaciones en el Occidente o construir una nueva planta en el Oriente? Por la posibilidad de utilizar las plantas occidentales ya instaladas para abastecer al Oriente, las fuerzas de concentración son consideradas como el factor más importante para determinar la decisión de ubicación.

Isard (1956) señaló que el surgimiento de las ciudades se debe al deseo de los agentes económicos de asentarse cerca uno del otro debido a que la concentración de la actividad económica facilita la especialización y proporciona mayores ingresos y salarios. Uno puede argumentar que en un proceso

³⁷ El papel que tiene la migración selectiva sobre el proceso de integración alemán se analizará en el capítulo 3.3.1.

de integración económica existen ciudades en el territorio de ambos socios, sin embargo, lo que cuenta es la concentración regional y la densidad poblacional. El socio con ciudades más grandes y una mayor densidad poblacional (todos los demás aspectos iguales) tiene la ventaja de que las empresas pueden aprovechar economías de aglomeración (Krugman, 1992). Además, Jovanovic (2001, p. 12) argumenta que cualquier ciudad es resultado de un cálculo entre ventajas de aglomeración y costos de transporte.

Otro aspecto que genera una concentración de productores en ciertas regiones es la formación de aglomeraciones industriales (*cluster*). Las aglomeraciones industriales se caracterizan por la concentración de empresas del mismo rubro o de empresas que dependen directamente una de la otra. Desde el análisis de Porter (1990) sobre los “Diamantes de la Ventaja Competitiva”, las empresas conocen el beneficio de tener proveedores y competidores cercanos. Además, los empresarios buscan gozar de instituciones de investigación o de capacitación especializadas en la región correspondiente. Cuando un agente económico toma en consideración los beneficios de la aglomeración industrial para decidir dónde poner una nueva planta de producción de bienes y servicios transables, una región más avanzada lleva la ventaja por tener empresas con mayor tecnología y gerencias más sofisticadas. Por lo tanto, tener una fuerza laboral más barata y dócil no es suficiente para atraer nuevas empresas a una región menos avanzada (Myrdal, 1959, p. 43). Todos estos elementos frenan la convergencia³⁸.

1.2.3 La causación circular da ventaja a regiones con un mayor nivel de desarrollo

Precisamente de Myrdal (1959) viene el siguiente argumento que evita la convergencia entre regiones con niveles económicos y sociales distintos. Este autor (1959, p. 22) señala que las fuerzas del mercado tienden a aumentar en lugar de disminuir las desigualdades entre las regiones. Kanbur y Venables (1999) lo califican como un proceso de auto reforzamiento, el cual funciona como un círculo vicioso. Una vez que una empresa se ha instalado en cierto lugar, la misma continúa ampliando su producción ahí. Se tienen efectos acumulativos de una decisión y de estos surge la idea de la “dependencia del camino” (*path dependency*) (Batten, 2002). Consecuentemente, la historia sí cuenta (Thirlwall, 1995), es decir, quien introduce primero una idea más sofisticada o más productiva sale ganando. Kanbur y Venables (1999, p. 208) argumentan que una ventaja inicial a causa de la naturaleza / la historia (lo último es de gran relevancia en el caso de Alemania) se vuelve más amplia por las fuerzas de aglomeración y por el proceso de auto reforzamiento. También la

³⁸ El impacto que tienen los aspectos de la economía espacial en el caso alemán, se analizará en el capítulo 3.3.2.

migración, como ya se analizó contribuye a este fenómeno de auto reforzamiento, debido a que la gente migra a regiones con industrias que pagan mayores sueldos, mejorando la capacidad de estas regiones de crecer aún más (Myrdal, 1959, p. 39).

Dow (1990) señala que los bancos dan preferencia a empresas en regiones más avanzadas, debido a que ellos canalizan los ahorros de regiones menos avanzadas a las últimas. Esto contradice a la teoría ortodoxa, analizada al principio de este capítulo. La misma autora argumenta que los bancos deciden sobre la canalización del financiamiento y dan mejores calificaciones a proyectos de inversión en regiones más avanzadas, promoviendo el proceso de auto reforzamiento.

Fujita et. al., (1999, p. 61) señalan que la ventaja histórica que conduce a este proceso de auto reforzamiento es la causa del surgimiento de estructuras tipo Centro-Periferia. El modelo de Prebisch/Singer de los países avanzados (industrializados) en el centro y los países menos avanzados (productores de materia prima de América Latina) en la periferia es otro ejemplo de esta argumentación.

La prueba de la causación circular es que los países que se industrializaron tarde utilizaron medidas proteccionistas para facilitar y promover la inversión en la planta productiva de bienes y servicios transables en su territorio nacional (Kaldor en Targetti y Thirlwall, 1989, p. 332). Excepto el Reino Unido, todos los demás países cerraron temporalmente su mercado interno con el objetivo de establecer una propia industria (Chang, 2002). Los planteamientos de la industria infante comprueban la ventaja histórica que tienen las industrias ya establecidas en el mercado y Krugman (1992) recomienda a los países proteger su mercado nacional para facilitar las exportaciones, precisamente por el hecho de que los países más avanzados ya tienen industrias más preparadas para dominar el mercado local.

En una integración entre regiones con niveles económicos distintos, el argumento de Myrdal (1959) significa que las disparidades entre los socios crecen aún más y la región más avanzada resulta la beneficiada por el proceso, debido a que la nueva inversión se concentra en su territorio³⁹.

1.2.4. El avance tecnológico generado por la acumulación de conocimiento

En la fórmula del crecimiento económico con rendimientos constantes de Solow (1956), se argumenta que el progreso tecnológico, representado por la "A", es una variable exógena, la cual no

³⁹ Para el caso de Alemania se analizarán estos temas en el capítulo 3.3.3.

se explica en el modelo (véase capítulo 1.1.1). Romer (1986) destaca que la acumulación del conocimiento rompe con el modelo de Solow y facilita una expansión económica con rendimientos crecientes. Para Romer (1986), el crecimiento de las regiones avanzadas puede continuar sin límites por el incremento permanente del conocimiento tecnológico⁴⁰.

Este argumento se basa en dos aspectos: primero, los frutos de la investigación científica y, segundo, en la iniciativa del empresario “schumpeteriano”.

Mediante la investigación científica, las regiones descubren permanentemente nuevos productos, nuevas formas y organizaciones de producción, nuevos insumos y nuevas formas de distribución. Cualquier idea que es económicamente eficiente, es decir, que aumenta la productividad, es introducida al mercado por el empresario “schumpeteriano”. Por el hecho de que la innovación y el proceso de mejora no tienen límites, se considera que las regiones avanzadas no enfrentan tasas de rendimientos decrecientes como indica la posición ortodoxa.

El otro aspecto que facilita rendimientos crecientes en regiones más avanzadas es la naturaleza del empresario “schumpeteriano” que introduce siempre nuevas ideas (Schumpeter, 1978). Schumpeter (1971) destaca que el proceso capitalista está caracterizado por un proceso de creación y destrucción, lo cual significa que el empresario, en la búsqueda permanente de aumentar sus ganancias, introduce permanentemente nuevos productos, nuevas formas de producción, nuevas materias primas y nuevos proveedores y, al mismo tiempo, destruye productos, formas de producción existentes y sustituye materias primas y proveedores por otros.

El impacto del conocimiento sobre la convergencia es que las regiones avanzadas no quedan estancadas, sino, por el contrario, por su inversión en investigación y sus empresarios ágiles hacen que la brecha en relación con regiones menos avanzadas se incremente. El capital humano de alta calidad no se puede crear de la noche a la mañana⁴¹. Por lo tanto, el conocimiento acumulado y la experiencia de los empresarios son aspectos que dan una ventaja a una región más avanzada y generan un proceso de auto reforzamiento, como se analizó en el apartado anterior⁴².

⁴⁰ Estas ideas fueron el inicio de la teoría endógena de crecimiento a finales de la década de 1980 (Altamirano et al. 2005).

⁴¹ Se considera que el éxito de China tiene su causa no solamente en salarios bajos, sino también en el alto conocimiento técnico de la población en general y el avanzado nivel de sus científicos. Resultados de una amplia educación técnica de las masas durante la época del comunismo, es decir de varias décadas atrás.

⁴² La relevancia que tiene este capital humano para el proceso de integración económica en Alemania, se analizará en el capítulo 3.3.4.

1.2.5 Las economías de escala conducen a una concentración de la producción de bienes y servicios transables en regiones más desarrolladas

La razón, por la que una región es más avanzada, puede tener su origen en el aumento de la productividad mediante la ampliación de la producción, es decir, en mayores economías de escala (Krugman, 1991)⁴³.

Mientras uno de los supuestos del modelo ortodoxo son los rendimientos a escala constantes (véase capítulo 1.1), en la producción industrial de bienes y servicios transables existen economías de escala crecientes. Solow (1956) afirmó que para las regiones más avanzadas los rendimientos son decrecientes y, consecuentemente, la posibilidad de reducir la brecha de ingreso per cápita para regiones menos avanzadas no es tan probable. En el primer tomo de *El Capital*, Marx (1994) señala que la baratura de los productos es un resultado de la escala de producción. Young (1928) destaca que las ideas de Smith de la división de trabajo y de especialización son la causa de las economías de escala. Verdoorn (1993) argumenta que un mayor volumen de producción aumenta la productividad (ley de Verdoorn), lo cual significa que la industria de la región más avanzada puede reducir aún más sus costos por unidad siempre y cuando logre ganar el mercado de la región menos avanzada. Kaldor (Targetti y Thirlwall, 1989, p. 329) advierte que la liberalización del comercio puede generar una pérdida de bienestar en el país menos avanzado a causa de rendimientos crecientes en la industria del país más avanzado y Krugman (1999) señala lo mismo cuando dice que las economías de escala crecientes son origen del desarrollo desigual. Tomando de nuevo las dos regiones, la región más avanzada gana primero el mercado de la región menos avanzada por tener mejores productos y, como resultado del mayor volumen de producción, reduce sus costos por unidad, dejando a la región menos avanzada sin productores de bienes y servicios transables. Para Shapiro y Taylor (1990), la existencia de economías de escala crecientes en la industria comprueba que la idea ortodoxa plasmada en el supuesto de la competencia perfecta no existe.

Las economías de escala crecientes se desarrollan principalmente en la industria productora de bienes y servicios transables. Es aquí donde es posible aumentar la escala de producción y utilizar formas de producción más productivas, es decir, en este sector económico existen las mayores posibilidades de reducir los costos por unidad. Consecuentemente, la región cuya industria introduce primero métodos de producción más sofisticadas y maquinaria más especializada, o cuyos trabajadores disponen de mejor experiencia lleva una ventaja, la cual puede auto reforzarse, como se analizó en el apartado anterior y justamente como señala Krugman (1992), el creciente comercio

⁴³ Las economías de escala es el resultado de la reducción de costos por unidad en la producción industrial. La reducción de los costos por unidad se obtiene mediante el uso de maquinaria especializada, el aprendizaje en manejar una cierta forma de producción y las posibilidades de obtener descuentos por la compra al mayoreo.

intra-industrial tiene su justificación en el deseo de las empresas multinacionales de aprovechar mayores economías de escala⁴⁴.

1.3 Conclusiones sobre el papel de una unión completa para la convergencia entre regiones desiguales

El objetivo de este capítulo fue investigar hasta qué punto la actuación del gobierno de Kohl puede ser fundamentada en la teoría ortodoxa de la integración y convergencia.

Para discutir esta postura se analizó, primero, la posición ortodoxa, donde se reveló que una unión económica completa puede generar la convergencia, sin embargo, esta posición no es vigente en todos los casos. Además, se puede destacar que la posición ortodoxa solamente es vigente bajo ciertas condiciones, es decir, cuando exista un área monetaria óptima y los países socios dispongan de un nivel umbral de desarrollo económico.

Se destacó que la idea de resolver desequilibrios mediante un amplio comercio tiene su límite en la magnitud de industrias productoras de bienes y servicios transables en los países correspondientes. Si un país es más fuerte en este sector, la unión monetaria tiende a aumentar los desequilibrios. Además, se encontró que el nivel de umbral es importante para la convergencia, sin embargo, en el caso de Alemania, el tema de la compatibilidad de diferentes sistemas económicos se tiene que introducir en el análisis.

En la parte sobre los bienes y servicios transables se reveló que esta diferenciación de productos es crucial para reducir la brecha bajo las condiciones alemanas. Debido a que facilitan mayores economías de escala, la concentración de este tipo de productores en el territorio de un socio de una unión económica completa impide la convergencia, lo cual pudo ser un problema para la UEM&S en Alemania.

En la segunda parte, se evaluaron cinco aspectos: migración selectiva, economía espacial, el teorema de la causación circular, acumulación del conocimiento y las economías de escala crecientes.

Se reveló que la migración selectiva impide la convergencia debido a que la gente joven y ágil prefiere lugares con alto nivel de bienestar, es decir, países más avanzados.

⁴⁴ El papel de las economías de escala para impedir la convergencia entre las dos partes de Alemania, se analizará en el capítulo 3.3.5.

Dentro del conjunto de ideas reunidas bajo la noción de economía espacial, lo más relevante fue que un país con mayor densidad poblacional y ciudades más grandes aprovecha las economías de aglomeración, facilitándole tener mayores niveles de productividad y, consecuentemente, ser más competitivo, lo cual puede ser relevante en el caso de Alemania.

El tema de la causación circular explica por qué la historia cuenta, es decir, porqué una región avanzada lleva la ventaja en una unión económica completa. Junto con el argumento de que el conocimiento tiene tasas de rendimientos crecientes, se señaló que la región avanzada no se queda estancada, sino que busca mejorar y extender permanentemente sus ventajas. Mientras el primer argumento puede ser importante, se considera que el segundo aspecto tiene menos peso en el caso de la UEM&S.

Con respecto a las economías de escala, se destacó que una economía más avanzada lleva la ventaja porque dispone de una planta productiva más moderna y más productiva y la ampliación de sus ventas al territorio de la región menos avanzada le permite reducir los costos por unidad. Se piensa que las mayores economías de escala de la industria occidental fueron un aspecto importante para frenar la inversión en Alemania Oriental.

Tabla: 1 Impacto de ciertos aspectos sobre la convergencia

Aspecto	Impacto sobre la convergencia
Área monetaria óptima	Positivo
Nivel umbral de desarrollo económico	Positivo
Migración selectiva	Negativo
Economías de aglomeración	Negativo
Antecedentes históricos / causación circular	Negativo
Economías de escala	Negativo

Fuente: elaboración propia con base en la información del presente capítulo

Se puede resumir que la mayoría de los argumentos presentados aquí llevan a la conclusión que una unión económica completa entre regiones avanzadas y regiones menos avanzadas tiene un sesgo a favor de la región más avanzada cuando se deja la asignación de recursos totalmente a las fuerzas del mercado.

Capítulo 2

Configuración e impacto de la unión monetaria en Alemania

Los acontecimientos históricos⁴⁵ en la RDA de 1989 condujeron a la reunificación política de la RDA con la RFA el 3 de octubre de 1990. Antes de esta unificación, el primero de julio de 1990, se realizó la integración económica de la RDA con la RFA mediante la creación de la UEM&S. Ésta fue propuesta y diseñada por el gobierno de la RFA de Helmut Kohl con el objetivo de estructurar la integración de la economía de administración central de la RDA a la economía social de mercado de la RFA. La UEM&S fue el plan para unificar las dos economías, pero también el esquema para determinar la forma y velocidad de la transición económica de la RDA. Mediante este acuerdo, se definió la transformación e integración de la economía de administración central de la RDA con la economía social de mercado con presencia del Estado de la RFA.

El objetivo de este capítulo es analizar la UEM&S bajo la siguiente interrogante ¿hasta qué punto este acuerdo promovió la entrada de capital occidental a Alemania Oriental para financiar un crecimiento en esta parte por encima del mismo en Alemania Occidental?

Este capítulo contiene dos apartados: el primero abarca un análisis de la configuración de la UEM&S. Ahí, se evalúan los diferentes aspectos de la UEM&S como un acuerdo para estructurar la integración económica de la RDA con la RFA, abarcando los elementos, la velocidad y las metas de la misma. Se divide el subcapítulo en dos secciones, analizando, en la primera, los aspectos de la UEM&S como plan de la integración económica y, en la segunda, los componentes de la misma como croquis para la asimilación de la economía centralizada de la RDA a la economía social de mercado de la RFA. La metodología en este capítulo es un enfoque comparativo, en el cual se analiza la UEM&S e identifican las similitudes y diferencias con otros procesos de integración económica. Para esta investigación se compara la integración económica (sin transformación del sistema económico) con la integración europea en general y la adhesión de España a la UE en particular, así como el cambio del sistema económico con la transición de Polonia. Se escogieron a estos dos países porque sus procesos de cambio tienen, hasta cierto punto, una gran similitud con los dos componentes de la UEM&S de Alemania.

⁴⁵ A finales de los años noventa, la constelación política, creada por la Guerra Fría, llegó a su fin por un agotamiento del sistema económico de la administración central de los países del bloque socialista (Aganbegjan, 1989 para la URSS, Schürer, 1999 y Steiner, 2007 para la RDA), las políticas de Glasnost y Perestroika del presidente de la URSS, Mikhail Gorbachev (Plato, 2003) y el movimiento popular en la RDA a causa de un creciente descontento con el sistema político (Lindner, 1998). Tema que se analizará con mayor detalle en el subcapítulo 2.2.1.

La segunda sección es enfocada al análisis de los flujos de capital occidental al territorio de Alemania Oriental en el periodo de 1990 a 2015. Esta parte se divide en cinco partes: la primera parte es dedicada al análisis de la situación en los dos países alemanes (la RDA y la RFA) y del mundo antes de la UEM&S. Una segunda parte es enfocada a la evaluación de las expectativas del gobierno y otras instituciones alemanas acerca del futuro de Alemania Oriental. El tercer apartado presenta una investigación del desempeño económico de 1990 a 2015 en las dos partes de Alemania con mayor énfasis en Alemania Oriental. La metodología consiste en hacer una comparación de las expectativas existentes en 1990 con los hechos verificados en los años posteriores hasta 2015. La experiencia de ciertas plantas productivas durante el proceso de transición será tema del cuarto apartado. En la última parte, se analizarán la magnitud y el destino de la inversión occidental en Alemania Oriental con mayor precisión.

2.1 El papel de la configuración de la UEM&S para la promoción de la inversión occidental en planta productiva de Alemania Oriental

La UEM&S fue un acuerdo internacional⁴⁶ entre la RDA y la RFA con el objetivo de integrar y convertir la economía de la RDA en una parte de la economía de la RFA⁴⁷. Se trata no solamente de una integración económica, sino al mismo tiempo de una transición del sistema económico. Por esto, el proceso de unificación económica de Alemania es difícilmente comparable con situaciones de integración económica de economías con sistemas económicos similares⁴⁸, y tampoco es comparable con transiciones del patrón económico en países soberanos⁴⁹.

⁴⁶ Aquí se escribe “acuerdo internacional” debido a que en el momento cuando fue firmado la UEM&S, la RDA y la RFA eran estados soberanos ante Naciones Unidas. Sin embargo, con la unificación política en octubre del mismo año y la desaparición de la RDA como estado soberano, la UEM&S se convierte en un acuerdo nacional.

⁴⁷ La UEM&S no fue resultado de una negociación entre dos socios iguales en la cual se buscaron compromisos para un futuro común, sino fue más o menos la aceptación completa del marco institucional a nivel económico de la RFA por parte de la RDA (Schäuble, 1991). Esta forma de integración es interpretada a veces como un acto de imperialismo de la RFA. (Decker y Held, 1989).

⁴⁸ Aquí se hace referencia al proceso de integración de la Unión Europea, sin embargo, también la integración de las economías de administración central en el Consejo de Asistencia Mutua se dio entre economías similares.

⁴⁹ La caída del Muro de Berlín representa un acontecimiento simbólico en el fin del sistema económico de la administración central (popularmente denominado como “socialismo”). Ahora, muchos países buscan transformar su sistema económico, reajustando la posición del Estado en la economía (Kagami, 1996 sobre ciertos países de Asia; Mengkui 2000 sobre China; Gaidar, 2003 sobre Rusia y Villarreal, 1993 sobre México).

2.1.1 La UEM&S como plan para la integración económica

La noción de “integración económica” abarca varias acepciones: desde políticas que facilitan el incremento de los vínculos comerciales entre diferentes países, como la reducción de aranceles, hasta la sustitución de una moneda local por una moneda común (Gazol, 2006, p. 51). El ejemplo más destacado de una integración bastante avanzada es la zona euro de la Unión Europea, sin embargo, la UEM&S se caracteriza por ser una integración más fuerte, incluyendo aspectos tributarios y fiscales, y con la particularidad de que, en este caso, se trata también de una transición de un sistema económico a otro en Alemania Oriental. En el presente subcapítulo, se compara la unificación económica de Alemania mediante la UEM&S (de febrero a junio de 1990) con el proceso de adhesión de España a la Unión Europea (de 1977 hasta 1986)⁵⁰.

El fundamento teórico para cualquier integración económica es la argumentación ortodoxa de avanzar con la división de trabajo, la especialización y la ampliación del mercado, y alcanzar mayores economías de escala con la consecuencia de un mayor ingreso, analizado en el primer capítulo.

Gazol (2006, p. 56) identifica cinco etapas de la integración económica: Zona de Libre Comercio, Unión Aduanera, Mercado Común, Unión Económica e Integración Económica Total⁵¹. La última es descrita por el autor como “...la unificación de las políticas monetarias, fiscales, sociales y anticíclicas, las cuales requieren de una autoridad supranacional cuyas decisiones sean obligatorias para los países miembros...”. La zona euro de la Unión Europea es una integración económica bastante avanzada, sin embargo, le falta una política fiscal única para ser una integración económica total en el sentido de Gazol.

La UEM&S de las dos Alemanias sería una integración económica total, sin embargo, no se crearon instituciones supranacionales nuevas, sino que la RDA se sometió a las instituciones existentes de la RFA⁵². Se considera a la UEM&S como una integración económica única a nivel mundial, no solamente por su magnitud, sino también por el contexto, es decir, por la adaptación de un marco

⁵⁰ En los años posteriores a la dictadura de Franco de 1975, España pasó también por un proceso de transición de una economía bajo una dictadura con rasgos de centralización en manos del Estado a una economía de mercado. Punto clave en este proceso fueron los Acuerdos de Moncloa en 1977 para reestablecer los equilibrios macroeconómicos con ajuste fiscal, política monetaria antiinflacionaria, mejorar la competitividad mediante un ajuste salarial y reducir los desequilibrios en la balanza de pagos (Fuentes Quintana, 2005).

⁵¹ A nivel internacional existen una gran variedad de procesos de integración cuyas magnitudes de vinculación entre las economías varía bastante (El-Agraa, 1999).

⁵² La existencia de un marco institucional comprobado fue una gran ventaja del caso alemán. Stiglitz (2002) señala que la ausencia de un marco institucional necesario para hacer funcionar al capitalismo fue una de las causas de fracaso de la transición en Rusia.

institucional desarrollado y comprobado y las amplias transferencias del socio económicamente más avanzado al socio menos avanzado.

También se puede definir la integración económica por sus elementos: el comercio de mercancías y servicios a nivel intra-industrial o inter-industrial, los flujos de capital, la migración internacional, la armonización de reglas, la adaptación de una moneda común y el grado de centralización de las políticas económicas.

La integración del comercio mediante tratados de libre comercio es, en general, la primera etapa. La reducción arancelaria es paulatina y abarca varios años hasta la eliminación completa. Así empezó la Unión Europea en 1957 y la reducción arancelaria entre los países fundadores de la misma tardó una década⁵³. En el Acta de Adhesión de España a la Comunidad Europea en 1985, se acordó la reducción arancelaria durante ocho años (Badosa Pagés, 2005, p. 102). En contraste, la eliminación de aranceles en la UEM&S fue de la noche a la mañana.

La pregunta aquí es: si la eliminación arancelaria tan rápida fue benéfica para la RDA o si una protección arancelaria hubiera sido mejor para atraer capital del Occidente a la región. Todos los argumentos a favor de la protección de una industria infante⁵⁴ hubieran hecho más fácil que la RDA atrajera capital del Occidente. La liberalización comercial inmediata facilitó que las empresas occidentales abastecieran el territorio de la ex RDA desde sus plantas de producción existentes en la RFA y gozaran de mayores economías de escala en ellas.

La comercialización de servicios transfronterizos es otro paso en un proceso de integración. La liberalización financiera abarca, según acuerdo, la inversión extranjera en la bolsa de valores y en la planta productiva. Especialmente en acuerdos entre países más avanzados y países menos avanzados, la gran expectativa, relacionada con la apertura financiera, es la entrada de capital del exterior para financiar la modernización de la economía del país menos avanzado⁵⁵.

A nivel de la Unión Europea, ahora incluyendo a España, los servicios fueron completamente liberalizados con el Acuerdo de Maastricht de 1992 que entró en vigor el 1º de enero de 1993, es decir, ocho años después del Acta de Adhesión de España (Badosa Pagés, 2005, p. 102). Por el contrario, la UEM&S determinó una apertura inmediata, justificada por ser uno de los aspectos claves para promover la entrada de capital foráneo a la RDA (Willgerodt, 1990). Pohl R, (1990, p. 62) señaló que lo que más necesitaba la RDA era capital para su modernización y el *Bundesbank* (1991c)

⁵³ Acuerdo de la Comunidad Económica Europea (CEE), Capítulo 1, Artículo 15. En 1968, la Unión Aduanera de la entonces CEE entró en vigor (Comisión Europea, 1990).

⁵⁴ El argumento de promover el desarrollo industrial mediante la protección es respaldado por Chang (2002), Amsden (1989) y List (1975). Sin embargo, este argumento enfrenta sus límites en promover el crecimiento siempre y cuando los demás países pongan también aranceles y cuando las industrias no logren convertirse en productores que pueden competir exitosamente en los mercados internacionales.

⁵⁵ Esta expectativa se basa en la aplicación de leyes de la física a la economía, como se analizó en el capítulo 1.1.1.

destaca que lo relevante para el crecimiento en A-Oriental es la entrada de capital privado a la región⁵⁶.

Mientras con la UEM&S, el gobierno de Kohl siguió la argumentación ortodoxa de que la liberalización financiera por sí sola sería suficiente para promover la entrada de capital, se tiene que tomar en consideración que la entrada de capital no solamente depende de la libertad, sino también de la posibilidad de realizar ganancias en el país destino y aspectos analizados en el capítulo anterior.

La aprobación de la migración entre los socios de una integración económica fue y es siempre un tema especial. En el caso de la Unión Europea, la modificación del artículo 17 del Acuerdo de la Unión Europea en el Tratado de Maastricht, en 1992, sobre la ciudadanía europea, es el documento, mediante cual los países miembros se comprometieron a facilitar la migración sin límites entre sus territorios. Esta libertad de mudarse, trabajar y vivir en cualquier país miembro de la UE empezó el primero de enero de 1993, o siete años después de la entrada de España a la Unión Europea.

La eliminación de los controles migratorios (el Acuerdo de Schengen) fue adoptado por los países miembros paulatinamente. España lo firmó en 1992 y, tres años después en 1995, se suspendieron los controles de personas

La UEM&S constituye, también en este tema, una integración particular, debido a las leyes de ciudadanía de la RFA, las cuales estipularon que todos los ciudadanos de la RDA tenían la ciudadanía de la RFA (Constitución de la RFA, Artículo 116)⁵⁷. A pesar de que existieron controles migratorios entre las dos Alemanias antes de la entrada en vigor de la UEM&S, las autoridades de la RFA no podían rechazar la entrada de ciudadanos de la RDA, ya que, por ley, eran ciudadanos de la misma. Una característica así no existió en ningún otro acuerdo de integración económica, por la cual la UEM&S marca una experiencia bastante diferente. La migración de países menos avanzados a países más avanzados es selectiva como ya se comentó en el primer capítulo, y, precisamente por este fenómeno migratorio, el gobierno de la RDA construyó en 1961 el Muro de Berlín (Steiner, 2007, p. 124). La libertad migratoria en general, y la migración selectiva en particular a partir de la caída

⁵⁶ Esta idea de promover la entrada de inversión foránea es respaldada por la teoría de crecimiento (analizada en el capítulo 1.1), en la cual se argumenta que uno de los factores que promueven el crecimiento es la acumulación de capital. Mientras en la teoría clásica de crecimiento, se argumenta que un mayor ahorro conduce a una mayor inversión y, por lo tanto, a un mayor crecimiento (Altamirano et al., 2005), se argumenta aquí que la mayor inversión sea financiada por los flujos de capital foráneo, es decir, de la RFA.

⁵⁷ El artículo 116 de la Constitución de la RFA de 1949 estipula que todas las personas que tenían la ciudadanía alemana del Imperio Alemán (*Deutsches Reich*), en las fronteras de 31 de diciembre de 1937, y sus descendientes tenían la ciudadanía de la RFA. También, las personas a quienes se les había quitado la ciudadanía por razones políticas, de raza o de religión entre 1933 hasta 1945 tenían la ciudadanía de la RFA (Hesselberger, 1996).

del Muro de Berlín, hicieron a Alemania Oriental menos atractiva para la inversión foránea⁵⁸, tema que se analizará con mayor detalle en el tercer capítulo.

El penúltimo elemento a analizar es la armonización de reglas entre los socios de una integración económica. Con el mayor grado de integración, se requieren cada vez más normas y leyes armonizadas para evitar distorsiones. En el caso de la Unión Europea, el Acta Única de 1986 fue un documento importante para armonizar ciertas normas en la Unión y los acuerdos de Maastricht de 1992 y de Ámsterdam de 1997 fueron otras importantes etapas para unificar las leyes relevantes. Por fin, el establecimiento de instituciones comunes como el Parlamento Europeo, la Corte Europea de Justicia y el Banco Central Europeo son ejemplos de cesión de derechos soberanos a entidades supranacionales que conlleva la integración económica total⁵⁹. Países que entraron más tarde a la Comunidad Europea adoptaron las instituciones y normas existentes de la misma⁶⁰. La razón por la cual, la adhesión de nuevos miembros a la UE tarda mucho tiempo tiene que ver con la implementación de las leyes y normas de la Unión Europea, el “acervo comunitario”, al derecho nacional. España solicitó su entrada en 1977, se firmó el Acta de Adhesión en 1985 y su plena adhesión a la Unión Europea fue en enero de 1986, pues fue cuando el “acervo comunitario” se hizo vigente a plenitud en el país ibérico.

En este punto, la UEM&S sería como una de las actas de adhesión de los países a la Unión Europea, con la diferencia de que el periodo de implementación para la RDA fue de pocos meses (de febrero a julio de 1990). Mediante la UEM&S, la RDA cedió soberanía sobre su economía a la RFA, adoptando todas las instituciones y normas de la noche a la mañana. Al momento de constituirse la UEM&S, no había modificaciones en las instituciones y normas de la RFA, sin embargo, en 1992 se adaptó la ley del banco central para tener sucursales en el territorio de la ex RDA. Normas que promovieron la entrada de capital a la RDA fueron emitidas más tarde, sin embargo, su eficacia para canalizar la inversión occidental a Alemania Oriental fue limitada por los intereses de la industria, sindicatos y gobiernos estatales y municipales de la RFA para evitar una desviación de recursos de Occidente a la RDA⁶¹.

⁵⁸ Mientras en los primeros años después la caída del Muro, la migración selectiva todavía no fue un problema, sin embargo, actualmente existen regiones con escasez de fuerza laboral capacitada (Pasternack et al., 2008 y Arnold et. al., p. 99, 2015).

⁵⁹ Los problemas, a partir de 2000, para resolver las crisis en los países periféricos de la Unión Europea demuestran que el proceso de ceder soberanía no ha terminado, sino se requiere esfuerzos adicionales para hacer funcionar la moneda única y asegurar la disciplina fiscal como fue acordado en los Acuerdos de Maastricht 1992 y Ámsterdam 1997. Así fue la posición del Gobierno de Kohl (Plato, 2003 y Sauga, 2010) y del Bundesbank (1990e).

⁶⁰ En las negociaciones de adhesión a la UE, un punto importante es el reconocimiento de las instituciones y normas, es decir el “acervo comunitario” por parte de los nuevos miembros.

⁶¹ La disposición de las entidades públicas y de la industria occidental de permitir instalar en la Alemania Oriental una industria competitiva fue limitada. Esto se refleja también en el rechazo del gobierno de Kohl a establecer una Secretaría de Construcción Industrial (*Aufbauministerium*) para la construcción de una nueva base industrial en la ex RDA (Roesler, 2003). Tema que se analizará con mayor detalle en el subcapítulo 3.1.5).

Otro gran paso para la integración económica es la adopción de una moneda común. Con respecto de este tema hay dos aspectos importantes a considerar: primero, una moneda única requiere políticas monetarias y fiscales comunes, es decir, se requieren instituciones supranacionales y normas aceptadas e implementadas por todos los socios. En segundo lugar, se necesita un acuerdo sobre el tipo de cambio por el cual se intercambian las monedas anteriores por la moneda común.

Un antecedente histórico al respecto fue el año 1873 cuando Alemania adaptó una moneda común (moneda nacional) posteriormente a su unificación política por Bismark (Holtfrerich, 1989). En este caso, se trataba de una unificación monetaria bajo un marco de instituciones y normas comunes, establecidas por la unificación política en 1871. El ejemplo más conocido de la integración económica mediante la adopción de una moneda común, ha sido la introducción del euro por 12 países de la Unión Europea, incluyendo España, en enero 2002 y, hasta enero del 2016, por otros siete países más. En el caso de la zona euro, los países tenían que cumplir con un acervo de normas, conocido como los criterios de Maastricht. Hankel *et al.* (2001, p. 253) y Henkel (2010 pp. 81) critican que los criterios de Maastricht, si bien son importantes, no son suficientes. Se requiere mucho más que reglas de hacienda, es decir, se necesitan políticas fiscales unificadas.

La UEM&S representó también la adopción de una moneda común, sin embargo, se trató de la introducción en la RDA de una moneda existente, en este caso el *Deutsche Mark* de la RFA bajo las reglas y normas existentes de la RFA. La unión monetaria alemana se puede comparar con la adopción del euro por los países que ingresaron a la zona euro más tarde, con la diferencia de que, en la zona euro, la crítica de Hankel *et al.* (2001) y Henkel (2010) sobre la falta de la política fiscal única sigue siendo vigente. Con respecto a la UEM&S, se puede señalar que la unión política, incluyendo una política fiscal única, en una magnitud mucho más amplia como lo exige Hankel *et al.* (2001) para la zona euro fue prevista unos meses después, el 3 de octubre 1990, con la unificación política de las dos Alemanias. De la experiencia europea (Trichet, 2007), se puede considerar que la UEM&S aumentará la integración financiera. Del caso de España, se puede señalar que no sólo las transferencias del fondo para el desarrollo regional de la UE, sino también la inversión extranjera directa de la iniciativa privada aumentó considerablemente (Vázquez, 2001, p. 3). De esto se puede desprender que una unión monetaria aumenta el flujo de capital hacia una economía menos avanzada, sin embargo, en el caso de Alemania, queda por investigar si estos flujos fueron suficientes para alcanzar la convergencia.

El segundo aspecto de una unión monetaria es el tipo de cambio mediante el cual se sustituye la moneda local por la moneda comunitaria. La decisión sobre el nivel del tipo de cambio de entrada es la única oportunidad para un país de influir en la competitividad de la industria local mediante la variación de la moneda local en relación a la divisa del socio, y es el momento que determina, entre otros aspectos, las condiciones de arranque para la economía nacional al entrar a la unión monetaria.

La adopción del euro por parte de Alemania, en enero del 2002, es criticada por King (2002) porque el país entró a la zona euro con un valor demasiado alto, es decir, el tipo de cambio del *Deutsche Mark* por el euro fue sobrevaluado con la consecuencia de que las exportaciones alemanas a la zona euro fueron más caras, frenando el desempeño económico de Alemania en este tiempo⁶².

Mientras en el caso europeo, la sobrevaluación era marginal⁶³, el tipo de cambio para sustituir la moneda local de la RDA por el *Deutsche Mark*⁶⁴ estaba sobrevaluado en una magnitud mucho más alta. Se sustituyó el *Mark*, el marco de la RDA, en una relación 1:1 por la moneda de la RFA, es decir se trató de una sobrevaluación de alrededor de 300% (Priewe y Hickel, 1991, p. 96), una sobrevaluación que ninguna industria, sin importar qué tan fuerte sea, podría aguantar sin problemas. La decisión de cambiar la moneda de la RDA por la *Deutsche Mark* con un tipo de cambio de 1 por 1 fue una decisión política, criticada por muchos economistas (Priewe y Hickel, 1991 / Hankel, 1993) y por el Banco Central (Bundesbank, 1990c) de Alemania Occidental. Esto merecerá un análisis detallado más adelante.

En resumen, la UEM&S fue una integración económica completa e inmediata y con un tipo de cambio altamente sobrevaluado, el peor escenario para facilitar la supervivencia de la industria existente de la RDA⁶⁵.

2.1.2 La UEM&S como esquema para la transición económica

La noción de <<transición>> denomina el conjunto de cambios por los cuales transita una economía en su paso de un sistema económico a otro. El cambio del sistema económico significa la sustitución de una estructura de asignación de recursos por otra (Roland, 2000), dicho en otras palabras, se

⁶² En los años posteriores a la introducción del euro, el crecimiento económico de Alemania se situó por debajo del promedio de los países de la zona euro (King, 2002). Sin embargo, Schulmeister (2005) atribuye las causas del pobre crecimiento económico de Alemania a la política del Banco Central Europeo y al gobierno federal de Alemania. Sinn (2003) reconoce que había quizás una cierta sobrevaluación, sin embargo, atribuye el pobre crecimiento de Alemania Occidental más a políticas internas que al tipo de cambio de ingreso al Euro.

⁶³ En este caso, la palabra marginal se refiere a una posible sobrevaluación de 2-5% (Sinn, 2003).

⁶⁴ En los dos países existieron diferentes monedas. La moneda de la RFA fue el “Deutsche Mark” y en la RDA se llamaba solamente “Mark”.

⁶⁵ La integración de España a la Unión Europea generó, en este país, un cambio estructural y un auge económico. La economía española se desplazó de la agricultura e industria hacia una economía de servicios. También su integración en la economía global aumentó. Las exportaciones en relación al PIB crecieron de 10% (1980) a más de 30% en el 2014 (véase tabla A-10), la formación bruta de capital aumentó de 20% del PIB en 1985 a 25% del PIB entre 1989 y 1991 y la inversión extranjera directa en el país aumentó en 500% hasta 1990 (Vázquez, 2001). Mientras en el lapso de 1980 a 1985, los incrementos del PIB español eran por debajo de 1% anual, las tasas de crecimiento del mismo aumentaron a 4.8% anual en el lustro posterior a la adhesión (Badosa, 2005). Un análisis más detallado habrá en el subcapítulo 2.2.3.

trata de una variación del marco institucional y estructural bajo el cual actúan los agentes económicos.

En este análisis, se compara la transición de la administración central de la RDA a la economía de mercado de la RFA⁶⁶ con el proceso de ajuste del sistema económico en Polonia. Mientras en el caso de Alemania la transición y la integración se realizaron al mismo tiempo (febrero a junio de 1990), Polonia ajustó la asignación de recursos durante un periodo más largo antes de su integración a la Unión Europea (de 1989 hasta 2004) y para la introducción del euro existe actualmente una posición negativa (DWN, 2016).

Una transición económica está compuesta por ajustes en áreas tales como la determinación de precios, la propiedad de los medios de producción, la forma de distribución de los recursos financieros y las relaciones económicas con el resto del mundo. La interdependencia entre estos elementos varía: la liberalización de precios no tiene sentido sin la descentralización de la toma de decisiones y las empresas privatizadas tampoco pueden desarrollarse sin un mercado financiero libre (Aganbegjan, 1989). En la siguiente parte, se analizarán estos puntos bajo la interrogante de hasta qué punto los ajustes favorecieron la entrada de capital a la ex RDA tal como era prevista por la UEM&S. Estos ajustes serán comparados con el desempeño de Polonia.

La reforma del sistema de determinación de los precios es en cada transición un tema difícil, porque afecta inmediatamente a la gente común y conlleva una reducción del poder del gobierno central. En los sistemas de administración central, la distorsión de los precios fue considerable. El precio no tenía la función de reflejar la oferta y demanda, sino que fue un instrumento de cálculo y para recaudar ingresos para el aparato productivo (Knauff, 1989, p. 96). Mientras se ofrecieron bienes de primera necesidad a precios altamente subsidiados, se cobró por bienes no necesarios (según las autoridades) primas considerables.

En la RDA y de la misma manera en Polonia, los alimentos básicos, ropa sencilla, útiles escolares, libros, transporte público, vivienda, energéticos y agua se vendieron por debajo de los costos de producción. Por otro lado, los precios para televisores, automóviles, insumos de construcción, computadoras, artículos de decoración y electrodomésticos fueron relativamente altos.

En una economía de mercado, los precios son una información crucial para determinar la asignación de recursos. En un ambiente de competencia, es decir, en una estructura de mercado sin empresas dominantes, el precio coordina las diferentes actividades con el objetivo de generar la máxima satisfacción del consumidor final (Erhard, 2000, p. 159). Bajo esta definición, el tema de asegurar la

⁶⁶ Otras transformaciones del sistema económico fueron el cambio de la sociedad feudal del siglo XVIII al capitalismo o la transición del capitalismo al socialismo (Blyth, 2002). Lenin calculó que el tiempo necesario para pasar de un sistema capitalista al socialismo sería de 100 años (Zecchini, 1997).

competencia entre los agentes económicos y la determinación libre del precio son tareas importantes del Estado (Thieme, 1994). Sin embargo, la definición de la economía social de mercado incluye también que el gobierno interviene para asegurar las demandas comunes de la sociedad y sustituye, según la necesidad, el mecanismo de determinación del precio por la oferta y la demanda, parcial o completamente, por un esquema de precios fijos (Thieme, 1994, p. 35). Ejemplos de estas intervenciones, en economías sociales de mercado, son las tarifas del transporte público, los servicios de salud, gran parte de la vivienda, ciertos energéticos y el agua. A diferencia de la RDA, en la RFA, no se subsidia la oferta en general⁶⁷, pero sí bajo ciertas condiciones. Esto puede ser por razones sociales como la vivienda para gente con escasos recursos o los energéticos para estimular el uso de fuentes renovables. Además, muchas de estas distorsiones son temporalmente limitadas y dirigidas a un grupo de consumidores en particular.

Otro aspecto de intervención del gobierno en una economía social de mercado es la lucha contra el deseo de los empresarios de dominar el mercado e imponer su precio. Para esto, el gobierno de la RFA instaló la oficina contra los monopolios, cuya tarea es asegurar que el precio en el mercado sea determinado por la competencia, lo cual no implica que siempre se logra (Thieme, 1994).

Al final, se puede resumir que en la RFA la determinación de precios de gran parte de los bienes y servicios estaba sometida a la oferta y la demanda (Knauff, 1989, p.62).

La unificación económica de Alemania requería abandonar el sistema de precios administrados por la autoridad central de la ex RDA y sustituirlo por un sistema dominado por la oferta y la demanda con la consecuencia de un alza de precios de la canasta básica y reducciones en los precios de bienes de “segunda” necesidad y de lujo en la RDA. Willgeroth (1990) señala que, en total, los aumentos y las reducciones deberían sumar cero, con la consecuencia de que no habría un aumento general de precios.

Prácticamente, el ajuste de precios se puede realizar paulatinamente o bien de golpe, es decir, liberalizar todos los precios de la noche a la mañana. Un ajuste paulatino significa al mismo tiempo la existencia de precios subsidiados o más altos y precios determinados por oferta y demanda. Cuando existen precios determinados por las autoridades, surgen, en general, mercados negros (Sachs, 2006, p.122). Willgerodt (1990) señala que la coexistencia de precios administrados y precios libres al mismo tiempo para bienes iguales es problemática, debido a que la gente pueda comprar bienes subsidiados y venderlos en otro lado (mercados negros) a precios libres, es decir, a un cobro mucho más alto, con la consecuencia de enriquecerse individualmente. Una situación así hubiera estimulado al arbitraje entre estos dos tipos de mercados. En una economía abierta como fue la de la RDA en relación con la RFA en 1990, este tipo de arbitraje hubiera generado costos adicionales

⁶⁷ Una excepción es el transporte público urbano, el cual es subsidiado en su conjunto para todos.

para el presupuesto y escasez de mercancías en la ex RDA, perjudicando la justicia social. Además, una liberalización paulatina de los precios hubiera significado ajustes pequeños por un tiempo prolongado, lo cual hubiera hecho necesario continuar con precios determinados por la autoridad, con el efecto de tener por más tiempo las desventajas de precios distorsionados, dando señales equivocadas a los inversionistas occidentales (Willgerodt, 1990). Cambiar los precios lentamente hubiera generado también mayor incertidumbre y, por lo tanto, hubiera frenado la inversión foránea.

Por estas razones, no solamente en la RDA, sino también en Polonia⁶⁸, los precios fueron liberalizados de manera amplia en un solo momento, es decir, de golpe (Willgerodt, 1990, para el caso alemán, y Sachs, 2006, para Polonia). Sin embargo, en los dos países quedaron ciertos bienes y servicios de carácter no transables fuera de la liberalización inmediata, como por ejemplo los servicios de agua y electricidad de uso doméstico, así como las rentas para vivienda social.

En Polonia, por su parte, existió una alta inflación antes de la liberalización de los precios generada por la escasez de bienes subsidiados en los mercados oficiales y por la actitud de maximizar sus ganancias por parte de los comerciantes en los mercados negros, cuando ellos vendían sus mercancías a precios exagerados. Esta reducción artificial de la oferta provocó inflación, denominada inflación de transición, la cual fue reducida considerablemente en Polonia mediante la liberalización de precios de la noche a la mañana (Sachs, 2006). Es decir, con respecto a la liberalización de precios, se aplicó en Polonia la misma estrategia que en la RDA con la UEM&S. A diferencia de Alemania, en Polonia las importaciones no fueron liberalizadas al mismo tiempo y, por eso, la reducción de la producción industrial local⁶⁹ condujo a que la inflación tardara varios años en disminuir⁷⁰, hecho que Klein (2007, p. 238) señaló como base de su crítica contra la terapia de *choque* en Polonia. Sin embargo, aquí se debe preguntar si esta inflación fue resultado de la liberalización de precios, o bien fue una reacción ante la oferta limitada frente a una demanda mayor gracias a los altos niveles de ahorro⁷¹ que tenía la gente.

Por lo tanto, aparte de la liberalización de los precios, es necesario que una sociedad pueda asegurar la estabilidad de los mismos. Esto requiere un presupuesto más o menos equilibrado y un banco central capaz de poner en un equilibrio la demanda agregada con la capacidad productiva de una sociedad (Issing, 1991).

⁶⁸ La liberalización de precios de golpe fue la parte más importante del plan Balcerowicz (plan de transición económica) redactado con la asistencia del economista estadounidense Jeffrey Sachs (Balcerowicz, 2008 y Sachs, 2006).

⁶⁹ El PIB de Polonia se contrajo en 1990 en 10%, en 1991 en 7% y empezó a crecer a partir de 1992. (WIIW, 1995)

⁷⁰ En el año 1990, es decir antes de la liberalización, la inflación era de 586% y en 1991 se bajó a 70% con una tendencia a disminuir (WIIW, 1995).

⁷¹ A causa de la dificultad de abastecer a la sociedad con bienes de “segunda necesidad” o de lujo, las tasas de ahorro fueron relativamente altas. Por ejemplo, comprar un coche en la RDA requería esperar hasta 8 años para recibirlo (Roesler, 2003).

En el caso de la UEM&S, resultó equivocada la preocupación por una mayor inflación, generada por el aumento considerable de la demanda agregada a causa de los altos ahorros de la gente de la RDA en el momento de cambiar el *Mark* de la RDA por el *Deutsche Mark* de la RFA (Siebert, 1990b). Debido a la liberalización del comercio exterior con la RFA en 100% y el comercio internacional bastante abierto de la RFA con el resto del mundo, la mayor demanda no fue restringida por una oferta local en declive por el derrumbe de la industria local y el rechazo generalizado, generando inflación; sino que fue absorbida por los productores de la RFA y del resto del mundo⁷²y, consecuentemente, facilitó la estabilidad de los precios.

La garantía de la UEM&S de hacerse responsable por la estabilidad de los precios bajo el mando del banco central de la RFA generó confianza en los inversionistas occidentales. En caso contrario, es decir, con otro marco institucional y una mayor posibilidad de inflación, la inversión agregada hubiera sido menor.

Otro elemento de la transición económica a analizar es la forma de privatización de las empresas estatales. En la RDA y en Polonia, la propiedad de los medios de producción estaba casi 100% en manos del Estado central. Esto le facilitaba asegurar el cumplimiento del plan central en cada una de las unidades de producción (Hamel, 1989, p. 37).

Por otro lado, en la RFA, las unidades de producción eran y son principalmente de propiedad privada, lo cual no significa que no existan empresas completa o parcialmente en manos del gobierno⁷³. También, con respecto a la propiedad, la pregunta no es si todas las unidades productivas son de la iniciativa privada, sino, mucho más relevante, cuál forma de propiedad domina en la economía (Hamel, 1989). La privatización de las empresas se realizó, en comparación con la liberalización de los precios, más lentamente y tampoco fue tan extensiva, tema que se analizará en el capítulo 3.1.2. En las economías de mercado social existe un gran abanico de formas de propiedad, desde la pura propiedad estatal hasta la propiedad privada al 100%, consecuentemente, un programa de privatización puede ser más variado. Sin embargo, sigue vigente la necesidad de asegurar el funcionamiento del mecanismo de los precios, el cual requiere una cierta cantidad de empresas bajo el control de empresarios independientes⁷⁴.

En Polonia, la primera ronda de privatizaciones fue realizada mediante la distribución de *voucher* (certificados de propiedad) a la población nacional, es decir, se trató de una privatización interna

⁷² En los años posteriores a la UEM&S, Alemania tenía una reducción considerable de su superávit en la balanza comercial (Priewe/Hickel, 1991 y tabla A-12).

⁷³ Aquí, con la noción de <<gobierno en la RFA>> se hace referencia al gobierno central o federal, gobiernos de los estados federados y municipales y, por lo tanto, se trata, a pesar de ser propiedad estatal, de una forma de toma de decisiones más descentralizada en comparación con aquella de la ex RDA.

⁷⁴ Las empresas multinacionales que realizan un comercio intra-firma de gran magnitud ponen frecuentemente el suministro de ciertos componentes bajo licitación para obtener precios de mercado y, por esta vía, asegurar la eficiencia de sus propios plantas proveedoras (Frese, 2005).

(Dabrowski, 1996). A partir de 1996, se vendieron las empresas a inversionistas del resto del mundo (Vetter, 2007). Sin embargo, todavía, el Estado polaco tiene la propiedad de un gran número de empresas⁷⁵. De esta situación, se puede concluir que la privatización de empresas, en Polonia, fue un proceso prolongado.

En el caso de la RDA, las entidades de producción que eran propiedad del Estado fueron transferidas a la agencia estatal fiduciaria (*Treuhandanstalt*, THA). El objetivo de esta agencia fue vender las plantas mediante licitaciones a la persona que ofreciera el mayor precio, es decir, se buscó la enajenación de la planta productiva a inversionistas externos, principalmente de la RFA. A diferencia del programa de privatización en Polonia de los primeros años, en Alemania, la canalización de capital foráneo hacia la región en transición fue la primera tarea, lo cual no se logró como se esperaba (Hankel, 1993). (El papel de la agencia fiduciaria de promover la inversión en la RDA se investigará con mayor detalle en el siguiente capítulo).

Otro punto importante, para convertir una economía de administración central en una economía de mercado, es establecer un mercado financiero que asegure una asignación eficiente de los capitales.

Antes, en la RDA y en Polonia, el capital era distribuido según el plan central, es decir, las unidades de producción solicitaban el financiamiento al gobierno central. Las autoridades distribuían los recursos financieros según las prioridades determinadas por plan central. El criterio para obtener capital no era necesariamente la tasa de rendimiento esperada, sino lineamientos políticos (Leipold, 1989b, p. 114). Por el hecho de que la asignación del dinero era realizada por el plan central, no existía una bolsa de valores ni bancos independientes. Los bancos en la ex RDA y en Polonia tenían la función de canalizar, según las indicaciones del plan central, el financiamiento a las unidades de producción. Los bancos eran parte de la burocracia sin capacidad de decidir autónomamente (Gutman, 1991).

En general en Occidente, la asignación del capital es conducida principalmente por el mercado, mediante una bolsa de valores o por vía del crédito en un sistema bancario con bancos estatales y privados. En Alemania domina el financiamiento mediante el sistema bancario (Bundesbank, 2012). Cada agente que quiera invertir mediante un crédito tiene que justificar su proyecto, primero, con un cálculo de posibles ganancias y, segundo, comprobar que será capaz de amortizar el crédito en el futuro y pagar la tasa de interés del mercado. Los banqueros occidentales deciden, según su propio análisis acerca de las perspectivas de rentabilidad económica del mismo proyecto, del valor de los colaterales y de la percepción del futuro económico en general (Minsky, 1975). Se trata de una forma completamente descentralizada para canalizar el dinero al uso con las mejores expectativas de ganancia. Schumpeter (1971) destacó que es el crédito, el que facilita a cada quien intentar su propio

⁷⁵ En los años 2008 a 2011, el gobierno polaco buscó privatizar 740 empresas estatales (PAP, 2008).

negocio, independientemente de su procedencia familiar o de su afiliación dogmática y, por lo tanto, la posibilidad de financiar un proyecto con un crédito es un aspecto importante para la descentralización de decisiones en las economías occidentales.

Tampoco en este rubro la asignación de recursos en la RFA ha estado solamente determinada por el mercado, ya que también el Estado alemán otorga créditos, sin embargo, no bajo los criterios de rendimiento económico, sino según el rendimiento social o según metas políticas. Además, el Estado alemán interviene en este proceso de forma general mediante la política monetaria del banco central y de forma particular con bancos de desarrollo en su propiedad (Thieme, 1994).

En Polonia se estableció un mercado financiero con la creación de una bolsa de valores en Varsovia en 1991 y con la conversión de los bancos, anteriormente entidades de distribución de capital según los lineamientos del plan central, a bancos que funcionan ahora como intermediarios y otorgan créditos según criterios económicos en el sentido de los bancos occidentales⁷⁶. Además, mediante el plan Balcerowicz, a finales de 1989, se otorgó autonomía al banco central de Polonia con el objetivo de convertirlo en un banco central para asegurar la estabilidad de la moneda local al estilo del *Bundesbank* de Alemania (Dabrowski y Blazyca, 1995).

Mediante la UEM&S, un inversionista de la RDA tenía inmediatamente acceso total al mercado financiero de la RFA. Este acceso se dio bajo las mismas condiciones requeridas a cualquier inversionista de procedencia occidental, sin embargo, los inversionistas de procedencia oriental tenían problemas para obtener créditos debido a que no podían presentar colaterales de la misma calidad como los solicitantes del Occidente (Priewe y Hickel, 1991). Como ya se analizó, la responsabilidad por la política monetaria y la estabilidad de la moneda común recayó inmediatamente en el *Bundesbank*, cediendo por completo la posibilidad de aplicar una política monetaria regional para atraer capital a la RDA. Para el flujo de capital hacia Alemania Oriental, el acceso al mercado financiero de la RFA por parte de agentes orientales fue de menor relevancia. La UEM&S fue diseñada, precisamente, con el objetivo de facilitar la inversión de agentes occidentales en Alemania Oriental. Por el contrario, la inversión de personas de Alemania Oriental en la parte occidental del país no fue un tema (Willgerodt, 1990 y Schäuble, 1991).

El tema de la liberalización del comercio exterior está altamente relacionado con la integración económica, analizada en el apartado anterior, sin embargo, también tiene su relevancia para la investigación de los aspectos de la transición.

La RDA no fue una economía aislada, por el contrario, su integración en el comercio internacional era considerable (Roesler, 2003). Sin embargo, cualquier negocio con el resto del mundo era

⁷⁶ Se recuerda que el banco no tiene que ser privatizado para realizar esta labor. Como se analizó en el apartado anterior, la privatización en general y la privatización de los bancos, fue en Polonia mucho más lenta.

controlado y dirigido por una agencia monopólica encargada de regular el comercio exterior. El intercambio con los países del bloque soviético, el Consejo de Asistencia Mutua, era realizado bajo las normas del plan central (Schürer, 1999, p. 76) y el comercio con los países del bloque no socialista (países occidentales) se desarrollaba bajo la premisa de generar divisas occidentales, las cuales eran escasas en la RDA debido a que se les necesitaba para pagar la deuda externa con los países occidentales (Priewe y Hickel, 1991, p. 67).

El comercio exterior de la RFA se desarrolló en un ambiente cada vez más abierto. Especialmente, el intercambio con los países de la Unión Europea fue bastante abierto, el cual fortaleció a las industrias de Alemania Occidental. Aparte del sector agrícola que está todavía bajo alta protección por la política agrícola común de la Unión Europea, la economía occidental está también bastante abierta en relación al resto del mundo con el efecto de que el porcentaje de las ventas totales de la industria que se canaliza al extranjero fue en 2014 de 47.8% (BMW, 2016 y Tabla A- 9).

Por su parte, la liberalización del comercio exterior de Polonia fue paulatina y, en relación con la Unión Europea, empezó en 1994 y se prolongó hasta 2003, un año antes de la entrada del país a la Unión Europea (Goh y Javorick, 2005, p. 36). El comercio con los países miembros del Consejo de Asistencia Económica Mutua continuó siendo controlado bajo las mismas reglas hasta su colapso a finales de 1991 y, a partir de esta fecha, a estos países se aplicaban las mismas tarifas arancelarias que al resto del mundo, es decir, en 1999 todavía alrededor de 15% (Goh y Javorick, 2005, p. 6). Actualmente, se aplica las tarifas aduanales de la Unión Europea con el resto del mundo.

La UEM&S exigió la liberalización total del comercio exterior de la RDA con la RFA de la noche a la mañana y, por lo tanto, también el abandono de la agencia monopólica de comercio exterior en el mismo tiempo. Considerar la alta participación de la RDA en el comercio con los países occidentales como prueba de una alta competitividad de las mercancías en estos mercados sería errónea. La presión para generar divisas exigía a la RDA vender sus productos por debajo de sus costos de producción (Roesler, 2003, p. 33). Para un inversionista una situación así no es atractiva, por lo tanto, invertir en planta productiva fue solamente interesante hasta que se modernizaron las instalaciones.

De este análisis y comparación, el caso de la integración económica con la UE y España, y el caso de la transición con Polonia, se puede destacar que la UEM&S fue un caso especial. Esto tiene que ver con las condiciones culturales, jurídicas y políticas de Alemania que generaron una situación muy particular. También, el objetivo de la UEM&S, definido para promover la inversión occidental en la RDA, representa una característica única. A pesar de esta orientación, la UEM&S no fue positiva en todos los aspectos para la inversión foránea, sin embargo, la liberalización financiera, la moneda única hasta cierto punto y la liberalización de precios fueron benéficas. Como obstáculo se puede señalar la liberalización comercial inmediata y el tipo de cambio para entrar a la unión monetaria.

2.2 La entrada de capital occidental a la economía de Alemania Oriental después de la UEM&S (1990 – 2015)

Esta segunda parte se dedica a la evaluación de los resultados. Para evaluar si la UEM&S fue exitosa con respecto a su meta principal (promover la inversión foránea en Alemania Oriental (Willgerodt, 1990), se comparan los resultados con las expectativas y, posteriormente, se investiga hacia cuáles sectores de la economía oriental se dirigió la inversión.

2.2.1 La situación en los dos países alemanes y el mundo antes de la UEM&S

Al inicio de la década de los años ochenta, el mundo era todavía dividida por los dos bloques antagónicos de la guerra fría.

En el mundo occidental, la situación fue caracterizada por el fin de las políticas económicas del Estado de Bienestar y el surgimiento de políticas que dan más énfasis a las fuerzas del mercado, es decir, de una retirada del Estado de las actividades económicas, dejando mayor espacio a la iniciativa privada. Los precursores de este cambio fueron Margaret Thatcher a partir de 1979 en el Reino Unido y Roland Reagan a partir de 1981 en los EE.UU. Unos años más tarde, se desarrollaron un conjunto de normas para países con problemas económicos con el objetivo de limitar la intervención del Estado en la economía, sanear los presupuestos públicos y ampliar el papel del mercado en la economía, el llamado Consenso de Washington de 1989.

La situación económica se volvió más problemática, especialmente después del crack bursátil del 19 de octubre de 1987, durante el cual el índice Dow Jones cayó en más de 20%, terminando con el auge de la era Reagan. Como consecuencia de este acontecimiento en la bolsa de Nueva York, los países occidentales entraron en una situación económica débil (Carlson, 2007). La Unión Europea estaba a punto de entrar en una etapa más en su proceso de integración económica, el mercado común de 1993. También, el debate de configurar⁷⁷ la moneda única, el euro, ocuparon la atención de los responsables (Wogau, 1998).

⁷⁷ En 1992, en una reunión de los jefes de Estado en Maastricht (Países Bajos) se determinaron los requisitos para que un país miembro de la UE pueda participar en la zona euro, los denominados criterios de Maastricht.

Por el otro lado de la Cortina de Hierro⁷⁸, el bloque socialista⁷⁹ estaba bajo el control de la Unión Soviética de Leonid Brezhnev quien otorgaba solamente una soberanía limitada a los países del CAME, es decir, los países de Europa Central. A la mitad de esta década llegó al poder Mijaíl Gorbachov quien realizó un cambio radical en la política de la URSS con sus programas de Glasnost y Perestroika. Para los países de Europa Central, la política de Gorbachov significaba una mayor independencia de las decisiones de Moscú, dándoles el derecho de la autodeterminación. A diferencia de los años 1953, 1956 y 1968⁸⁰ cuando la URSS aplastó los movimientos sociales, a finales de los años ochenta, la URSS de Gorbachov no intervenía. El descontento popular en Europa Central tenía que ver con la ausencia de libertades políticas y con el agotamiento del sistema económico⁸¹ de la planeación central, resultando en normas laborales más duras. Hungría fue el primer país en realizar ajustes en su sistema económico con una mayor descentralización en la toma de decisiones, haciéndolo más dinámico. En Polonia, el movimiento de Solidaridad, bajo el liderazgo de Lech Walesa, recuperó nueva fuerza, alcanzando su participación en las elecciones generales el 4 de junio de 1989, de las cuales él salió como ganador. Por primera vez en la historia de los países “socialistas” un movimiento ciudadano tomó las riendas del gobierno.

Con respecto de Alemania, se puede destacar que Alemania Occidental entró, como los demás países, a un desempeño económico relativamente lento, sin embargo, en 1988 el crecimiento económico subió a una tasa real de 3.4% (Destatis, 2006 y Pehl, 1989). También, los datos macroeconómicos⁸², según Bundesbank (1989) y Pehl (1989), estaban en buenas condiciones. A pesar de la situación económica bastante bien a finales de la década, había preocupaciones en la sociedad de Alemania Occidental por la competitividad internacional de su país (Bibow, 2003) y la popularidad del gobierno de Helmut Kohl bajo cada vez más. Con respecto de la reunificación de la RDA con la RFA, se puede destacar que hasta febrero de 1989 eso no era tema⁸³ de la política

⁷⁸ Noción creada por Winston Churchill, refiriéndose a la frontera entre los dos bloques, lo que era después, entre otras partes, el Muro de Berlín.

⁷⁹ Popularmente se habló del “Bloque socialista”, refiriéndose a los países con economías de administración central y un sistema político con un partido único.

⁸⁰ En 1953 había manifestaciones en la RDA, en 1956 en Polonia y Hungría y en 1968 había un levantamiento en Checoslovaquia, la denominada Primavera de Praga. En todas estas confrontaciones políticas, las poblaciones correspondientes criticaron normas laborales más exigentes y pedían una mayor participación en la toma de decisiones políticas (para Alemania: Lindner, 1998 y Steiner, 2007, Hungría: Kornai, 1992 y Checoslovaquia: Sik, 1972).

⁸¹ A partir de los años setenta, los países del bloque soviético tenían tasas de crecimiento cada vez menores, lo cual fue razón de reflexionar sobre la eficiencia del sistema de planeación central para Alemania: Roesler, 2003 y Steiner, 2007, Hungría: Kornai, 1992, Checoslovaquia: Sik, 1972 y para la URSS: Aganbegjan, 1989).

⁸² Los datos macroeconómicos fueron la inflación con 3%, la cual subió de 1% en 1986 (Inflation, 2016), una situación en la balanza de pagos equilibrada, y un déficit creciente del presupuesto que alcanzó 1.7% (Hinrichs, 2002). La tasa de desempleo con 7.9% de la población no fue satisfactoria, aunque bajó de un valor de 9.1% a medianos de la década (Destatis, 2016). Véase también la tabla 6 en el capítulo 3.1.4

⁸³ El 28 de noviembre, Kohl presentó un programa de 10 puntos como reacción a la caída del Muro de Berlín, sin embargo, en esta propuesta, el canciller solamente mencionó a una cooperación entre los dos Estados, asegurando las libertades civiles (Plato, 2003).

cotidiana para el gobierno de Kohl (Plato, 2003). Sin embargo, este tema fue siempre un punto importante para partido conservador (CDU) al cual perteneció el canciller (CDU, 1983).

Por otro lado, la RDA sufría cada vez más el agotamiento de su sistema económico. A diferencia de los demás países de la CAME, el gobierno de Erich Honecker endureció el control del gobierno sobre los medios de comunicación, prohibiendo por ejemplo la revista soviética “Sputnik”⁸⁴. Por la experiencia de reformas económicas anteriores⁸⁵, el gobierno de la RDA rechazó las ideas de Gorbachov. A parte de problemas en el sistema económico y presupuestales⁸⁶, esta política de mayor control, prohibiendo una manifestación en el día del asesinato de Rosa Luxemburgo y Karl Liebknecht en enero de 1989, falsificando los resultados de elecciones municipales de mayo del mismo año y la mayor presión de la policía secreta (Stasi)⁸⁷ generaron un clima de creciente descontento (Lindner, 1998). Con la decisión del gobierno de Hungría de abrir la frontera con Austria en junio 1989, empezó una creciente fuga de ciudadanos de la RDA a la RFA, generando mayor presión sobre el gobierno de Honecker de ofrecer perspectivas, las cuales no logró presentar. Manifestaciones por una mayor participación ciudadana en la política, un creciente flujo de migrantes hacia el occidente y el mal entendimiento de las palabras de Günther Schabowski en la rueda de prensa el 9 de noviembre de 1989 condujeron a la “Caída del Muro”⁸⁸ de Berlín y el fin de la RDA (Schabowski, 2009)⁸⁹.

⁸⁴ La revista “Sputnik” era una publicación muy popular entre la gente joven de la RDA, especialmente cuando se difundieron las ideas más liberales del gobierno de Gorbachov.

⁸⁵ Las reformas anteriores eran la NÖS (Sistema Económico Nuevo) de 1963 y la ÖSS (Sistema económico del Socialismo) de 1965, dando más autonomía a las unidades de producción. Estas reformas tenían éxito, sin embargo, había muchas críticas por preocupaciones de pérdida de poder del partido. Estas críticas condujeron finalmente también a la sustitución de Walter Ulbricht por Erich Honecker en 1970 como jefe de Estado de la RDA (Steiner, 2007 y Schürer, 1999).

⁸⁶ La RDA nunca entró en un moratorio, como Polonia en 1980, sin embargo, su situación presupuestal era cada vez más problemática (Schürer, 1999). Especialmente, la escasez de divisas obligó al gobierno a aumentar las exportaciones, perjudicando el suministro de productos atractivos para la población local. Además, el gobierno empezó a vender bienes culturales para cumplir con las obligaciones de pago por créditos recibidos anteriormente (Schürer, 1999, Steiner, 2007 y Schabowski, 2009)

⁸⁷ La tarea de la policía secreta (Staatssicherheit, Stasi) era de vigilar a los ciudadanos y asegurar su obediencia a las doctrinas del gobierno central (Schabowski, 2009) (véase también la película de Florian Heckel von Donnersmark “La vida de los otros” de 2006 sobre la Stasi en la RDA)

⁸⁸ A pesar de que, en general y también en este análisis, se habla de la “Caída del Muro” de Berlín, en realidad no cayó. Lo que pasó fue que se abrió.

⁸⁹ La situación de la RDA y la RFA en 1989 con respecto de la población (véase tabla A-3) y del ingreso per cápita nominal se puede apreciar en la tabla 3, en el subcapítulo 2.2.3, (o tabla A-2), en la cual se realiza un comparativo de estos valores de 1989 con aquellos de 2015.

2.2.2 Expectativas sobre la inversión foránea en Alemania Oriental

Las expectativas generales fueron resumidas por el canciller Kohl en un discurso de televisión el 1 de julio de 1990, el día en que entró en vigor la UEM&S. En este discurso dirigido a la gente de la ex RDA, dijo: "... a nadie le va peor que antes – en lugar de esto para muchos será mejor..." y dirigiéndose a la gente de la ex RFA dijo: "... nadie tiene que renunciar a algo por causa de la unificación alemana. Al final se trata de: compartir con nuestros paisanos de la RDA lo que ganaremos extra en los próximos años – como ayuda para la autoayuda" (Kohl, 1990; traducción L. Pernice). En el mismo discurso, Kohl prometió convertir los nuevos estados federados (creados en el momento de la unificación política⁹⁰) en paisajes florecientes (*Blühende Landschaften*) (Kohl, 1990). Un año después, en 1991, Kohl precisó esta promesa con respecto al tiempo, diciendo que en tres o cuatro años los nuevos estados federados serían paisajes florecientes (Priewe y Hickel, 1991). En estos fragmentos se reflejan las expectativas o los deseos oficiales del desempeño económico de la UEM&S. Según estos discursos, las autoridades esperaban, primero, que la unificación alemana no costara nada al contribuyente occidental. Por el contrario, solamente una parte de lo que se ganara extra por la unificación se tendría que transferir como ayuda a los compatriotas del Oriente y, segundo, en tres o cuatro años, los nuevos estados federados tendrían una dinámica económica tan fuerte que haría obsoleta la ayuda del occidente. No se trata de que la RDA tuviera, en estos tres a cuatro años, los mismos niveles de ingreso que la RFA, sino que se tenía la convicción de que Alemania Oriental lograría tasas de crecimiento superiores a aquéllas de Alemania Occidental y, por esta vía, lograría, en un futuro no definido, la convergencia, es decir, la convergencia beta. También, Willy Brandt⁹¹ esperaba que en cinco años Alemania Oriental fuera la parte más moderna de Alemania (Lafontaine, 1990, p. 31).

Mientras este discurso se puede interpretar como palabras de un político en busca de la aprobación popular⁹², hay indicadores que respaldan las expectativas oficiales sobre el desempeño económico de Alemania Oriental como consecuencia de la UEM&S. Tres de ellos son: el horizonte temporal del Fondo de Unidad Alemana (*Fonds Deutsche Einheit*), el éxito de la reforma monetaria en la posguerra

⁹⁰ En 1952, el gobierno de la RDA sustituyó los estados federados por una estructura administrativa más centralista, dividiendo el país en territorios administrativos. Debido a que la RFA es un estado federal con estados federales autónomos, se recuperó la estructura territorial existente antes de 1952 y se crearon los estados federados: Sajonia, Sajonia-Anhalt, Mecklenburgo-Antepomerania, Turingia y Brandeburgo.

⁹¹ Willy Brandt, del partido socialdemócrata, fue canciller de Alemania de 1969 hasta 1974 y en 1971 recibió el Premio Nobel de la paz.

⁹² Especialmente la noción de <<paisajes florecientes>>, con respecto a los nuevos estados federados, se utilizó de manera muy amplia en el proselitismo político del partido conservador para las elecciones de los estados federados el 14 de octubre y para las elecciones generales de la cámara baja del parlamento alemán (*Bundestag*) el 12 de diciembre de 1990.

de 1948 y las expectativas de ingresos por la venta de la planta productiva de la ex-RDA, los cuales se investigan en este apartado.

El primer indicador que da sustento a la percepción oficial positiva fue el programa de asistencia para la RDA, creado en mayo de 1990⁹³, denominado Fondo de Unidad Alemana, con un volumen de 82 mil millones de euros para el lapso de 1990 hasta 1994. El objetivo de este fondo fue asegurar la solvencia fiscal de la RDA hasta la unificación política y, a partir de la creación los nuevos estados federados, financiar los gastos de los mismos (Tofaute, 1993). El dinero para el gobierno central de la RDA (de mayo hasta octubre 1990) fue condicionado para empezar obras de primera necesidad como el mejoramiento y la recuperación de las carreteras entre los dos Estados alemanes y la modernización inmediata de las telecomunicaciones⁹⁴. A partir de la unificación política, las transferencias para las mismas tareas fueron otorgadas a los nuevos estados federados, debido a que en la ex RFA y ahora en Alemania unificada, los estados federados financian la mayoría de las obras de infraestructura. Este aspecto fue de gran importancia para promover la inversión en la planta productiva en la RDA, lo cual se analizará en el capítulo tres. El horizonte temporal de este fondo fue hasta finales de 1994, es decir, los creadores consideraban que después de cuatro años los nuevos estados federados tendrían una capacidad recaudatoria suficientemente grande para solventar sus gastos⁹⁵. En la configuración de esta transferencia condicionada, se refleja la convicción del gobierno de Kohl y de su partido CDU⁹⁶, la cual se basó en las posiciones: el Estado debería limitarse a poner en buenas condiciones la infraestructura, asegurar el libre movimiento de los precios y, la posibilidad de que el capital fluye automáticamente a la región menos avanzada.

El partido CDU se autodenomina como el partido del “milagro económico de 1948” (Hintze y Langguth, 1993), es decir, el de la reforma monetaria del 20 de julio de 1948, cuando se sustituyó una moneda abundante con altas tasas de inflación por una moneda escasa, el *Deutsche Mark*: DM (marco alemán) y cuando se liberó gran parte de los precios (Erhard, 2000). Esta reforma es considerada por una amplia mayoría en Alemania como punto de arranque del crecimiento económico de la posguerra en la RFA. Según esta interpretación popular, el crecimiento fue resultado

⁹³ Es decir, dos meses antes de la entrada en vigor de la UEM&S.

⁹⁴ La red de telefonía, especialmente los enlaces entre la RFA y la RDA, estaba completamente deteriorada. Llamadas de unidades occidentales a aparatos en la RDA eran temporalmente imposibles o con una muy mala calidad, impidiendo la comunicación. Frecuentemente, era necesario marcar varias veces para obtener un enlace (Roesler, 2003). En estos tiempos, la telefonía celular todavía era inexistente.

⁹⁵ La Constitución de la RFA de 1949 (todavía vigente) exige que las autoridades tienen que asegurar condiciones de vida similares en toda la República, es decir, a partir de la unificación política también en Alemania Oriental. A nivel de la RFA un instrumento para lograr niveles de vida similares son transferencias financieras de los estados más ricos a los estados menos avanzados (*Länderfinanzausgleich*). El Fondo de Unidad Alemana es un compromiso, debido a que, con la unificación política, los estados de la RFA tuvieron que transferir fondos a los nuevos estados de la RDA. Para evitar un desajuste en este sistema, se creó el Fondo de Unidad Alemana en sustitución de incorporar los nuevos estados a este esquema de transferencias interestatales.

⁹⁶ El partido CDU, Unión Demócrata Cristiana, es un partido de masas que pone énfasis en las ideas del Ordoliberalismo y la economía social de mercado (CDU, 1983 p. 171 y Hintze y Langguth, 1993).

de una moneda estable y de precios libres y, por lo tanto, cuando se hizo algo parecido en la RDA, el crecimiento económico debería iniciar inmediatamente. Esta posición fue compartida aun por el presidente del *Bundesbank* de 1980 hasta 1991, Karl Otto Pöhl, en una cena oficial el 30 de enero de 1990 cuando dijo:

All in all, I believe that in a relatively short time East Germany could have the potential and opportunity to enjoy an “economic miracle” comparable to that experienced by West Germany from 1948 onwards, but only if East Germany is prepared to change its economic structure soon – and as I said there is no alternative to such a policy...” (Gawel, 1994, p. 98).⁹⁷

Con este discurso, el presidente del *Bundesbank* expresó sus expectativas de un rápido crecimiento posterior a una rápida liberalización de precios y de flujos de capital, sin embargo, Pöhl se negó a la creación de una unión monetaria⁹⁸. Precisamente, la ausencia de una unión monetaria con un país más avanzado es una de las grandes diferencias entre 1948 y la UEM&S de 1990, y un aspecto clave en la hipótesis en la presente investigación. Además, la RFA de 1948 no tenía que transitar de un sistema económico a otro, sino que se trataba de una la infraestructura del capitalismo (Zurita, 1994). Se considera que estas diferencias son muy importantes, sin embargo, la interpretación popular de las causas de crecimiento posterior a 1948 en la RFA generaron expectativas optimistas, aunque resultaron erróneas como destacó Hankel (1993, p. 15).

El tercer aspecto, que se puede considerar como justificable de la percepción positiva sobre el desempeño que podría tener la RDA fueron los ingresos esperados por la venta de la planta productiva por parte de la agencia fiduciaria (*Treuhandanstalt*). Los ingresos esperados justificaron dos aspectos del optimismo oficial, primero, la entrada de capital por la privatización de activos productivos y, segundo, un ingreso considerable para el erario, evitando generar otros ingresos para financiar la unificación. En marzo de 1990, el gobierno de la RDA calculó el valor de las unidades de producción de la RDA en 766 mil millones de euros como se puede ver en la tabla 2, un valor que correspondía a casi la mitad del PIB de Alemania unificada en 1991, el cual fue de 1,534 mil millones de euros. Tomando en cuenta que la población de la ex-RDA equivalía a una cuarta parte de la población de la RFA unificada (véase tabla A-3), no se consideraba totalmente erróneo esperar que

⁹⁷ Traducido al español, la cita dice “Al fin y al cabo, creo que, en un tiempo relativamente breve, Alemania Oriental podría tener el potencial y la oportunidad de vivir un “milagro económico” parecido a aquello que vivía Alemania Occidental después de 1948, sin embargo, sólo si Alemania Oriental fuera preparada de cambiar rápidamente su estructura económica y, como lo he dicho no haya una alternativa a esta política”. (Traducción: Lars Pernice)

⁹⁸ También con respecto de la moneda común de la Unión Europea, el Bundesbank tenía sus objeciones (Bundesbank, 1990e).

mediante estas ventas del patrimonio industrial se pudieran financiar los costos de la unificación sin exigir contribuciones adicionales a los ciudadanos.

Tabla: 2 Valor esperado del patrimonio industrial de la RDA

Fecha	Valor en mil millones de euros	Institución evaluadora
Marzo 1990	+ 767	último gobierno de la RDA
Julio 1990	+ 306	Agencia Fiduciaria (THA)
Septiembre 1992	- 106	según normas de contaduría de la RFA
Diciembre 1995	- 130	cálculo final al disolver la THA

Fuente: elaboración propia con base en Hankel, 1993 y Teichert, 2001.

Aún los cálculos de la Agencia Fiduciaria, bajo el gerente occidental Detlef Rohwedder, en julio de 1990, resultaron altamente optimistas, sin embargo, ya no se puede atribuir esta sobrevaluación a cálculos “socialistas”⁹⁹, sino a una evaluación general, quizás superficial, de expertos de contaduría con base en normas de estadística comunes en el Occidente. También, esta evaluación da fundamento a la posición oficial de que los costos de la unificación podrían ser financiados por la venta del patrimonio industrial de la RDA a inversionistas occidentales. Asimismo, personas fuera del gobierno consideraban que los costos de la unificación podían ser financiados por la venta del patrimonio industrial de la RDA (Biedenkopf, 1990, p. 31).

La gran discrepancia entre las expectativas en 1990 y el valor real en 1995, es decir de un valor negativo, se analizará en el siguiente capítulo.

Independiente de las experiencias posteriores, en 1990 también organizaciones empresariales y varios partidos de oposición y economistas tenían pronósticos positivos sobre el futuro económico de la RDA, sin embargo, no presentaron un análisis de la situación que pudieran justificar su posición.

La Confederación de Industria Alemana (BDI) y la Asociación de las Cámaras de Comercio (DIHT) argumentaron que el euro debería ser la última pieza en la unificación económica de Europa, sin embargo, consideraban viable la introducción de la moneda occidental en Alemania Oriental en el momento de Mercado Común de la Unión Europea, es decir, en enero de 1993 (Schoser, 1990). Ellos no publicaron reflexiones sobre detalles de flujos de capital, por lo tanto, solamente se puede

⁹⁹ Se pone la palabra socialista entre comillas para enfatizar que los sistemas de estadística de los países del bloque soviético fueron distintos a aquellos de los países occidentales. A causa de esta confusión, el Banco Mundial posicionó, en los años setenta, a la RDA como la décima economía del mundo, lo cual no correspondía con su poder económico real. (Reporte de un seminario de la Fundación Friedrich Ebert en Berlín en el 2000 citado en: Roesler, 2003, p. 30).

imaginar que ellos consideraban que los flujos de capital serían suficientes hasta 1993 para asegurar el funcionamiento de una moneda común entre las dos partes de Alemania. De esto se puede concluir que también estas instituciones consideraban que la economía de la RDA entraría a un camino de alto crecimiento hasta 1993, una visión similar como aquella del gobierno federal.

Con excepción del partido Verde (Kelly, 1997), del Partido del Socialismo Democrático, PDS¹⁰⁰, y algunos políticos como Lafontaine¹⁰¹ (1990), los partidos de la oposición aprobaron la UEM&S como fue presentada por el gobierno (Schui, 1991). Sin embargo, la fuerza para avanzar con el proyecto de la unificación se basó más en el deseo político y la euforia histórica del momento que en un análisis profundo de la situación económica de la RDA. En los partidos de oposición existió la preocupación del derrumbe de la economía, sin embargo, no se presentaron alternativas de cómo estructurar la unificación económica (Gawel, 1994, p. 147).

Uno de los pocos que se opusieron abiertamente a la UEM&S fue Lafontaine (1990, p. 193), señalando que la RDA requeriría mínimo dos años para reestructurarse, es decir, antes de una integración con la RFA debería existir una temporada de transición de al menos dos años. El autor no discute el valor del patrimonio industrial de la RDA, sin embargo, destaca que por la configuración de la UEM&S de 25% a 30% de las empresas de la RDA irán a la quiebra y, por lo tanto, se requería un programa inteligente de desarrollo (Lafontaine, 1990, p. 194 y 195).

El Consejo de Expertos (*Sachverständigenrat*) y el *Bundesbank* fueron más cautelosos con sus estimaciones. Ellos también argumentaron que la moneda común debería introducirse al final de un proceso de ajuste, pero no precisaron el lapso en el cual se puede lograr esta meta (Sachverständigenrat, 1990a y Bundesbank, 1990c¹⁰²).

A pesar de que no existían alternativas bien desarrolladas (Hickel y Priewe, 1991, p. 87) se puede resumir que la expectativa generalizada¹⁰³ en el momento de redactar la UEM&S¹⁰⁴ fue que la RDA

¹⁰⁰ El PDS, es el partido que surgió del antiguo partido socialista único que gobernó la RDA desde sus inicios. En las primeras elecciones libres para el parlamento de la RDA, la *Volkskammer*, el 18 de marzo de 1990, el PDS ganó 16%, y en diciembre el mismo año en elecciones federales en toda Alemania para el *Bundestag* (cámara baja del parlamento alemán) este partido obtuvo 2.4%, es decir, 17 de los 622 escaños.

¹⁰¹ Lafontaine fue candidato del partido socialdemócrata para canciller en las elecciones federales en diciembre de 1990

¹⁰² El *Bundesbank* rechaza la introducción de una moneda común antes de alcanzar niveles económicos similares en los países miembros. Con respecto de la moneda común a nivel de la Unión Europea, Plato (2003) y Sauga et al. (2010) señalan que Francia aceptaría la unificación alemana bajo la condición de que el gobierno alemán y el *Bundesbank* dieran su voto positivo para el euro. En el caso europeo, la argumentación alemana en contra de la introducción del euro fue similar como el rechazo del *Bundesbank* en contra de la Unión Monetaria como parte de la UEM&S. Sin embargo, en el caso europeo, se exigía también una mayor integración política, es decir, una Unión Fiscal, antes de poner en circulación una moneda común

¹⁰³ También, los sindicatos compartieron este pronóstico, definiendo sus demandas para nivelar los niveles de salarios en las dos partes hasta 1994 (Priewe y Hickel, 1991).

¹⁰⁴ Las negociaciones para la UEM&S entre el gobierno federal de la RFA y el gobierno de la RDA tardaron de marzo hasta mayo de 1990 (Schäuble, 1991).

requería de tres a cuatro años para alcanzar tasas de crecimiento suficientemente altas para financiar su propia dinámica económica y enfrentarse exitosamente con la industria del Occidente.

Tomando como base el análisis del primer capítulo, uno puede sorprenderse porque tanta gente, especialmente políticos, creían que la integración económica (incluyendo la unión monetaria desde el principio o a partir de tres o cuatro años) entre la economía de vanguardia de la RFA y la economía retrasada¹⁰⁵ de la RDA condujera a un “milagro económico” (Bickerrich, 1999, p. 1), es decir, a altas tasas de crecimiento en Alemania Oriental y, por lo tanto, a un proceso de convergencia automático. Se considera que los efectos negativos de una unión monetaria entre países avanzados y menos avanzados no habían sido suficientemente estudiados. Muchos trabajos (citados en el primer capítulo) del análisis económico sobre el impacto de una moneda común fueron presentados a finales de los años ochenta y al principio de los noventa. En estos años surgieron las nuevas teorías de crecimiento (Romer, 1986) y la nueva teoría del comercio exterior (Krugman, 1992) teorías aceptadas por los economistas ortodoxos. Existieron críticas al concepto ortodoxo de Marx (1994), Young (1928), Kaldor (1957) y Mundell (1961), sin embargo, no fueron tomadas en cuenta por muchos responsables en posiciones de poder. Por otro lado, se tiene que señalar que la mayoría de los economistas de la RFA y del *Bundesbank* rechazaban la unión monetaria (Priewe y Hicckel, 1991). En el caso del euro a nivel de la Unión Europea, el banco central, economistas alemanes y también políticos alemanes se opusieron a los deseos de Francia¹⁰⁶, argumentando que se tendría que alcanzar primero niveles económicos similares antes de introducir una moneda común (Bundesbank, 1990c, Plato, 2003 y Henkel, 2010).

Se puede resumir que las expectativas de una gran mayoría de los responsables en Alemania Occidental fueron bastante positivas y se creía que la diferencia en el nivel económico se podría reducir ampliamente en tres o cuatro años.

2.2.3 Impacto de la UEM&S sobre el desempeño económico de Alemania Oriental

En los apartados anteriores, se analizó el objetivo económico de la UEM&S, el cual fue hacer todo lo necesario para que entrara capital occidental a la ex-RDA, y las expectativas de una mayoría de políticos de que, en tres o cuatro años, Alemania Oriental sería capaz de tener un crecimiento fuerte,

¹⁰⁵ La palabra “retrasada” se refiere a la situación de la economía de la RDA en relación a la economía de la RFA. Priewe y Hicckel (1991, p. 70) señalan que en 1989 el nivel de la economía de la RDA correspondió al nivel de una economía del Occidente en los años sesenta. El jefe de la Comisión Estatal de Planeación (*Staatliche Plankomision*), Schürer, reconoció que la situación económica de la RDA a finales de 1989 era catastrófica (Hertle, 1992).

¹⁰⁶ Plato (2003) y Sauga et al. (2010) señalan que Francia condicionó su voto aprobatorio a la unificación alemana durante las negociaciones 4+2 al visto bueno de Alemania para una moneda común a nivel de la Unión Europea.

es decir, que la necesidad por capital occidental sería cada vez menor debido a que la economía de Alemania Oriental se modernizaría y podría competir a la par con las economías occidentales, generando suficientes ingresos para que la región fuera autosostenible¹⁰⁷.

Para evaluar si la UEM&S fue exitosa o no, se analizará en este subcapítulo si los flujos de capital procedentes del occidente fueron suficientes para convertir Alemania Oriental en una región próspera, es decir, en una región con tasas de crecimiento por encima de aquéllas de Alemania Occidental y, como resultado de esto, generar suficientes ingresos presupuestales para cubrir los gastos correspondientes. Se analiza, primero, el crecimiento del PIB y, segundo, la dependencia de los presupuestos de los cinco nuevos estados federados de transferencias extras del erario federal.

La tasa de crecimiento del PIB tiene dos vertientes: un indicador macroeconómico que facilita comparar el desempeño de una economía con otra y un aspecto psicológico que impacta sobre la decisión de la gente de migrar al Occidente. Mientras en este trabajo, se analiza el desempeño del PIB, se deja fuera el impacto psicológico, aunque influye también sobre la migración.

El indicador más común para el desempeño económico es la variación del PIB. Se reconoce que no es una cifra que refleja a todos los aspectos del desarrollo económico, como por ejemplo la distribución de ingreso o aspectos sociales como el nivel educativo y de salud, sin embargo, se considera adecuada utilizar esta cifra porque aspectos sociales también impactan en el PIB (Priewe y Herr, 2005) y, en el caso alemán, la política social es la misma en las dos partes del país¹⁰⁸.

Se considera que la UEM&S fue exitosa siempre y cuando logró canalizar suficiente capital occidental a Alemania Oriental para financiar altas tasas de crecimiento.

Observando el lapso de 1989 al 2015, en las dos partes había grandes aumentos del ingreso per cápita nominal (véase la siguiente tabla). Mientras en el Oriente, este indicador se triplicó de 8,750 euros en 1989 a 26,453 euros en 2015, al lado occidental, el valor correspondiente creció de 18,345 euros en 1989 a 39,270 euros en 2015 (cifras de la tabla A-2), lo cual fue un poco más que una duplicación. La brecha entre el ingreso nominal de A-Occidental y A-Oriental se ha reducido de 52% a 33%, por lo tanto, se puede señalar que la UEM&S fue un éxito.

¹⁰⁷ Con la palabra autosostenible se hace referencia a una situación en la cual una región puede generar suficientes ingresos para sostener sus gastos corrientes. En el caso de los cinco estados federados en el territorio de la ex RDA, esto significa que sean independientes de transferencias extras por el gobierno federal.

¹⁰⁸ En el artículo 106-3 (Constitución de la RFA de 1949), se determina que el gobierno tiene la obligación de asegurar condiciones de vida similares en todas partes de Alemania (Hesselberger, 1996). Como consecuencia práctica de esta obligación, se agregó a la unión económica y monetaria la unión social y, posteriormente, los pactos de solidaridad, los cuales serán tema de análisis más adelante en este subcapítulo.

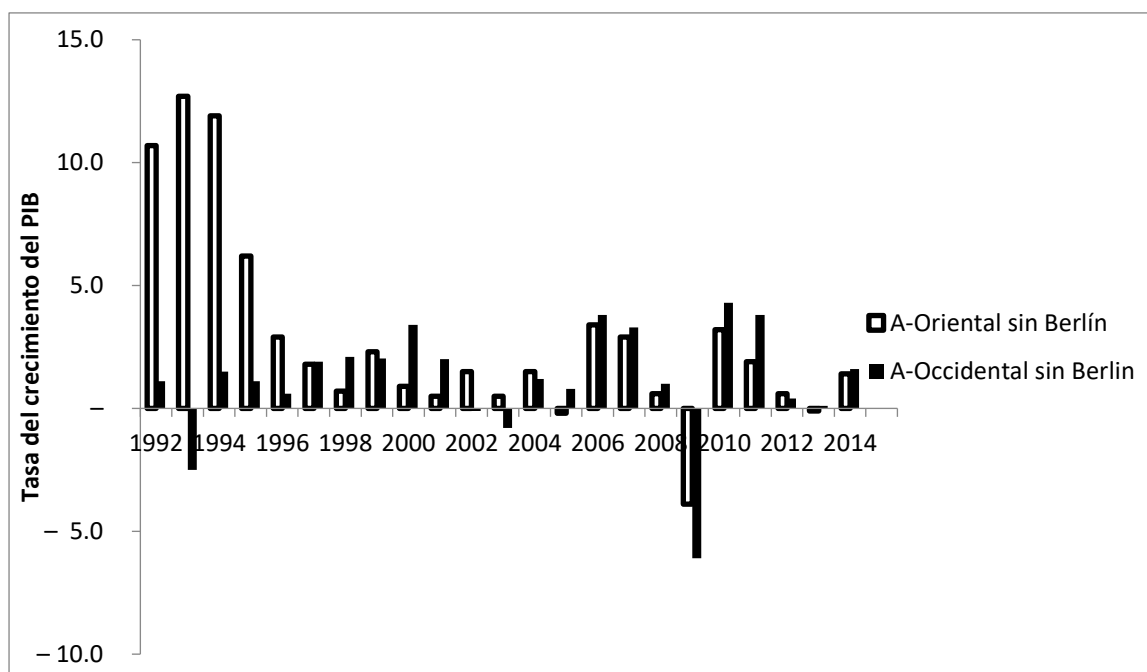
Tabla. 3 Comparación: PIB nominal per cápita en euros, Oriente – Occidente 1989/2015

	1989	2015
A-Oriental (sin Berlín)	8,750	26,453
A-Occidental (sin Berlín)	18,345	39,270
Brecha entre ingreso Occidental-Oriental	52%	33%

Fuente: cálculo propio, VGR der Länder, 2016, BMWI, 2016 y tabla A-2

Sin embargo, observando la siguiente gráfica, uno puede concluir que la meta de la convergencia solamente se logró en los primeros años.

Gráfica: 2 Variación del PIB regional y real en relación al año anterior



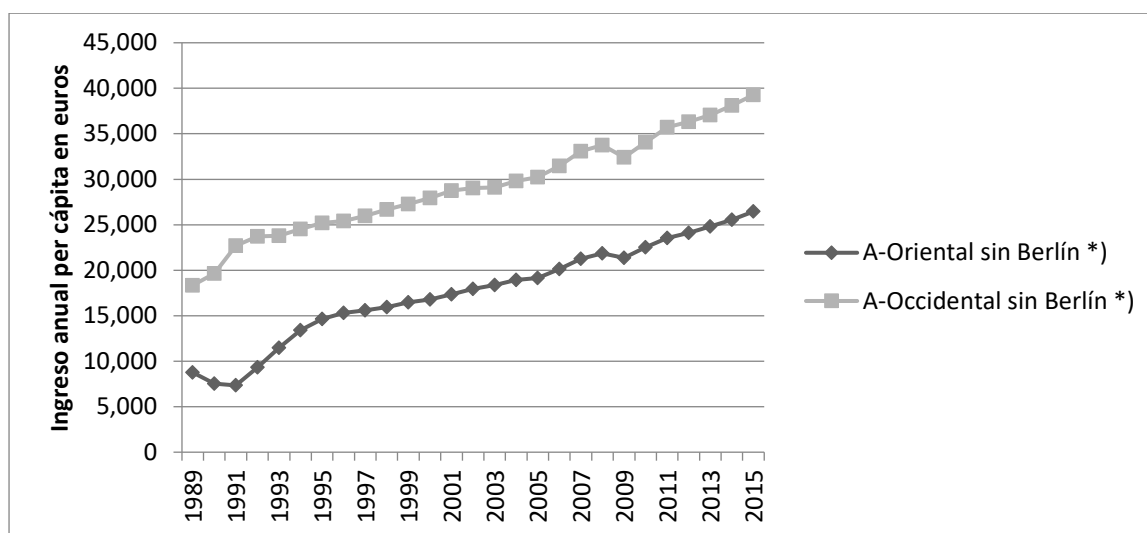
Fuente: VGR der Länder, Reihe 1, Vol. 1, 2016, BMWI, 2016 y tabla A-1

En esta misma gráfica, se observa que las tasas de crecimiento de A-Oriental superaron por mucho, en los primeros años (1992-1996), los valores de A-Occidental y, con esto, se puede argumentar que en los años 1992 y 1996 se logró la meta de la UEM&S, sin embargo, en los años posteriores, la respuesta es negativa. Las tasas fueron bastante similares o mayores y no existen señales de que Alemania Oriental alcanzará el nivel de producción de A-Occidental. A veces el Occidente supera al

Oriente y a veces al revés, concluyendo que el proceso de convergencia queda estancado después de 1996. El año 2009, el año de la crisis financiera mundial¹⁰⁹, fue más grave en A-Occidental con una caída el PIB en 6.1% (tabla A-1) (en A-Oriental la caída fue de 3.9%) debido a la mayor integración de la economía occidental en los mercados mundiales.

No obstante, el análisis anterior empieza en 1992 debido a que no existen cifras del PIB real de Alemania Oriental para los años anteriores. Para facilitar un análisis para los primeros años desde 1989, se toman ahora los valores del PIB nominal. Las cifras del PIB nominal total tampoco facilitan una comparación adecuada debido a que las dos partes de Alemania son bastante diferentes con respecto del tamaño de la población¹¹⁰. Por lo tanto, se toma como indicador el ingreso nominal per cápita¹¹¹

Gráfica: 3 Ingreso nominal per cápita 1989-2015



Fuente: elaboración propia con base en VGR der Länder, Grossraumregion, 2016 y tabla A-2

*) Berlín es excluida debido a que no existen cifras que contengan valores regionales incluyendo la parte de Berlín correspondiente.

¹⁰⁹ La crisis financiera mundial de 2009 empezó con la crisis “subprime” en verano de 2007 en los EE.UU. En Alemania, la recuperación se logró mediante un fuerte gasto público (*Konjunkturpaket II*) para obras de renovación de edificios públicos e instalaciones del tránsito, descuentos tributarios y un programa de sustituir coches viejos por coches nuevos (Horn et al., 2009).

¹¹⁰ Al constituirse la UEM&S, Alemania tenía una población de 78 millones, de la cual 20% vivía en la RDA y 80% en la RFA. En el 2015, la relación fue 16 % en Alemania Oriental y 84 % en Alemania Occidental (Datenreport, 2016 y Destatis, 2016 y tabla A-3).

¹¹¹ Este indicador tiene también una dificultad, derivada de la migración. Mientras en los primeros años, el saldo de la migración fue más de 300 mil (1989 y1990), éste bajó en 1996 a 15 mil, subió de nuevo a 49 mil en 2008 y en el 2014 estaba en 3 mil (Grobecker, 2016; Martens, 2010; Datenreport, 2016 y tabla A-15).

La gráfica anterior confirma los resultados de la gráfica 3, señalando que después de la dramática baja en los años 1990 y 1991¹¹² hubo una época de alto crecimiento, en la cual se redujo la brecha de ingreso entre las dos partes del país. Como muestra la gráfica 2, también, en esta gráfica 3, se puede observar que el proceso de convergencia se queda estancado a partir de 1996.

El crecimiento en promedio de 1996 al año 2015 fue para Alemania Oriental 1.2% y para la parte occidental 1.3%, (véase tabla: A-1.1) es decir, la brecha aún se amplió desde 1996.

Resumiendo, se puede señalar que tomando el lapso (1989-2015) completo si había algo de convergencia, no obstante, los grandes avances de la convergencia fueron en los primeros años y después de 1996 este proceso se convirtió aún en una mayor polarización¹¹³.

En general, las regiones más avanzadas son regiones con una densidad poblacional mayor¹¹⁴, por lo tanto, se puede argumentar que Alemania Oriental queda más rezagada debido a que su densidad poblacional es menor. Para separar la ventaja que tienen las regiones con una mayor densidad poblacional por las economías de aglomeración, se realiza, en la siguiente gráfica, una comparación del ingreso per cápita de Alemania Oriental, incluyendo Berlín, con los estados federados occidentales de Baviera, incluyendo Múnich, Baja Sajonia, incluyendo Hannover, y Schleswig Holstein sin¹¹⁵ una ciudad de mayor tamaño. Los tres estados federados tienen una densidad poblacional un poco por encima de Alemania Oriental¹¹⁶, sin embargo, esta diferencia poblacional se corrige mediante la inclusión de Berlín (oriental y occidental) a los datos de Alemania Oriental. Aquí existe la problemática de que se incluye Berlín Occidental, sin embargo, se considera como un problema menor, ya que los datos per cápita de Alemania Oriental sin Berlín y aquéllos, incluyendo la capital, se asemejan cada vez más.

¹¹² Mientras, en esta gráfica, no se puede percibir la magnitud del derrumbe de la economía oriental, hay numerosas investigaciones que se enfocaron en analizar el impacto de la UEM&S a corto plazo, lo cual no es tema de esta investigación. En estas investigaciones, se llegaron a cifras de la caída el PIB de la RDA de más de 40% (Priewe y Hickel, 1991 p. 24 y DIW, 1991).

¹¹³ Comparando Alemania Oriental con Polonia y la República Checa, el desempeño de Alemania Oriental se ve mejor (un análisis detallado seguirá más adelante (véase gráfica 5).

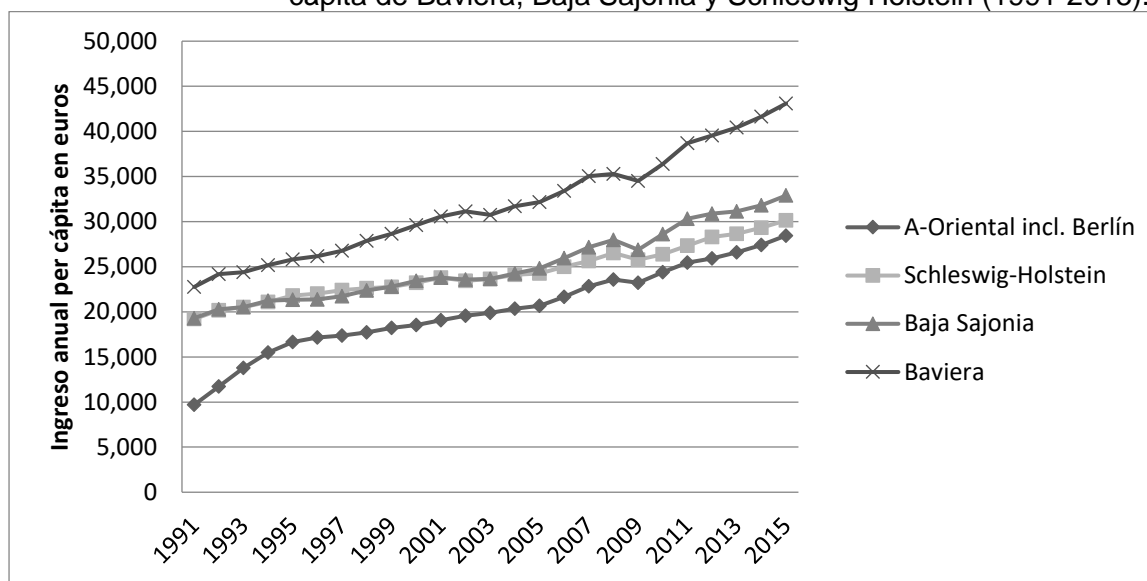
¹¹⁴ Esta idea fue analizada de manera más general en el subcapítulo 1.2.2.

¹¹⁵ La ciudad más grande de Schleswig-Holstein es Kiel con 230 mil habitantes.

¹¹⁶ La densidad poblacional en Schleswig-Holstein es de 181 personas por kilómetro cuadrado, en Baviera 182, en Baja Sajonia 165 y en Alemania Oriental 149 (Destatis, 2015).

Gráfica: 4

PIB per cápita de Alemania Oriental incluyendo Berlín en relación al PIB per cápita de Baviera, Baja Sajonia y Schleswig Holstein (1991-2015).



Fuente: elaboración propia con base en VGR der Länder, Grossraumregion, 2016 y tabla A-4

Comparando el desempeño de Alemania Oriental con estos tres estados occidentales, se observa que la brecha entre la ex-RDA y Schleswig-Holstein y Baja Sajonia está disminuyéndose paulatinamente. En relación con Baviera existe una creciente divergencia, es decir, la brecha de ingreso per cápita aumentó. Sin embargo, la diferencia no sólo se da con la región oriental, sino también con los primeros dos estados federados. Las cifras del año 2015 indican un ingreso per cápita para Alemania Oriental de 28,435 euros, para Schleswig-Holstein¹¹⁷ es de 30,134 euros y para Baja Sajonia de 32,890 euros (VGR der Länder, 2016 y tabla A-4). En este año, la diferencia del ingreso per cápita de Alemania Oriental en relación con Schleswig-Holstein fue solamente de 5.6%, mientras en 1991 era de 49%. Por lo tanto, se puede argumentar que la UEM&S fue exitosa¹¹⁸.

Las tres gráficas anteriores muestran el desempeño de la región oriental con relación a la ex-RFA, en las cuales el desempeño de Alemania Oriental fue insuficiente para alcanzar la convergencia, sin embargo, en un análisis en relación con otros países en transición se obtendrán resultados más positivos.

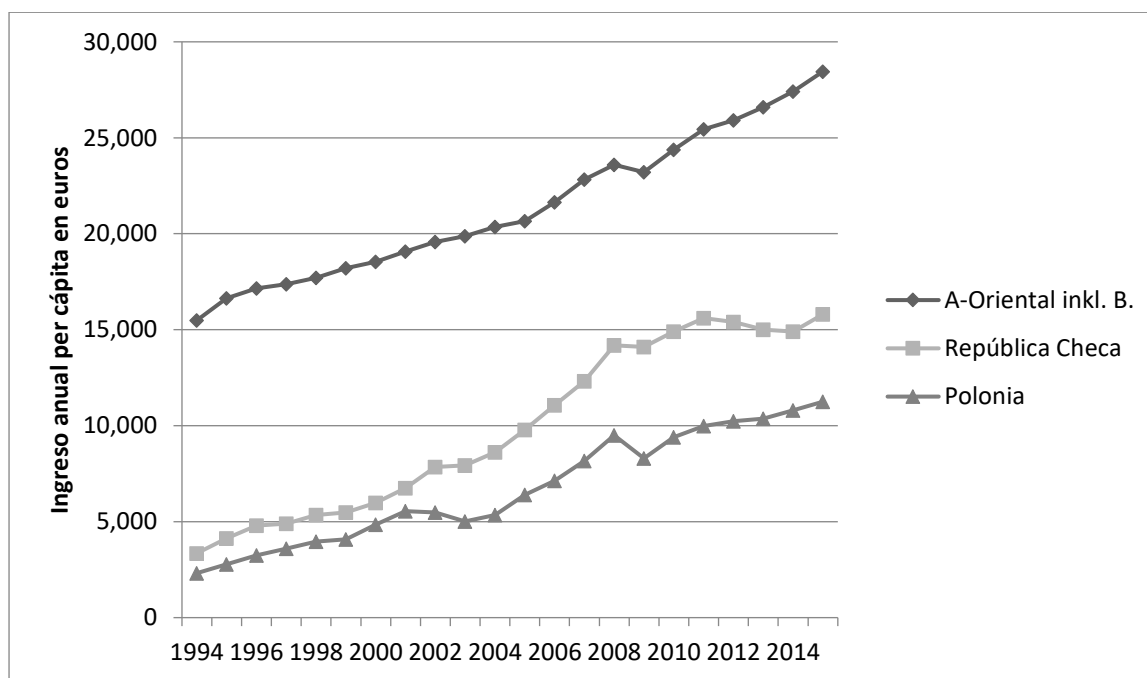
Se considera interesante comparar la A-Oriental con dos de los países Visegrád: Polonia y la República Checa, países que enfrentaron también una transición del sistema económico. Se

¹¹⁷ Schleswig-Holstein es el estado federado occidental con el menor ingreso per cápita. El estado federado con el mayor ingreso per cápita es Hamburgo con 61,729 euros por año en 2015 (VGR der Länder, 2016).

¹¹⁸ Mientras en las gráficas anteriores, se señaló que a partir de 1996 el proceso de convergencia entró en un estancamiento, se puede argumentar que en relación a Schleswig-Holstein, la brecha, la cual existió en este año fue de 22% y se redujo a 5.6% en 2015 (cálculo propio con base en VGR der Länder, 2016).

escogieron estos dos países porque son vecinos directos de Alemania y, en el caso de Polonia, adicionalmente, porque se analizó su proceso de transición en el subcapítulo 2.1.2 y tiene una densidad poblacional bastante similar a la de Alemania Oriental. La República Checa es interesante ya que fue, como la RDA, una región con un alto nivel de industrialización, es decir, fue como la RDA, en los días de la administración central, uno de los países más avanzados del bloque soviético. Debido a que la estadística “socialista” no era comparable con los cálculos occidentales y por el hecho de que en los primeros años de la transición (1990–1993) no hay datos confiables, la comparación del PIB per cápita entre estos dos países con Alemania Oriental empieza en 1994. Los dos países tuvieron, como en Alemania Oriental, una crisis económica en el momento del arranque de la transición con una disminución dramática del PIB. La diferencia fue que la caída no fue tan profunda, pero sí más alargada. Además, estos países sufrieron altas tasas de inflación¹¹⁹ en los primeros años de su transición, lo cual no sucedió en Alemania Oriental gracias a la UEM&S (WIIW, 1995, p. 64 y 68).

Gráfica: 5 PIB per cápita en euros en Polonia, República Checa y en Alemania Oriental incluyendo Berlín (1994-2015)



Fuente: Eurostat, 2016, Focus Economics, 2016 y VGR der Länder, 2016 y tabla A-5

¹¹⁹ En la República Checa, la inflación fue en 1990 de 2.5%, en 1991 de 70.4% y en 1992 de 9.9%. En el caso de Polonia, la situación de inflación fue más dramática con 585% en 1990, 70.3% en 1991 y 43% en 1992 (WIIW, 1995).

En esta gráfica, Alemania Oriental es la región más próspera. En el 2011, la República Checa alcanzó el PIB per cápita que tenía Alemania Oriental en 1994, sin embargo, con una trayectoria de mayor dinamismo económico. Tomando en cuenta que los niveles de bienestar de la República Checa y de la RDA fueron similares al principio de la transición, la UEM&S aumentó considerablemente el ingreso per cápita en Alemania Oriental, generando una brecha considerable de 12,653 euros o, dicho en otras palabras, el ingreso per cápita de Alemania Oriental en 2015 fue 44% superior al de la República Checa y 60% superior al de Polonia (Cálculo propio con base en la tabla A-5). Una comparación de las tasas de crecimiento total durante los años de 1994 y 2015 revela que el incremento del PIB en la República Checa fue de 371% y en Polonia de 385%, mucho más alto que en Alemania Oriental de 83%, sin embargo, se tomó como inicio el año 1994, en el cual el auge económico de A-Oriental casi llegó a su fin. Mientras en Alemania Oriental, los años de gran auge fueron los años 1991 hasta 1993, en Polonia y la República Checa los años de grandes incrementos económicos fueron posteriores (Cálculo propio con base en Eurostat, 2016, Focus Economics, 2016 y VGR der Länder, 2016 y tabla A-5).

Existen dos grandes diferencias entre la República Checa y Polonia, por un lado, y Alemania Oriental, por otro lado. Primero, la RDA se integró mediante la unión monetaria a la ex-RFA y, segundo, Alemania Oriental recibió y recibe cuantiosas transferencias¹²⁰ de Alemania Occidental.

Otra pregunta a analizar es, si el éxito de estos dos países se debe a la utilización de las políticas cambiarias y monetarias, las cuales no podían ser utilizadas por Alemania Oriental. Con respecto a la República Checa no existió una política de devaluación de la moneda nacional para mejorar el desempeño económico de la industria local. Mientras, en la década de los noventa, la corona checa se mantenía estable y, a partir del 2000 se apreció¹²¹. Durante los años de transición 1990-1994 existieron tasas de inflación entre 10 y 50% (WIIW, 1995), lo cual indica una política monetaria más relajada que aquella del *Bundesbank* de Alemania¹²².

En Polonia, la política cambiaria fue dominada por considerables devaluaciones hasta 1999 (Nuti, 2000) y la inflación local fue mucho mayor con valores superiores al 500% (WIIW, 1995). Especialmente con respecto del caso de la República Checa, se puede concluir que el crecimiento económico no fue promovido por la política cambiaria.

¹²⁰ Con respecto a las cantidades habrá un análisis más detallado en el capítulo 3.1.5.

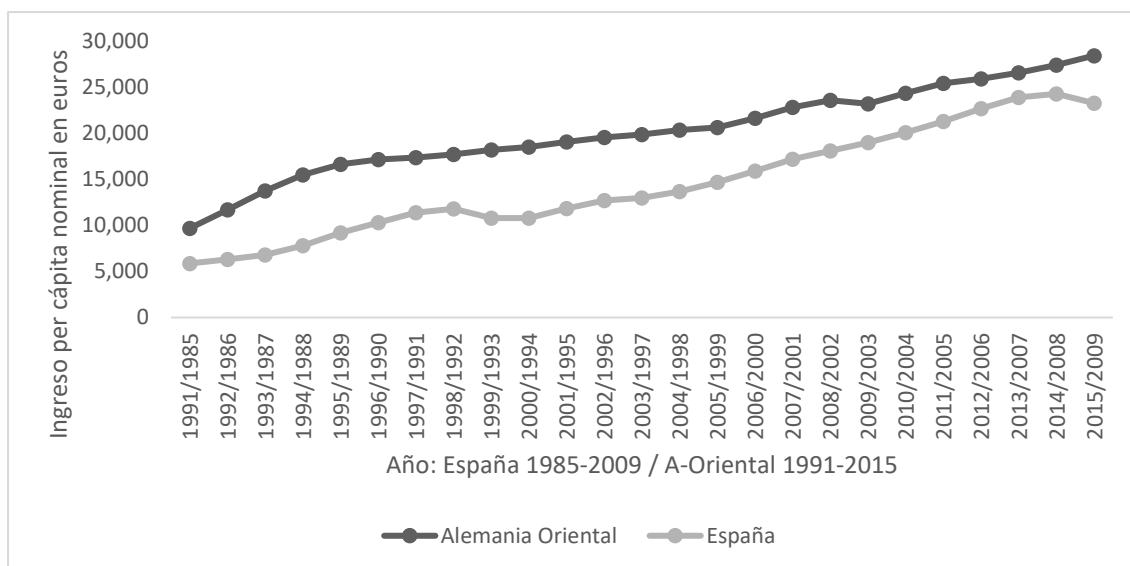
¹²¹ Al principio de la transición, cuando se hizo convertible la corona checa, el equivalente a un euro era de 37.43 coronas. En 1999, se cobró por un ECU 36.17 coronas). y el tipo de cambio actual (2016) es de 26.90 coronas por un euro. (Czech National Bank, 2016).

¹²² La política del *Bundesbank* alemán fue criticada por ser demasiado estricta, lo cual se analizará en el capítulo 3.1.4.

A pesar de que A-Oriental no podía utilizar políticas monetarias o cambiarias, la región se presenta bastante por arriba de estos dos países y, por lo tanto, se puede considerar que la UEM&S fue exitosa.

Analizar a España es interesante debido a que este país también pasó por una amplia transición (de otra índole¹²³) y por su integración con la Unión Europea¹²⁴. La adhesión a la UE, en 1986, significó para España un cambio estructural muy amplio¹²⁵. Para facilitar una comparación del desempeño económico en un tiempo de 25 años, se compararán en la siguiente gráfica el ingreso per cápita nominal anual de 1985 a 2010 de España con el ingreso correspondiente en el periodo de 1989 a 2015 de Alemania Oriental.

Gráfica: 6 PIB en euros nominal de España (1985-2010) y de Alemania Oriental (1991-2015)



Fuente: VdR der Länder, 2016, Datosmacro, 2016 y Eurostat, 2016

En la gráfica anterior, se puede apreciar que la trayectoria del crecimiento desde el ingreso de España a la Unión Europea en 1985 es bastante similar como aquella de A-Oriental después de la

¹²³ En este caso, se trató de la transición de una dictadura (Franco gobernó hasta 1975) con un sistema de control de la economía por el Estado a una democracia con economía de mercado (Fuentes Quintana, 2009).

¹²⁴ El proceso de ingreso a la UE y su comparación con la integración de A-Oriental con A-Occidental fue tema del subcapítulo 2.1.1.

¹²⁵ Mientras en el 1985, el PIB español fue generado en 46% por la agricultura, 30% industria, y sólo 24% por servicios, en el 2014, la agricultura contribuyó 2%, industria 23% y los servicios 75% (Statista, 2016).

UEM&S en 1991. No obstante, España¹²⁶ empezó con un ingreso per cápita mucho menor y el valor 25 años más tarde es también por debajo del ingreso de A-Oriental. En relación a España, la ex-RDA era un país más industrializado y, consecuentemente, tenía un ingreso mayor. El auge económico después de la entrada del país ibérico a la UE tiene que ver con una mayor entrada de capital, sea pública (transferencias)¹²⁷ o de la iniciativa privada. España recibió transferencias de la UE que varían entre 1% a 2% del PIB, es decir, mucho menor que las transferencias, las cuales recibió Alemania Oriental y las cuales fueron alrededor de 5% del PIB (BMW, 2015)¹²⁸. La ventaja que tenía A-Oriental al inicio permaneció hasta el final, pero la brecha se disminuyó¹²⁹. En relación a España, uno puede preguntarse, ¿por qué Alemania Oriental no avanzó más rápido con las mayores transferencias que recibió? No obstante, se tiene que destacar que las transferencias de la UE a España fueron utilizadas para proyectos que aumentaron la productividad del país. Por el contrario, en Alemania Oriental gran parte de las transferencias se canalizaron a usos de consumo.

Alemania Oriental tenía en 2015 un ingreso per cápita que supera el de la República Checa en 44% (véase tabla A-5), sin embargo, la región oriental de Alemania recibió cuantiosas transferencias de Occidente, las cuales no recibió la República Checa¹³⁰. Consecuentemente, se tienen que analizar a estas transferencias para evaluar si el ingreso per cápita en A-Oriental es resultado de la inversión privada o deriva su nivel de las transferencias públicas.

Según Grieve (2014), los costos de la unificación alemana de 1990 a 2014 alcanzaron dos billones de euros. Calculando el volumen anual, las transferencias fueron de 91 mil millones de euros, la cual corresponde al 26% del PIB de Alemania Oriental¹³¹.

¹²⁶ En relación al ingreso de España a la Unión Europea, la brecha se disminuyó. Mientras en 1985 España alcanzó 72% del ingreso promedio de la UE con 12 países, 25 años después, en el 2015, el país ibérico logró posicionarse en 94% del ingreso promedio de la UE con 28 miembros (Parlamento Europeo, 2015).

¹²⁷ Cuando se habla de transferencias de la UE, se refiere a las cantidades neto, es decir, aportaciones que realiza España para el presupuesto de la UE menos las cantidades que recibe el país mediante los fondos estructurales (Desarrollo Regional, Cohesión y Social) (Comisión Europea, 2015 y Piedrafita et al., 2007).

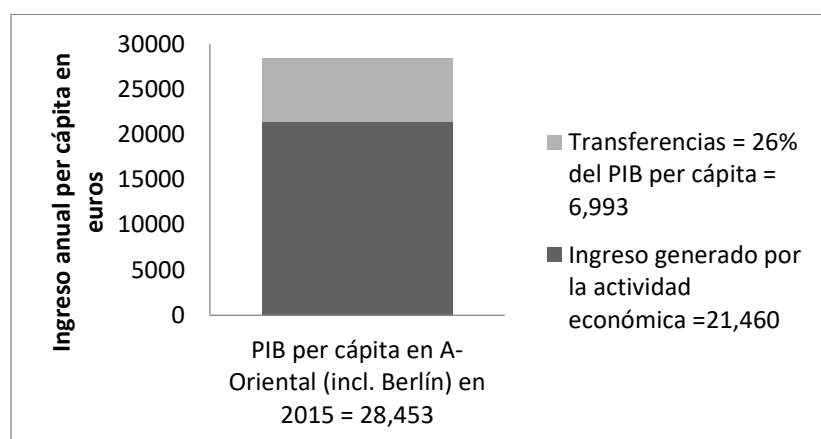
¹²⁸ Las transferencias de la UE a España durante los 30 años de 1985 a 2015 se sumaron a 150 mm de euros (Parlamento Europeo, 2015). Las de A-Occidental de 1990 a 2014 fueron 2,000 mm de euros (Grieve, 2014)

¹²⁹ En la gráfica 6 se puede observar dos momentos de crisis en España. La primera fue en 1992 como parte de la crisis de la libra esterlina (Pernice, 2002) y la segunda en 2008 está relacionada con la crisis “subprime” en EE.UU.

¹³⁰ La República Checa, excepto la región de la capital Praga, tiene un ingreso per cápita inferior a 75% (2015) al promedio de la Unión Europea y, por lo tanto, recibe transferencias de los fondos de cohesión, y antes de su adhesión recibió también capital de la Unión Europea bajo el acuerdo PHARE, sin embargo, las magnitudes no son comparables con aquéllos que recibe la Alemania Oriental de Alemania Occidental y, aparte de la magnitud, estos pagos empezaron a mediados de los años noventa (Comisión Europea, 2015).

¹³¹ Otras investigaciones para años anteriores llegan a cifras similares (Busch 2002, Steingart, 2005 y Schröder, 2009 y Müller, 2000 y 2009).

Gráfica: 7 Composición del ingreso nominal en Alemania Oriental (2015)



Fuente: elaboración propia con base en Grieve, 2014, VGL der Länder, 2016 y tabla A-4.

Esto significa que 26% del ingreso per cápita¹³² de Alemania Oriental (incluyendo Berlín) es financiado por transferencias del Occidente. De estas transferencias, 80% corresponde a obligaciones sociales, principalmente para las pensiones y asistencias a desempleados (Schröder, 2009).

Descontando las transferencias del ingreso per cápita de Alemania Oriental (con Berlín), este valor fue en 2015 igual a 21,460 euros (véase siguiente tabla), comparándolo con el valor de Occidente de 39,270 euros (VGL der Länder, 2016), la economía de la parte oriental alcanzó apenas 55% del ingreso occidental¹³³, es decir, la brecha se redujo de 52% en 1989 a 45% en el 2015 cuando se restan las transferencias del ingreso per cápita en Alemania Oriental.

Tabla: 4 Comparación: Oriente (sin transferencias) – Occidente 1989/2015

	1989	2015
A-Oriental (con Berlín, sin transferencias)	8,750	21,460
A-Occidental (sin Berlín)	18,345	39,270
Brecha entre ingreso Occidental-Oriental	52%	45%

Fuente: cálculo propio, VGR der Länder, 2016, BMWI, 2016 y tabla A-2

¹³² Comparar el bienestar económico de países mediante el PIB es problemático, sin embargo, medidas más precisas como la PPA (paridad de poder adquisitivo) no existían. La PPA fue desarrollada a partir de los años noventa (Taylor y Taylor, 2004).

¹³³ Incluyendo las transferencias, el ingreso per cápita nominal de Alemania Oriental en el 2015 correspondió a 67.3% del valor de occidente (cálculo propio con base en: VGR der Länder, 2016 y tabla A-2).

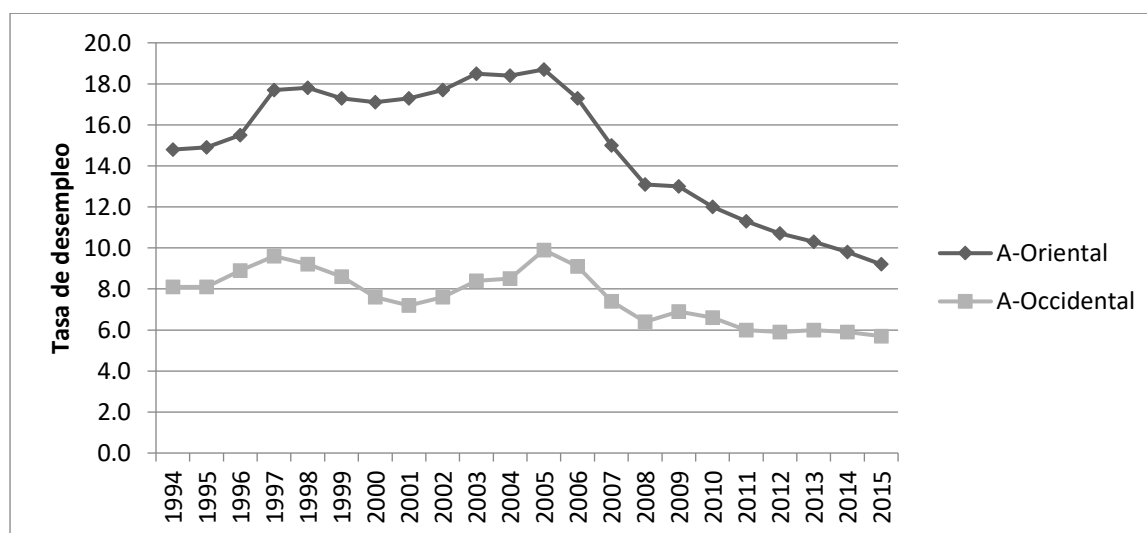
Las transferencias para pensiones y las asistencias para desempleados están relacionadas con el pobre desempeño de la economía local, es decir, están relacionadas con el hecho de que no entró suficiente capital occidental.

Restando a las transferencias y observando el lapso total de 1989 a 2015, el éxito de la UEM&S se ve menos positivo, sin embargo, se tendría que tomar en consideración que el PIB de Alemania Oriental en 2015 es generada por una fuerza laboral más reducida en comparación con 1989.

Con respecto de la fuerza laboral reducida, se puede señalar que, la estructura de la población en A-Oriental ha cambiado. Por la migración intra-alemana¹³⁴ (véase tabla A-15), no solamente bajó la población total de 15.3 millones a 12.6 millones (cifras para Alemania Oriental sin Berlín (BMWl, 2015)), sino también la composición cambió. Por una parte, había una migración de gente de la tercera edad hacía el Oriente y, por otra, migraron muchos jóvenes al Occidente (BMWl, 2015). En 2015 viven mucho más pensionados en relación a la generación joven en la parte oriental y, por lo tanto, el PIB de Alemania Oriental en 2015 es generada por una fuerza laboral menor (Grobecke, 2016).

No solamente la migración selectiva redujo la fuerza laboral activa, sino también el desempleo. En el 2015, la desocupación fue en Alemania Oriental de 9.2% y en Alemania Occidental 5.7% (tabla A-6).

Gráfica: 8 Tasa de desempleo en A-Oriental y A-Occidental (1994-2015)



Fuente: Bundesagentur für Arbeit, 2016, Destatis, 2016 y tabla A-6

¹³⁴ Saldo de la migración significa que había mucha gente que migraron del oriente al occidente, sin embargo, había también un gran número de gente (en su mayoría gente de la tercera edad) que migraron en la dirección opuesta (BMIW, 2016 y tabla A-15).

Con la entrada en vigor de la UEM&S, el desempleo aumentó considerablemente. A partir de 2005, se observa una disminución de la brecha, la tasa de desempleo en Alemania Oriental, llegando en 2015 a una diferencia de poco más de 30% entre las cifras de Alemania Oriental y de Alemania Occidental. Esto significa, que la UEM&S no generó canalizar suficientes flujos de capital privado para crear los puestos de empleo necesarios. La disminución en la tasa de desempleo está también relacionada con la migración a Alemania Occidental, aunque, en los últimos años, los flujos han disminuido¹³⁵.

Se puede resumir que la UEM&S no logró canalizar suficiente capital privado del Occidente a la región oriental de Alemania para generar una dinámica económica con tasas de crecimiento por encima de aquellas de Alemania Occidental, lo cual sería necesario para la convergencia. A pesar de que no se logró un proceso de convergencia entre las dos partes de Alemania, el desempeño económico de Alemania Oriental fue bastante bien cuando se compara con otros países o estados federados. Además, el ingreso de la población ha aumentado considerablemente gracias a las transferencias.

2.2.4 La UEM&S y su impacto sobre ciertas unidades de producción

Con la UEM&S Alemania Oriental tenía que transitar de una economía de administración central a una economía de mercado al estilo de Alemania Occidental, lo cual significó la transición de la propiedad de la economía de unidades de producción en una estructura central bajo el mando del Estado a un esquema de entidades con contabilidad y responsabilidad a nivel de cada empresa sea pública o privada. Este proceso fue realizado mediante una institución paraestatal, la agencia fiduciaria Treuhandanstalt, (THA)¹³⁶. El objetivo de este apartado es evaluar el impacto de la UEM&S sobre ciertas unidades de producción de la RDA. Para esto se escogieron cinco unidades de producción en manos del pueblo (Volkseigener Betrieb, VEB): VEB-Robotron Dresde, VEB-SKET Magdeburg, VEB-Carl-Zeiss Jena, VEB-Sachsenring Zwickau y el VEB-Schienenfahrzeugbau Bauzen. Todas estas entidades productivas fueron plantas grandes con productos prestigiosos a nivel de la RDA, del CAME y a nivel mundial. También en Alemania Occidental sus productos fueron

¹³⁵ La emigración de Alemania Oriental alcanzó en los primeros años (1990 - 1992) hasta 400 mil anual, bajó a mediados del siglo a 50 mil, en el 2008 subió de nuevo a valores de 100 mil personas al año y, en el 2015, el saldo de la migración intra-alemana fue casi nulo (BMWI, 2016 y tablas A-15 / A-15.1).

¹³⁶ La política de privatización de esta agencia fiduciaria y el análisis sobre su papel en contribuir al éxito o fracaso de la UEM&S serán tema del capítulo 3.1.2.

reconocidos y en algunos casos se realizaron ventas al bloque no socialista (Rodenstock, 2014). Sin embargo, muchos de estas ventas no se realizaron bajo sus marcas, sino bajo marcas de empresas occidentales (Wolle, 2009).

El VEB-Robotron en Dresde¹³⁷ era el productor más exitoso de computadoras y equipo de tecnologías de información en el CAME (Merkel, 2005). Esta unidad de propiedad pública tenía 6,700 trabajadores de los cuales más de la mitad perdieron sus puestos en los primeros meses de la transición. La agencia fiduciaria convirtió el VEB-Robotron en una sociedad de responsabilidad limitada¹³⁸ según la ley de empresas mercantiles de Alemania Occidental. La empresa Computer Electronic Dresden GmbH empezó con sólo 2,800 trabajadores. A pesar de que la antigua VEB-Robotron era una planta de alta tecnología y una de los mejores dentro de la economía de la RDA, en los primeros años no había empresas occidentales interesadas en comprarla bajo las condiciones de la agencia fiduciaria. Entre otras condiciones había el requisito de asegurar un cierto número de puestos de trabajo. Otro argumento por el bajo interés fue la incompatibilidad de la línea de producción con productos occidentales (Gerhard, 2005). Después de varios años en manos de la agencia fiduciaria y reducciones en el precio, una empresa productora de componentes de metal compró la Computer Electronic Dresden GmbH para producir cajas de computadoras con una fuerza laboral de 600 personas. En el 2009 se cerró la planta para trasladar la producción a la República Checa.

Sin embargo, la fuerza laboral altamente calificada en tareas de computación fue de gran interés para los inversionistas occidentales. Los estímulos fiscales (tema del capítulo 3.1.5) y el alto nivel de conocimiento tecnológico atrajeron a numerosas empresas occidentales de invertir en la región de Dresde, entre ellos Infineon, Intel y AMD (Schnell et al., 2006). Además, el enfoque de las universidades y tecnológicos de la región y la instalación de centros de investigación como la Sociedad Fraunhofer o Max Plank hicieron la región alrededor de Dresde bastante atractiva para empresas del ramo de computación y tecnologías de la información y, por lo tanto, se crearon en esta industria 25,000 nuevos empleos. En el 2016, Dresde es el *cluster* industrial de computación más importante de Alemania, denominado como “Silicon Saxony”.

El VEB-SKET (Schwermaschinenbau-Kombinat Ernst Thälmann) del conglomerado de maquinaria pesada Ernst Thälmann en Magdeburg era un productor de grúas portuarias, excavadoras pesadas para minas abiertas y maquinaria para la construcción. El VEB-SKET era parte del conglomerado SKET, el cual tenía 18 plantas con 30 mil trabajadores en 1989. Como en Alemania Occidental, la industria de la construcción de maquinaria de la RDA era una industria avanzada al menos en sus

¹³⁷ Robotron fue parte central del conglomerado Robotron (Kombinat Robotron) con 68,000 trabajadores en 21 plantas en toda la RDA. El conglomerado Robotron participó en el proyecto de vanguardia para producir un microchip (Roesler, 2003).

¹³⁸ Una empresa de responsabilidad limitada en alemán es una GmbH (Gesellschaft mit beschränkter Haftung)

mercados dentro del CAME (Steiner, 2007). También el VEB-SKET fue convertido en una empresa mercantil con la nueva denominación SKET Maschinen- und Anlagenbau AG (SKET Constructora de Maquinaria e Instalaciones SA de CV) y de los 19 mil trabajadores quedaron 7,900 personas hasta finales de 1991. La agencia fiduciaria buscó venderla en 1993 a empresarios de Salzgitter (Alemania Occidental), sin embargo, no se logró un acuerdo sobre el número de puestos de trabajo garantizados. Al reducir las exigencias y el precio, se logró vender una parte de la planta a un productor de generadores eólicos en Alemania Occidental (Sket, 2014). La otra parte de la planta funciona hoy como un museo de la industria de la ciudad de Magdeburg. En la actualidad (2016), la producción de generadores eólicos sigue en lo que era el VEB-SKET.

También la industria de óptica y óptica-electrónica eran industrias de vanguardia de la RDA en la cual operaba la VEB-Carl-Zeiss-Jena (Roesler, 2003). Esta unidad era parte del conglomerado de óptica electrónica con 13 plantas y 30 mil trabajadores. La VEB-Carl-Zeiss-Jena fue dividida por la agencia fiduciaria en dos partes: la Jenoptica AG y la Carl-Zeiss-Jena GmbH. La propiedad de la primera fue transferida al estado federado de Turingia bajo el mando del político occidental Lothar Späth. De la Carl-Zeiss-Jena GmbH el 51% fue vendida a la empresa occidental Carl-Zeiss AG en Oberkochen (Baviera) mientras los otros 49% fueron transferidas a la Jenoptica AG, la cual los revendió en 1996 a la Carl Zeiss AG por un precio simbólico de 1 marco alemán y la garantía de asegurar los puestos de trabajo en Jena, Turingia (Hessinger, 2000).

La Jenoptic AG, enfocada a óptica electrónica, compró varias empresas de este ramo en Alemania Occidental y se convirtió en un productor exitoso en su negocio (Herman, 1998). En 1996, el Estado la convirtió en una Sociedad Anónima de Capital Variable y dos años más tarde se puso en venta en la bolsa de valores (Hessinger, 2000). La última parte de 14.8% se vendió en 2007.

Este caso podría ser una prueba de una intervención exitosa del Estado al convertir una unidad productiva de la RDA en una empresa fuerte en el mercado competitivo occidental. Sin embargo, este no fue el resultado de una política industrial de Estado estructurada¹³⁹, sino el resultado de la intervención estratégica de Lothar Späth¹⁴⁰.

En el sector de la industria automotriz, el VEB-Sachsenring en Zwickau (Sajonia) fue el productor del coche popular, Trabant. Esta planta automotriz tenía antes de la caída del Muro de Berlín alrededor de 12 mil trabajadores. En 1990, la agencia fiduciaria convirtió el VEB-Sachsenring en la Sachsenring Automobilwerke GmbH (Planta Automotriz Sachsenring) en la cual se continuó construyendo el Trabant con un motor de cuatro cilindros de la Volkswagen (Rönicke, 2011). A pesar de este mejor motor, el coche se vendió cada vez menos. Los coches usados del Occidente fueron más atractivos

¹³⁹ Un análisis con respecto de una política industrial será tema del capítulo 3.1.5.

¹⁴⁰ Lothar Späth fue de 1987 hasta 1991 el gobernador del Estado federado de Baden Württemberg, quien promovió con gran éxito la industria local (Prinzing, 2009).

que un Trabant nuevo y por lo tanto se cerró la construcción de este vehículo en abril de 1991 (Pönisch, 2000). La planta en Zwickau Mosel fue comprada a la agencia fiduciaria por la Volkswagen en 1993. Las instalaciones fueron remodeladas completamente y aun las naves industriales fueron sustituidas por nuevos edificios, los cuales correspondieron mejor a las exigencias de una producción esbelta (*lean production*). La planta laboral bajó considerablemente a 2,300 en 1994 y subió en los años posteriores al número actual de 7,150 personas en la planta de VW en Zwickau Mosel (Hesslinger, 2000).

Otra parte del VEB-Sachsenring fue vendida en 1996 al empresario occidental Rittinghaus en Hemer (Norte-Rhenania Westfalia), el cual instaló una producción de autopartes. En 2011 fue un proveedor importante para las empresas automotrices de la región con 260 trabajadores (Rönicke, 2011).

La última unidad de producción a analizar es el VEB-Schienenfahrzeugbau Bautzen (Constructora de vehículos ferroviarios en Bautzen, Sajonia). El VEB Schienenfahrzeugbau Bautzen era parte del conglomerado de constructoras de material ferroviario de la RDA con 18 plantas y 25 mil trabajadores. En 1990, la agencia fiduciaria separó la parte de construcción de locomotoras (VEB Lokomotivbau Hans Beimler, Hennigsdorf cerca de Berlín) de las plantas constructoras de vagones. Estas últimas fueron organizadas bajo el nombre *DWA Deutsche Waggonbau AG* (Constructora de vagones alemanes) con 9,300 trabajadores (Pauer, 1992). La constructora de locomotoras fue comprada por la AEG en 1992 y posteriormente, en 1996, transferida a la AD-Tranz de Mercedes Benz, la cual la vendió en el 2001 al productor canadiense Bombardier. La parte constructora de vagones quedó por varios años en manos de la agencia fiduciaria. En estos años, se dio un proceso de concentración en este ramo, a nivel europeo, debido al inicio del mercado común y, por tanto, había poco interés por parte de inversionistas occidentales en ampliar capacidades. Otro aspecto negativo para su venta fueron los cambios en la Unión Soviética, la cual pasó por un proceso de disolución. La URSS había sido un mercado importante para vagones hecho en la RDA, pero al principio de los noventa se perdió este mercado por completo¹⁴¹. Debido a que el gobierno federal alemán no otorgó garantías de pago a los productores de vagones destinados a la Federación Rusa se tuvo que reducir la planta laboral del sector constructor de vagones de 9,300 a 5 mil personas (Neubauer, 1993).

Después de grandes reducciones en garantías por puestos de trabajo¹⁴² y en el precio, se logró vender la Deutsche Waggonbau AG a la Advent International Corporation en Boston (EE.UU.), el cual vendió al constructor de vagones alemanes dos años más tarde, en 1998, también a la empresa

¹⁴¹ Un análisis sobre la relevancia del mercado de los países de Europa central, pero también de la URSS/Federación Rusa se realizará en el capítulo 3. 2.2.

¹⁴² Las garantías por puestos de trabajo fueron un requisito de venta por parte de la agencia fiduciaria con el objetivo de asegurar el máximo de puestos de empleo en la región (Teichert, 2001).

canadiense Bombardier (Hessinger, 2000). En el 2016, Bombardier construye vagones de dos niveles en la antigua planta del VEB-Schienerfahrzeugbau Bautzen con 1,200 trabajadores.

En resumen, se puede destacar que, en los cinco casos, la reducción de la planta laboral fue amplia y las instalaciones de los antiguos plantas VEB fueron en todos los casos, sustituidas por completo por nuevas instalaciones que fueron compatibles con las plantas de los correspondientes inversionistas de Occidente. Cuando uno toma en consideración la meta de la UEM&S (Willgerodt, 1990) de canalizar capital occidental a la parte oriental del país para la modernización de la economía, no es de sorprenderse que la mayoría de los VEB desaparecieron. Lo que atrajo a los inversionistas fue en gran parte la alta calificación de la fuerza laboral en las correspondientes industrias y las reducciones en los precios hasta niveles simbólicos de un marco por parte de la agencia fiduciaria.

2.2.5 Análisis del destino de la inversión procedente de Alemania Occidental

Como se analizó en el subcapítulo 1.1.1, la inversión¹⁴³ es un factor determinante del crecimiento y, consecuentemente, de la posibilidad de inducir tasas de crecimiento en la parte oriental por encima de la tasa en el Occidente. Del análisis anterior, se sabe que la inversión no fue suficiente para lograr la meta de convergencia.

Con base en el análisis del subcapítulo 1.1.3 acerca de la relevancia de bienes y servicios transables para la convergencia, se realizará en este apartado una investigación sobre los componentes de la inversión.

Primero se analizará la evolución de la inversión total y, después, se comparará esta inversión con la exportación de la región.

El volumen de inversión total, en Alemania Oriental durante los años de 1990 hasta el 2008, fue considerable, especialmente en los primeros años y esto se reflejó en una amplia actividad constructora en la parte oriental del país. Mientras que en general, el sector de la construcción genera alrededor de 5% del PIB, en Alemania Oriental en estos años, alcanzó valores de hasta 15% (Bundesministerium für Wirtschaft, 2010).

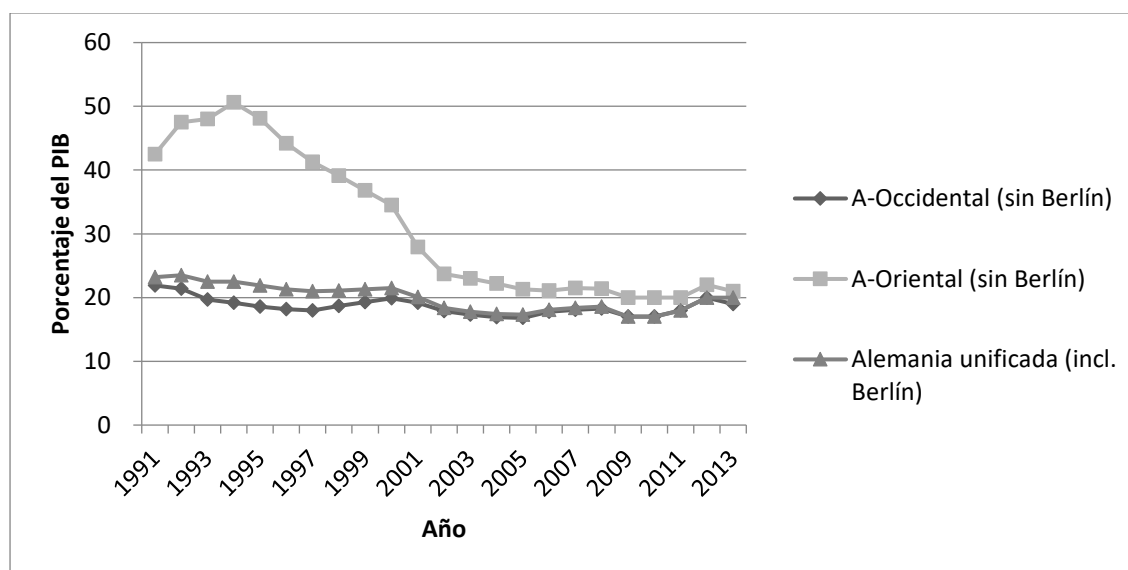
La actividad constructora fue, finalmente, un reflejo de la inversión pública realizada en estos años, la cual Altvater (1992) interpretó como un gigantesco programa de demanda agregada en el sentido de Keynes. De todas las transferencias (brutas) de dos billones de euros entre 1990 y 2014 (Grieve,

¹⁴³ La palabra inversión se define en este trabajo como formación bruta de capital (*Bruttoanlageinvestitionen*), la cual abarca toda la inversión realizada por el Estado y la iniciativa privada y comprende los desembolsos en concepto de adiciones a los activos fijos de la economía más las variaciones netas en el nivel de los inventarios.

2014) alrededor del 25% se canalizó a proyectos de infraestructura, renovación de los centros históricos y edificios para la administración pública (Schröder, 2009 y Grieve, 2014). El resultado de esta inversión pública es que Alemania Oriental se presenta, actualmente, al visitante como la región más “nueva” de Alemania y, consecuentemente sería erróneo argumentar que la inversión pública no era suficiente.

En la siguiente gráfica, se observan las tasas de inversión total de Alemania Oriental, Alemania Occidental y de Alemania unificada de 1991 hasta el 2013.

Gráfica: 9 Inversión total como porcentaje del PIB en Alemania (1991-2013)



Fuente: VGR der Länder, 2016 y tabla A-7

La gráfica anterior muestra que la inversión total en Alemania Oriental (sin Berlín) estuvo por encima de los valores correspondientes de Alemania Occidental (sin Berlín) y de Alemania unificada (incl. Berlín). La inversión como porcentaje del PIB regional de A-Oriental sube de 43% en 1991 a un valor máximo de 51% (1994), para descender fuertemente a 21% acercándose a los valores de Alemania Occidental (véase tabla A-7).

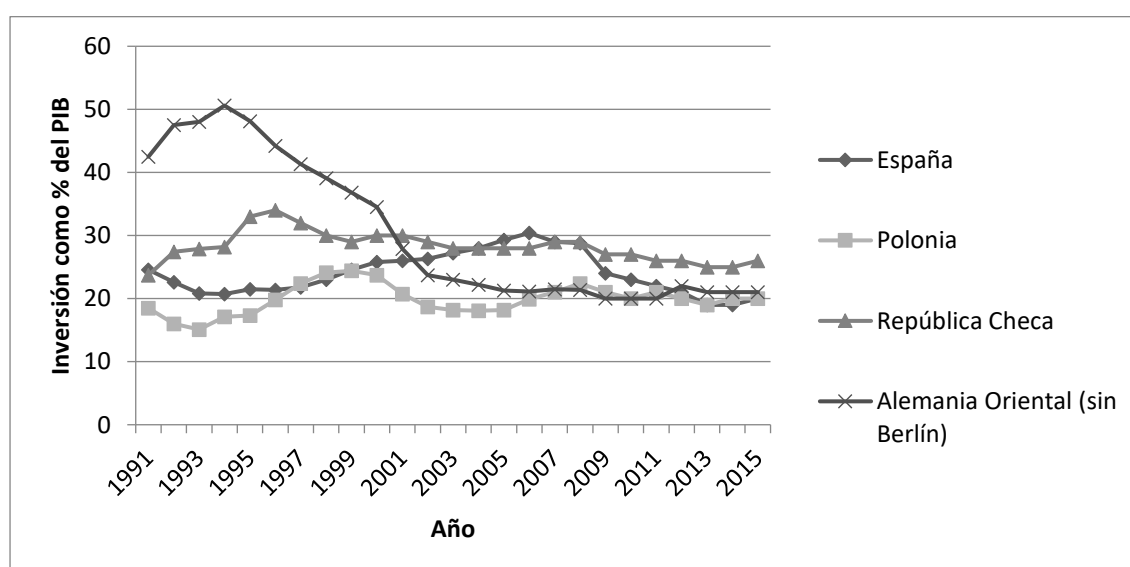
Comparando esta gráfica con la gráfica 2 (sobre la variación del PIB regional), se observa que las crecientes tasas de inversión en Alemania Oriental (de 1991 hasta 1994) corresponden con altas tasas de crecimiento del PIB, confirmando la percepción general del alto impacto de la inversión sobre el PIB. También, la reducción de la inversión, a partir de 1995, se reflejó en la disminución de las tasas de crecimiento del PIB, la cual baja, en algunos años, a niveles por debajo de la de Alemania Occidental.

A pesar de que la inversión de la región oriental estuvo hasta el 2000 anualmente en más de diez puntos porcentuales por encima del valor de Alemania Occidental, el incremento del PIB fue mayor en Alemania Occidental, reflejándose en una tasa de crecimiento promedio anual del PIB de 1996 hasta 2015 de 1.3%. En Alemania Oriental esta tasa fue de 1.2% y, por lo tanto, se amplió la brecha entre las dos partes del país (véase tabla A-1.1).

A partir del 2002, los niveles de inversión se acercaron cada vez más en las dos regiones alemanas, aunque el valor de la parte oriental estuvo siempre por encima del valor de la occidental (véase tabla A-7). Sin embargo, esto no se reflejó en una tasa de crecimiento oriental superior, por el contrario, la tasa de crecimiento del PIB en promedio fue de 0.1% por debajo de la misma de Occidente (véase tabla A-1.1) y, consecuentemente, insuficiente para lograr la convergencia a mediano plazo. Este valor también está por debajo del valor de la convergencia natural de alrededor 2% anual (Barro y Sala-i-Martin, 1999), el cual es la clave de la argumentación ortodoxa.

Con relación a Alemania Occidental, la inversión oriental no fue suficiente para generar tasas de crecimiento mayores, sin embargo, queda a investigar cómo fue la situación en relación a otros países. Para este análisis, se escogió a España como un país que también pasó por un proceso de apertura además de Polonia y a la República Checa. Todos estos países fueron analizados en el capítulo anterior con respecto a su desempeño económico. Ahora nos interesa evaluar el desempeño de la inversión en planta productiva.

Gráfica: 10 Inversión total como porcentaje del PIB: Alemania Oriental y otros países europeos (1991-2015).



Fuente: Valores de España, Polonia y República Checa: Eurostat, 2016, valores de A-Oriental: VGL der Länder, 2016 y tabla A-8

También en esta gráfica, se repite la situación de la gráfica 9, en la cual Alemania Oriental supera a los demás hasta el cambio del milenio. Después del año 2002, la inversión de la región oriental se reduce por debajo de los valores de España y de la República Checa, estando todavía hasta el año 2015 por encima de Polonia. Durante toda la década de los noventa, la inversión en Alemania Oriental hubiera justificado tasas de crecimiento mayores, sin embargo, la disminución de la misma hasta por debajo de los valores de España y la República Checa frenó el crecimiento y generó un ingreso per cápita sin transferencias en Alemania Oriental, solamente por encima del ingreso de la República Checa como se analizó en el apartado anterior. Recapitulando: en los primeros años, la inversión de Alemania Oriental fue mayor en relación a Alemania Occidental, pero también en relación a otros países. Sin embargo, también, su reducción, a mediados de los años noventa, no tiene equivalente en los demás países. De esto se puede desprender que la inversión total en Alemania Oriental no logró generar una economía regional capaz de tener tasas de crecimiento del PIB superiores a las de Occidente, necesarias para la convergencia. Recordando el análisis del capítulo 2.1 sobre el papel de la UEM&S como instrumento para facilitar la inversión de la iniciativa privada, se puede señalar que, en los primeros años, se logró esta meta, sin embargo, solamente junto con la inversión pública. Después de 1994, la inversión total disminuyó y su impacto sobre el crecimiento del PIB fue decreciendo.

Esto puede tener su causa en una saturación del mercado local, es decir, la demanda agregada regional fue satisfecha con la oferta de empresas del Occidente. Los inversionistas no veían posibilidades de ampliar sus ganancias mediante nuevas inversiones en la región, lo que trajo como consecuencia que la inversión regional haya bajado a niveles comparables con Alemania Occidental y por debajo de otros países europeos. El Consejo de Expertos de Alemania señala que las altas tasas de inversión estuvieron relacionadas con la modernización y la creación de unidades para producir y ofrecer bienes y servicios no transables mientras la satisfacción de la demanda por bienes y servicios transables se realizó en gran magnitud desde las plantas existentes en el Occidente (Sachverständigenrat, 1992).

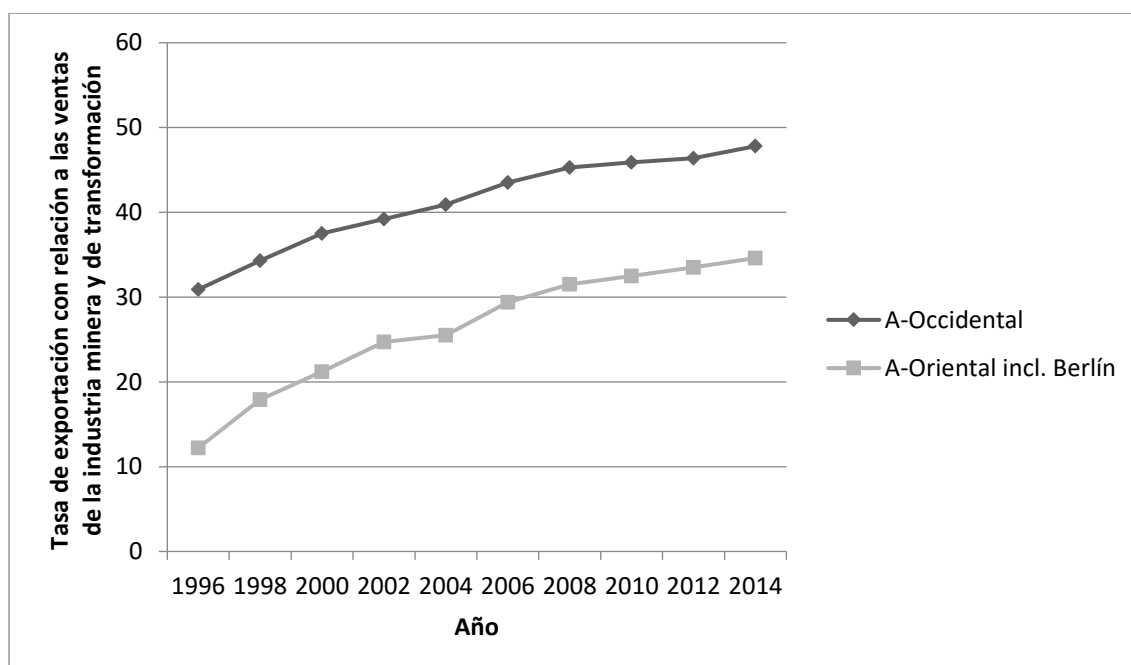
Por lo tanto, se investigará en la siguiente parte la composición de la inversión destinada a la producción de bienes y servicios transables y no transables. Debido a que para esto no existen estadísticas que desglosen la inversión agregada destinada a estas actividades, se usará la tasa de exportaciones con relación al PIB como indicador de la magnitud de la inversión agregada destinada a la producción de bienes y servicios transables.

Esto tampoco corresponde precisamente a la inversión occidental realizada en Alemania Oriental para abastecer mercados externos. Sin embargo, para esta investigación no existen datos que registren las ventas de las plantas productivas regionales (sea occidental u oriental) a la otra parte

del país. Durante la existencia de la ex RDA y la ex RFA existieron datos sobre este tema (Bundesbank 1990a), con la UEM&S desapareció la necesidad de declarar las ventas a la otra parte del país. A partir de 1990, no se registraron los flujos comerciales entre las dos regiones y el intercambio de mercancías y servicios se realizó de la misma manera que entre los estados federados de la ex RFA. Por lo tanto, un análisis de los flujos comerciales intraalemanes no es posible. No obstante, se puede realizar una aproximación cuando se toma la capacidad exportadora de un país como indicador de la inversión en planta productiva de bienes transables. Esta idea se basa en la hipótesis de que una economía capaz de exportar a otros países también es también capaz de abastecer otras regiones de su propio país. Se afirma entonces que cuando una economía tiene una alta tasa de exportaciones con relación a su PIB, la probabilidad de satisfacer la demanda en otras regiones nacionales desde sus plantas existentes es mayor.

La siguiente gráfica presenta la tasa de exportación con relación a las ventas de la industria minera y de transformación de empresas con más de 20 trabajadores a nivel regional de 1996 hasta 2015. La tasa de exportación de A-Occidental es durante todo el lapso mayor que la de A-Oriental, sin embargo, la brecha disminuye paulatinamente. De esto se afirma que la planta productora de bienes y servicios transables en Alemania Oriental es todavía más pequeña que aquella del Occidente, lo cual se toma como un indicador de que la inversión en este sector fue también menor.

Gráfica: 11 Tasa de exportaciones regionales (1996-2014)



Fuente: Fuente: BMWI: Jahresbericht der Bundesregierung zum Stand der Deutschen Einheit, varios años y tabla A-9.

A pesar de que no existen datos confiables para los años anteriores a 1996, se estima que las exportaciones de las dos economías regionales no eran muy distintas de los valores presentados aquí, sin embargo, se considera que la brecha fue todavía más grande debido a la transformación por cual tuvo que pasar la economía de Alemania Oriental. Además, se afirma que la competitividad internacional de Alemania Oriental era, en los años anteriores a 1996, aún más baja. De estas estimaciones se concluye que la inversión occidental que entró al oriente del país no se canalizó a la producción de bienes y servicios transables, sino principalmente a la modernización y creación de unidades de producción como centros de distribución y comerciales, restaurantes, vivienda y unidades de transformación para satisfacer el mercado regional. Esto se aplica especialmente a los primeros años, sin embargo, estos años fueron importantes para determinar la participación en el mercado y para dominar los canales de distribución. Es decir, se considera que, en los primeros años de la unificación, los agentes occidentales invirtieron en mayor escala en Alemania Oriental no para establecer unidades de transformación, sino para facilitar la comercialización de sus productos, elaborados en el Occidente.

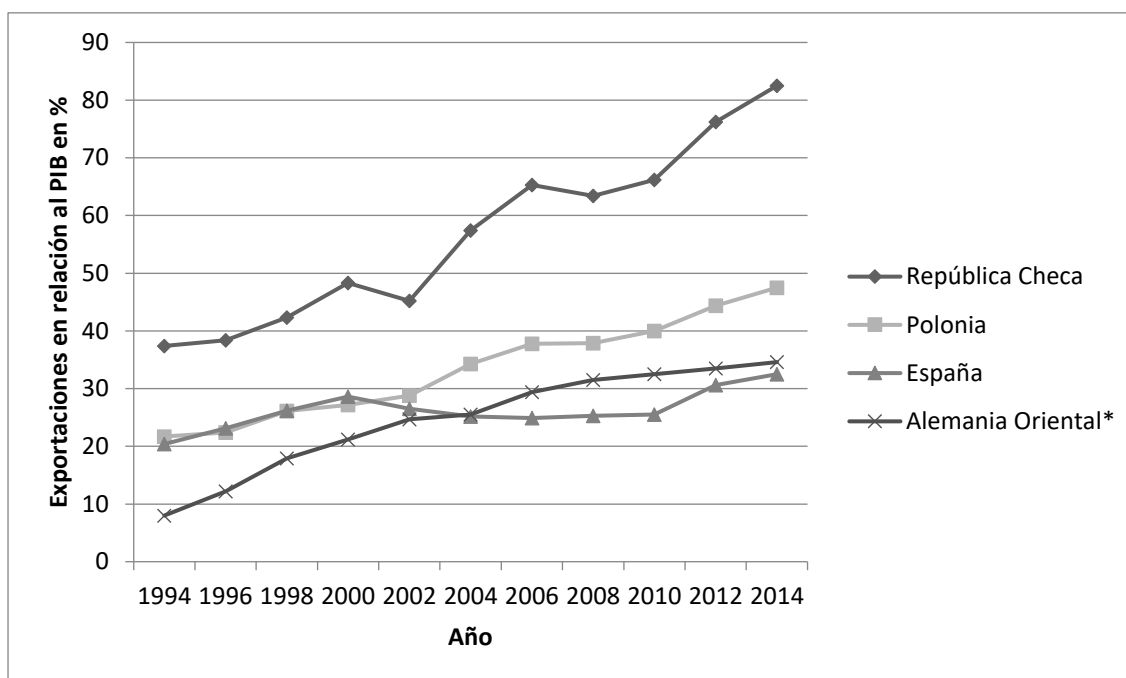
En las dos regiones, la tasa de exportación y de transformación de la industria creció permanentemente, lo cual significa una creciente internacionalización de las dos economías. Sin embargo, la brecha entre las tasas de A-Oriental y A-Occidental sigue siendo amplia. Mientras en 1996 la brecha fue de 18%, en 2015 la misma disminuyó a 13%, teniendo un valor más alto en Occidente (calculado propio con base en BMWI, 2016 y tabla A-9).

Con base en estas revelaciones y el análisis teórico del subcapítulo 1.1.3, se afirma que hasta finales de la primera década del segundo milenio la inversión destinada a la producción de bienes y servicios transables de Alemania Oriental fue menor con la consecuencia de que la tasa de crecimiento del PIB oriental no pudo rebasar los niveles del Occidente. De esto se desprende que la situación exportadora de la industria oriente en relación a la de occidente no justifica tasas de crecimiento mayores, sin embargo, sería interesante analizar la misma situación en relación con Polonia y la República Checa que, como Alemania Oriental, pasaron por procesos de transformación del sistema económico y apertura comercial.

En la siguiente gráfica, se puede observar que el dinamismo exportador de la República Checa fue mucho mayor que el de Alemania Oriental, lo cual indica que una mayor parte de la inversión agregada de este país se destinó a la producción de bienes y servicios transables. También significa que la industria de la República Checa es mucho más integrada en cadenas de producción, es decir, empresas internacionales envían componentes a la República Checa para que estos sean ensamblados allí y, posteriormente, regresados a las mismas en países occidentales.

Gráfica: 12

Tasa de exportación de la República Checa, Polonia, España y Alemania Oriental (1994-2014)



*) Los valores de Alemania Oriental son los mismos de la gráfica 11, es decir, aquí se trata solamente de la industria minera y de transformación de empresas con más de 20 trabajadores en relación a sus ventas totales. El valor para 1994 es una estimación.

Fuente: Valores de la República Checa, Polonia y de España: Eurostat, 2016, Banco Mundial, 2016 y tabla A-10.

Las tasas de exportación de España y de Polonia se encontraron por encima de la misma de Alemania Oriental. Sin embargo, en el 2004, A-Oriental rebasó a España sin alcanzar a Polonia que siguió por encima hasta el 2014. Hasta 2010, la dinámica exportadora de España quedó sin cambios, pero por la crisis, los esfuerzos de vender en el extranjero aumentaron considerablemente. Por el otro lado, la misma de Alemania Oriental aumentó permanentemente, llegando a niveles similares como España.

Para los inversionistas de Alemania Occidental, la UEM&S generó óptimas condiciones para comercializar sus productos en el oriente del país y aumentar la ocupación de sus plantas de producción de bienes y servicios transables existentes en Occidente. El incremento de la oferta de bienes occidentales, como resultado de esta mayor inversión, fue benéfico para el consumidor, sin embargo, para la creación de una nueva base económica para lograr la convergencia no fue suficiente.

2.3 Conclusiones sobre la configuración de la UEM&S y su éxito para canalizar inversiones occidentales a Alemania Oriental

En este capítulo, se investigó la UEM&S bajo los interrogantes: ¿cómo fue diseñada? y ¿en qué magnitud promovió o frenó la entrada de capital exterior?

En la comparación de la integración económica de Alemania mediante la UEM&S con el proceso de integración de la Unión Europea y con la adhesión de España a la Unión Europea, se reveló que el proceso alemán de unir las economías fue mucho más rápido y profundo.

Con respecto de la transición, se observaron grandes similitudes entre el proceso en la RDA y en Polonia, sin embargo, la velocidad era más alta en Alemania Oriental. Por otro lado, en Polonia, solamente, se avanzó rápidamente con la liberalización de precios.

En el apartado sobre las expectativas, se confirmó que a nivel político existió la convicción generalizada de que la UEM&S sería el inicio de un auge económico y, por tanto, el principio de un proceso de convergencia automático. Pocos políticos, pero muchos economistas y el banco central tenían expectativas menos optimistas. En el análisis sobre la tasa de crecimiento de Alemania Occidental, se señaló que, en 1993, Alemania Oriental tenía tasas de crecimiento por encima de A-Occidental, sin embargo, después de 1996 bajó la dinámica. El análisis del lapso de 1996 a 2015 reveló que el crecimiento en promedio de Alemania Oriental era menor que en occidente. Por lo tanto, se concluye que hasta 2015 la meta de la UEM&S no se logró. Sin embargo, en relación a otros países de Europa Central, Alemania Oriental se ve mucho mejor y el nivel de vida de la población en 2015 es mucho más alto que en 1990, gracias a las cuantiosas transferencias.

En la última parte, se analizó la inversión agregada en Alemania Oriental. Aquí, se descubrió que, en los primeros años, la inversión en Alemania Oriental fue considerable, sin embargo, a partir del 2002 se encuentra en niveles similares a los de la parte occidental, lo cual hace imposible la convergencia.

El análisis acerca de las entidades de producción reveló que casi ninguno logró convertirse en una empresa relevante en la economía de mercado.

Los resultados de la investigación sobre el capital destinado a la producción de bienes y servicios transables fueron que el sector recibió grandes cantidades y, consecuentemente, las tasas de exportación incrementaron, sin embargo, se quedaron por debajo del nivel de inversión en Alemania Occidental. Mucho capital de la iniciativa privada se destinó a proyectos de distribución de productos occidentales en el mercado de Alemania Oriental. Estos resultados confirman que la UEM&S no logró

de canalizar la inversión a los productores de bienes y servicios transables, lo cual hubiera sido necesario para alcanzar la convergencia.

Quedan por investigar las razones porqué la UEM&S falló en canalizar la inversión occidental a la producción de bienes y servicios transables.

Capítulo 3

Razones que impidieron la convergencia hasta 2015 entre las dos regiones de Alemania

La UEM&S convirtió la economía de la RDA en una parte de la economía de la RFA, es decir, a partir de junio 1990, las empresas de la RDA tenían que operar en un ambiente económico completamente abierto y competir bajo condiciones macroeconómicas iguales con empresas de Occidente. También, la atracción de inversión occidental se rigió por las mismas condiciones. Para un inversionista se presentó la disyuntiva entre ampliar instalaciones en el Occidente o establecer nuevas unidades de producción en la RDA para aprovechar las nuevas posibilidades que se presentaron con la UEM&S.

El análisis del capítulo uno reveló que la convergencia β depende en gran magnitud de la capacidad exportadora de una región menos avanzada, es decir, de que el inversionista occidental decida establecer nuevas instalaciones para producir bienes y servicios transables en el territorio de la RDA.

Del capítulo dos se sabe que la apertura a los flujos económicos, al ser determinada por la UEM&S, no condujo a tasas de crecimiento en Alemania Oriental por encima de las de Alemania Occidental y, por lo tanto, se considera que la inversión en plantas que producen bienes y servicios transables fue insuficiente.

El objetivo del presente capítulo será investigar las causas, por las cuales la inversión agregada fue insuficiente y por qué la cantidad para la planta productora de bienes y servicios transables no alcanzó los niveles esperados.

Para lograr esto se divide el capítulo en tres secciones, la primera enfocada al análisis de las políticas del Estado. En esta parte, se investigará cómo las decisiones de la política económica del gobierno de Kohl y del *Bundesbank* favorecieron o frenaron la inversión occidental en Alemania Oriental. En la segunda parte, se hará una evaluación de los aspectos macroeconómicos que impactaron en la competitividad de Alemania Oriental para atraer la inversión del Occidente. La última sección retomará las ideas del capítulo 1.2, en el cual se analizaron los aspectos que impiden la convergencia automática, y evaluará hasta qué punto estos argumentos son aplicables al caso de Alemania.

3.1 Políticas del Estado

En la presente sección, se investigarán las decisiones del gobierno de Helmut Kohl con respecto al tipo de cambio de arranque para la unión monetaria alemana, las políticas de privatización del

patrimonio industrial de la RDA y su evaluación en los estados financieros al 1 de julio de 1990, y la política monetaria del banco central para promover la inversión en la parte oriental del país. Por último, se investigará hasta qué punto existió una política industrial enfocada en establecer plantas productivas de bienes y servicios en Alemania Oriental.

3.1.1 Sobrevaluación del tipo de cambio en el proceso de la UEM&S

Para la formación de una unión monetaria, el tipo de cambio de arranque es de vital importancia para la competitividad de las economías correspondientes. Así fue también en el caso de la unificación económica de Alemania, en la cual existieron dos posiciones: por un lado, el planteamiento oficial del gobierno de Kohl y, por otro, el concepto del *Bundesbank* (Bundesbank, 1990c). Temas relevantes en este debate fueron: el impacto del nivel del tipo de cambio entre las dos monedas sobre los flujos migratorios, la estabilidad de la moneda, su relevancia para la supervivencia de las empresas orientales y consideraciones electorales.

El gobierno de Alemania Occidental enfatizó la relevancia del tipo de cambio como instrumento para frenar la migración este-oeste¹⁴⁴. Desde mediados de 1989, los flujos migratorios de la ex RDA a la ex RFA incrementaron considerablemente (Datenreport, 2006, p. 47), lo cual generó una gran preocupación en Occidente (Plato, 2003, pp. 230). La preocupación por la migración fue también un argumento fuerte para establecer la unión monetaria al mismo tiempo que la unión económica y social como se analizó en el capítulo anterior¹⁴⁵. Con el objetivo de reducir los flujos intra-alemanes de migración, el gobierno de Kohl favoreció un tipo de cambio uno a uno (un marco de la RDA por un marco de la RFA).

La posición del *Bundesbank* (Bundesbank, 1990c) y de muchos economistas alemanes¹⁴⁶ fue tener un tipo de cambio más alto, es decir, de uno a dos o incluso de uno a tres. La preocupación por la estabilidad de la moneda fue para el *Bundesbank* (1990c) un aspecto importante y, por lo tanto, prefería un tipo de cambio uno a dos. Sin embargo, Kregel (1990 y 1991) señala que el *Bundesbank* estuvo a favor de un tipo de cambio más alto no para evitar un posible incremento de la inflación,

¹⁴⁴ La ley de nacionalidad de la RFA estableció que cualquier persona que tuvo la nacionalidad alemana en 1937 la tiene automáticamente en la actualidad. Aparte de tener el derecho a la nacionalidad de la ex RFA, se tienen todos los derechos sociales y laborales (Artículo 116 Ley fundamental de la RFA). Es decir, que cualquier persona de la ex RDA, si lo deseaba, tenía el derecho de vivir, trabajar y recibir todas las prestaciones sociales de la ex RFA (Hesselberger, 1996).

¹⁴⁵ En el caso de la unificación alemana, el gobierno de Kohl siguió una argumentación diferente que en el caso del proceso de integración europea. El gobierno de Kohl, así como el *Bundesbank* rechazaron a nivel de la Unión Europea la introducción de una moneda común antes de tener niveles económicos parecidos y criterios estrictos para la política fiscal en todas partes de Europa (Bickerich, 1999, pp. 330 y Bundesbank, 1990e, pp. 41)

¹⁴⁶ Sachverständigenrat (1990/1991), Siebert (1990b), Priewe y Hickel (1991), Rothschild (1993) y Sinn y Sinn, (1991).

sino para evitar el aumento de la deuda empresarial de las empresas en Alemania Oriental (véase capítulo 3.1.5). Según cálculos de Akerlof *et al.* (1991, p. 17), el tipo de cambio que equilibrara los flujos comerciales entre las dos partes hubiera sido de uno a tres punto setenta y tres (1:3.73).

El Gobierno de Kohl decidió finalmente por un tipo de cambio de un marco de la RDA por un marco de la RFA para actividades básicas. Para los ahorros se establecieron distintos niveles de acuerdo a cantidades. Se distinguieron según relevancia social (véase la siguiente tabla).

Tabla: 5 Tipo de cambio de arranque de la UEM&S (marcos RDA-marcos RFA)

Salarios y pensiones	Uno por uno
Precios	Uno por uno
Deuda	Dos por uno
Ahorro personal hasta de 2,000* marcos	Uno por uno
Ahorro personal mayor de 2,000* marcos	Dos por uno
Ahorro de instituciones y empresas	Dos por uno

*) Los ahorros personales pueden ser hasta 6,000 marcos por persona según la edad
Fuente: Bundesbank. 1990b y 1990d.

El impacto de este tipo de cambio fue la desindustrialización de Alemania Oriental (Priewe y Hickel, 1991, p. 92 y Hankel 1993, pp. 54) y, por lo tanto, la migración al Occidente continuó. Lafontaine (1990, p. 194) señaló que este tipo de cambio provocará a corto plazo la quiebra de hasta 30% de las empresas.

Para la industria de bienes y servicios transables y para atraer la inversión en este sector, este tipo de cambio fue perjudicial, pues significó una revaluación de 300% (Priewe y Hickel, 1991, p. 96), con el efecto de una triplicación de los precios de exportación / venta al occidente y una reducción, en la misma magnitud, de los precios de importación/compras de Occidente. Es decir, una revaluación así provoca la quiebra de cualquier industria que dependa de la venta de bienes y servicios transables, genera condiciones poco atractivas para la inversión en este sector y, por lo tanto, para el empresariado fue más interesante producir en el Occidente y vender en el Oriente.

Se tiene que reconocer que cualquier tipo de cambio hubiera sido un dato económico de relevancia temporal debido a que los agentes económicos hubieran ajustado inmediatamente sus precios según sus posibilidades. Por otro lado, para la supervivencia de empresas productoras de bienes y servicios transables, el tipo de cambio de corto plazo fue de gran relevancia. Por esta revaluación, no les fue posible continuar con su producción debido a que ya no fueron capaces de enfrentar productos occidentales de mayor calidad, en empaques más llamativos y con precios aún más atractivos.

En resumen, este tipo de cambio de arranque de la unión monetaria “altamente sobrevaluado” favoreció la ampliación de la producción en Occidente. Si el gobierno hubiera puesto mayor énfasis

en convertir Alemania Oriental en una región atractiva para la producción de bienes y servicios transables, habría favorecido un tipo de cambio inicial ligeramente subvaluado (Hankel, 1993, p. 64).

Desde una perspectiva puramente económica, se considera correcta la posición del *Bundesbank* (Bundesbank, 1990c) y de muchos economistas alemanes, sin embargo, se reconoce que el gobierno de Kohl no siguió esta línea por razones relacionadas con la migración interna, aspectos históricos¹⁴⁷ y por consideraciones electorales¹⁴⁸. A pesar de que la decisión por un tipo de cambio uno a uno (Escenario A) fue, hablando en términos económicos, errónea, se considera que un tipo de cambio más cercano a la posición económica hubiera aumentado considerablemente el flujo migratorio a corto plazo. A largo plazo, un tipo de cambio más alto hubiera mejorado la posición de Alemania Oriental como lugar de inversión en planta productiva de bienes y servicios transables y, por lo tanto, reducido la migración interna al Occidente (Escenario B). Al fin y al cabo, se puede argumentar que, a largo plazo, el resultado hubiera sido el mismo:

Escenario A: tipo de cambio uno a uno – menos migración a corto plazo, pero destrucción de la base industrial y, como consecuencia de esto, una mayor migración

o alternativamente

Escenario B: un tipo de cambio uno a tres – más migración a corto plazo, pero una base industrial capaz de vender extra regionalmente con el efecto de una migración menor a largo plazo.

Para un político, el efecto a corto plazo tiene mayor relevancia que el impacto a largo plazo y, bajo esta premisa, la decisión de Kohl por el “escenario A” fue la correcta, al menos para él y su interés de seguir en el gobierno. Además, una devaluación de los ahorros hubiera frenado el entusiasmo por el proyecto oficial. La decisión por el tipo de cambio fue claramente una decisión política.

¹⁴⁷ Los alemanes de la RDA sufrieron más por las reparaciones. Mientras los poderes occidentales cambiaron su política en relación a la RFA, renunciando a muchas reparaciones, la URSS de Stalin exigía de la RDA cuantiosas reparaciones. Estas reparaciones incluían el desmantelamiento de plantas de producción e instalaciones de tránsito completas. Los compromisos de la RDA en relación a la URSS impactaron fuertemente su desempeño económico (Wenzel, 2007, p.9). Para el gobierno de Kohl fue importante de reconocer esta historia, evitando una nueva discriminación especialmente de la gente mayor y, por lo tanto, dio menos peso a aspectos económicos.

¹⁴⁸ Se puede argumentar que consideraciones electorales fueron un aspecto dominante. Sin embargo, se tiene que tomar en consideración que casi todos los partidos hicieron proselitismo a favor de la unificación alemana. Las emociones en la sociedad alemana (de todas partes) eran a favor de la unificación. Las voces que se expresaron en contra, como por ejemplo del candidato a canciller para las elecciones en diciembre, Oscar Lafontaine del partido Socialdemócrata, fueron ignoradas por la muchedumbre (Lafontaine, 1990 y 1999).

3.1.2 Políticas de privatización

En las políticas de privatización, el enfoque gubernamental fue transferir la propiedad sobre la planta productiva lo más rápido que fuera posible del Estado a la iniciativa privada (Willgerodt, 1990). Se buscaba atraer capital privado para la modernización de la industria y, con eso, la entrada de la iniciativa y responsabilidad empresarial para dirigir la producción, según estándares de una economía de mercado occidental (Willgerodt, 1990). Con el objetivo de lograr esta meta, el gobierno de Kohl instaló la agencia fiduciaria (Treuhandanstalt THA), cuya tarea era privatizar la planta productiva y de servicios de Alemania Oriental que era al 100% propiedad del Estado de la RDA. Al principio, se esperaba obtener grandes ganancias por la privatización, sin embargo, como se analizó en el capítulo anterior, no resultó así.

Mientras los almacenes, así como las tiendas comerciales y los restaurantes se vendieron rápidamente (Sachverständigenrat, 1992), las plantas de la industria de transformación tardaron más en ser vendidas. Frecuentemente, su venta solamente fue posible con grandes descuentos o, si una venta ya no era posible, fueron liquidadas (Hankel, 1993, p. 45). En los primeros dos años, la agencia fiduciaria vendió alrededor de 40% del patrimonio económico de la ex RDA (Rothschild, 1993, p. 265). Entre ellas, las unidades que sirvieron para la distribución, es decir, empresas que se podían utilizar para canalizar los productos, hechos en el occidente, a los clientes en Alemania Oriental. Priewe (2002, p. 41) señala que, en el 2000, la densidad de la industria de transformación de Alemania Oriental correspondió a 59% de la misma en Alemania Occidental. Además, el mismo autor destaca que esto no habría sido suficiente para generar las exportaciones necesarias y hacer la región independiente de transferencias occidentales. Esto confirma la hipótesis de la presente investigación de que la inversión en la industria de bienes y servicios transables fue por debajo de lo que debido haber sido.

Con respecto a la política de privatización por parte de la agencia fiduciaria, existen cuatro críticas: priorización de la venta; el principio de restitución a los dueños antiguos; la limitación de las ventas a inversionistas de Alemania Occidental y el rechazo de vender unidades a los gerentes que los administraban.

En el quehacer de la agencia fiduciaria existió la controversia de vender a cualquier precio o dar prioridad a la supervivencia del patrimonio industrial (Roesler, 2003, pp.70). Mientras, el gobierno argumentó que la tarea de la agencia fiduciaria era solamente privatizar, otros argumentaron que la THA debía buscar la supervivencia de la industria oriental mediante políticas industriales, es decir, subvencionar la modernización con recursos públicos antes de venderla (Müller, 2005, pp. 162).

Wenzel (2007, p. 47) cita al, primer gerente de la agencia fiduciaria, Gohlke¹⁴⁹, en noviembre 1990, en torno al hecho de que de 1,438 plantas de producción 9% podrían ser rentables, 65% podrían ser rentables después un saneamiento por el Estado y las restantes 26% no serían rescatables aún con la intervención del Estado. Sin embargo, la agencia fiduciaria se limitó al planteamiento oficial de vender las unidades a cualquier precio y, lo que no se pudo vender, se liquidó. Según Priewe (2002, p. 41) esta política contribuyó en gran magnitud a la desindustrialización de la parte oriental del país. Dicho en otras palabras, el lema, de vender lo que era interesante para inversionistas occidentales y dejar ir a la quiebra lo que no era de interés para ellos, era aprovechado por los agentes económicos del Occidente para comprar inmediatamente lo que se necesitaba para comercializar sus productos en el mercado oriental. La política de privatización siguió la idea de que un empresario particular sería el mejor juez para decidir si una planta de la ex RDA podía ser competitiva en un mercado abierto (Siegmund, 2001, p. 164). Alternativas¹⁵⁰ de modernizar empresas orientales mediante fondos del erario, haciéndolas competitivas para venderlas después, no fueron tomadas en consideración (Priewe y Hickel, 1991, pp. 164 y Hankel, 1993, pp. 42). En resumen, se puede señalar que la política de priorizar la venta rápida y liquidar lo que no despertaba el interés de los empresarios occidentales frenó la creación de una industria productora de bienes y servicios transables suficientemente grande para facilitar mayores tasas de crecimiento en la región oriental del país.

El tema de dar prioridad a los derechos de propiedad a los antiguos dueños generó otra polémica. Durante la existencia de la RDA, muchos inmuebles fueron expropiados y la gente no recibió una indemnización adecuada (al menos según evaluaciones occidentales). Aparte de esto, muchas personas no podían cobrar la indemnización debido a que se fueron al Occidente. Siguiendo las normas judiciales occidentales con respecto a la propiedad privada, el gobierno de Kohl decidió dar prioridad a los antiguos dueños restituyéndoles sus propiedades antes de facilitar su venta a otros agentes interesados¹⁵¹. Esto generó un proceso burocrático, mediante el cual se buscó asegurar el derecho de antiguos dueños sobre sus propiedades, retrasando el proceso de privatización (Grosser, 1998, p. 485), con la consecuencia de que el inmueble perdiera valor para un inversionista potencial. Una casa, un terreno o una planta tiene valor para un inversionista siempre y cuando lo pueda convertir en un negocio, y las posibilidades, en el momento de la UEM&S, fueron amplias. Sin

¹⁴⁹ Rainer Maria Gohlke fue el primer presidente de la agencia fiduciaria de julio hasta agosto 1990. Después de un escándalo relacionado con la venta de hoteles de lujo y otros conflictos, Gohlke renunció y su suplente, Rohwedder, se convirtió en el nuevo jefe (Böick, 2010). Rohwedder fue asesinado el 1º de abril de 1991. Los asesinos justificaron su acción, criticando la prioridad de la agencia fiduciaria de vender lo más rápido que fuera posible.

¹⁵⁰ El último secretario de hacienda de la RDA, Romberg, propuso establecer una Secretaría de Estado con la tarea especial de la reconstrucción de la economía de la RDA (*Aufbauministerium*) (Roesler, 2003, p. 65). Sin embargo, el gobierno de Kohl, siguiendo el lema de que la iniciativa privada sabe mejor que el Estado cuál empresa vale el esfuerzo de ser modernizada, rechazó esta idea.

¹⁵¹ El reconocimiento de los derechos de propiedad se limitó a inmuebles y tierras expropiados por parte del gobierno de la ex RDA. No se reconocieron las demandas con respecto a terrenos e inmuebles nacionalizados por parte de las autoridades soviéticas de 1945 a 1949 (Schäuble, 1991, pp. 130-106 y Schill, 1991, p. 188).

embargo, con el tiempo, el mercado fue repartido entre las empresas más ágiles, empresas que lograron satisfacer la nueva demanda mediante las ventas de sus plantas en el Occidente. Por estos problemas, en 1993, ya demasiado tarde, el gobierno de Kohl hizo una ley con el objetivo de facilitar, en situaciones de conflicto, la venta, dando prioridad a un inversionista en relación a un dueño antiguo. Dicho en otras palabras, esta ley dio más peso a los intereses de un inversionista que quiso comprar una propiedad para realizar actividades económicas frente a un antiguo dueño en situaciones de duda sobre la propiedad (Grosser, 1988, p. 488). Además, a partir de 1991, la creciente conversión de terrenos baldíos, en las afueras de las ciudades, facilitó la construcción de nuevas unidades y, por tanto, hizo más fácil realizar nuevos proyectos según las necesidades de las inversionistas occidentales, es decir, principalmente proyectos atractivos para la distribución. Este objetivo de priorizar a antiguos dueños frenó la inversión en cualquier sector de la misma manera. Sin embargo, se puede argumentar que el retraso podía haber generado una situación en la cual un inversionista decide que, en lugar de establecer una planta de transformación industrial en la región oriental, mejor amplía sus instalaciones en la región occidental. Especialmente en los primeros años (1990-1993, siendo el último el año cuando entró en vigor la ley de prioridad por el inversionista), esto pudo haber afectado a varios proyectos de inversión, sin embargo, se considera que su magnitud no fue relevante para explicar la insuficiente inversión en la planta productiva de bienes y servicios transables en Alemania Oriental

El penúltimo aspecto a analizar con respecto de la política de privatización es la prioridad que se dio a inversionistas de Alemania Occidental. En general, las empresas de la RDA fueron vendidas al primer postor, es decir, no había licitaciones públicas. Frecuentemente, la venta fue un asunto de negociación entre inversionistas interesados y la agencia fiduciaria (Hankel, 1993, p. 47). Con el tiempo, las decisiones de la THA fueron cada vez más influidas por intereses políticos (Siegmund, 2001, p. 163). Dentro de este sesgo por ciertos inversionistas, existió la prioridad de otorgar las unidades a interesados de Alemania Occidental. Hasta finales de abril 1991, la agencia fiduciaria vendió 1,600 empresas, de las cuales solamente 64 fueron compradas por inversionistas de países de la Unión Europea (UE15), Suiza o de EE.UU. (Roesler, 2003, p.72). Hasta finales de 1993, la situación no ha cambiado mucho. Con respecto de número de puestos de trabajo 87% fue transferido a inversionistas en Alemania Occidental, 7% a interesados extranjeros y los últimos 6% a compradores de Alemania Oriental (Wenzel, 2007, p. 46). Müller (2005, p. 177) denomina escandalosa esta política de privatización por parte de la THA debido a que esta agencia amplió la esfera de influencia de las empresas de Alemania Occidental.

Esto, por sí solo no tiene que ser malo con respecto a la inversión en la planta productiva de bienes y servicios transables¹⁵², sin embargo, los intereses de los inversionistas de Alemania Occidental no

¹⁵² Con respecto de la eficiencia del mercado, esto si es perjudicial.

fueron siempre continuar con la producción. Hubo casos en los cuales un empresario de Alemania Occidental compró una planta con el objetivo de cerrarla, reduciendo la presión competitiva en el mercado oriental sobre sus productos del Occidente (Roesler, 2003, p.84)¹⁵³. Al fin y al cabo, sería interesante conocer la magnitud de ventas a inversionistas de Alemania Occidental, cuyo objetivo fue nada más eliminar un competidor potencial, sin embargo, esta idea da respaldo a la hipótesis de esta investigación de que a los inversionistas de Alemania Occidental les interesó en primera línea el mercado oriental para vender, pero no para producir. Se considera que una política de privatización más abierta a postores internacionales hubiera cambiado, hasta cierto punto, la insuficiente inversión en plantas productoras de bienes y servicios transables debido a que para ellos hubiera significado mucho más la posibilidad de producir en Alemania Oriental y entrar al mercado alemán.

La venta de empresas orientales a sus antiguos gerentes tampoco fue considerada como una opción interesante por parte de la agencia fiduciaria (Roesler, 2003, p. 75-77). El concepto de MBO (*Management Buy Out*) no prosperó debido a los escasos recursos de los interesados¹⁵⁴, la desconfianza occidental en los antiguos gerentes de la RDA para manejar exitosamente una empresa en un ambiente de economía de mercado y, también, por el objetivo de la UEM&S de canalizar capital y capacidad gerencial occidental a la región oriental (Roesler, 2003, p. 77).

Tomando en cuenta la procedencia de los inversionistas, los intereses fueron distintos. Mientras los occidentales buscaban principalmente ampliar sus ventas, los orientales estuvieron más interesados en la supervivencia de sus industrias. Este último tipo de inversionista hubiera fortalecido la producción de bienes y servicios transables, sin embargo, su magnitud, debido a la ausencia de recursos financieros a su alcance, hubiera sido baja.

Finalmente, se puede resumir que, bajo el lema oficial de la política de privatización, no es de sorprenderse que el capital occidental se dirigiera principalmente a actividades no transables y, por lo tanto, esta política no fue benéfica para la inversión en plantas generadoras de bienes y servicios transables. Sin embargo, una política más activa a favor de la supervivencia de unidades de producción hubiera generado el rechazo por parte de los representantes de la industria correspondiente de Alemania Occidental. El propósito de dar prioridad en la restitución a los dueños originales frenó la privatización con el efecto de que los inmuebles perdieron valor para potenciales inversionistas debido a que el mercado se repartió rápidamente. Una política de ventas con mayor énfasis en la supervivencia de las empresas productoras, es decir, licitaciones internacionalmente más abiertas y mayor uso de conceptos de MBO hubiera facilitado la continuación de más unidades

¹⁵³ La estrategia de comprar una empresa de Alemania Oriental con el objetivo de cerrarla, solamente fue económicamente viable porque la agencia fiduciaria redujo, con el tiempo, los precios hasta un valor simbólico de un euro (Roesler, 2003 y Müller, 2005, p. 177). Con un precio tan bajo hace sentido, comprar una empresa oriental solamente con el objetivo de cerrarla y suministrar al mercado oriental con productos occidentales.

¹⁵⁴ Tampoco había una política de crédito a personas de la RDA interesadas en comprar sus plantas (Roesler, 2003, p. 78).

de producción en el territorio de la RDA. Especialmente, por el hecho de que el tipo de cambio uno a uno fue perjudicial para la supervivencia de los productores de bienes y servicios transables, una posición más activa a favor de estas empresas hubiera sido necesaria.

3.1.3 Evaluación del patrimonio industrial y de la deuda empresarial

Debido a que la RDA tenía un sistema para evaluar el patrimonio empresarial diferente e incompatible con el sistema de contabilidad de la Unión Europea y, por lo tanto, no conforme con las normas existentes en Alemania Occidental, se tuvo que hacer un nuevo cálculo del patrimonio industrial de Alemania Oriental. Con el objetivo de evaluar las empresas de la RDA según estas normas, cada unidad tuvo que presentar un estado financiero al 1 de julio de 1990 en marcos de la RFA. En estos estados financieros se reflejó la antigüedad de las maquinarias y edificios, con el efecto de que su valor contable fue más bajo. También a las mercancías en las bodegas se les aplicó el valor del mercado, el cual dependía de las posibilidades de vender los bienes correspondientes, en lugar de tomar el valor de la producción con el resultado de que el valor de las mercancías fue también más bajo. Por otro lado, las deudas fueron contabilizadas con su valor nominal a un tipo de cambio de dos marcos de la RDA por un marco de la RFA (véase tabla 5). Independiente de la reducción nominal de la deuda, la nueva valoración del patrimonio condujo a un mayor grado de endeudamiento, es decir, la carga de la deuda aumentó de 18% a 37% (DIW, 1990b, p. 506), lo cual se convirtió en un problema para la supervivencia de las empresas de oriente (Tomann, 1992, p. 270). Para un inversionista potencial, la disminución del valor patrimonial significó que el precio por la empresa sería menor, sin embargo, los gastos por pagar la deuda fueron altos, haciendo la compra menos atractiva. La propuesta del DIW (1990b, p. 503) de cancelar la deuda a todas las empresas, que se acumulaba durante los tiempos de la existencia de la RDA, para hacer su venta más probable no fue tomado en cuenta por el gobierno de Kohl, lo cual Dornbusch y Wolf (1992, p. 250) y Altvater (1992, p. 16) consideran como un gran error. Sin embargo, en el transcurso de la década de 1990, se canceló esta deuda en 80% de los casos (Wenzel, 2007, p.43).

La problemática del incremento de la deuda empresarial con relación al patrimonio ocurrió en todas las empresas por igual, aunque se puede argumentar que el patrimonio de una empresa apta para la distribución de mercancías fue evaluado mejor y, por lo tanto, su precio fue relativamente más alto que para empresas de transformación. Al final, se puede argumentar que el alto grado de endeudamiento hizo menos atractiva la compra de una planta de transformación en la parte oriental del país.

Se puede señalar que esta evaluación fue un proceso doloroso pero necesario, debido a que sacó a la luz pública el deterioro de la planta industrial oriental. El punto a criticar en este contexto es que no se cancelaron desde el inicio las deudas antiguas. Una política así quizás hubiera atraído más capital y facilitado la supervivencia de más plantas productoras de bienes y servicios transables.

3.1.4 Política monetaria restrictiva del banco central

La política monetaria es un instrumento de intervención estatal en el mercado que trata a todos por igual¹⁵⁵. Al contrario de la política fiscal, la política monetaria no puede ser utilizada para promover una región, un sector o un cierto grupo en particular (Bundesbank, 1995) y, por lo tanto, la crítica con respecto a la política monetaria no está enfocada en las condiciones para invertir en Alemania Oriental, sino se dirige al ambiente de inversión en Alemania en general. Es decir, si una política monetaria frena la inversión agregada en Alemania, esto perjudica a la posible inversión en la parte oriental del país aún más.

Al inicio de los años ochenta, la situación económica a nivel mundial y, por tanto, en Alemania Occidental fue positiva, sin embargo, la inflación empezó a incrementar a finales de esta década (Bibow, 2001, p. 8.). Consecuentemente, el banco central de Alemania Occidental, enfocado en la estabilidad de la moneda local, aumentó la tasa de interés de 3% en 1988 a 5% a finales de 1989. Además, las finanzas del gobierno de la ex RFA estaban en buenas condiciones con tasas de endeudamiento por debajo de los criterios de Maastricht (Bibow, 2001).

¹⁵⁵ El instrumento principal de la política monetaria es la variación de la tasa de interés, la cual determina el costo que tiene que asumir un banco comercial cuando pide prestado dinero del banco central. Mediante este instrumento no se dan preferencias ni a sectores ni a regiones. Otros instrumentos son la política de reservas mínimas y políticas de mercado abierto (Issing, 1991).

Tabla 6 Datos macroeconómicos de los primeros años de la UEM&S

	1989	1990	1991	1992	1993
Crecimiento del PIB real	n/d	Negativo*)	Negativo*)	11.1	12.6
A-Oriental					
A-Occidental	3.9	5.3	5.1	1.5	-2.2
Déficit presupuestal	+0.1	2.0	2.9	2.5	3.1
Inflación	3.0	2.6	3.5	4.1	4.4
Tasa de interés	5	6	7	8	7

*) Para Alemania Oriental no existen valores reales, sin embargo, los valores nominales fueron para 1990 una caída de 16.4% y en 1991 también negativo con 7.1% (VGR der Länder, 2016).

Fuente: Bundesbank 1991-b y 1996, tabla A-11, FMI, 2000, VGR der Länder 2016 y tabla A-1 y A-2

En la tabla anterior, se puede ver que con la caída del Muro de Berlín, la UEM&S y la necesidad de canalizar más fondos públicos a la RDA, el endeudamiento presupuestal del gobierno de Kohl aumentó de un ligero superávit en 1989 a tasas de 2% en 1990, 2.9% en 1991 y, rebasando el valor de Maastricht, de 3.1% en 1993 (Destatis, Fachserie 18, Reihe S21 pp. 32 y 33, 2006). Al mismo tiempo, Alemania Occidental entró en una etapa de auge económico con tasas de crecimiento mayores a 5% anual en los años 1990 y 1991 (VGR der Länder, 2016). Para el *Bundesbank* fue claro que la expansión fiscal y el auge económico en Alemania Occidental llevarían a un incremento de la inflación con un rezago de dos años¹⁵⁶. Por lo tanto, el *Bundesbank* reaccionó con incrementos de la tasa de interés hasta 8.75% en julio 1992¹⁵⁷ (Bundesbank, 1992 y tabla A-11). A partir de septiembre, reaccionando a la reducción de la actividad económica en la parte occidental, el banco central empezó a reducir la tasa, llegando a niveles de 3% a finales de 1995 (Bundesbank, 1992, Bundesbank Statistik, 2010 y tabla A-11). El resultado fue que la inflación bajó de 4% en los años 1992 y 1993, a niveles entre 1% y 2% en los años siguientes (FMI, 2000). Al mismo tiempo, el crecimiento económico de Alemania Occidental cayó de 5% anual en 1990 y 1991 a 1.1% en 1992 y, en 1993, la economía occidental entró en recesión con una tasa negativa de 2.5% (VGR der Länder, 2016 y tabla A-1).

Estas cifras muestran claramente que el incremento de la tasa de interés del banco central frenó el crecimiento en Alemania Occidental, sin embargo, en la parte oriental del país, las altas tasas de crecimiento reales con valores superiores a 11% continuaron hasta 1995 (véase tabla A-1). Consecuentemente, se puede argumentar que esta alza de la tasa de interés no fue perjudicial para el desempeño económico de Alemania Oriental a corto plazo. No obstante, en el mediano, debido a

¹⁵⁶ La política del *Bundesbank* fue determinada por la situación en Alemania Occidental debido a que su peso económico fue y es dominante. Además, uno tiene que reconocer que cualquier política monetaria no tendría efecto en Alemania Oriental por el gran peso de los subsidios gubernamentales en las decisiones sobre la inversión en esta parte del país.

¹⁵⁷ Esta corrida alcista de la tasa de interés alemán generó grandes problemas en el Sistema Monetario Europeo con la salida de la libra esterlina y de la lira italiana del mismo (Pernice, 2002).

la gran relevancia que tiene el desempeño de Alemania Occidental para el Oriente y, siguiendo la argumentación de Pohl, R. (2003), la política del *Bundesbank* fue negativa para la parte oriental del país, lo cual se reflejó en tasas de crecimiento de A-Oriental decrecientes a mediano plazo, es decir, a partir de 1996. Por la misma razón, esta política fue criticada por varios economistas: Bibow (2001, p. 10) destaca que la crisis de Alemania, después del auge unificador (1990-1992), no fue generada por la UEM&S, sino por la política restrictiva del *Bundesbank*; de la misma manera argumenta Hankel (1993, p. 60), proponiendo, en lugar de aumentar la tasa de interés, revaluar su moneda local en el Sistema Monetario Europeo. Según el autor, la revaluación hubiera aumentado las importaciones¹⁵⁸ y frenado las exportaciones, es decir, incrementado la oferta agregada en el mercado alemán aliviando las presiones inflacionarias.

Recordando que la política monetaria impacta de forma general, la composición de la inversión canalizada a Alemania Oriental no hubiera cambiado significativamente con una política monetaria distinta. Por el contrario, quizás este incremento de la tasa de interés frenó una mayor concentración de la producción de bienes y servicios transables en el Occidente. Las altas tasas de crecimiento en los primeros años de la UEM&S (5% en 1990 y 1991) confirman la posición de esta investigación de que los inversionistas occidentales preferían ampliar sus instalaciones de producción en el Occidente y aprovechar la mayor demanda generada por la población de la ex-RDA en el momento de la UEM&S. Especialmente, los primeros años de la UEM&S fueron de gran importancia debido a que se determinó la estructura de producción para satisfacer la nueva demanda (véase capítulo 3.3.3). Se considera que la idea de Hankel (1993, p. 60) de revaluar el marco en el Sistema Monetario Europeo tampoco hubiera cambiado la estructura de inversión en Alemania Oriental. Sin embargo, los beneficiarios de la mayor demanda regional hubieran sido empresas extranjeras en lugar de productoras de Alemania Occidental. En general, se considera que la política monetaria no es un instrumento adecuado para promover una estructura de inversión en particular y tampoco sirve para ayudar a una cierta región o a un sector industrial en particular. Si hubiera existido un interés de la administración de Kohl por asegurar la supervivencia de más productores de bienes y servicios transables, el instrumento adecuado hubiera sido la política fiscal, es decir, una política de privatización diferente, un enfoque diferente en la evaluación del patrimonio industrial y un gasto presupuestal en beneficio de empresas de bienes y servicios transables en particular.

¹⁵⁸ Independiente de una variación del tipo de cambio en el Sistema Monetario Europeo, el superávit en la cuenta comercial de Alemania bajó considerablemente de casi 70 mil millones de euros en 1989 (solamente Alemania Occidental) a 11 mil millones de euros en 1991 (DIW-Branchendaten, 2003a, p. 40 y tabla A-12).

3.1.5 La ausencia de una política industrial a favor de Alemania Oriental

La política industrial es una intervención del Estado para promover el desempeño de ciertas empresas, las cuales pueden ser de la industria, pero también del sector de los servicios. Su enfoque puede ser el cambio estructural en general, el retraso del declive de un sector o una empresa dominante en una región, la creación de nuevas empresas y el fortalecimiento de regiones menos avanzadas (Meyer-Stamer, 2009). El éxito de las economías menos avanzadas de reducir la brecha con las economías avanzadas se debe en gran medida a las políticas industriales¹⁵⁹.

Tomando en cuenta la definición de Meyer-Stamer (2009) y el éxito que tenían economías menos avanzadas, una política industrial enfocada en la región de Alemania Oriental hubiera sido una solución para reducir la brecha con Alemania Occidental. Sin embargo, los responsables en 1990 no tenían una visión así, sino que su visión original estaba basada en la idea de que la liberalización financiera sería suficiente para convertir Alemania Oriental en una economía a la par con la de A-Occidental. Por lo tanto, configuraron la UEM&S según el lema de atraer capital occidental para la modernización y construcción de una economía competitiva en Alemania Oriental (Willgerodt, 1990). Siguiendo esta idea, el gobierno de Kohl también rechazó la propuesta del último secretario de hacienda de la RDA, Romberg, de establecer una Secretaría de Estado con la tarea especial para la reconstrucción económica de la RDA (*Aufbaumministerium*) (Roesler, 2003, p. 65), y consideraba que un programa inicial para la construcción de infraestructura (Fondo de Unidad Alemana) sería suficiente para empujar un crecimiento económico autosustentable en la región oriental. Más tarde, con el derrumbe de la industria oriental y el incremento extraordinario del desempleo en los años siguientes a la UEM&S, el gobierno aumentó, considerablemente, su gasto a favor de la región oriental. Mientras bajo el canciller Helmut Kohl (CDU) la política de fomento era muy general, con el segundo gobierno de Gerhard Schröder¹⁶⁰ (Partido Socialdemócrata), en 2002, empezó un cambio hacia una política industrial más pronunciada¹⁶¹. Sin embargo, esta nueva estrategia empezó a tener frutos a finales de la primera década del 2000 y, consecuentemente, casi no tuvo impacto sobre la situación de A-Oriental en 2015.

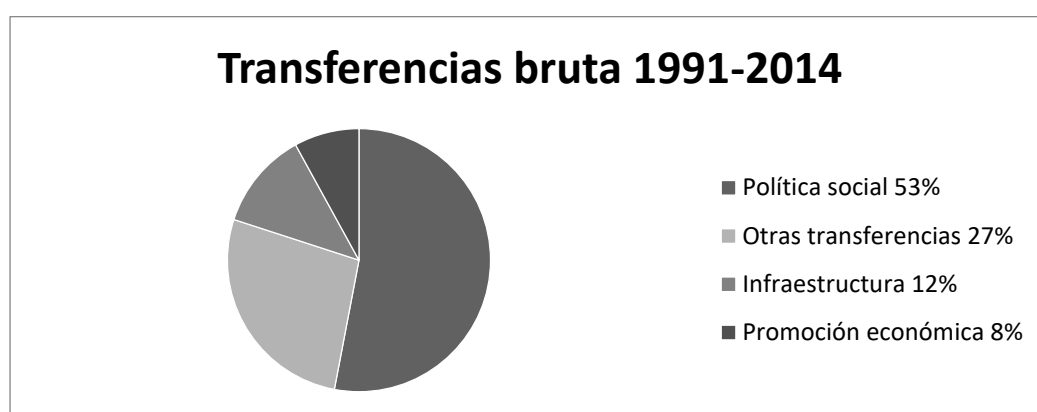
¹⁵⁹ El ejemplo más conocido de una política industrial exitosa existe en los países de Asia Oriental (Amsden, 1989 y Kagami, 1996). Sin embargo, también los países hoy avanzados utilizaron políticas industriales en su momento de industrialización (Chang, 2002).

¹⁶⁰ Gerhard Schröder del partido Socialdemócrata ganó las elecciones generales en 1998 y gobernó Alemania durante ocho años hasta 2006 cuando entregó las riendas del Gobierno a Angela Merkel.

¹⁶¹ Dohnanyi y Most (2004) propusieron un cambio en el rumbo de la política económica en A-Oriental según el lema: menos fomento general y una mayor concentración de los recursos en áreas estratégicas.

De 1990 a 2014, las transferencias presupuestales¹⁶² alcanzaron dos billones de euros (Grieve, 2014). Durante el lapso de 1991 a 2003 (véase la siguiente gráfica), el 49% fue destinada para usos de la política social (Busch, 2002, p. 148 y 164 y Schröder, 2009, p. 87). En los siguientes años, la estructura no ha cambiado considerablemente (BMW, 2016). La promoción de la inversión privada alcanzó en 1991 sólo 2 mil millones de euros, incrementándose a 10 mil millones de euros en el 2003, lo cual correspondió un aumento del 2.7% al 8.8% de las transferencias brutas en estos años (Schröder, 2009).

Gráfica: 13 Transferencias bruta del occidente al oriente del país



Fuente: Schröder, 2009, p. 87, Grieve, 2014 y BMW, 2016

Dentro de las transferencias para promover la actividad económica, se encontraron pagos destinados a la agricultura, inversiones para centros de distribución y también para plantas de transformación de bienes y servicios transables en forma de créditos subvencionados, fianzas de entidades públicas, descuentos tributarios y transferencias directas para ciertas inversiones (Bundesbank, 1991 a, pp. 15 y Busch, 2002, pp. 72), lo cual significa que de las transferencias brutas para la promoción económica solamente una parte se destinó al fomento de la producción de bienes y servicios transables.

Bajo el gobierno de Helmut Kohl y el primer gobierno de Gerhard Schröder, el fomento industrial era muy general con pagos directos a inversionistas¹⁶³, depreciaciones sobre inversiones en la planta

¹⁶² Las transferencias de Alemania Occidental a Alemania Oriental abarcan una gran magnitud. Entre estas se encuentra también el sistema de transferencias entre los estados federados (Länderfinanzausgleich). Hasta 1994, los cinco estados federados del territorio de la ex RDA no participaron en este esquema y de este año hasta el 2019 existen reglas especiales que favorecen a los estados de Alemania Oriental (Priewe, 2002).

¹⁶³ Para una inversión en Alemania Oriental, el inversionista pudo obtener hasta 12% de asistencia en el financiamiento a fondo perdido otorgado por el Estado (Paul, 1991, p. 19).

productiva del Oriente (en el primer año hasta 50%)¹⁶⁴ y leyes de descuentos tributarios para la vivienda¹⁶⁵.

En estos programas no se hicieron distinciones del tipo de inversión, es decir, se promovió la inversión en cualquier sector siempre y cuando la misma cumpliera con las normas especificadas en los programas (Paul, 1991, pp. 19).

A pesar de que el Consejo de los Expertos Económicos (Sachverständigenrat, 2002, p. 188) señaló que con estos programas de fomento fue posible financiar hasta 50% de la inversión con fondos gubernamentales, Ragnitz (2005, p. 293) y Prieue (2002, pp.163) critican que este tipo de promoción sin proyecto alguno no fue bueno para crear una nueva base industrial capaz de generar un crecimiento autosustentable. Müller (2005) destaca la ausencia de un rumbo en la política de promoción económica del gobierno de Kohl, lo cual impidió canalizar los fondos con mayor precisión a usos más benéficas para el desempeño económico de Alemania Oriental. Lo que faltó fue una política industrial enfocada en la creación de *clusters* industriales que pudieran producir bienes y servicios transables (Prieue, 2002, pp. 131). Por otra parte, Hankel (1993, pp. 135) señaló que la burocracia en la administración de los subsidios hizo difícil que los agentes se estimularan para invertir en la parte oriental del país, sin embargo, se considera que este tipo de obstáculo generó problemas para cualquier inversionista.

Otro aspecto relevante a analizar es la estructura federal de Alemania, en la cual ciertas actividades (recaudación de un impuesto empresarial (*Gewerbesteuer*) o gasto en infraestructura local) de la política fiscal son realizadas por los estados federados o los municipios (Miebach, 1998). Mientras el gobierno federal se enfoca principalmente en el fomento general¹⁶⁶ y el financiamiento, los estados federados y, hasta cierto punto, los municipios realizan el fomento en particular, es decir, hacen política industrial en el sentido más concreto. Cada estado federado tiene su propia política de promover el desempeño económico de su territorio¹⁶⁷ (Sobre el estado de Baden-Wurtemberg véase

¹⁶⁴ La cantidad que un empresario puede poner en su declaración tributaria depende de la legislación correspondiente y del uso en promedio de un bien. Por ejemplo, si una máquina tiene un ciclo de vida en promedio de cinco, la cantidad de depreciación es de una quinta parte del valor de compra = 20%. El gobierno aumenta o baja la cantidad de depreciación según su meta de acelerar o frenar la inversión. En el caso de Alemania Oriental, la tasa de 50% fue un fuerte incentivo (Grosser, 1998, p. 460).

¹⁶⁵ Había depreciaciones de 50% de costos para la renovación o la construcción de vivienda nueva en el primer año, con el efecto de reducir la carga del impuesto sobre la renta. Por ejemplo, una empresa o un ciudadano que tenga una carga de 42% de ISR aumenta, mediante la depreciación de 50% en el primer año, sus costos y, en consecuencia, reduce su ingreso, el monto sobre el cual se cobra el ISR. Este descuento hizo muy atractiva la inversión en vivienda en Alemania Oriental (Paul, 1994).

¹⁶⁶ La intervención del gobierno federal se enfocaba en todas las empresas, independientemente de si tuvieran su ubicación en el Occidente o el Oriente. Mientras el gobierno federal y el parlamento se trasladaron a Berlín, no se realizaron esfuerzos de esta índole para que las empresas occidentales transfirieran sus sedes principales a uno de los estados federados orientales.

¹⁶⁷ La política de promoción de la actividad empresarial (política industrial) de los estados federados se concentra, principalmente, al fomento de las exportaciones, es decir, el estado federado correspondiente realiza amplias acciones para mejorar la capacidad de sus empresas de vender extraterritorialmente. Otra intervención de estilo política industrial es la

Pernice, 2000). Los estados federados de Alemania Oriental no tenían la capacidad de desarrollar una política industrial en mercados abiertos y tampoco existió una opinión pública de que una intervención estatal de esta manera fuera aceptable en una economía de mercado estilo occidental. Esto ha cambiado con el tiempo, especialmente con respecto a atraer ciertas empresas para invertir en la región¹⁶⁸, sin embargo, las participaciones en el mercado oriental ya fueron determinadas.

Se puede resumir que no existió una política de promoción industrial enfocada en la supervivencia o la creación de empresas para producir bienes y servicios transables, por el contrario, las políticas de promoción económica fueron indistintas con respecto a los proyectos y, por eso, promovieron indirectamente la concentración de la producción en Alemania Occidental, aprovechando los fondos para establecer centros de distribución en la parte oriental del país.

3.2 Pérdida de competitividad de Alemania Oriental

En esta parte, se analizará el ambiente económico en general, es decir, las acciones de sindicatos y de otros países y el desempeño económico en los principales socios comerciales de la RDA, que afectaron su competitividad y fueron ajenos al poder gubernamental de la administración Kohl de Alemania.

3.2.1 Relación entre salarios y productividad

Una de las posiciones teóricas más importantes de la economía ortodoxa es que el nivel de los salarios no puede estar por encima de la productividad (Suntum, 1999, p. 63), pues, en mercados abiertos, una economía no será competitiva si la tasa de crecimiento de los salarios supera la tasa de crecimiento de la productividad. Por lo tanto, lo relevante para la competitividad regional no es el nivel nominal de los salarios, sino su relación con el producto elaborado por hora-hombre.

Siguiendo la promesa oficial del gobierno de Kohl, analizado en el capítulo dos, los sindicatos demandaron altos incrementos salariales con el objetivo de alcanzar la paridad salarial entre las dos

promoción de la investigación, sin embargo, ésta es a nivel federal, pero también a nivel estatal más de índole general. Políticas enfocadas a ciertas industrias al estilo de Asia Oriental son raras.

¹⁶⁸ Por ejemplo, el estado federado de Sajonia gastó grandes cantidades para atraer empresas de alta tecnología como Infineon y AMD (productores de chips para computadoras) a Dresde y productores de automóviles como la BMW a Leipzig (Schmidt, 2003).

partes del país en 1994 (Priewe y Hickel, 1991, p. 108). Asimismo, estos organismos de Alemania Occidental tenían un gran interés en lograr la paridad salarial a corto plazo por el inconveniente de tener una región con bajos salarios inmediatamente al lado. Niveles salariales en Alemania Oriental a la mitad de los del Occidente hubieran dado un incentivo para trasladar producciones (relativamente más intensivas en mano de obra) a la parte oriental del país o desviar la inversión para nuevas instalaciones del Occidente al Oriente. No obstante, un nivel salarial al 50% de las remuneraciones occidentales hubiera correspondido a la productividad de la planta productiva de la RDA en 1988 (DIW, 1990a)¹⁶⁹.

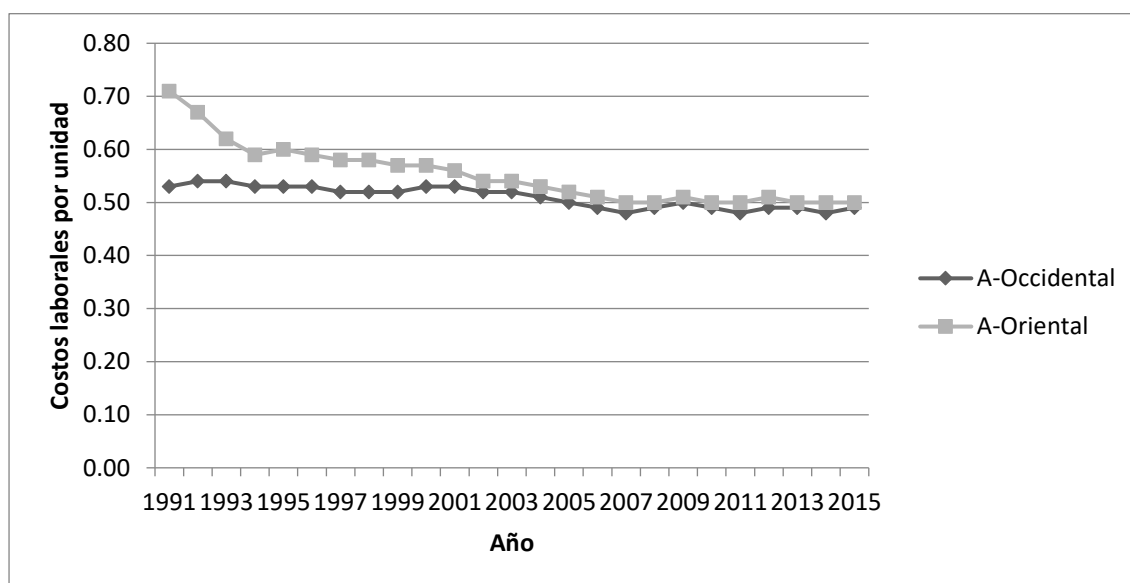
A pesar del conocimiento de estas relaciones económicas, los sindicatos orientales, con la ayuda de los sindicatos occidentales y gracias a las expectativas difundidas por el gobierno de Kohl, lograron aumentos salariales por encima de estas relaciones. El impacto sobre el consumo fue positivo y, de nuevo, Alemania Oriental fue bastante atractivo para la venta de productos occidentales.

Lo que para los sindicatos occidentales significaba una pesadilla, para el desempeño económico de Alemania Oriental era una necesidad: la canalización de la inversión para nuevas plantas a A-Oriental, cubriendo así el incremento de la demanda generada por la expansión del mercado interno. Según varios autores¹⁷⁰, el incremento salarial en 1990 y 1991 por encima de la productividad y los mayores costos laborales por unidad en los años noventa representados en la siguiente gráfica, fueron un gran obstáculo para la inversión en la planta productiva de bienes y servicios transables en Alemania Oriental.

¹⁶⁹ El DIW (1990a) señala que la comparación de niveles de productividad no es sencilla, por lo tanto, existen valores discrepantes de entre 30% hasta 60% según el análisis, sin embargo, el DIW considera correcto un valor de 50%. La oficina de estadística de la RDA difundió que la productividad oriental alcanzó 60% de la industria de la RFA (DIW, 1990a, p. 173). Kregel (1991, p. 130) argumenta que la RDA alcanzó un nivel de 50% y Dornbusch y Wolf (1992, p. 236) presentan un valor de 29.6% en relación a Alemania Occidental. Una productividad oriental de 52% del nivel occidental fue presentada por Akerlof et al. (1991, p. 28).

¹⁷⁰ Priewe y Hickel, (1991), Böttcher, (2004), *Bundesbank*, (1991b) y el DIW (1991) señalan que entre los problemas más graves que enfrentaron los empresarios en la parte oriental estuvieron los incrementos salariales demasiado rápidos.

Gráfica: 14 Costos laborales regionales por unidad en %



Fuente: cálculo propio con base en VGR der Länder, 2016 y tabla A-14

En la gráfica anterior, se observa que los costos laborales por unidad en Alemania Oriental estuvieron en los primeros años considerablemente por encima de los del Occidente.

En 1991, los costos por fuerza laboral en relación al producto por unidad fueron en A-Oriental 71% y en A-Occidental 53% con una diferencia de 18 puntos porcentuales, es decir, Alemania Oriental tenía costos laborales como EE.UU. con un nivel de productividad como México (Hankel, 1993, p. 77). Nueve años más tarde, en el 2000, la diferencia se redujo a cuatro puntos y, en 2016, el valor para Alemania Occidental fue de 49% y en el Oriente 50%, destacando la desaparición casi por completo de la diferencia en costos laborales por unidad entre las dos partes del país¹⁷¹.

En 2016, según el Instituto de investigación económica de los patronos (IDW, 2016), los costos laborales (salarios más prestaciones) por hora fueron en Alemania Occidental de 41.32 euros y en el Oriente de 28.21 euros, lo cual corresponde a la productividad laboral total de cada región¹⁷².

¹⁷¹ Gran parte del aumento de la productividad se logró mediante la reducción de la fuerza laboral de 6,784 mil trabajadores a finales de 1991 a 5,717 mil personas a finales de 2002 y desde este año hasta el 2016 el número de los empleados no ha cambiado mucho (datos: cálculo propio con base en VGR der Länder, 2016).

¹⁷² La productividad inferior de Alemania Oriental se debe a que no existen tantas empresas grandes (empresas que aprovechan en gran magnitud las economías de escala), el menor grado de sofisticación de los productos, producciones menos intensivas en capital, y técnicas gerenciales menos eficientes y menores economías de aglomeración (Sachverständigenrat, 1990a). Blum (2005, p. 306) señala que faltan sedes centrales/dirección de empresas en el Oriente, los cuales generen valores agregados más altos.

Se considera que, debido a la importancia de los primeros años (1990 y 1991) para determinar la estructura económica de Alemania Oriental, los contratos salariales fueron perjudiciales para dicha región, pues debido a los costos laborales, la región oriental dejó de ser atractiva como lugar de producción, especialmente en estos años, ya que era más económico producir en el Occidente y vender en el Oriente¹⁷³. A partir del 2002, la diferencia fue insignificante y, consecuentemente, la ventaja de menores costos laborales por unidad del Occidente desapareció.

La preocupación por la migración fue un aspecto determinante para permitir un incremento salarial tan rápido. Además, las reflexiones que se realizaron con respecto al tipo de cambio en el subcapítulo 3.1.1 son de la misma manera vigente para la determinación de los salarios. Se daba más prioridad al aspecto de corto plazo de reducir la migración interna hacia el Occidente que facilitar la creación de una base industrial con productores de bienes y servicios transables, siendo una decisión política en la cual se daba prioridad a fenómenos de corto plazo ignorando los argumentos económicos.

3.2.2 Derrumbe de los mercados en Europa Central y la Unión Soviética

La RDA fue una economía avanzada en relación a los países de Europa Central y la Unión Soviética y su integración en el CAME (Consejo de Ayuda Mutua Económica) era alta, importando principalmente materias primas y exportando de manera equivalente bienes manufacturados de avanzada calidad (Roesler, 2003, p. 33). Con este bloque, el país realizaba casi la mitad de su comercio exterior, el cual era equilibrado debido a la planeación en el CAME (Schürer, 1999, p 76).

Se esperaba que, por su alta reputación en los mercados orientales y las relaciones comerciales existentes, las empresas de la RDA pudieran ser de interés para inversionistas occidentales, especialmente cuando ellos tuvieran planes de entrar a los mercados de Europa central y oriental (Willgerodt, 1990), de igual manera se esperaba que la división de trabajo entre los países del Consejo de Asistencia Mutua pudiera continuar y representar un valor intangible para las empresas de la RDA. Esto no ocurrió por dos motivos: primero, el impacto del tipo de cambio de arranque sobre estos negocios y, segundo, la situación política en estos países.

El tipo de cambio como se analizó al principio de este capítulo fue perjudicial de la misma manera para el comercio con los países de Europa Central y Oriental que para los negocios con empresas de Alemania Occidental, ya que, en lugar de pagar con el marco de la RDA, los socios comerciales tenían que pagar con divisas occidentales, medios de pago que eran escasos en estos países,

¹⁷³ La mayor producción en Alemania Occidental no condujo a mayores salarios debido a la migración de gente joven y calificada, ampliando la fuerza laboral occidental en un millón de personas (Bundesbank, 1991b).

ocasionando que las mercancías hechas en Alemania Oriental costaran ahora, después de la revaluación, 300% más. Sin embargo, no solamente este aumento colocó los productos hechos en la A-Oriental fuera de la competencia, sino también el tener que pagar por los mismos bienes en divisas occidentales (Rothschild, 1993, p. 264). Por lo tanto, los productos de Alemania Oriental debían competir directamente con productos de países occidentales. Ante el hecho de que ahora se tenía que pagar por bienes procedentes de Alemania Oriental con divisas, los clientes preferían adquirir directamente artículos con mayor renombre de los países occidentales.

El otro aspecto que generó problemas para continuar las relaciones comerciales fue el cambio político en estos países. Al igual que la RDA, estos países pasaron también por un proceso de democratización y liberalización de sus sociedades y mercados. Mientras Polonia, la República Checa y Hungría pasaron por transiciones relativamente exitosas, la situación en la Unión Soviética, y a partir de 1992 Rusia, el gran mercado para la industria de la RDA, fue más crítica¹⁷⁴. Especialmente en los primeros años hubo gran incertidumbre y cambios en las estructuras empresariales y comerciales y, sumados al derrumbe de la Unión Soviética y la alta inflación posterior, generaron condiciones que impidieron continuar con las relaciones comerciales como las que existieron anteriormente¹⁷⁵.

Estos dos problemas contribuyeron a una reducción amplia de las exportaciones de la industria oriental hacia estos mercados (Priewe, 1993, p. 344). Solamente en el primer año de la UEM&S, las exportaciones hacia los países del CAME bajaron de 3,385 millones de euros en 1990 a 1,778 millones de euros a finales del primer trimestre del año 1991, es decir en 47% (DIW, 1991, p. 478).

Se puede destacar que no fue posible, por razones del tipo de cambio y por las transformaciones políticas, continuar con las relaciones comerciales, a pesar de que la industria de la RDA tenía una buena posición a finales de los años ochenta en estos mercados. Consecuentemente, las posibilidades de suministrar estos mercados con productos de Alemania Oriental desaparecieron rápidamente. Se considera que la revaluación de 300% fue el factor más perjudicial, mucho más importante que el cambio político y el derrumbe económico en estos países.

¹⁷⁴ Para todos los países véase WIIW (1995) y Zecchini (1997) y para el caso de Polonia y la Unión Soviética/Rusia véase Sachs (2006), Gaidar (2003) y Klein (2007).

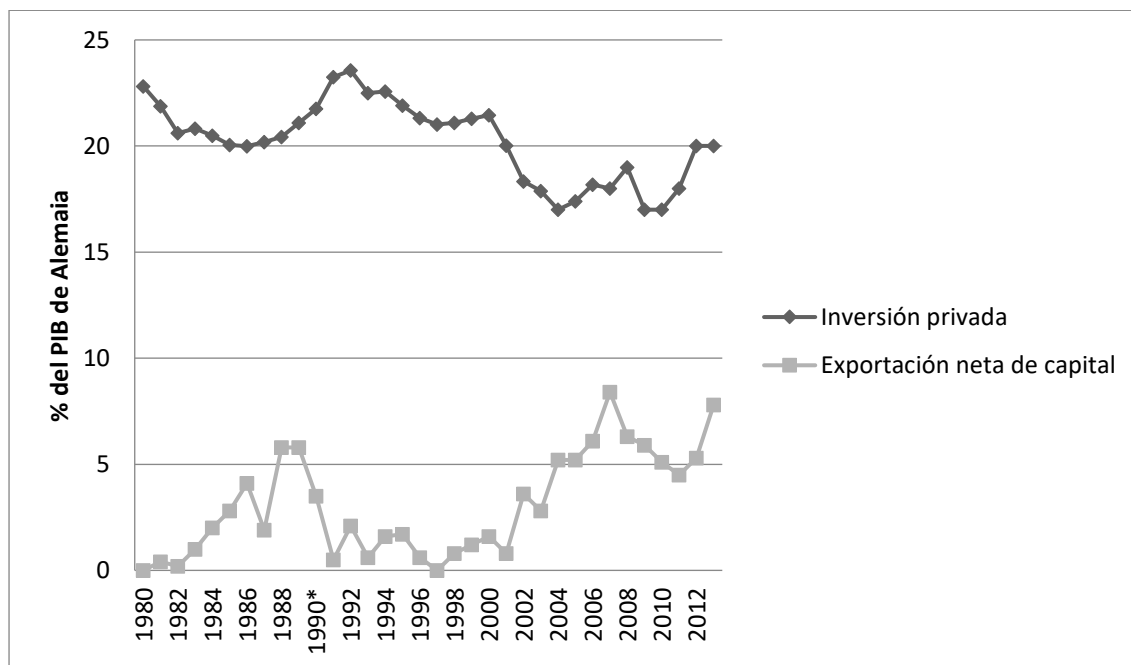
¹⁷⁵ La pérdida de los mercados de Europa Central y Oriental impactó, también, en la valoración de las mercancías almacenadas en las bodegas, destinadas a estos mercados y en la elaboración de los estados financieros, analizado en el subcapítulo 3.1.3.

3.2.3 Desviación de la inversión alemana a otros países más rentables

Para averiguar, hasta qué punto la inversión alemana en el resto del mundo redujo los montos de capital occidental canalizados a la economía de Alemania Oriental, se analizará, primero, la exportación neta de capital alemán como porcentaje del PIB alemán y, segundo, los niveles de competitividad laboral de países más rentables.

En la gráfica 9 acerca de la inversión alemana en planta productiva como porcentaje del PIB, se muestra que después del auge de la inversión en Alemania Oriental en los años 1991 hasta 1994, las tasas de inversión disminuyeron hasta llegar a valores similares como en Alemania Occidental de 20% en el 2002 (VGR der Länder, 2016). La pregunta a analizar ahora es si esta disminución de la inversión como porcentaje del PIB en Alemania Oriental fue generada por la desviación de capital alemán a otras partes del mundo.

Gráfica: 15 Inversión privada alemana y exportación neta de capital de Alemania como % del PIB alemán 1980 - 2013



*) Hasta 1990, se trata de datos para la ex RFA y los valores posteriores son para Alemania unificada.
Fuente: VGR der Länder, 2016, Bundesbank Monatsberichte, varios años, Destatis, 2016 y tabla A-13.

En la gráfica anterior, se puede observar la inversión privada y la exportación neta de capital como porcentaje del PIB de Alemania durante los años de 1980 hasta 2013. La exportación neta de capital incluye la inversión directa de empresas alemanas en planta productiva en el resto del mundo, pero también, la inversión alemana de cartera en otros países y los créditos otorgados por alemanes (bancos y no bancos) a entidades alrededor del mundo (Bundesbank-Statistik, 2010).

Además, en esta misma gráfica, se muestra que la inversión total de Alemania (hasta 1991 de la ex RFA y a partir de este año de Alemania unificada) como porcentaje del PIB fluctuó entre 22% y 20% de 1980 hasta 2000, para bajar a valores entre 17% y 18% en la primera década del segundo milenio para subir a valores de 20% en 2012 y 2013.

Por otro lado, las exportaciones netas de capital de Alemania tenían mayores altibajos¹⁷⁶, sin embargo, su tendencia estuvo hacia arriba, subiendo de valores de 2.3% hasta 2000 con la excepción de los años 1986 hasta 1990 cuando alcanzaron valores de alrededor 5%. A partir del año 2000, la exportación neta de capital sube a niveles de 5 a 8% con el último valor en los años 2007 y 2013. Este incremento tiene que ver con la mayor integración de los mercados financieros internacionales. Durante los años 2002 a 2003, se dio un pequeño flujo de capital de regreso a Alemania ya que la moneda común fue reconocida como una realidad en Europa (Bundesbank, Monatsbericht, 2004). En los años de 2004 a 2007, la situación se revertió de nuevo y hubo grandes flujos de capital de Alemania, principalmente, a los EE.UU. con un valor extraordinario de 8.4% del PIB en el 2007 (véase tabla A-13). Sin embargo, a este incremento considerable de la exportación neta de capital contribuyó no solamente el auge económico de EE.UU., sino también tuvo que ver con mayores inversiones alemanas en Europa Central a causa del ingreso de los países Visegrado a la Unión Europea en 2004 (Bundesbank, Monatsbericht, 2005 y 2008). La gran caída de 2008 a 2011 de 8.4% a 4.5% fue generada por la crisis *suprime* relacionado con este una mayor incertidumbre en EE.UU. (Bundesbank, Monatsbericht, 2011). En los últimos años, la economía de EE.UU. se recuperó y en Europa, especialmente en Alemania, las tasas de interés fueron muy bajas, lo cual generó de nuevo una mayor exportación de capital (Bundesbank, Monatsbericht, 2015)

Mientras la inversión privada en Alemania disminuyó paulatinamente, la exportación neta de capital incremento (los dos como porcentaje del PIB) considerablemente con altibajos bastante, con una tendencia al alza. Estos últimos son principalmente relacionados con la naturaleza de los mercados financieros internacionales, los cuales reaccionan de una manera mucho más rápido a cambios en las economías nacionales. Según esto, se puede argumentar que existe una correlación entre la gran caída de la inversión en Alemania Oriental de 1994 a 2004 y el incremento de la inversión neta de

¹⁷⁶ Estos altibajos se explican por las variaciones del tipo de cambio euro:USD, los cuales generan exportaciones netas de capital en el momento de depreciación de la moneda local (euro) e importaciones netas en el momento de apreciación del euro frente a la divisa estadounidense (Bundesbank, varios años entre 1999-2016 y Bundesbank-Statistik, 2016).

capital alemán en otros mercados, aunque el auge de la exportación neta de capital empezó en el 2001.

Mientras la inversión en cartera es principalmente determinada por el tipo de cambio, expectativas generales y emociones, la inversión en planta productiva se rige más por aspectos de competitividad de los países como costos laborales por unidad. Los costos laborales (salarios, prestaciones y contribuciones patronales por trabajador) de Alemania Oriental han sido menores que en Alemania Occidental, pero con relación a España, Estados Unidos y los países de Europa Central, los salarios de A-Oriental no fueron competitivos debido a que los costos laborales en los primeros dos países fueron casi iguales y, en Europa Central, fueron mucho mayores (véase la siguiente tabla).

Tabla: 7 Costos laborales por hora en euros en 2015

Estados Unidos	27.30
España	22.80
República Checa	9.34
Polonia	7.42
México	5.14
Alemania unificada	37.81
Alemania Oriental	28.21
Alemania Occidental	41.32

Fuente: IDW, Institut der deutschen Wirtschaft, 2016

Para ciertos sectores productivos, los costos laborales son el aspecto más importante, pero para otros proyectos de inversión cuentan más el nivel de capacitación, el compromiso por la calidad de los trabajadores, el marco jurídico, la cercanía con los mercados finales y los proveedores, la infraestructura y la seguridad. En todos estos aspectos, Alemania Oriental goza de ventajas similares a las de Alemania Occidental¹⁷⁷, sin embargo, más capital alemán se invirtió en países con costos laborales menores (Geishecker y Görg, 2004). Especialmente, el traslado de la producción a países como China y la India o a los países de Europa Central (a partir de su entrada a la Unión Europea en 2004) fueron causa de una mayor exportación neta de capital hacia el extranjero. Mientras durante el lapso de 1990 a 1995, el patrimonio de empresas alemanas en el extranjero era entre 8% y 10% del PIB, a partir de 1995, esta participación subió a casi 30% del PIB alemán en el año 2000 (Geishecker y Görg, 2004). Por esta situación, Bürgin (2004) destaca que la región oriental de Alemania se encuentra en una situación “sándwich”: salarios mayores que la República Checa y

¹⁷⁷ Boyer (1996) destaca que implementar un marco jurídico e instituciones no es suficiente para hacer funcionar una economía de mercado debido a que el funcionamiento de la misma requiere una cultura capitalista, la cual no se puede obtener de la noche a la mañana.

Polonia, pero un nivel de productividad inferior al de Alemania Occidental. Ganssmann (2004) argumenta que el mal desempeño de Alemania Oriental o, mejor dicho, su baja productividad no se debe a los altos salarios, sino a la escasez de capital invertido en la planta productiva regional. Sin embargo, en el 2016, la escasez de capital ya no fue relevante. Finalmente, no se puede negar que la exportación de capital a otros mercados ha perjudicado a Alemania Oriental, sin embargo, en el 2016, este aspecto es insignificante. La mayor competitividad de los países Visegrado se podría considerar como un factor relevante, sin embargo, estos países se presentaron como alternativa de inversión en los años previos de su ingreso a la Unión Europea en el 2004, es decir, en un momento cuando la inversión en Alemania Oriental ya ha bajado.

3.3 Las desventajas estructurales de Alemania Oriental

En la presente sección, se analizará hasta qué punto la insuficiente inversión en planta productiva de bienes y servicios transables fue a causa de la situación estructural de Alemania Oriental. El análisis abarca aspectos estructurales como la migración selectiva, la estructura poblacional de Alemania Oriental, la situación de arranque de la UEM&S y el papel de las economías de escala y su impacto sobre la inversión occidental en la parte oriental del país. La estructura de este subcapítulo retoma los aspectos analizados en el capítulo 1.2., en el cual se analizaron los argumentos en contra de la convergencia automática.

3.3.1 La emigración de gente joven y capacitada

En el capítulo 1.2.1, se encontró que la migración selectiva puede frenar el desempeño económico de un país menos avanzado cuando éste entra en una unión monetaria con un país más avanzado. Se recuerda que el argumento de Mundell (1961), en su teoría de un área monetaria óptima, es que la migración es importante para aliviar los efectos de *choques* asimétricos. Además, se destaca que la UEM&S fue diseñada para estimular los flujos de capital, pero otro objetivo fue evitar la migración masiva del este al oeste.

Primero, se analizarán los flujos migratorios en general y, segundo, se pregunta si existe una escasez de trabajadores calificados en Alemania Oriental.

De 1989 hasta 2015, la población de A-Oriental disminuyó y la población en Occidente incrementó como se puede apreciar en la siguiente tabla. En el caso de Alemania Occidental, excluyendo Berlín¹⁷⁸, el incremento de la población en 5.5 millones estuvo compuesto por la migración este-oeste, sin embargo, contiene también la inmigración de otros partes del mundo (VGR der Länder 2016). Además, se puede ver en la tabla que la migración desde Alemania Oriental representó aproximadamente una tercera parte de la migración total a Alemania Occidental¹⁷⁹. Para la parte oriental del país, sin Berlín, la emigración tenía un impacto más fuerte, es decir, esta parte perdió en este lapso 2.7 millones de habitantes o 18% de su población.

Tabla: 8 Población de Alemania entre 1989 y 2015

	A-Oriental sin Berlín	A-Occidental sin Berlín
Población total en 1989	15,314,000	59,963,000
Población total en 2015	12,614,000	65,464,000
Variación	2,700,000 (reducción*)	5,501,000 (incremento*)

Fuente: Elaboración propia con base en VGR der Länder 2016 y tabla A-3 y A-15.

*) Estos valores hacen referencia a la migración total, es decir intraalemana y del resto del mundo

Un análisis de la estructura de migración dará una idea más clara en qué manera esta reducción poblacional de Alemania Oriental podría afectar al desempeño económico de la región. Krönert (2010) destaca que 60% de los migrantes fueron menores de 30 años.

Mientras el nivel de capacitación de la población de la RDA fue alto, considerando capacidades técnicas y disciplina laboral¹⁸⁰, los sindicatos advirtieron que en el futuro Alemania Oriental tendría problemas por la falta de trabajadores altamente capacitados para nuevas tecnologías y, por lo tanto, tendría problemas para atraer nuevas industrias (Pasternack et al. 2008). En el 2015, esta escasez fue un problema para el desarrollo económico de Alemania Oriental (Arnold et al., 2015, pp. 99). A pesar de la migración selectiva de gente joven y calificada, en los primeros años de la UEM&S, no existió una escasez de fuerza laboral calificada debido a que el derrumbe económico generó una situación de exceso de oferta de trabajadores con capacidades técnicas y disciplina laboral en Alemania Oriental (Pasternack et al. 2008).

¹⁷⁸ La migración interna de Berlín en su conjunto es insignificante. La población total de 3.4 millones no cambió entre 1989 y 2015 (VGR der Länder, 2016 y A-3).

¹⁷⁹ En este cálculo se considera que casi todos los emigrantes de Alemania Oriental tuvieron como destino a la parte occidental, sin embargo, había también personas que se fueron a otros países.

¹⁸⁰ Una prueba de la buena capacitación laboral es el éxito que tenían los trabajadores de Alemania Oriental en colocarse en el mercado laboral occidental, donde entraron principalmente a empresas del sector de transformación y de la construcción. En una magnitud más grande encontraron puestos de trabajo en empresas con menos de 50 trabajadores (Dietz et al., 1992). La capacitación profesional de la RDA se basaba en el Sistema Dual como en la RFA (QUEM, 1996).

Puestos que requerían capacidades de gerencia o de alta tecnología (conocimientos no ampliamente difundidos por el sistema educativo de la RDA) fueron en general ocupados por personas de Occidente (Rössler, 2003).

Finalmente, se considera que en los primeros años la migración selectiva no fue un problema, sin embargo, a partir del nuevo milenio se ha convertido en un aspecto negativo para la inversión.

3.3.2 Una menor densidad poblacional y ciudades más pequeñas

La densidad poblacional y el tamaño de las ciudades son valores para calcular el posible desempeño económico en la teoría de la economía espacial, analizada en el capítulo 1.2.2. Del mismo capítulo, se sabe que la decisión de los empresarios para poner una nueva planta de producción depende además de factores como infraestructura, cercanía al mercado final y de proveedores y el ambiente macroeconómico en la región.

El tema en este apartado será evaluar en qué medida estos temas presentaron un obstáculo para la inversión en Alemania Oriental.

Con respecto a la densidad poblacional, se puede señalar que es más alta en Alemania Occidental, véase la siguiente tabla.

Tabla: 9 Densidad poblacional por kilómetro cuadrado en las dos partes de Alemania

	Alemania Oriental incl. Berlín	Alemania Occidental
1989	170	244
2015	149	265

Fuente: elaboración propia con base en VGR der Länder, 2016

En el momento de la UEM&S, pero también en el 2016, el Occidente superó en la densidad poblacional la parte oriental del país, lo cual representaría una ventaja para el desempeño económico de la parte occidental y se puede tomar como una causa porque la inversión en la parte oriental no llegó al nivel esperado. En comparación con la República Checa y de Polonia¹⁸¹, la densidad poblacional de Alemania Oriental es un poco más alto y el desempeño de estos países quedó por

¹⁸¹ Países, los cuales fueron analizados en el capítulo dos.

debajo (véase la siguiente tabla). Aun cuando, se restan las transferencias sociales del ingreso per cápita de Alemania Oriental (véase gráfica 7), A-Oriental tiene un ingreso de 21,460 euros y supera a estos dos países.

Tabla: 10 Comparación de la densidad poblacional y el ingreso per cápita

País	Densidad poblacional por km cuadrado, 2015	Ingreso per cápita nominal en euros, 2015
Alemania Oriental	149	26,453
República Checa	133	15,800
Polonia	123	11,250
Baja Sajonia	165	32,890
Schleswig-Holstein	181	30,134

Fuente: VGL der Länder, 2016, Eurostat, 2016 y tablas A-2 y A-5

Sin embargo, cuando uno compara el desempeño económico con dos estados territoriales con la menor densidad poblacional en Alemania Occidental (véase la tabla anterior), se tiene que reconocer que una baja densidad no necesariamente impide el crecimiento económico. Por lo tanto, se puede concluir que la densidad poblacional de Alemania Oriental por sí sola no representa una justificación para el menor desarrollo económico en esta parte del país.

La siguiente pregunta es, si la menor densidad poblacional es un argumento para invertir menos en estos países/regiones. El caso de España, analizado en el capítulo 2.1.1 demuestra que los flujos de capital no son frenados por una densidad poblacional menor (Badosa Pagés, 2005) y, por lo tanto, no se considera como un aspecto fuerte que frenó la inversión occidental en Alemania Oriental.

Otro argumento analizado en el capítulo 1.2.2 fue el papel de ciudades con sus economías de aglomeración (Isard, 1956). También en este rubro el Occidente lleva la ventaja de tener más aglomeraciones con más de un millón de habitantes. Casi todas las aglomeraciones con alrededor de dos millones de habitantes están en Alemania Occidental (véase la siguiente tabla).

Tabla: 11 Aglomeraciones en Alemania

Aglomeración o ciudad	Habitantes en 2015	Ubicación
Cuenca del Ruhr (Düsseldorf, Duisburg, Essen, Bochum y Dortmund)	5.580.000	A-Occidental
Berlín	3.480.000	A-Oriental
Hamburgo	2.310.000	A-Occidental
Múnich	2.120.000	A-Occidental
Colonia	1.910.000	A-Occidental
Frankfurt/Meno	1.900.000	A-Occidental
Stuttgart	1.850.000	A-Occidental
Dresde	540.000	A-Oriental
Leipzig	530.000	A-Oriental

Fuente: Citypopulation, 2016

La única aglomeración grande en Alemania Oriental es Berlín¹⁸² y las aglomeraciones de Dresde y Leipzig son, después de Berlín, las más grandes en Alemania Oriental, sin embargo, son relativamente pequeñas con algo más de medio millón de habitantes¹⁸³. Consecuentemente, se puede destacar que el mayor número de aglomeraciones le da una ventaja a Alemania Occidental.

Aparte del tamaño de una aglomeración, aspectos como la cercanía de proveedores y el mercado final son importantes (Porter, 1990).

Con respecto a la cercanía de proveedores, Alemania Occidental lleva una gran ventaja debido a que los proveedores se han desarrollado desde hace varias décadas. Por el contrario, en Alemania Oriental, las cadenas productivas operaban bajo estructuras de planeación central y, por lo tanto, fueron incompatibles con la forma de producción occidental (Roesler, 2003). Además, muchos de ellos quebraron por la forma como se había diseñado la UEM&S y, finalmente, se puede señalar que las pocas empresas que sobrevivieron no representaron un argumento positivo para poner una nueva planta en la parte oriental del país.

El mercado final a conquistar fue, en primer lugar, el mercado de Alemania Oriental, sin embargo, para muchos productores, el mercado relevante es Alemania Occidental por ser el mercado más grande y con un poder adquisitivo mayor, lo cual, entre otros aspectos, es resultado de la mayor

¹⁸² Berlín es un caso especial debido a que después de la UEM&S muchos programas de subsidios para empresas en Berlín Occidental fueron cancelados. Estos programas fueron diseñados para compensar las desventajas que tenía Berlín Occidental por estar como isla dentro del territorio de la RDA y lejos del mercado occidental. Hasta 2008, la ciudad no se ha convertido en una locomotora del crecimiento económico como se esperaba (Brenke, 2010).

¹⁸³ Al inicio del tercer milenio, algunas ciudades de Alemania Oriental se convirtieron en polos de crecimiento (Franz, 2003).

densidad poblacional. Sin embargo, se considera que el mayor ingreso per cápita de Occidente (VGR der Länder, 2016) pone a Alemania Oriental de nuevo en desventaja frente al Occidente.

Con respecto de la infraestructura, se señala que fue un problema en el primer año de la UEM&S¹⁸⁴ (Priewe y Hickel, 1991), sin embargo, los amplios programas de modernización¹⁸⁵ convirtieron la misma en una de las mejores en Europa. Por lo tanto, se argumenta que la infraestructura fue al principio un obstáculo considerable¹⁸⁶, sin embargo, desapareció en los años posteriores.

Como conclusión, se puede señalar que la menor densidad poblacional por sí sola no necesariamente fue una desventaja. No obstante, la escasa existencia de aglomeraciones grandes puso a Alemania Oriental en desventaja para atraer nueva inversión. También, especialmente en el primer año, otros aspectos como la cercanía de proveedores, consumidores con alto poder de compra e infraestructura fueron desfavorables para la parte oriental del país.

3.3.3 El papel de la transición económica y su impacto sobre el desarrollo

Aparte de que la UEM&S estructuró la integración económica entre los dos países, la misma fungió como organizadora de la transición de la economía de la RDA de una economía de administración central a una economía de mercado con fuerte intervención del Estado, como se analizó en el capítulo dos. Sencillamente, el hecho de que la economía de Alemania Oriental tenía que pasar por una reestructuración, la pone históricamente en desventaja frente a la economía de Alemania Occidental y le da una ventaja a la región más avanzada como se analizó en el capítulo 1.2.3.

Se considera que, cuando el rezago de un socio al entrar en una unión monetaria es más grande, el proceso de convergencia no funcionará automáticamente debido a que los flujos de capital y la inversión en la planta productiva de bienes y servicios transables no sean suficientes para reducir la brecha entre los socios.

El punto a investigar, en este apartado, es la situación de arranque de la RDA al entrar a la UEM&S, su papel sobre los flujos de capital oeste-este y su impacto sobre la inversión en la parte oriental del

¹⁸⁴ Los obstáculos con respecto de la infraestructura eran líneas telefónicas de mala calidad y ausencia de interconexiones por carretera y vías ferroviarias entre las dos partes de Alemania.

¹⁸⁵ Principalmente se trató de obras de infraestructura y de renovación de vivienda (Sachverständigenrat 2002, p. 188)

¹⁸⁶ El primer año fue de gran relevancia debido a que en este año se repartió el mercado de Alemania Oriental entre los distribuidores de mercancías del occidente como se analizó en el subcapítulo 2.2.5.

país. La pregunta es si la RDA alcanzó en 1990 el nivel umbral (*threshold level*) para atraer la inversión occidental necesaria para reducir la brecha entre las dos partes del país.

A pesar de que la RDA era la nación más industrializada y tecnológicamente más avanzada¹⁸⁷ del bloque soviético (Schürer, 1999, p. 70), su economía nunca estuvo a la par con la de Alemania Occidental (Priewe y Hickel, 1991, Roesler 2003)¹⁸⁸. Sin embargo, la posición de arranque en la unión monetaria fue adicionalmente debilitada por varias razones: primera, por la necesidad de reestructurar la economía oriental, segunda, por el derrumbe de la base industrial a causa del tipo de cambio altamente sobrevaluado y otros aspectos desfavorables analizados en los subcapítulos anteriores.

En el momento de la UEM&S, pero también durante muchos años después, la economía occidental llevaba la ventaja de ser la más avanzada tecnológicamente, organizacionalmente y por su experiencia de operar en mercados abiertos. También, con respecto a la cultura de hacer negocios los agentes económicos de A-Oriental tuvieron que ajustarse a las formas prevalecientes en Occidente.

Se puede argumentar que, además del tipo de cambio altamente sobrevaluado, las políticas de privatización, la evaluación del patrimonio empresarial, las alzas salariales por encima de la productividad y el derrumbe de los mercados tradicionales de las empresas de la RDA pusieron a la parte oriental en una desventaja frente a las empresas occidentales.

Por otro lado, la UEM&S hizo, desde el inicio, a A-Oriental más atractiva para la inversión porque se adaptó un marco institucional comprobado y una moneda estable. Además, la cercanía con un mercado de alta demanda, un alto nivel de capacitación (Priewe y Hickel, 1991, p. 71) y hasta cierto punto también tecnológico¹⁸⁹, y políticas fiscales a favor de la inversión, hicieron la región atractiva

¹⁸⁷ Todavía se menciona que la RDA alcanzó el lugar número diez en la escala de los países a nivel internacional. Esto era difundido por el Banco Mundial en los años setenta, basándose en un mal entendimiento de la estadística de países del bloque soviético (Friedrich Ebert Stiftung, 2000, p. 21 citado por Roesler, 2003, p. 30). Sin embargo, esto no cambia el punto de que la RDA alcanzó a nivel internacional un lugar destacado.

¹⁸⁸ Priewe y Hickel (1991, p. 70) señalan que la estructura de la economía de la RDA correspondió a finales de los años 80 al nivel de la economía occidental durante los años 60. Dicho de otra manera, a pesar de que la RDA disponía de sectores de alta tecnología (fue la cuarta nación a nivel mundial en haber desarrollado un mega bite chip (Roesler, 2003, p. 29)), el resto de las empresas sufrió la ausencia de modernización y como consecuencia existían grandes problemas de compatibilidad entre las diferentes plantas. Este problema afectó también la incorporación de plantas orientales a las cadenas de producción occidentales (Steinert, 2007). Los niveles de productividad alcanzaron en 1988 un valor de 53% (Priewe y Hickel, 1991, p. 62) con relación a la productividad de A-Occidental. Kregel (1991) presenta una cifra para la RDA de 50%. Akerlof et al (1991) publican un valor de 52% para 1983.

¹⁸⁹ Aquí, se señala “cierto nivel tecnológico” debido a que los avances tecnológicos no estuvieron presentes en todas las industrias. Existieron polos de alta tecnología como el >mega bite chip<, sin embargo, la mayoría de las plantas de producción eran en malas condiciones por la falta de mantenimiento (Steiner, 2007).

para la inversión. Todos estos puntos dan prueba de que A-Oriental sí alcanzó este nivel umbral (*threshold level*) necesario para facilitar la convergencia automática, analizado en el capítulo 1.1.2.

Del capítulo 2.2.5, se sabe que la inversión incrementó considerablemente y alcanzó en los primeros años niveles de hasta 50% del PIB regional (véase gráfica 9 o tabla 7). Hasta el año 2002, la inversión en Alemania Oriental estuvo bastante por encima de la del Occidente. De esto se puede concluir que la situación de arranque no impidió la inversión y tampoco el nivel umbral fue un obstáculo para la entrada de capital, es decir, la inversión occidental alcanzó al principio los niveles necesarios para facilitar la convergencia, sin embargo, a partir de 1995, cuando se redujeron los descuentos tributarios y, como consecuencia de esto, la inversión disminuyó, el proceso de convergencia llegó a su fin.

Mediante la política de altos descuentos tributarios se lograron compensar hasta cierto punto las desventajas de los primeros años de la UEM&S, como fueron los retrasos en la política de privatización, obstáculos por una infraestructura mediocre y los altos salarios por unidad.

Finalmente, se puede señalar que la necesidad de reorientar la economía oriental representó una desventaja considerable, sin embargo, esta desventaja fue recompensada hasta 1995 por amplios programas de fomento económico por parte del Estado.

3.3.4 El mayor acervo de conocimiento en el Occidente

Las ideas de la escuela de crecimiento endógeno indican que el capital humano (acervo de conocimiento tecnológico y gerencial) es un factor determinante en el desempeño económico. Con respecto al caso alemán, se podría esperar que la región más avanzada (la RFA) atrajera la inversión y la región menos avanzada (la RDA) perdiera con el efecto de una brecha creciente.

Hay dos puntos a investigar: primero, ¿cómo era el acervo de conocimiento de la RDA? y, segundo, ¿las diferencias en el acervo de conocimiento frenaron la entrada de capital como indica la posición teórica de Romer (1986)?

La RDA tenía un alto nivel de capacitación, especialmente en áreas de ciencias naturales (Priewe y Hickel, 1991, p. 7), por lo tanto, se podía esperar que Alemania Oriental, como la parte menos avanzada del país, no sufriera efectos negativos por el fenómeno de la acumulación de conocimiento. Dicho de otra manera, la RDA era un país con un alto nivel de conocimiento profesional (QUEM,

1996) y, por eso, no debería perder en la competencia con las empresas occidentales. Sin embargo, la formación de su capital humano era diferente. Mientras el conocimiento tecnológico, con excepción de la tecnología de punta¹⁹⁰, pudo ser compatible (Roesler, 2003, p. 51)¹⁹¹ con el de Alemania Occidental, el conocimiento gerencial fue completamente incompatible. En el Occidente, los hombres de negocio actúan según el empresario “schumpeteriano”, siguen las leyes de la mercadotecnia (se tiene que conquistar al cliente) y orientan sus acciones hacia la maximización de ganancias, lo cual significa aprovechar rápidamente oportunidades en el mercado. La meta de un gerente de una empresa estatal de la RDA era cumplir con el plan central (Roesler, 2003, p. 46 y 47), lo cual implicaba esperar hasta que las autoridades superiores le daban instrucciones (Knauff, 1989, p. 71). Esta era la norma en las relaciones oficiales¹⁹², sin embargo, la gente desarrollaba una gran habilidad para obtener beneficios (materiales agotados en el mercado oficial o trabajos extras) mediante relaciones informales¹⁹³.

Se tiene que señalar que la percepción de la mentalidad del gerente oriental perjudicó hasta cierto punto la enajenación de plantas de producción por parte de la agencia fiduciaria (*Treuhandanstalt*) a personas de A-Oriental que quisieron comprar su empresa mediante el esquema MBO como se analizó en el capítulo 3.1.2 o para obtener créditos¹⁹⁴.

En el momento de la UEM&S, el conocimiento occidental era superior al conocimiento del lado oriental. Esto tiene que ver con el hecho de que, en la Alemania unificada, cuentan solamente las normas occidentales. Aprovechando esta ventaja y por su agilidad, los empresarios occidentales se repartieron rápidamente el mercado oriental.

La lógica empresarial explica por qué los gerentes occidentales lograron repartirse tan rápido el mercado oriental. Sin embargo, no explica por qué la inversión oeste-este no alcanzó los valores

¹⁹⁰ Mientras en el área del >mega bite chip< la RDA llevaba una ventaja (Roesler, 2003, p. 31), en sectores como la industria automotriz, química y maquinarias especializadas, el occidente tenía un nivel tecnológico más avanzado.

¹⁹¹ Se señala que el conocimiento fue hasta cierto punto compatible, sin embargo, los productos no lo eran debido a que existieron otras normas técnicas. Mientras gran parte de la producción de la RDA se realizó, cumpliendo normas técnicas de la Unión Soviética, la producción occidental se orienta en normas como ASA (*American Standard Association* / Asociación de estandarización estadounidense) y DIN (*Deutsche Industrie Norm* / Norma industrial alemana)

¹⁹² Estimular a la gente en sus acciones oficiales era un problema permanente de la RDA. Por ejemplo, en los años sesenta, se reformó varias veces el sistema económico, con el objetivo de permitir más flexibilidad frente al plan central: primero, “Nueva Política Económica” (*Neue Ökonomische Politik*) y, segundo, con modificaciones, a finales de la misma década el “Sistema Económico del Socialismo” (*Ökonomisches System des Sozialismus*) (Steiner, 2007). Para asegurar un suministro confiable de componentes, a principios de los años ochenta, muchas empresas fueron convertidos en unidades de conglomerados industriales autónomos (*Kombinat*) con el efecto negativo de reducir sus economías de escala (Roesler, 2003, p. 43).

¹⁹³ Mientras por la vía oficial era muy difícil de obtener ciertos productos (materiales de construcción), las empresas y/o la gente lograba obtenerlos de familiares o amigos que trabajaban en constructoras bajo el compromiso de reciprocidad. El efecto fue que se almacenaban productos que podrían servir para este tipo de intercambio, generando escasez en la producción oficial.

¹⁹⁴ Los economistas Minsky (1975) y Dow (1990) destacan que los bancos tienen un papel importante en decidir cuál proyecto de inversión se lleva a cabo y quién lo realiza.

esperados. Se considera que la habilidad de organizar el suministro de componentes no fue un tema relevante para la inversión en la planta productiva, sino el conocimiento técnico y la disciplina laboral cuentan mucho más y éstos estaban casi a la par con la del Occidente. Prueba de esto fue el éxito de los migrantes orientales para colocarse en el mercado laboral de Occidente (Dietz et al., 1992, p. 516).

Finalmente, se puede destacar que, en el momento de la UEM&S, la acumulación de conocimiento no fue un obstáculo relevante para frenar la inversión.

Para 2016, Alemania Oriental se convirtió en una región con muchas universidades y centros de investigación de alto nivel¹⁹⁵. Sin embargo, el mercado laboral no ofrece suficientes puestos para gente altamente capacitada, lo que tiene su causa en la escasez de sedes empresariales y unidades de investigación y desarrollo empresarial, las cuales están casi todas en el occidente del país. Por lo tanto, los trabajadores altamente capacitados migran al Occidente, no obstante, existe desde algunos años el fenómeno de la escasez de especialistas en áreas técnicas (Arnold et al. 2015).

3.3.5 El aprovechamiento de economías de escala en las plantas occidentales

El mayor mercado, generado por la UEM&S no solamente representó la posibilidad de ampliar las ganancias mediante mayores ventas, sino también incrementar las ganancias por aumentar la producción en sus plantas existentes y gozar de economías de escala. Un empresario que se pregunta ¿cómo satisfacer la mayor demanda? tiene dos opciones: A) mediante una nueva planta de producción en Alemania Oriental o B) ampliando las instalaciones existentes en Alemania Occidental. Finalmente, votaría a favor de la opción “B”, porque ésta le daría el beneficio adicional de reducir los costos por unidad y, por ende, tener mayores ganancias.

El objetivo de este apartado es analizar hasta qué punto las posibilidades de aumentar las ganancias mediante el aprovechamiento de economías de escala redujeron la posible inversión en Alemania Oriental.

Durante los primeros dos años (1990 y 1991), Alemania Occidental tenía una tasa de crecimiento de 5% anual (VGR der Länder, 2016). Este nivel de crecimiento estuvo directamente relacionado con la mayor demanda generada por la población de la ex RDA. Las empresas occidentales satisfacían

¹⁹⁵ El IWF-Halle es el instituto de investigación económico cuyo enfoque de investigación es sobre el progreso económico de Alemania Oriental. El instituto de investigaciones económicas IFO-Múnich creó una dependencia en Dresde. Con respecto a centros de investigación científica se establecieron dependencias de la *Fraunhofergesellschaft* y del Instituto *Max Plank* también en Dresde (Keller et al. 2004).

esta demanda mediante el aumento de la producción en sus plantas existentes. Para los empresarios occidentales no necesariamente fue un cálculo sobre economías de escala, sencillamente respondieron a la presión del mercado y, por tanto, actuaron de inmediato. Si un empresario no hubiera entrado rápidamente a este nuevo mercado, la competencia le habría ganado la participación, pues, lo que contaba en esos días era el tiempo de respuesta (Roesler, 2003). Decidir a favor de una planta en A-Oriental hubiera significado un retraso de uno o dos años, dependiendo de trámites, volumen de construcción y organización, hasta que los productos de esta unidad estuvieran disponibles en el mercado, un lapso demasiado largo para ganar participación en un mercado nuevo.

En los primeros años, grandes cantidades de capital occidental, estimulados por la política fiscal, generaron un auge económico en Alemania Oriental. En estos días, los descuentos tributarios fueron bastante amplios, sin embargo, no fueron utilizados para nuevas plantas de producción, sino, para centros de distribución. Gran parte del mercado fue repartido rápidamente entre las empresas occidentales y ellos preferían aprovechar las mayores economías de escala en lugar de establecer nuevas plantas en el oriente del país.

3.4 Conclusiones sobre la insuficiente inversión en planta productiva

En la primera parte, se encontró que el tipo de cambio de arranque para la unión monetaria fue sobrevaluado en 300%. Esta sobrevaluación destruyó industrias y redujo las posibilidades de Alemania Oriental de atraer inversión debido a que era más atractivo suministrar al mercado oriental desde las plantas occidentales que invertir y establecer una unidad de producción en el territorio oriental con la moneda altamente revaluada. Esta decisión con respecto del tipo de cambio fue puramente política y en beneficio de los consumidores en Alemania Oriental, sin embargo, ignoró las necesidades económicas para preservar y/o crear una nueva base industrial.

Las políticas de privatización estuvieron enfocadas en una enajenación de las plantas industriales de la ex RDA lo más rápido que fuera posible, con el resultado de que los inversionistas occidentales compraron, en primer lugar, inmuebles con el objetivo de utilizarlos para la distribución de productos hechos en Occidente. En otros casos, el proceso de privatización tardó y el inmueble perdió su valor porque el mercado había sido repartido entre empresas que producían en el Occidente.

La evaluación del patrimonio industrial según las normas occidentales y, especialmente, la política de no condonar la deuda existente de las empresas redujo el interés por invertir en ellas.

La política fiscal de fomento económico no fue diseñada para facilitar la supervivencia de la estructura industrial de la RDA, sin embargo, al menos hasta 1995, la política de descuentos tributarios contribuyó a promover la inversión en la parte oriental. Sin embargo, la mayoría de la inversión fue utilizado para la renovación de vivienda, por lo que la inversión en la planta productiva para bienes y servicios transables se quedó corta.

La política monetaria del *Bundesbank* fue contraccionista y acabó con el auge de la reunificación de los años 1990 y 1991 en Alemania Occidental, sin embargo, evitó un incremento de la inflación. La política monetaria es por su naturaleza una política que es regional- y sectorialmente neutral y, por tanto, no sirve para el fin de hacer una región más competitiva. No obstante, su impacto indirecto por haber frenado el auge económico en la parte occidental fue hasta cierto punto negativo para Alemania Oriental.

En la segunda parte, se reveló que los aspectos no controlados directamente por el gobierno alemán, como la determinación de salarios, el derrumbe de los mercados tradicionales de la RDA y la utilización de la inversión occidental en otros países fueron igualmente perjudiciales para Alemania Oriental.

Se puede destacar que, especialmente en los primeros años posteriores a la UEM&S, los altos salarios en relación a la productividad impidieron considerar a la región oriental como un lugar atractivo para invertir. A pesar de que este alto desequilibrio entre salarios y productividad existió solamente en los primeros años, se puede destacar que fueron años relevantes para la repartición del mercado y, por lo tanto, el aumento salarial inicial no fue benéfico para la industria oriental.

También, la pérdida de los mercados tradicionales de la ex RDA en Europa central y la Unión Soviética hicieron más difíciles la supervivencia de las plantas de producción. Aparte de la transición política y económica, se considera como punto importante que la revaluación del tipo de cambio en 300% hizo la continuación de las relaciones comerciales existentes casi imposible.

El último punto investigado reveló que hubo en ciertos momentos una relación negativa entre la inversión alemana en el resto del mundo y en Alemania Oriental, sin embargo, se considera que esta relación no tenía un impacto relevante sobre la estructura de la inversión agregada en la parte oriental del país.

Los resultados del tercer subcapítulo apuntaron a que la migración selectiva no se puede considerar como obstáculo para la inversión en las primeras décadas, sin embargo, en el futuro puede convertirse en un problema. Tampoco la menor densidad poblacional se considera como un freno, pues existen otros países con densidades similares que han sido bastante exitosos. El cuarto punto

sobre el nivel y calidad del conocimiento tampoco se considera como un factor que haya frenado la inversión occidental.

En el tercero y quinto subcapítulo sí revelaron factores problemáticos para la inversión occidental. La economía de la RDA tenía una estructura incompatible con la de la ex RFA. Además, su nivel tecnológico retrasado y el impacto desastroso de la UEM&S pusieron a la economía oriental en una posición altamente debilitada e incapaz de defenderse con éxito frente a la economía de vanguardia de la parte occidental. Se reveló que en este derrumbe de la economía oriental en el momento de poner en marcha la UEM&S, las empresas occidentales se repartieron el mercado de Alemania Oriental al ofrecer rápidamente sus productos. Una vez logrado el suministro del mercado oriental desde sus plantas en el Occidente con bienes y servicios transables, los empresarios continuaron con la producción en el Occidente y gozaron de economías de escala. Hay que aceptar que, primero, la escasez del tiempo y, segundo, las economías de escala en las plantas occidentales contribuyeron a que la inversión en la planta para la producción de bienes y servicios fuera insuficiente en la parte oriental del país.

La liberalización de los flujos de capital a consecuencia de la UEM&S fue un requisito para estimular la inversión en Alemania Oriental. Mientras la política de descuentos tributarios entre 1991 y 1995 fue benéfica, la mayoría de los aspectos investigados constituyeron obstáculos para invertir en A-Oriental. En los primeros meses, los meses en los cuales se repartió el mercado, los obstáculos fueron aún mayores.

Conclusiones finales

La reunificación alemana fue un acontecimiento histórico de gran importancia para la sociedad del país. Después de 40 años con sistemas económicos diferentes y 27 años separados por una frontera casi completamente cerrada, y desarrollándose de diferentes maneras, la caída del Muro de Berlín cambió radicalmente la situación. Los acontecimientos históricos obligaron a los responsables a tomar decisiones inmediatas para determinar el futuro de la ex RDA. Mientras el gobierno de la RDA entró en un proceso de disolución y grupos opositores proponían una RDA con un socialismo humano, la gran mayoría de la gente votó, en las primeras elecciones libres el 18 de marzo de 1990, por nuevos partidos que formaban alianzas con partidos de Alemania Occidental y que proponían la unificación de su país con la ex RFA.

La reunificación de Alemania generó un campo de análisis único en el pensamiento económico: la integración económica completa e inmediata sin ningún obstáculo entre dos países/regiones distintas.

El objetivo de la presente investigación fue saber ¿por qué esta integración económica no condujo a la convergencia automática entre las dos partes de Alemania como las autoridades lo esperaban?, o ¿por qué la inversión del Occidente no alcanzó los niveles necesarios para facilitar la convergencia?

El análisis fue realizado para el periodo de 1990 a 2015 en las dos regiones actuales de Alemania. Las dos regiones fueron consideradas como regiones desiguales, con la ex RDA como la región menos avanzada y la ex RFA como la parte más avanzada.

Para conocer las causas, se ha dividido el trabajo en tres capítulos: con el primero enfocado en el marco teórico acerca de la viabilidad de que, entre un país avanzado y un país menos avanzado, las fuerzas del mercado faciliten automáticamente la convergencia, como fue previsto por las autoridades alemanas. El segundo capítulo presentó una evaluación de la UEM&S, la cual fue el instrumento para estimular los flujos de capital del Occidente a la ex RDA y, en la última parte, se realizó un análisis de posibles causas sobre por qué la inversión en la planta productiva de bienes y servicios en Alemania Oriental no fue suficiente.

En la parte teórica, se analizó la posición ortodoxa que argumenta que la liberalización económica entre países conduce automáticamente a la convergencia y, después, se investigó bajo cuáles requisitos la afirmación ortodoxa se cumple.

Como resultado, se puede destacar que la posición ortodoxa se cumple siempre y cuando exista un área monetaria óptima y el país menos avanzado cumpla con un nivel umbral de desarrollo económico.

Debido a que el resultado anterior es muy general, se investigaron aspectos que impiden el proceso de convergencia automática, los cuales fueron: la migración selectiva, factores de la economía espacial, la causación circular, el papel del capital humano y las economías de escala. Cada uno presenta un obstáculo para la reducción de la brecha económica entre los países, dependiendo de la magnitud, la situación y el tiempo. Finalmente, se concluyó que aspectos como las economías de aglomeración y la causación circular propician condiciones para aumentar las economías de escala en economías más avanzadas, las cuales impiden la distribución de la inversión simétricamente, o a favor de la región menos avanzada.

La última parte del subcapítulo presentó reflexiones sobre el papel de los bienes y servicios transables para la convergencia, con el resultado de que este tipo de bienes y servicios son los únicos que facilitan en economías pequeñas y abiertas un crecimiento por encima de los socios comerciales y permiten la convergencia.

La segunda parte se dedicó a la evaluación de la UEM&S. Se comparó a la UEM&S, primero, con los procesos de integración de la Unión Europea y de la adhesión de España a la misma y, segundo, con el cambio del sistema económico en Polonia, como un esquema para la transición de una economía de administración central a una economía de mercado mixta.

Las dos comparaciones revelaron que el proceso en Alemania fue más acelerado, mientras los casos de la adhesión de España a la UE y la transición económica de Polonia mostraron un enfoque más paulatino. Sin embargo, había ciertos aspectos, como por ejemplo la reforma de precios en Polonia, las cuales se realizaban también de la noche a la mañana como en Alemania Oriental.

La segunda parte, enfocada al análisis de los impactos de la UEM&S sobre la economía alemana oriental entre 1990 y 2015, y las magnitudes de inversión generadas por la UEM&S en el mismo lapso, reveló que las expectativas oficiales fueron demasiado positivas.

Ciertamente al inicio, la inversión de Occidente facilitó un auge en el desempeño económico de Alemania Oriental, sin embargo, a partir de 1995, las tasas de crecimiento bajaron a niveles similares como en Occidente y, por lo tanto, se truncó el proceso de convergencia. En la última sección, se reveló que gran parte del auge económico tenía su causa, primero, en programas fiscales, para la renovación de infraestructura y vivienda, segundo, en incentivos gubernamentales destinados a estimular la inversión en la parte oriental del país, mediante los cuales se podían obtener subsidios hasta del 50% de una inversión y, tercero, por la compra o construcción de unidades de distribución

para la venta de productos occidentales en Alemania Oriental. En otras palabras, el auge fue generado por el gobierno y por la inversión en centros de distribución. La inversión en la planta productiva de bienes y servicios transables fue insuficiente.

El objetivo del tercer capítulo fue analizar las razones por las cuales los agentes occidentales no invirtieron en la planta productiva para bienes y servicios transables como hubiera sido necesario para cumplir con las expectativas. Las posibles causas se han estructurado en tres grupos: primero, las políticas del Estado, segundo, la pérdida de competitividad de la ex RDA por causas ajenas al Estado y, tercero, las causas relacionadas con aspectos estructurales de Alemania Oriental.

En la primera parte, se reveló que las políticas de privatización, la evaluación del patrimonio empresarial y la política monetaria influyeron en los flujos de capital, sin embargo, su impacto fue de menor relevancia. La política fiscal fue un factor importante para el auge económico hasta 1995, pero cuando el gobierno retiró los fondos, la inversión bajó considerablemente. El hecho es que esta política no fue diseñada para promover la inversión en la planta productiva de bienes y servicios transables, es decir, la ausencia de una política industrial enfocada al desarrollo de la región oriental fue negativa. Sin embargo, se considera que el tipo de cambio altamente sobrevaluado fue el aspecto más fuerte para destruir la base industrial de la RDA y frenar la posible inversión de Occidente en la región oriental. Mediante este tipo de cambio se determinó, desde el principio, que Alemania Oriental no fuera una región de bajos costos y, por lo tanto, no fuera un competidor para las empresas occidentales.

En el segundo bloque, se encontró que los incrementos en los salarios de los primeros años de la UEM&S se encontraban por encima de los incrementos de la productividad y, por lo tanto, constituyeron un obstáculo considerable para la inversión. El derrumbe de los mercados en Europa Central y la ex Unión Soviética fue un aspecto relevante, sin embargo, se considera que el tipo de cambio altamente sobrevaluado fue más importante. Con respecto de una posible desviación de la inversión alemana a terceros países, se descubrió que en el momento inicial de la UEM&S ni China ni Europa Central fueron lugares que atrajeran considerables flujos de capital y, por lo tanto, no se considera como un aspecto importante.

Con respecto de los temas del tercer bloque se puede destacar que la migración de gente joven y capacitada de Alemania Oriental a Occidente fue considerable, sin embargo, por el alto nivel de capacitación general de la RDA y el derrumbe de su industria por la UEM&S no surgió una escasez de fuerza laboral. Tampoco se considera que las diferencias de capital humano fueran un obstáculo relevante para la inversión. Sin embargo, la agilidad y el conocimiento de los agentes occidentales para actuar en mercados abiertos les dio una gran ventaja, especialmente en los primeros meses cuando se repartió el mercado oriental. A pesar de que la densidad poblacional de Alemania Oriental es menor y la región tiene menos ciudades grandes, se considera que el tema de las economías de

aglomeración no impactó negativamente a la posible inversión. La causación circular fue, en el caso de A-Oriental, un aspecto importante, especialmente en el primer momento, cuando la industria occidental repartió el mercado de la región oriental, lo cual fue un asunto de velocidad. El último aspecto investigado fueron las economías de escala, las cuales se considera como un aspecto muy importante en frenar la inversión en la planta productiva de bienes y servicios transables. Mientras en los primeros meses la decisión para producir en el Occidente no necesariamente fue determinada por reflexiones sobre economías de escala, sino más bien por razones de posicionarse rápidamente en este mercado; en los meses posteriores, ya establecida la estructura de distribución para abastecer el mercado oriental, las economías de escala hicieron menos atractivo invertir en plantas adicionales en el Alemania Oriental.

En resumen, se puede destacar que la idea original del gobierno de Kohl <<de facilitar la convergencia mediante tasas de crecimiento económico en Alemania Oriental mayores que en Alemania Occidental, financiada por amplios flujos de inversión occidental a la parte oriental del país>> no se logró. Especialmente después de 1995, la dinámica económica se debilitó.

La convergencia entre una región avanzada (Alemania Occidental) y una región menos avanzada (Alemania Oriental) requiere una política gubernamental enfocada a la promoción del crecimiento en la región menos avanzada. La prueba de esta argumentación fue el auge económico en Alemania Oriental posterior a la UEM&S, el cual fue resultado de la intervención gubernamental que ofreció fondos públicos y subsidios para la inversión de la iniciativa privada. Lo erróneo de esta política gubernamental fue que se trató de beneficios para cualquier inversión con el resultado de que los agentes lo utilizaron para la construcción de centros de distribución para repartir rápidamente el mercado oriental y no para la inversión en la producción de bienes y servicios transables.

La escasa inversión en la planta productiva de bienes y servicios transables en Alemania Oriental tuvo que ver, primero, y en los primeros años, con el interés por parte de los agentes occidentales de repartirse el mercado oriental lo más rápido que fuera posible y, segundo, en los años posteriores, con las economías de escala, las cuales se generan precisamente en el sector de bienes y servicios transables cuando se concentra la producción en un lugar y se distribuyen los productos en mercados grandes.

En la actualidad, Alemania Oriental es una región bien desarrollada y el nivel de vida de la población es alto, sin embargo, su fortaleza económica sigue estando por debajo de Alemania Occidental.

Anexo

Tabla A-1 Variación del PIB regional y real en relación al año anterior (= año base) (preisbereinigt verkettet) 1992-2015

Año	A-Oriental sin Berlín	A-Occidental sin Berlín
1992	10.7	1.1
1993	12.7	-2.5
1994	11.9	1.5
1995	6.2	1.1
1996	2.9	0.6
1997	1.8	1.9
1998	0.7	2.1
1999	2.3	2.0
2000	0.9	3.4
2001	0.5	2.0
2002	1.5	-0.1
2003	0.5	-0.8
2004	1.5	1.2
2005	-0.2	0.8
2006	3.4	3.8
2007	2.9	3.3
2008	0.6	1.0
2009	-3.9	-6.1
2010	3.2	4.3
2011	1.9	3.8
2012	0.6	0.4
2013	-0.1	0.1
2014	1.4	1.6
2015	1.5	1.7

Fuente: VGR der Länder, Reihe 1, Vol. 1, 2016 y BMWI, 2016

El valor en negritos es el valor mayor

Tabla A-1.1 Tasa de crecimiento del PIB real entre 1996 y 2015: total y en promedio (comparación del crecimiento sin los primeros años (1992-1995))

	A-Oriental	A-Occidental
total	22.4	25.3
promedio	1.2	1.3

Fuente: Cálculo propio: VGR der Länder, Reihe 1, Vol. 1, 2016 y BMWI, 2016

Tabla A-2 Ingreso nominal en euros per cápita en euros 1989-2015

Año	A-Oriental sin Berlín *)	A-Occidental sin Berlín *)
1989	8,750	18,345
1990	7,542	19,639
1991	7,342	22,687
1992	9,344	23,726
1993	11,478	23,804
1994	13,394	24,522
1995	14,626	25,206
1996	15,293	25,421
1997	15,596	25,971
1998	15,938	26,688
1999	16,470	27,275
2000	16,785	27,959
2001	17,350	28,757
2002	17,956	29,031
2003	18,356	29,117
2004	18,931	29,799
2005	19,155	30,226
2006	20,134	31,463
2007	21,272	33,091
2008	21,863	33,750
2009	21,374	32,402
2010	22,532	34,059
2011	23,527	35,707
2012	24,089	36,307
2013	24,804	37,039
2014	25,551	38,110
2015	26,453	39,270

Fuente: DIW, 1991, y VGR der Länder, Grossraumregion, 2016

*) Berlín es excluida debido a que no existen cifras que contengan valores regionales incluyendo la parte (Oriental de la RDA y Occidental de la RFA) de Berlín correspondiente

Tabla A-3 Población total de Alemania

Año	Población en miles			
	A-Oriental	A-Occidental	Berlín	A-Unificada
	sin Berlín	sin Berlín		
1989	15,314	59,963	3,423	78,700
1990	14,850	61,154	3,431	79,435
1991	14,632	61,914	3,436	79,973
1992	14,357	62,698	3,444	80,499
1993	14,135	63,361	3,450	80,946
1994	14,019	63,683	3,445	81,147
1995	13,887	63,986	3,434	81,307
1996	13,771	64,277	3,418	81,466
1997	13,628	64,495	3,386	81,509
1998	13,536	64,564	3,346	81,446
1999	13,394	64,712	3,316	81,422
2000	13,254	64,904	3,298	81,456
2001	13,091	65,166	3,290	81,547
2002	12,871	65,421	3,286	81,578
2003	12,708	65,563	3,277	81,548
2004	12,554	65,637	3,265	81,456
2005	12,378	65,698	3,260	81,336
2006	12,247	65,667	3,259	81,173
2007	12,067	65,664	3,261	80,992
2008	11,957	65,541	3,265	80,763
2009	11,791	65,422	3,269	80,482
2010	11,584	65,426	3,274	80,284
2011	12,060	64,913	3,302	80,275
2012	12,456	64,619	3,350	80,425
2013	12,399	64,848	3,398	80,645
2014	12,314	65,223	3,445	80,982
2015	12,614	65,464	3,485	81,563

Años 2011-2016 son calculaciones de DESTATIS con base en el censo 2010

Fuente: VGR der Länder, 2016

Tabla A-4 PIB per cápita nominal de Alemania Oriental incluyendo Berlín en relación al PIB per cápita de Baviera, Baja Sajonia y Schleswig Holstein (1991-2015)

Año	A-Oriental incl. Berlín	Schleswig- Holstein	Baja Sajonia	Baviera
1991	9,701	19,203	19,298	22,760
1992	11,722	20,159	20,266	24,163
1993	13,771	20,507	20,523	24,398
1994	15,489	21,099	21,230	25,182
1995	16,645	21,795	21,347	25,828
1996	17,161	22,023	21,367	26,178
1997	17,371	22,398	21,712	26,772
1998	17,708	22,600	22,385	27,861
1999	18,211	22,771	22,808	28,650
2000	18,539	23,203	23,439	29,614
2001	19,066	23,803	23,785	30,552
2002	19,579	23,433	23,581	31,119
2003	19,872	23,645	23,652	30,749
2004	20,352	24,122	24,256	31,694
2005	20,660	24,260	24,816	32,164
2006	21,647	24,989	25,965	33,413
2007	22,828	25,646	27,160	35,032
2008	23,591	26,508	27,982	35,286
2009	23,206	25,789	26,876	34,494
2010	24,382	26,394	28,619	36,386
2011	25,441	27,344	30,333	38,706
2012	25,920	28,303	30,875	39,529
2013	26,595	28,643	31,123	40,446
2014	27,414	29,331	31,824	41,646
2015	28,453	30,134	32,890	43,092

Fuente: VGR der Länder, Grossraumregion, 2016

Tabla A-5 PIB per cápita nominal en euros de Polonia, República Checa (1994-2015) y de Alemania Oriental incluyendo Berlín (1991-2015) y de España (1985-2006)

Año	A-Oriental incl. Berlín	República Checa	Polonia	Año	España
1991	9,701	n/d	n/d	1985	5,873
1992	11,722	n/d	n/d	1986	6,299
1993	13,771	n/d	n/d	1987	6,794
1994	15,489	3,353	2,318	1988	7,800
1995	16,645	4,132	2,785	1989	9,211
1996	17,161	4,800	3,238	1990	10,331
1997	17,371	4,898	3,591	1991	11,400
1998	17,708	5,348	3,960	1992	11,800
1999	18,211	5,487	4,074	1993	10,800
2000	18,539	5,985	4,851	1994	10,800
2001	19,066	6,750	5,555	1995	11,851
2002	19,579	7,841	5,485	1996	12,700
2003	19,872	7,933	5,018	1997	13,000
2004	20,352	8,623	5,342	1998	13,700
2005	20,660	9,787	6,400	1999	14,700
2006	21,647	11,071	7,135	2000	15,900
2007	22,828	12,323	8,160	2001	17,200
2008	23,591	14,187	9,494	2002	18,100
2009	23,206	14,100	8,300	2003	19,000
2010	24,382	14,900	9,400	2004	20,100
2011	25,441	15,600	9,987	2005	21,300
2012	25,920	15,400	10,233	2006	22,700
2013	26,595	15,000	10,372	2007	23,900
2014	27,414	14,900	10,802	2008	24,300
2015	28,453	15,800	11,250	2009	23,300

Fuente: Eurostat, 2016, Focus Economics, 2016, Datosmacro, 2016 y VGR der Länder, 2016

Tabla A-6 Tasa de desempleo en A-Oriental (incl. Berlín) y A-Occidental (1994-2015)

Año	A-Oriental	A-Occidental
1994	14.8	8.1
1995	14.9	8.1
1996	15.5	8.9
1997	17.7	9.6
1998	17.8	9.2
1999	17.3	8.6
2000	17.1	7.6
2001	17.3	7.2
2002	17.7	7.6
2003	18.5	8.4
2004	18.4	8.5
2005	18.7	9.9
2006	17.3	9.1
2007	15.0	7.4
2008	13.1	6.4
2009	13.0	6.9
2010	12.0	6.6
2011	11.3	6.0
2012	10.7	5.9
2013	10.3	6.0
2014	9.8	5.9
2015	9.2	5.7

Fuente: Bundesagentur für Arbeit, 2016 y Destatis, 2016

Tabla A-7 Inversión total como porcentaje del PIB en Alemania (1991-2013)
(Investitionsquote)

Año	Alemania Occidental sin Berlín	A-Oriental sin Berlín	Alemania-unificada incl. Berlín
1991	22	43	23
1992	21	48	24
1993	20	48	23
1994	19	51	23
1995	19	48	22
1996	18	44	21
1997	18	41	21
1998	19	39	21
1999	19	37	21
2000	20	35	22
2001	19	28	20
2002	18	24	18
2003	17	23	18
2004	17	22	17
2005	17	21	17
2006	18	21	18
2007	18	22	18
2008	18	21	19
2009	17	20	17
2010	17	20	17
2011	18	20	18
2012	20	22	20
2013	19	21	20

Fuente: VGR der Länder, 2016

El valor en negritas indica el valor más alto

Tabla A-8 Inversión total como porcentaje del PIB: Alemania Oriental y otros países europeos (1991-2015).

Año	España	Polonia	República Checa	Alemania Oriental
1991	25	19	24	43
1992	23	16	27	48
1993	21	15	28	48
1994	21	17	28	51
1995	22	17	33	48
1996	21	20	34	44
1997	22	22	32	41
1998	23	24	30	39
1999	25	24	29	37
2000	26	24	30	35
2001	26	21	30	28
2002	26	19	29	24
2003	27	18	28	23
2004	28	18	28	22
2005	29	18	28	21
2006	30	20	28	21
2007	29	21	29	22
2008	29	22	29	21
2009	24	21	27	20
2010	23	20	27	20
2011	22	21	26	20
2012	21	20	26	22
2013	19	19	25	21
2014	19	20	25	n/d
2015	20	20	26	n/d

Fuente: Valores de España, Polonia y República Checa: Eurostat, 2016 y valores de Alemania Oriental: VGL der Länder, 2016

Tabla A-9 Tasa de exportaciones regionales (1996-2014)

Año	A-Occidental	A-Oriental incl. Berlín
1996	30.9	12.2
1998	34.3	17.9
2000	37.5	21.2
2002	39.2	24.7
2004	40.9	25.5
2006	43.5	29.4
2008	45.3	31.5
2010	45.9	32.5
2012	46.4	33.5
2014	47.8	34.6

Empresas industriales con más de 20 trabajadores

Fuente: BMWI: Jahresbericht der Bundesregierung zum Stand der Deutschen Einheit, varios años

Tabla A-10 Tasa de exportación de la República Checa, Polonia, España y Alemania Oriental (1994-2014)

Año	República Checa	Polonia	España	Alemania Oriental*
1994	37.4	21.7	20.4	8.0
1996	38.4	22.4	23.1	12.2
1998	42.3	26.1	26.2	17.9
2000	48.3	27.2	28.6	21.2
2002	45.2	28.8	26.5	24.7
2004	57.4	34.3	25.2	25.5
2006	65.3	37.8	24.9	29.4
2008	63.4	37.9	25.3	31.5
2010	66.2	40.0	25.5	32.5
2012	76.2	44.4	30.6	33.5
2014	82.5	47.5	32.5	34.6

*) Los valores de Alemania Oriental son los mismos de la tabla A-9

Fuente: Valores de la República Checa, Polonia y de España: Eurostat, 2016 y Banco Mundial, 2016

Tabla A-11 Tasa de descuento por parte del *Bundesbank* (finales del año) (Diskontsatz)

Año	Tasa
1988	3.50
1989	6.00
1990	6.00
1991	8.00
1992 julio	8.75
1992	8.25
1993	5.75
1994	4.50
1995	3.00
1996	2.50

Fuente: Bundesbank, 1992 y 2010

Tabla A-12 Saldo en la balanza comercial en millones de euros (1989-2015)
de Alemania unificada (valor de 1989 es sólo de A-Occidental)

Año	Saldo
1989	68,808
1990	54,901
1991	11,197 Saldo más bajo
1992	17,208
1993	31,645
1994	37,640
1995	43,615
1996	50,382
1997	59,548
1998	64,919
1999	65,211
2000	59,128
2001	101,273
2002	142,103
2003	130,021
2004	153,166
2005	157,010
2006	161,442
2007	201,989
2008	184,521
2009	141,167
2010	161,146
2011	163,426
2012	200,401
2013	211,647
2014	226,905
2015	262,996

Fuente: Bundesbank Monatsbericht, marzo de varios años y
Bundesbank, Statistische Beihefte, Zahlungsstatistik julio 2016

Tabla A-13 Inversión total alemana y exportación neta de capital de Alemania como % del PIB alemán

Año	Inversión total	Exportación neta de capital
1980	23	0.0
1981	22	0.4
1982	21	0.2
1983	21	1.0
1984	20	2.0
1985	20	2.8
1986	20	4.1
1987	20	1.9
1988	20	5.8
1989	21	5.8
1990*	22	3.5
1991	23	0.5
1992	24	2.1
1993	23	0.6
1994	23	1.6
1995	22	1.7
1996	21	0.6
1997	21	0.0
1998	21	0.8
1999	21	1.2
2000	21	1.6
2001	20	0.8
2002	18	3.6
2003	18	2.8
2004	17	5.2
2005	17	5.2
2006	18	6.1
2007	18	8.4
2008	19	6.3
2009	17	5.9
2010	17	5.1
2011	18	4.5
2012	20	5.3
2013	20	7.8

*) Hasta 1990 se trata de datos para la ex RFA y los valores posteriores son para Alemania unificada

Fuente: VGR der Länder, 2016 y Bundesbank Monatsberichte, marzo, varios años Destatis 2016 y calculo propio

Tabla A-14 Costos laborales regionales por unidad del producto en porciento

Año	A-Occidental	A-Oriental
1991	0.53	0.71
1992	0.54	0.67
1993	0.54	0.62
1994	0.53	0.59
1995	0.53	0.60
1996	0.53	0.59
1997	0.52	0.58
1998	0.52	0.58
1999	0.52	0.57
2000	0.53	0.57
2001	0.53	0.56
2002	0.52	0.54
2003	0.52	0.54
2004	0.51	0.53
2005	0.50	0.52
2006	0.49	0.51
2007	0.48	0.50
2008	0.49	0.50
2009	0.50	0.51
2010	0.49	0.50
2011	0.48	0.50
2012	0.49	0.51
2013	0.49	0.50
2014	0.48	0.50
2015	0.49	0.50

Fuente: cálculo propio con base en VGR der Länder, 2016

Tabla A-15: Migración entre A-Oriental y A-Occidental de 1989 a 2015**Migración en miles de personas**

Año	de oriental a occidental	de occidental a oriental	Saldo
1989	388	5	383
1990	395	36	359
1991	249	80	169
1992	199	111	88
1993	184	123	61
1994	163	135	28
1995	168	139	29
1996	166	151	15
1997	175	147	28
1998	182	152	30
1999	195	152	43
2000	214	153	61
2001	230	138	92
2002	216	139	77
2003	195	137	58
2004	185	133	52
2005	175	128	47
2006	174	123	51
2007	172	117	55
2008	162	113	49
2009	132	110	22
2010	121	105	16
2011	113	101	12
2012	100	98	2
2013	97	95	2
2014	97	94	3

Fuente: Grobecker, 2016; Martens, 2010 y Datenreport, 2016

Tabla A-15.1 Migración total entre 1989 y 2015

de A-Oriental a A-Occidental	4,847 mil
de A-Occidental a A-Oriental	3,015 mil

Bibliografía

Abramowitz, Moses: "Catch-up and Convergence in the Postwar Growth Boom and After", en: Baumol, J. William, Richard R. Nelson y Edward N. Wolff: *Convergence of Productivity*, Ed. Oxford University Press, Nueva York, 1994, pp. 86 - 125.

Acemoglu, Daron y James A. Robinson: "Por que fracasan los países", Ed. Paidós, México, 2013.

Aganbegjan, Abel: "Ökonomie und Perestroika", Ed. Hoffman und Campe, Hamburgo, 1989.

Akerlof, George A., et al.: "Germany in from the cold: the economic aftermath of currency union", en: *Brookings Papers on Economic Activity*, No 1, Spring 1991, pp. 1 - 87.

Altamirano Ogarrío, Aniel A.; Mario M Carrillo Huerta, José A. Cerón Vargas y Miguel S. Reyes Hernández: "Crecimiento Económico", Ed. Universidad de Puebla, Asesoría y Consultoría Económica y Galilei, Puebla, 2005.

Altwater, Elmar: "Die Deutsche Währungsunion von 1990", Ed. Ch. Links Verlag, Berlín, 1992.

Amsden, Alice H.: "Asia's next giant", Ed. Oxford University Press, Nueva York, 1989.

Arnold, Michael; Alexander Eickelpasch, Michael Fritsch, Anselm Mattes y Alexander Schiersch: "Kleinteiligkeit der Ostdeutschen Wirtschaft", en: DIW-ECON, Berlín, 2015, en: <https://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/Studien/kleinteiligkeit-der-ostdeutschen-wirtschaft-endbericht,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, consultado: julio 2016.

Badosa Pagés, Juan: "La adhesión de España a la CEE", Ed. ICE, No. 826, Madrid, 2005, pp. 99 - 106.

Balcerowicz, Leszek; „Institutionen und Wirtschaftswachstum“, en: Schüller, Alfred y Stefan Voigt (Coordinadores), *Von der Ordnungstheorie zur Institutionenökonomik*, en: *Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft*, Vol. 90, Marburg, 2008, pp. 27 - 74.

Banco Mundial: „Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)“, Washington, 2016, en: http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=CZ&name_desc=true, consultado: julio 2016.

Banco Mundial: „Formación bruta de capital fijo“, Washington, 2016, en: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.GDI.FTOT.ZS?locations=ES>, consultado: julio 2016.

Bannas, Günther, Klaus Broichhausen, Carl Graf Hohenthal y Kerstin Schwenn: "Der Vertrag zur deutschen Einheit", Ed. Insel, Frankfurt/Leipzig, 1990.

Barro, Robert J.: "Determinants of Economic Growth, A Cross Country Empirical Study", Ed. MIT-Press, Cambridge (Mass.), 1997.

Barro, Robert J.; Xavier Sala-I-Martin: "Convergence across States and Regions", en: *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, Spring 1991, pp. 107 – 179.

Barro, Robert J.; Xavier Sala-I-Martin: "Convergence", en: *Journal of Political Economy*, Vol. 100, No. 2, Abril 1999, pp. 223 – 251.

Batten, David; "Discovering Artificial Economies", Ed. Westview Press, Boulder (Co), 2002.

Baumol, William J.: "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show", en: *The American Economic Journal*, Vol. 76, No. 5, December 1986, pp. 1072 – 1084.

Baumol, William J.: "Multivariate Growth Patterns: Contagion and Common Forces as Possible Sources of Convergence" en: Baumol, J. William, Richard R. Nelson y Edward N. Wolff: *Convergence of Productivity*, Ed. Oxford University Press, Nueva York, 1994, pp. 62 – 85.

Baumol, J. William, Richard R. Nelson y Edward N. Wolff: "Introduction: The Convergence of Productivity, its Significance and its var. Connotations", en: Baumol, J. William, Richard R. Nelson y Edward N. Wolff: *Convergence of Productivity*, Ed. Oxford University Press, Nueva York, 1994, pp. 3 - 19.

Ben-David, Dan: "Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income convergence" en: *The Quarterly Journal of Economics*, agosto 1993, pp. 653 – 679.

Ben-David, Dan: "Trade liberalization and income convergence: a comment" en *Journal of International Economics*, Vol. 55, No. 1, October 2001, pp. 229 – 234.

Bergmann, Annette y Birgit Schulz; „Kapitalausstattung ostdeutscher Arbeitsplätze – Rückstand nicht überbewerten“ en: *Wirtschaft im Wandel*, No 9, septiembre, 2000, pp. 253 – 256.

Berthelemy, J.C., A. Varoudakis: "Economic growth – convergence clubs and the role of financial development", en: *Oxford Economic Papers*, Vol. 48, 1996, pp. 300 – 328.

Bibow, Jörg; "On the Burden of German Unification - The Economic Consequences of Messes. Weigel and Tietmeyer" en: *Levy Institute, Working Paper*, No 328, mayo 2001.

Bibow, Jörg: "Pushing Germany Off the Cliff Edge", en: The Levy Economics Institute of Broad College: *Policy Note*, 2003/4.

Bickerrich, Wolfram: "Die D-Mark", Ed. Rororo, Hamburgo, 1999.

Biedenkopf, Kurt H: "Offene Grenzen Offener Markt – Voraussetzungen für die Erneuerung der DDR Volkswirtschaft", Ed. Gabler, Wiesbaden, 1990.

Blejer, Mario I., Jacob A Frenkel, Leonardo Leiderman, Assaf Razin y David M. Cheney: *Optimum Currency Areas – New analytical and policy developments*, Ed. IMF, Washington, 1997.

Blum, Ulrich; "Editorial", en: *Wirtschaft im Wandel*, Vol. 11, No. 10, Ed. IWF Halle, 2005, p. 306.

Blum, Ulrich; Buscher, Herbert S.; Gabrisch, Hubert; Günther, Jutta; Heimpold, Gerhard; Lang, Cornelia; Ludwig, Udo; Rosenfeld, Martin T. W.; Schneider, Lutz: "Ostdeutschlands Transformation seit 1990 im Spiegel wirtschaftlicher und sozialer Indikatoren", IWH Sonderheft 1, Halle, 2010.

Blyth, Mark: "Great Transformations", Cambridge University Press, Cambridge MA., 2002.

BMWi (Secretaría de Economía de Alemania): "Jahresbericht der Bundesregierung zum Stand der Deutschen Einheit 2016", Berlin, Septiembre, varios años entre 2010 y 2016, en: <https://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/jahresbericht-bundesregierung-stand-deutsche-einheit-2015,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, consultado: septiembre 2016.

Böick, Marcus; "Intermezzo mit Notbremse", 14 de julio de 2010, en: http://www.friedlicherevolution.de/index.php?id=49&tx_comarevolution_pi4%5BcontriBco%5D=799, consultado: julio 2016.

Böttcher, Barbara: "Perspektiven Ostdeutschland – 15 Jahre danach", en: *Deutsche Bank Research*, No. 306, Ed. Deutsche Bank, Frankfurt am Main, 2004.

Boyer, Robert: "The seven paradoxes of capitalism or is a theory of modern capitalism still possible", Ed. CEPREMAP, CNRS, E.H.E.S.S., Paper No. 9620, Paris, 1996, en: www.cepremap.ens.fr/depot/couv_orange/co9620.pdf, consultado: febrero 2016.

Brenke, Karl; "Löhne in Ostdeutschland", en: *DIW-Wochenbericht* 24/01, Berlín, 2001.

Brenke, Karl y Alexander Eickelpasch: "Ostdeutsche Industrie gewinnt an Boden – Ergebnisse einer Umfrage" en: *DIW Wochenbericht* 3/2002, Ed. DIW, Berlín, 2002.

Brenke, Karl: "Berliner Wirtschaft: nach langem Schrumpfen auf einem Wachstumspfad", en: *DIW Wochenbericht*, 32/2010, Ed. DIW, Berlín, 2010, pp. 2 - 10.

Brockmann, Olaf; „Das geldpolitische Konzept der Deutschen Bundesbank“, Ed. Der andere Verlag, Osnabrück, 2001.

Bröll, Werner; „Die Wirtschaft der DDR – Lage und Aussichten“, Ed. Günter Olzog, Munich, 1974.

Bundesagentur für Arbeit (BFA); „Arbeitslosigkeit in Deutschland“, Ed. Bundesanstalt für Arbeit, Berlín, en: <https://www.arbeitsagentur.de/web/content/DE/Presse/Statistik/index.htm>, consultado: julio 2016.

Bundesbank; „Die Wirtschaftslage der Bundesrepublik Deutschland im Herbst 1989“, en *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, diciembre, 1989, pp. 5 – 46.

Bundesbank: "Die Bilanz des Zahlungsverkehrs der Bundesrepublik Deutschland mit der Deutschen Demokratischen Republik", en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, enero, 1990a, pp. 13 – 21.

Bundesbank: "Modalitäten der Währungsumstellung in der Deutschen Demokratischen Republik zum 1. Juli 1990", en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, junio, 1990b, pp. 42 – 47.

Bundesbank: "Die Währungsunion mit der Deutschen Demokratischen Republik", en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, julio, 1990c, pp. 14 – 29.

Bundesbank: "Technische und organisatorische Aspekte der Währungsunion mit der Deutschen Demokratischen Republik", en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, octubre, 1990d, pp. 25 – 32.

Bundesbank: "Stellungnahme der Deutschen Bundesbank zur Errichtung einer Wirtschafts- und Währungsunion in Europa", en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, octubre, 1990e, pp. 41 – 45.

Bundesbank; "Wirtschaftsförderung in den neuen Bundesländern", en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, marzo, 1991a, pp. 15 - 26.

Bundesbank: "Die Wirtschaftslage in der Bundesrepublik Deutschland und in der DDR im Sommer 1991", en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, septiembre, 1991b, pp. 5 – 45.

Bundesbank: "Die westdeutsche Wirtschaft unter dem Einfluss der ökonomischen Vereinigung Deutschlands", octubre, 1991c, pp. 4 – 21.

Bundesbank: „Überprüfung des Geldmengenziels 1992 und die Anhebung des Diskontsatzes“, en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, agosto, 1992, pp. 15 – 21.

Bundesbank: "Die Geldpolitik der Bundesrepublik", Ed. Deutsche Bundesbank, Frankfurt, 1995.

Bundesbank; "Die Entwicklung der Kapitalmarktzinsen seit Anfang der neunziger Jahre", en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, noviembre, 1996, pp 17 - 33.

Bundesbank; "Zur Wirtschaftslage in Ostdeutschland", en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, april, 1998 b, pp 41 - 54.

Bundesbank: "Die Zahlungsbilanz der ehemaligen DDR 1975 - 1989", en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, agosto, 1999, pp. 1 – 60.

Bundesbank; „Die deutsche Zahlungsbilanz für das Jahr (varios años)“, en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, marzo, 2000 - 2016.

Bundesbank; „Die langfristige Entwicklung der Unternehmensfinanzierung in Deutschland – Ergebnisse der gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsrechnung“, en: *Deutsche Bundesbank Monatsbericht*, enero, 2012, pp. 13 - 28.

Bundesbank-Statistik, en: www.bundesbank.de/statistik, consultado varias veces entre 2010 y 2016.

Bundesministerium für Wirtschaft; „Wirtschaft“, Berlín, en: www.bmwi.de, consultado: varios veces entre 2010 y 2016.

Bundestag: „Abstimmung zum deutschen Einheitsvertrag“, Ed. Bundestag, Bonn, 1990,

Bürgin, Alexander: "EU-Erweiterung: Ostdeutsche Wirtschaft fürchtet den Sandwich-Effekt", en: *Spiegel*, 20.02.2004, en: www.spiegel.de/wirtschaft, consultado: febrero 2016.

Busch, Ulrich: "Konsequenzen der Umgestaltung der Eigentums- und Geldordnung für die soziale Differenzierung in den neuen Bundesländern", en: Busch, Ulrich (Coordinador), *Probleme der Einheit – Monetäre Probleme*, Ed. Metropolis, Marburg, 1991.

Busch, Ulrich; "Am Tropf – Die Ostdeutsche Transfergesellschaft", Ed. Trafo, Berlín, 2002.

Busch, Ulrich: "Gesamtwirtschaftliche Stagnation und zunehmender Transferbedarf" en: *Berliner Debatte Inicial*, No. 17 (5), Ed. Ch-Links, Berlín, 2006, pp. 17 - 26.

Carlson, Mark: „A Brief History of the 1987 Stock Market Crash with a Discussion of the Federal Reserve Response“, Staff Working Paper 2007-13, Ed. Federal Reserve, Washington, 2007, en: <http://www.federalreserve.gov/Pubs/feds/2007/200713/200713pap.pdf>, consultado: julio, 2016.

CDU, "Die Programme der CDU", Ed. CDU, Bonn, 1983.

CES Info Group Munich; "Facts and Figures", Ed. Ifo-Institut, Munich, en: <https://www.cesifo-group.de/ifoHome/facts.html>, consultado: julio 2016.

Chang, Ha Joon: "El papel del Estado en la economía", Ed. Ariel, México, 1996.

Chang, Ha Joon: "Kicking away the Ladder: Development strategy in historical perspective", Ed. Anthem Press, London, 2002.

Chang, Ha Joon; "The Market, the State and Institutions in Economic Development", en: Chang, Ha Joon; *Rethinking Development Economics*, Ed. Anthem Press, London, 2003.

Chang, Ha Joon y Ilene Grabel; "Reclaiming Development – an alternative economic policy manual", Ed. ZED Books, London, 2004.

Cheng, Lucie y Philip Q. Yang; "Global interaction, global inequality and migration of the highly trained to the United States", en: *International Migration Review*, Vol 32, No. 3, 1998, pp. 626 - 653.

Citypopulation; "Megacities in the world", en: www.citypopulation.de, consultado: julio 2016.

Comisión de la Unión Europea: "Acuerdo de la Comunidad Económica Europea", Bruselas, 1990.

Comisión Europea: "Política regional – Historia de la política", Bruselas, 2015, en: http://ec.europa.eu/regional_policy/what/milestones/index_es.cfm#2, consultado: noviembre de 2015.

- Czec National Banc (CNB); “Tipo de cambio”, en: www.cnb.cz, consultado: enero 2016.
- Dabrowski, Janusz M.: “Privatisierung der polnischen Wirtschaft”, en: *DIW Vierteljahreshfte zur Wirtschaftsforschung*, Vol. 65(2), Ed. DIW, Berlín, 1996, pp. 235 - 247.
- Dabrowski, Janusz M. y George Blazyca: “Monitoring Economic Transition: The Polish Case”, Ed. Avebury, Aldershot, 1995.
- Datenreport; „Zahlen und Fackten über die Bundesrepublik Deutschland“, Ed. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, varios años hasta 2016.
- Datosmacro; „Evolución anual PIB per cápita España“, 2016, en: <http://www.datosmacro.com/pib/espana>, consultado: julio 2016.
- Decker, Peter y Karl Held; „DDR kaputt Deutschland ganz – Eine Abrechnung mit dem `Realen Sozialismus´ und dem Imperialismus deutscher Nation“, Ed. Resultate Verlag, Munich, 1989.
- Destatis: “Statistische Daten”, Ed. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, www.destatis.de, consultado varias veces entre 2010 y 2016.
- Destatis: “Fachserie 18, Reihe S21”, Ed. Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, 2006.
- Destatis: “Arbeitsmarkt: Registrierte Arbeitslose und Arbeitslosenquote”, Ed. “<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/Indikatoren/LangeReihen/Arbeitsmarkt/Irb003.html>”, consultado: junio 2016.
- De Grauwe, Paul: „Teoría de la Integración Monetaria”, Ed. Celeste, Madrid, 1994.
- De Grauwe, Paul: “International Money – Postwar Trends and Theories”, 2 ed., Ed. Oxford University Press, Oxford, 1996.
- De Grauwe, Paul: “Economics of monetary union”, octava edición, Ed. Oxford University Press, Nueva York, 2009.
- De Grauwe, Paul y Lucas Papademos: “The European Monetary System in the 1990”, Ed. Longman, London, 1990.
- De Long, J. Bradford: “Productivity Growth, Convergence and Welfare: Coment”, en: *The American Review*, Vol. 78, No. 5, diciembre 1988, pp 1138 - 1159.
- Dietz, Frido; Heinz Gommerlich y Werner Karr: “Ostdeutsche Arbeitskräfte in Westdeutschland”, en: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, Vol. 25, IAB, Nürnberg, 1992, pp. 499-518, en: http://doku.iab.de/mittab/1992/1992_4_MittAB_Dietz_Gommlich_Karr.pdf, consultado: noviembre 2014.
- DIW; „Handbuch DDR Wirtschaft“, Ed. Rowohlt, Reinbeck, 1984.
- DIW: “Zum Produktivitätsvergleich Bundesrepublik – DDR”, en: *DIW-Wochenbericht*, 14/90, Ed. IDW, Berlín, 1990a, pp. 172 - 174.
- DIW; “Alt Schulden der DDR-Betriebe: Streichung unumgänglich”, en: *DIW-Wochengericht* 36/90, Ed. IDW, Berlín, 1990b, pp 503 - 509.
- DIW; „Die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland im zweiten Quartal 1991“, en: *DIW-Wochenbericht* 33/91, Ed. IDW, Berlín, 1991, p. 463 - 479.
- DIW; “Geldpolitik: Sind die Weichen für einen verschärften Restriktionskurs gestellt?”, en: *DIW-Wochenbericht* 7/92, Ed. DIW, Berlín, 1992a, pp. 69 - 72.

DIW; “Zur Geldpolitik im Jahre 1993 – Muss die Geldmenge auf den Potentialpfad zurückgeführt werden?”, en: *DIW-Wochenbericht* 50/92, Berlín, 1992b, pp. 691 - 693.

DIW; “Geldpolitik: Deutsche Geldpolitik wirkt prozyklisch?”, en: *DIW-Wochenbericht* 10/93, Ed. DIW, Berlín, 1993, pp. 93 - 97.

DIW; „Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland“ en: *DIW-Wochenbericht* 03/95, Ed. DIW, Berlín, 1995.

DIW; “Vergleichende Branchendaten für das verarbeitende Gewerbe in Ost- und Westdeutschland”, (CD), Ed. DIW, Berlín, 2003a.

DIW; „Zwiter Forschungsbericht wirtschaftswissenschaftlicher Forschungsinstitute“ en: *DIW-Wochenbericht* 47/03, Ed. DIW, Berlín, 2003b.

Dohnanyi, Klaus von y Edgar Most: „Kurskorrektur des Aufbau Ost – Bericht des Gesprächskrieses Ost der Bundesregierung“, Ed. BPB, Bonn, 2004, en: <http://www.bpb.de/files/YPE3LF.pdf>, consultado: marzo 2016.

Dornbusch, Rüdiger y Holger Wolf: “Economic Transition in Eastern Germany”, en: *Brookings Papers on Economic Activity*, No 1, primavera, 1992, pp. 235 - 272.

Dow, Sheila C.: “Financial Markets and regional economic development”, Ed. Avebury, Aldershot, 1990.

DWN: “Polen denkt nicht mehr an die Einführung des Euros”, en DWN (Deutsche Wirtschafts Nachrichten), 20.01.2016, en: <http://deutsche-wirtschafts-nachrichten.de/2016/01/20/polen-denkt-nicht-mehr-an-die-einfuehrung-des-euro/>, consultado: mayo 2016.

Eichengreen, Barry: “European Monetary Unification and Regional Unemployment” en: Ulman Lloyd, Barry Eichengreen y William T. Dickens: *Labor and an integrated Europe*, Ed. The Brookings Institution, Washington D.C., 1993, pp. 188 – 223.

Eichengreen, Barry: „International Monetary Arrangements for the 21st Century“, Ed. Brookings Institution, Washington D.C., 1994.

El Agra, Ali M.: “The Theory and Measurement of International Economic Integration”, Ed. Palgrave Macmillan, London, 1999.

Elmslie, Bruce y William Milberg: “The productivity convergence debate: a theoretical and methodological reconsideration” en: *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 20, No. 2, marzo 1996, pp. 153 – 182.

Elmslie, Bruce y Antoinette James Criss: “Theories of Convergence and Growth in the Classical Period, The Role of Science, Tecnology and Trade” en: *Económica*, feb, 1999, Vol. 66, No., 261, pp. 135 – 144.

Erhard, Ludwig: “Wohlstand für alle”, Ed. Econ, Munich, (original, 1957), 2000.

Europäische Union: “EU-Regionalpolitik 2007”, Bruselas, 2008.

Eurostat; “Statistics by theme”, en: www.epp.eurostat.ec.europa.eu, consultado varias veces entre 2010 a 2015.

Evert, Hans: “Aufschwung Ost – nur jenseits der Grenze”, en: *Die Welt*, Berlín, 28.07.2004.

FMI: “International Financial Statistics”, Ed. Fondo Monetario Internacional, Washington, 2000.

Franz, Peter: "Sind schrumpfende Städte gleichbedeutend mit einer schrumpfenden Wirtschaft – Der Fall Ostdeutschland", en: *Diskussionspapier Nr. 175*, Julio, Ed. IWH Halle, 2003.

Frese, Erich; "Grundlagen der Organisationslehre", Ed. Gabler, Wiesbaden, 2005.

Fuentes Quintana, Enrique; „De los pactos de Moncloa a la entrada en la CEE (1977-1986)“, en: ICE, no. 826, Madrid, noviembre, 2005, pp. 39 – 71.

Fujita, Masahisa, Paul Krugman y Anthony J. Venables; "The Spatial Economy – Cities, Regions and International Trade", MIT Press, Cambridge (Mass.), 1999.

Gaidar, Yegor Timúrovich, "The Economics of Russian Transition", Ed. MIT Press, Cambridge (Mass.), 2003.

Ganssmann, Heiner; "Germany: Capital flees – Labour market wrongly blamed for unemployment", en: *Le Monde Diplomatique*, 23 de marzo 2004, Paris, 2004.

Gawel, Erick: "Die Deutsch Deutsche Währungsunion-Verlauf und geldpolitische Konsequenzen", Ed. Nomos, Baden Baden, 1994.

Gazol Sánchez, Antonio; "Bloques Económicos", Ed. UNAM, México, 2006.

Geishecker, Ingo y Holger Görg; "Investitionen deutscher Unternehmer im Ausland – Mangelnder Patriotismus", en: *DIW, Wochenbericht, Nr. 42*, Ed. DIW, Berlín, 2004, pp. 623 – 626.

Gerschenkron, Alexander: "Economic Backwardness in Historical Perspective", Ed. The Belknap Press, Cambridge (Mass.), 1962.

Goh, Chor-Ching y Beata S. Javorick: "Trade protection and Industry Wage Structure in Poland", en: Ann Harrison (copilador) *Globalization and Poverty*, World Bank Research Paper 3552, Ed. World Bank, Washington, 2005.

Gornig, Martin y Bernd Görzig; "Ostdeutschland: Sind die Löhne das Wettbewerbsproblem der Betriebe?", en: *DIW-Wochenbericht*, Vol. 17/01, Ed. DIW Berlín, 2001.

Görzig, Bernd y Martin Gorning: "Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft der DDR", en: *DIW-Beiträge zur Strukturforschung*, Vol. 121, Berlín, 1991, pp. 27 - 85.

Grieve, Martin: „Deutsche Einheit kostet 2000000000000 Euro“, en: Die Welt, 4 de mayo de 2014, en: <http://www.welt.de/politik/deutschland/article127595786/Deutsche-Einheit-kostet-2-000-000-000-000-Euro.html>, consultado:junio 2016.

Grobecker, Claire; Olga Potzsch y Bettina Sommer; „Wanderungsbewegungen“, en: *Datenreport 2016*, Ed. BPB, Berlín, 2016, en: <http://www.bpb.de/nachschlagen/datenreport-2016/225385/wanderungsbewegungen>, consultado: julio, 2016.

Grosser, Dieter: "Das Wagnis der Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion", Ed. DVA, Stuttgart, 1998.

Gutmann, Gernot; "Kreditwesen, Geld- und Währungssystem in der DDR und seine Umstellung im Zuge der Währungsunion", en: *Enquete Kommission; Überwindung der Folgen der SED-Diktatur im Prozess der Deutschen Einheit*, Ed. Nomos/Suhrkamp, Stuttgart, 1991, pp. 1268 – 1324.

Gutmann, Gernot; "Blockaden und Effizienzhindernisse in der Wirtschaftsordnung der DDR", en: Kuhrt, Eberhard, Hannsjörg F. Buck y Gunter Hozweissig, *Die Endzeit der DDR-Wirtschaft*, Ed. Leske & Budrich, Opladen, 1999, pp. 1 – 60.

Hall, John and Udo Ludwig: "German unification and the 'market adoption' hypothesis", en: *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 19, No. 4, 1995, pp. 491 – 507.

- Hallett, A.J. Hughes: "Real adjustment in a union of incompletely converged economies: An example from East and West Germany", en: *European Economic Review*, Vol. 38, No. 9, December 1994, pp. 1731 – 1761.
- Hamel, Hannelore: "Ordnungspolitische Gestaltung der Wirtschaftssysteme" en: Hannelore Hamel *Soziale Marktwirtschaft – Sozialistische Planwirtschaft – Ein Vergleich Bundesrepublik Deutschland – DDR*, Ed. Franz Vahlen, Munich, 1989, pp. 25 - 60.
- Hankel, Wilhelm: "Die sieben Todsünden der Vereinigung", Ed. Siedler, Berlín, 1993.
- Hankel, Wilhelm, Wilhelm Nölling, Karl Albrecht Schachtschneider, Joachim Starbatty: "Die Euro Illusion", Ed. RORORO, Hamburgo, 2001.
- Henkel, Hans Olaf: "Rettet unser Geld – Deutschland wird ausverkauft – Wie der Euro-Betrug unseren Wohlstand gefährdet", Ed. Heyne, Munich, 2010.
- Hessinger, Philipp; Friedhelm Eichhorn, Jürgen Feldhorn y Gerd Schmidt: "Fokus und Balance. Aufbau und Wachstum industrieller Netzwerke. Am Beispiel von VW/Zwickau, Jenoptik/Jena und Schienenfahrzeugbau/Sachsen-Anhalt" Ed. Westdeutscher Verlag, Wiesbaden, 2000.
- Herman, Armin: "Jena und die Jenoptik – Vom Kombinat zum Global Player", Ed. ECON, Düsseldorf, 1998.
- Hertle, Hans-Hermann; "Das reale Bild war eben katastrophal! Gespräch mit Gerhard Schürer", en: *Deutschland Archiv*, Ed. Bertelsmann, Bielefeld, 10 de octubre de 1992, pp. 1031 - 1120.
- Herrmann, Ulrike; "Der Sieg des Kapitals", Ed. Westend, Frankfurt/Main, 2013.
- Herrschel, Tassilo: "Economic transformation, locality and policy in eastern Germany" en: *Applied Geography*, Vol. 17, No. 4, 1997, pp. 267 – 281.
- Hesselberger, Dieter: "Das Grundgesetz – Kommentar für die politische Bildung", Ed. Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn, 1996.
- Hickel, Rudolf; "Der Preis der Einheit", en: Schulz, Werner y Ludger Volmer: *Entwickeln statt abwickeln*, Ed. Ch Links, Berlín, 1992, pp. 201 – 215.
- Hinrichs, Jutta: "Die Verschuldung des Bundes 1962 – 2001", Arbeitspapier, Ed: Konrad Adenauer Stiftung, Sankt Augustin, 2002, en: http://www.kas.de/wf/doc/kas_465-544-1-30.pdf?020801155329, consultado: junio 2016.
- Hintze, Peter y Gerd Langguth: "Helmut Kohl – Der Kurs der CDU", Ed. DVA, Stuttgart, 1993.
- Holtfrerich, Carl-Ludwig: "The monetary unification process in 19th century Germany: relevance and lessons for Europe today" en Marcello de Cecco y Alberto Giovannini, *A European Central Bank – Perspectives on monetary unification after ten years of the EMS*, Ed. Cambridge University Press, Cambridge MA, 1989, pp. 216 – 243.
- Höppner, Reinhard: "Wunder muss man ausprobieren – Der Weg zur Deutschen Einheit", Ed. Aufbau – Verlag, Berlín, 2009.
- Horn, Gustav, Peter Holfeld, Achim Truger y Rudolf Zwiener; "Höheres Tempo erforderlich - Zu den Wirkungen des Konjunkturpakets II, Ed. Hans Böckler Stiftung, Düsseldorf, 2009, en: http://www.boeckler.de/pdf/p_imk_pb_01_2009.pdf, consultado: julio 2016.
- IDW, Institut der deutschen Wirtschaft; „Deutschland in Zahlen“, Ed. IDW Verlag, Colonia, 2003, 2009 y 2016.

IMF, International Monetary Fund; „International Financial Statistics“, Ed. IMF, Washington, DC, varios años.

Inflation: “Historische Inflation in Deutschland”, Ed. Inflation.eu, en: <http://de.inflation.eu/inflationsraten/deutschland/historische-inflation/vpi-inflation-deutschland.aspx>, consultado: junio 2016.

INSM, Initiative Neue Soziale Marktwirtschaft: “Bundesländerranking” en: www.bundeslaenderranking.de, consultado: diciembre 2015.

Isard, Walter; “Location and Space-economy; a General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade, and Urban Structure”, en: Technology Press of Massachusetts Institute of Technology, Cambridge, 1956.

Issing, Otmar; „Einführung in die Geldpolitik“, Ed. Vahlen, 4o edición, Munich, 1991.

Jenoptic: “1990/1991 Gründung der Jenoptic”, en: <http://www.jenoptik.com/cms/jenoptik.nsf/id/de-1990-91-gruendung-jenoptik>, consultado: agosto 2014.

Jovanovic, Miroslav N.; “Geography of production and economic integration”, Ed. Routledge, London, 2001.

Jovanovic, Miroslav. N.; “Economic Integration and special location of production”, en: Universidad de Genova Working Paper 12/2004, Genova, 2004.

Kagami, Mitsuhiro; „Voces del Asia Oriental“, Ed. Jus, México, 1996.

Kaldor, Nicholas: “A Model of Economic Growth” en: *The Economic Journal*, Vol. 67, No. 268, diciembre 1957 pp. 591 - 624.

Kaldor, Nicholas: “Essays on Economic Stability and Growth”, Ed. Duckworth, London, 1979.

Kanbur, Ravi y Anthony J. Venables; „Spatial disparities and economic development“, en: Fujita, Masahisa, Paul Krugman y Anthony J. Venables; “*The Spatial Economy – Cities, Regions and International Trade*”, MIT Press, Cambridge (Mass.), 1999, pp. 204 - 214.

Keller, Dietmar; Annekatrien Niebuhr y Silvia Stiller; „Die deutsche Forschungslandschaft – starke regionale Disparitäten“, en: *Wirtschaftsdienst*, No. 2, Ed. HWWA-Forum, Hamburgo, 2004, pp. 121 - 125.

Keller, Wolfgang: “From socialist showcase to Mezzogiorno? Lessons on the role of technical change from East Germany’s post-World War II growth performance” en: *Journal of development Economics*, Vol. 63, No. 2, December 2000, pp. 485 – 514.

Kelly, Petra K.; “Por un futuro alternativo”, Ed. Paidós, Barcelona, 1997.

Kenen, Peter B: “Exchange Rates and the Monetary System”, Ed. Edward Elgar, Cambridge, 1994.

Keynes, John Maynard: “Tratado del Dinero”, Ed. Aosta, Madrid, 1996.

Keynes, John Maynard: “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, Ed. FCE, México, (original, 1938), 2000.

KfW, Kreditanstalt für Wiederaufbau: “Erfolge seit 1990 – Erfolgsstory Ostdeutschland”, Ed. KfW, Berlín, 2004.

King, Steven; “German lessons – Crucial for Britain in euro debate”, en: The Independent, London, 21 de enero de 2002, en: <http://www.independent.co.uk/news/business/analysis-and->

features/german-lessons-crucial-for-britain-in-euro-debate-5362560.html, consultado: noviembre 2015.

Klein, Naomi: "La doctrina del shock", Ed. Paidós, Barcelona, 2007.

Klotzbach, Kurt; "Der Weg zur Staatspartei. Programmatik, praktische Politik und Organisation der deutschen Sozialdemokratie 1945 bis 1965", Ed. J.H.W. Dietz Nachf. Berlin/Bonn, 1982.

Knauff, Rudolf: "Die Funktionsmechanismen der Wirtschaftssysteme" en: Hannelore Hamel *Soziale Marktwirtschaft – Sozialistische Planwirtschaft – Ein Vergleich Bundesrepublik Deutschland – DDR*, Ed. Franz Vahlen, Munich, 1989, pp. 61 – 110.

Köddermann, Ralf: "Investitionen in Ostdeutschland – Struktur und steuerliche Förderung", en: *ifo Studien zur Strukturforschung*, No. 22, Ed. Ifo, Munich, 1996.

Kohl, Helmut: "Fernsehansprache von Bundeskanzler Kohl anlässlich des Inkrafttretens der Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion, 1 Juli 1990, en: www.Helmuth-Kohl.de, consultado: enero 2009.

Kornai, János: „De Marx al libre Mercado“, Ed. Vuelta México, 1992.

Kregel, Jan Allen: "Alternative Economic Analyses of German Monetary and Economic Unification: Monetarist and Post Keynesian" en: Paul Davidson y Jan Allen Kregel: *Economic Problems of the 1990's Europe, the Developing Countries and the United States*, Ed. Edward Elgar, 1991, pp. 122 – 133.

Kregel, Jan Allen: „German Monetary and Economic Unification – Are financial Markets asking the right Questions“, en: *PSL Quarterly Review*, Vol. 43, No. 174, 1990, pp. 289-307 en: <http://bib03.caspur.it/ojspadis/index.php/PSLQuarterlyReview/article/view/10942/10820>, consultado: agosto 2014.

Krönert, Steffen; "Bevölkerungsentwicklung in Ostdeutschland", en: www.berlin-institut.org, consultado: diciembre 2010.

Krugman, Paul: "Policy problems of a monetary union" en: Paul De Grauwe y Lucas Papademos: *The European Monetary System in the 1990's*, Ed. Longman, London, 1990, pp. 48 – 64.

Krugman, Paul: "Increasing returns and economic geography" en: *Journal of Political Economy*, No 3, 1991, pp. 484 - 489.

Krugmann, Paul: "Geografía y Comercio", Ed. Antoni Bosch, Barcelona, 1992.

Krugmann, Paul: "Pop Internationalism", Ed. MIT Press, Cambridge (Mass), 1996.

Krugman, Paul: "Development Geography and Economic Theory", Ed. MIT Press, Cambridge (Mass.), 1999.

Krugman, Paul; "Why Germany can't compete", en: Paul Krugman: *The great unraveling – Losing our way in the new century*, Ed. Norton, Nueva York, 2004, pp.57 - 59.

Kumar, Subodh and R. Robert Russell: "Technological Change, Technological Catch-up and Capital Deepening: Relative Contributions to Growth and Convergence" en *The American Economic Journal*, Vol 92, No. 3, June 2002, pp. 527 – 548.

Kupper, Siegfried; „Ziele und Folgen des zentralgelenkten sektoralen und regionalen Strukturwandels in der DDR Planwirtschaft“ en: Kuhrt, Eberhard, Hannsjörg F. Buck y Gunter Hozweissig, *Die Endzeit der DDR-Wirtschaft*, Ed. Leske & Budrich, Opladen, 1999, pp. 99 – 149.

- Lafontaine, Oscar; „Deutsche Wahrheiten“ Ed. Hoffmann und Campe, Hamburgo, 1990.
- Lafontaine, Oskar: “Das Herz schlägt links”, Ed. Econ, Munich, 1999.
- Langmantel, Erick: “Anlageinvestitionen: Weiterhin Rückgang in Ostdeutschland”, en: *ifo, ifo Schnelldienst*, Vol. 59(10), Ed. Ifo, Munich, 2006.
- Leipold, Helmut: “Gesellschaftstheoretische Fundierung der Wirtschaftssysteme” en: Hannelore Hamel *Soziale Marktwirtschaft – Sozialistische Planwirtschaft – Ein Vergleich Bundesrepublik Deutschland – DDR*, Ed. Franz Vahlen, Munich, 1989a, pp. 1 – 24.
- Leipold, Helmut: “Planversagen versus Marktversagen” en: Hannelore Hamel *Soziale Marktwirtschaft – Sozialistische Planwirtschaft – Ein Vergleich Bundesrepublik Deutschland – DDR*, Ed. Franz Vahlen, Munich, 1989b, pp. 111 – 152.
- Leipold, Helmut; Ingo Pries (Coordinadores): “Ordnungstheorie und Ordnungspolitik” en: *Schriften zu Ordnungsfragen der Wirtschaft*, Tomo 64, Ed. Lucius & Lucius, Stuttgart, 2000.
- López Aymes, Juan Felipe: “Corea del Sur – Economía, Política del Cambio Institucional”, Ed. El Colegio de México, México, 2015.
- Levine, Ross y David Renelt: „A sensitivity Analysis of Cross Country Growth Regressions“, en: *American Economic Review*, Vol. 82, No. 4, septiembre 1992, pp. 942 – 963.
- Lindner, Bernd; “Die demokratische Revolution in der DDR 1989/90”, Ed. BPB, Bonn, 1998.
- List, Friedrich: “Das nationale System der politischen Ökonomie”, Ed. Siedler, Stuttgart, (original, 1841), 1975.
- Lucas, Robert; “Why dosen` t flow capital from rich to poor countries?”, en: *The American Economic Review*, Vol. 80, No. 2, abril 1990, pp. 92 - 96.
- Marangos, John; “A Post Keynesian view of transition to market capitalism: developing a civilized society”, en: *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 23, No. 2, Winter 2000, pp. 301 – 311.
- Martín, Carmela / Francisco J. Velázquez / Bernard Funck: “European Integration and Income Convergence – Lessons for Central and Eastern European Countries” Ed. World Bank, Washington D.C., 2001.
- Martens, Bernd; “Zug nach Westen – Anhaltende Abwanderung”, Ed. BPB, Berlín, 2010, en: <http://www.bpb.de/geschichte/deutsche-einheit/lange-wege-der-deutschen-einheit/47253/zug-nach-westen?p=all>, consultado: julio 2016.
- Marshall, Alfred, “Principios de Economía”, Ed. Aguilar, Madrid 1948.
- Marx, Carlos: “El Capital”, tomo I, Ed. FCE, México (original, 1867) 1994.
- McKinnon, Roland I.: “Communications – Optimum Currency Areas” en: *The American Economic Review*, Vol. 53, No. 3, September 1963, pp. 717 – 725.
- Meckel, Markus: “Estoy agradecido de lo que pasó”, en: *Reforma*, Ciudad de México, 04.10.2005, p. 4A.
- Merkel, Gerhard: “VEB Kombinat Robotron”, Ed. Arbeitsgruppe Industriegeschichte, Dresden, 2005, en: <http://robotron.foerdereverein-tsd.de/111/robotron111a.pdf>, consultado: agosto 2014.
- Mengkui, Wang: “China’s economic transformation over 20 years”, Ed. FLP, Beijing, 2000.

- Meyer-Stamer, Jörg: "Moderne Industriepolitik oder postmoderne Industriepolitiken", Ed. Friedrich Ebert Stiftung, Berlín, 2009.
- Miebach, Klaus Michel: "El federalismo en la República Federal de Alemania", en: FES: *Materiales de trabajo*, No. 3, Ed. Fundación Friedrich Ebert, México, 1998.
- Mierzejewski, Alfred C.: "Ludwig Erhard – Der Wegbereiter der Sozialen Marktwirtschaft (Biografie)", Ed. Siedler, Munich, 2005.
- Minsky, Hyman P.: "Las razones de Keynes", Ed. FCE, México, 1975.
- Morishima, Michio; "Warum Japan so erfolgreich ist", Ed. C.H.Beck, Munich, 1985.
- Müller, Albert; "Aufholprozess der ostdeutschen Wirtschaft stagniert" en: *ifo Schnelldienst*, Vol. 53(3), Ed. Ifo, Munich, 2000, pp. 9 – 16.
- Müller, Gerhard; "Die Politik der SED zur Herausbildung und Entwicklung der Mikroelektronik der DDR im Rahmen der ökonomischen Strategie zur Durchsetzung der intensiv erweiterten Reproduktion (1976 – 1985)", Ed. VEB-Verlag, Berlín, 1989.
- Müller, Uwe; „Supergau Deutsche Einheit“, Ed. Rowohlt, Berlín, 2005.
- Müller, Uwe; „100 Milliarden Euro fließen pro Jahr in den Osten“, en: *Die Welt Online*, 21 de agosto de 2009, www.die-welt.de, consultado: octubre 2015.
- Mundell, Robert A.: "A Theory of Optimum Currency Areas", en: *The American Economic Review*, Vol. 51, No. 4, 1961, pp. 657–665.
- Mundell, Robert A.: "Currency Areas, common currencies and EMU" en: *The American Economic Review* Vol. 87, No. 2, Mayo 1997, pp. 214 – 216.
- Mussel, Gerhard y Jürgen Pätzold: "Grundfragen der Wirtschaftspolitik", 4 ed., Ed. Valen, Berlín, 2001.
- Myrdal, Gunnar: "Teoría Económica y Regiones subdesarrolladas", Ed. FCE, México, (original 1956), 1959.
- Naumann, Michael: "Die Einheit in Freiheit – der umstrittene Weg der Vereinigung", en: *Zehn Jahre Deutsche Einheit*, Ed. Stiftung Haus der Geschichte, Bonn, 2001, pp. 11 – 22.
- Neubauer, Ralf „Deutsche Waggonbau – Ein zweites Bischofferode“, en: *Die Zeit*, Hamburgo, 27 de agosto de 1993.
- North, Douglas: „Institutions, Institutional Changes and Economic Performance“, Ed. Cambridge University Press, London, 1990.
- Nuti, Domenico Mario; "The Polish Zloty 1990-1999: Success and underperformance", en: *The American Economic Review*, Vol. 90 No. 3, mayo, 2000, pp. 53 - 58.
- PAP, Polnische Presseagentur; "Staat will 740 Staatsbetriebe privatisieren", en: *Wirtschaftsbulletin*, semana 18, No. 824, mayo 2008, en: www.berlin-polemb.net, consultado: enero 2015.
- Parlamento Europeo; „30 razones para 30 años de España en la UE“, Ed. Parlamento Europeo, Estrasburgo, 2015, en: http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/148925/30_razones_octubre_2015.pdf?sequence=1, consultado, julio 2016.
- Pasternack Peer, Roland Bloch, Daniel Hechler y Henning Schultze; "Fachkräfte bilden und binden", en: *Arbeitsbericht*, No. 4, Ed. Universidad Halle-Wittemberg, Halle, 2008, en: <http://www.hof.uni->

halle.de/publikation/fachkraefte-bilden-und-binden-lehre-und-studium-im-kontakt-zur-beruflichen-praxis-in-ostdeutschland/, consultado: enero 2016.

Pauer, Albrecht; "Die Rolle des Schienenfahrzeugbaus der Neuen Bundesländer zur Reaktivierung des Handels mit den Ländern Osteuropas", en: Fischer, Jürgen; Frank Messner y Karl Wohlmuth: *Die Transformation der Osteuropäischen Länder in die Marktwirtschaft*, Ed. Lit, Münster, 1992, pp. 442 - 453.

Paul, Bernhard; "Steuerliche Fördermassnahmen in den neuen Ländern", Ed. Verlag Neue Wirtschafts Briefe, Herne, 1991.

Pehl, Günter; "Deutsche Wirtschaft 1988/1989", Ed. Friedrich Ebert Stiftung, Bonn, en: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:http://library.fes.de/gmh/main/pdf-files/gmh/1989/1989-02-a-065.pdf&gws_rd=cr&ei=TwmlV9S2DaycjwTI4quoCA, consultado: junio 2016.

Pernice, Lars; "El desarrollo y fomento de la subcontratación en el Estado de Baden-Württemberg (Alemania)", Tesis de maestría, México, 18 de noviembre de 2000.

Pernice, Lars; „El Euro, nueva moneda en Europa“, en *Economía Informa*, Ed. UNAM, Facultad de Economía, Nr. 304, febrero 2002, pp. 4 – 11.

Pernice, Lars; „El desafío de la zona euro: cómo promover el crecimiento económico en países menos avanzados“, en: *Matices del Posgrado Aragón*, No. 2, año 8, septiembre/diciembre 2013, pp. 142 - 156.

Pernice, Lars; „México: plataforma de producción para empresas europeas en América del Norte“, en: Levy Vázquez, Carlos Eduardo; *La Inserción de México en la Globalización*, Ed. Chávez/UNAM, México, 2013, pp. 177 – 194.

Piedrafita, Sonia; Federico Steinberg y Jose Ignacio Torreblanca; „20 años de España en la Unión Europea (1986-2006)“, Ed. Real Instituto Elcano, Madrid, 2007, en: http://www2.uned.es/dcpa/Profesores/126JIgnacioTorreblanca/126Publicaciones/Spain_20_yearsEU_es.pdf, consultado: julio 2016.

Plato, Alexander von; "Die Vereinigung Deutschlands – ein weltpolitisches Machtspiel", Ed. BPB, Bonn, 2003.

Pohl, Gerhard; "Economic consequences of German unification", en: Bornstein, Morris: *Comparative economic systems– Models and Cases*, Ed. Irwin, Burr Ridge (Ill.), 1994.

Pohl, Reinhard; "Schritte zur Konvertibilität der Mark der DDR", en: *Fragen zur Reform der DDR Wirtschaft*, Ed. Drucker & Humbolt, Berlín, 1990.

Pohl, Rüdiger; "Geldpolitik", Ed. Springer, Berlín, 2003.

Pöhl, Karl-Otto; "Two Monetary Unions – the Bundesbank's view" en: *Central Banking*, No. 1, verano, 1990, pp. 64 – 71.

Pönisch, Jürgen; "100 Jahre Horch Automobile 1899-1999", Ed. Automobilmuseum August Horch Zwickau, Zwickau, 2000.

Porter, Michael Eugene; "The competitive advantage of nations", Ed. The Free Press, Nueva York, 1990.

Priewe, Jan; "Privatization of the industrial sector: the function and activities of the Treuhandanstalt", en: *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 17, No. 3, septiembre 1993, pp. 333 - 348.

- Priewe, Jan; " Ostdeutschland 2010 – Perspektiven der Investitionstätigkeit", Ed. Hans Böckler Stiftung, Düsseldorf, 2002.
- Priewe, Jan; "Zwischen Abkopplung und Aufholen – Das schwache ostdeutsche Wachstumspotential" en: *WSI-Mitteilungen*, No. 12, Ed. Hans Böckler Stiftung, Düsseldorf, 2002 pp. 12 - 21.
- Priewe, Jan y Hansjörg Herr: "The Macroeconomics of Development and Poverty Reduction – Strategies Beyond the Washington Consensus", Ed. Nomos, 2005.
- Priewe, Jan y Rudolf Hickel; "Der Preis der Einheit – Bilanz und Perspektiven der deutschen Vereinigung", Ed. Fischer, Frankfurt, 1991.
- Prinzing, Marlis: "Lothar Späth: "Wir schaffen das" - Antworten auf die Krise - Perspektiven für die Zukunft", Ed. Kaufmann, Lahr, 2009.
- Prize Committee of the Royal Swedisch Academy of Science: "Trade and Geography – Economies of Scale, Differentiated Products and Transport Costs", en: *Scientific background on the Sveriges Riksbank Prize in Economic Science in Memory of Alfred Nobel*, Stockholm, 2008, en: www.noberprize.org, consultado: marzo 2009.
- QUEM Qualifikations-Entwicklungs-Management: "Aspekte der beruflichen Bildung in der ehemaligen DDR", Ed. Waxmann, Münster, 1996.
- Ragnitz, Joachim: "Produktivitätsrückstand der ostdeutschen Wirtschaft: Eine zusammenfassende Bewertung" en: *Wirtschaft im Wandel*, Vol. 7-8, 2001, pp. 181 – 189.
- Ragnitz, Joachim; "Investitionsförderung in Ostdeutschland – Ein Reformvorschlag", en: *Wirtschaft im Wandel*, Vol. 9, 2005, pp. 293 - 320.
- Ragnitz, Joachim: "Zur Diskussion um den Produktionsrückstand Ostdeutschlands", Ed. IWH,Halle, 2005.
- Rodenstock; „Die Kombinatdirektoren: Jetzt reden wir“, Ed. Berolina, Berlin, 2014.
- Rodrik, Dani; "The new global economy and developing countries – Making openness work", Ed. Overseas Development Council, Washington (DC), 1999.
- Rodrik, Dani; "Una economía muchas recetas – La globalización, las instituciones y el crecimiento económico", Ed. FCE, México, 2011.
- Roesler, Jörg; "Ostdeutsche Wirtschaft im Umbruch 1970 - 2000", Ed. BPB, Bonn, 2003.
- Roesler, Jörg; "Abgehauen: Innerdeutsche Wanderung in den fünfziger und neunziger Jahren und deren Motive", en: *Zeitschrift für das vereinigte Deutschland*, Vol. 36, No. 4, 2003a, pp. 562 – 574.
- Romer, Paul.; "Increasing returns and long run growth", en: *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5, octubre, 1986, pp. 1002 – 1037.
- Rönicke , Frank: "Trabant - Legende auf Rädern", Ed. Motorbuch, Stuttgart, 2011.
- Roland, Gérard; "Transition and Economics – Politics, Markets and Firms", Ed. MIT Press, Cambridge (Mass.), 2000.
- Rothschild, Kurt W.: "Like a Lehrstück by Brecht: notes on the German reunification drama", en: *Cambridge Journal of Economics*, No. 17, 1993, pp 259- 266.
- Sachs Jeffrey D.; "The End of Poverty", Ed. Penguin Books, Londres, 2005.

Sachverständigenrat (SVR); "Zur Unterstützung der Wirtschaftsreformen in der DDR: Voraussetzungen und Möglichkeiten - Sondergutachten del 20 de enero de 1990", Ed., Kohlhammer Verlag, Stuttgart, 1990a.

Sachverständigenrat (SVR); "Jahresgutachten 1990/91", Berlín, 1990b.

Sachverständigenrat (SVR); "Jahresgutachten 1991/92", Berlín, 1991.

Sachverständigenrat (SVR); "Jahresgutachten 2002/03", Berlín, 2002.

Sachverständigenrat (SVR); "Jahresgutachten 2004/05", Berlín, 2004.

Sachverständigenrat (SVR); "Jahresgutachten 2005/06", Berlín, 2005.

Saiki, Ayako: "Asymetric effect of currency units for developing countries", en: *Open Economics Review*, Vol. 16, No. 3, Ed. Springer, 2005, pp. 227 - 247.

Sala-I-Martin, Xavier: "Apuntes de crecimiento económico", Ed. Antoni Bosch, Barcelona, 2000.

Sauga, Michael; Stefan Simons y Klaus Wiegrefe; „Der Preis der Einheit“, en: Der Spiegel, Hamburgo, 27.09.2010, Hamburgo, en: <http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-73989788.html>, consultado: junio 2016.

Schabowski, Günter: „Wir haben fast alles falsch gemacht – Die letzten Tage der DDR“, Ed. Econ, Berlín, 2009.

Schäuble, Wolfgang; "Der Vertrag", Ed. DVA, Stuttgart, 1991.

Scherf, Harald: "Enttäuschte Hoffnungen – vergebene Chancen – Die Wirtschaftspolitik der Sozial-Liberalen Koalition 1969 – 1982", Ed. Vandenhoeck und Ruprecht, Göttingen, 1987.

Schill, Wolfgang; "East Germany" en: John Williamson: *Currency convertibility in Eastern Europe*, Ed. Institute for International Economics, Washington DC., 1991, pp. 181 – 196.

Schmidt, Klaus Peter; "Die "A"rbeitslosen "B"eschäftigungs "M"aschine", en: *Die Zeit*, 9 de junio de 2003, en: www.zeit.de, consultado: enero 2016.

Schnell, Jürgen; Ulrich Prüger, Inge Gerdes y Jörg Maschner: "Silicon Saxony – Die Story", Ed. Kommunikation Schnell, Dresden, 2006.

Schoser, Hans; "Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft lehnen die Einführung de Euros ab", en: Handelsblatt, 24.01.1990.

Schröder, Klaus; "Ostdeutschland – 20 Jahre nach dem Mauerfall", Gutachten für die Initiative Neue Soziale Martwirtschaft (NISM), Berlín, 2009, en: www.fu-berlin.de, consultado: diciembre 2009.

Schui, Herbert: "Die Ökonomische Vereinigung Deutschlands", Ed. Distel, Heilbronn, 1991.

Schulmeister, Stephan; "Die >>ausgeblendeten<< Ursachen der deutschen Wirtschaftskrise", Ed. VSA-Verlag, Hamburgo, 2005.

Schumpeter, Joseph A.; "Capitalismo, Socialismo y Democracia", Ed. Aguilar, Madrid (original, 1942), 1971.

Schumpeter, Joseph A.; "Teoría del desenvolvimiento económico", Ed. FCE, México, (original, 1911), 1978.

Schürer, Gerhard; "Gewagt und verloren – Eine deutsche Biografie", Ed. Frankfurt Oder, Frankfurt Oder, 1996.

Schürer, Gerhard; "Planung und Lenkung der Volkswirtschaft in der DDR", en: Kuhrt, Eberhard, Hannsjörg F. Buck y Gunter Hozweissig, *Die Endzeit der DDR-Wirtschaft*, Ed. Leske & Budrich, Opladen, 1999, pp. 61 - 98.

Seidel, Bernhard y Dieter Vespert; "Anlagevermögen der ostdeutschen Länder und Gemeinden – noch erheblicher Nachholbedarf" en: *DIW-Wochenbericht*, No. 24, Ed. DIW, Berlín, 2000.

Shapiro, Helen y Lance Taylor; "The State and Industrial Strategy", en: *World Development*, Vol. 18, No. 6, 1990, pp. 861 - 878.

Siebert, Horst; "Fragen zur Reform der DDR-Wirtschaft", Ed. Duncker & Humboldt, Berlín, 1990a.

Siebert, Horst; "Die Wahlmöglichkeiten einer deutsch-deutschen Geld- und Währungspolitik" en: *Zeitschrift für angewandte Wirtschaftsforschung*, Ed. Drucker und Humboldt, Vol. 37, No. 2, febrero 1990b, pp. 31 - 49.

Siebert, Horst; "The integration of Germany – Real economic adjustment" en: *European Economic Review*, Vol. 35, No. 2 – 3, april 1991, pp. 591 – 602.

Siebert, Horst; "Das Wagnis der Einheit – Eine wirtschaftspolitische Therapie", Ed. DVA, Stuttgart, 1992.

Siegmund, Uwe; "Privatisierungspolitik in Ostdeutschland", Ed. Gabler, Wiesbaden, 2001.

Sievert, Olaf; "Regionale Wirtschaftsförderung und die Transformation in den neuen Bundesländern", Ed. Frankfurter Institut – Stiftung Marktwirtschaft und Politik, Bad Homburg, 1995.

Sik, Ota. "The Third Way: Marxist-Leninist Theory & Modern Industrial Society", Ed. Wildwood House, London, 1972.

Sinn, Gerlinde y Hans Werner Sinn; "Kaltstart – volkswirtschaftliche Aspekte der deutschen Vereinigung", Ed. J.C.B. Mohr, Tübingen, 1991.

Sinn, Hans Werner; "Ist Deutschland noch zu retten", Ed. Econ, Munich, 2003.

SKET; "Über uns – Geschichte von SKET", Magdeburg, en: <http://www.sket.de/geschichte.html>, consultado: agosto 2015.

Slaughter, Matthew J.; "Trade liberalization and per capita income convergence: a difference-in-differences analysis", en: *Journal of International Economics*, Vol. 55, No. 1, October 2001, pp. 203 – 228.

Smith, Adam; "Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones", Ed. FCE, México, (original, 1776), 1997.

Solow, Robert; "A contribution to the theory economic growth", en: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, No. 1, Ed. MIT Press, 1956, pp. 64 - 95.

Sommer, Bettina; "Entwicklung der Sterblichkeit in West- und Ostdeutschland", en: *Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie*, Vol. 35, No. 5, 1996, pp. 406 – 411.

Soros, George; "La crisis del capitalismo global – La sociedad abierta en peligro", Ed. Plaza y Janés, México, 1999.

Statista; „Das Statistik Portal“, 2016, en: <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/169935/umfrage/anteile-der-wirtschaftssektoren-am-bruttoinlandsprodukt-spaniens/>, consultado: 2016.

Statistisches Bundesamt: "Entstehung und Verwendung des BIP – 1970-1989", en: *Sonderreihe mit Beiträgen für das Gebiet der ehemaligen DDR*, Heft 33, Berlín, 1990.

Steiner, André; "Von Plan zu Plan – Eine Wirtschaftsgeschichte der DDR", Ed. BPB, Bonn, 2007.

Steingart, Gabor; "Deutschland – Der Abstieg eines Superstars", Ed. Piper, Munich, 2005.

Steinitz, Klaus; "Wie offen ist die Zukunft Ostdeutschlands?", en: *Sozialismus*, No. 7-8, 2004, pp. 34 - 38.

Stiglitz, Joseph: "Die Schatten der Globalisierung", Ed. Siedler, Berlín, 2002.

Stückradt, Michael; "Rechtliche Beziehungen zwischen Bank und Wirtschaft in der Zentralplanwirtschaft der DDR", en: Pleyer, K; U. Klug; U Meyer-Cording y H.E. Büschgen, *Bankrechtliche Sonderveröffentlichungen des Institutes für Bankwirtschaft und Bankrecht an der Universität zu Köln*, Vol. 39., Colonia, 1987.

Stuhl, Werner; "Strampeln an die Spitze – Der Fahrradproduzent Mifa hat sich im Markt behauptet. Jetzt will er auch den Chinesen trotzen" en: *Berliner Zeitung*, No. 106, 9 de mayo de 2005, p. 10.

Summers, Robert y Alan Heston: "Improved International Comparisons of Real Product and its Composition, 1950-1980", en: *Review of Income and Wealth*, junio, 1984, pp. 207 – 262.

Suntum, Ulrich van; "Die unsichtbare Hand – Ökonomisches Denken gestern und heute", Ed. Springer, Berlín, 1999.

Suntum, Ulrich van; "Masterplan Deutschland – Mit dem Prinzip Einfachheit zurück zum Erfolg", Ed. Beck im dtv, Munich, 2006.

Targetti, Ferdinando y Anthony P. Thirlwall: "The essential Kaldor", Ed. Holmes & Meier, Nueva York, 1989.

Taylor, Alan M. y Mark P. Taylor: "The Purchasing Power Parity Debate", NBER Working Paper No. 10607, julio 2004, en: <http://www.nber.org/papers/w10607>, consultado: agosto 2016.

Teichert, Olav; "Die Treuhandanstalt im politischen und wirtschaftlichen Vereinigungsprozess Deutschlands", Magisterarbeit (Tesis), Universidad de Kassel, Kassel, 2001.

Thieme, H. Jörg: "Gesamtwirtschaftliche Instabilitäten und wirtschaftspolitische Steuerung" en: Hannelore Hamel *Soziale Marktwirtschaft – Sozialistische Planwirtschaft – Ein Vergleich Bundesrepublik Deutschland – DDR*, Ed. Franz Vahlen, Munich, 1989, pp. 153 – 200.

Thieme, H. Jörg: "Soziale Marktwirtschaft", 2 ed., Ed. Beck, Munich, 1994.

Thirlwall, Anthony Philip: "The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences" en: *BNL Quarterly Review*, Ed. Banca Nazionale del Lavoro, vol. 32(128), Roma, 1979, pp 45 - 53.

Thirlwall, Anthony Philip: "Growth and development", Ed. Lynne Rienner, Boulder, 1995.

Thirlwall, Anthony Philip: "La naturaleza del crecimiento económico", Ed. FCE, México, 2003.

Thurm, Frida: „Friedliche Revolution und Deutsche Einheit 1989-1990“, en: <http://blog.zeit.de/schueler/2010/07/12/thema-deutschland-198990/>, consultado: julio 2016.

Tofaute, Hartmut; "Sonderfonds als Instrument zur Finanzierung der deutschen Einigung", en: Wirtschafts- & Sozialwissenschaftliches Institut des DGB (WSI), 1993, pp. 53-64, en: www.library.fes.de, consultado: diciembre 2009.

Tomann, Horst: "The transition process in Eastern Europe – some lessons from Germany" en: Cowling, Keith y Roger Sugden: *Current issues in industrial economic strategy*, Manchester University Press, Manchester, 1992.

Toporowski, Jan: "Crédito y Crisis de Marx a Minsky", Ed. Porrúa, México, 2016.

Trading Economics: "Macroeconomic data, Unemployment rate – Czech-Republic", 2016, en: <http://www.tradingeconomics.com/czech-republic/unemployment-rate>, consultado: julio 2016.

Trichet, Jean-Claude; "Der Prozess der wirtschaftlichen und finanziellen Integration in Europa", Ed. Banco Central Europeo, en: www.ezb.int, consultado: enero 2010.

UNECE; "Statistics", en: www.unece.org, consultado: enero 2009.

Vázquez Díaz, Raquel; "Un estudio descriptivo de la inversión extranjera directa en España y su distribución territorial", Ed. Publicaciones de la Universidad Complutense de Madrid, Madrid 2001, en: www.ucm.es, consultado: diciembre 2009.

Venables, Anthony J.: "Winners and losers from regional integration agreements", en: *The economic journal*, Vol. 103, October, 2003, London, pp. 747 - 761.

Verdoorn, Petrus Johannes: "On the factors determining the growth of labour productivity", en: Pasinetti (coordinador): *Italian Economic Papers*, Vol. II, Oxford, (original, 1949), 1993.

Vetter, Reinhold; "Strukturwandel – Ausländisches Kapital modernisiert Polens Wirtschaft", en: *Polen Analysen*, No. 18, Berlín, 2007.

Vetter, Reinhold; "Polen fünf Jahre in der EU – wirtschaftliche ein grosser Erfolg", en *Polen Analysen*, No. 53, Berlín, 2009.

VGR der Länder; "Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung der Länder", Ed. Statistik Baden-Württemberg, 2005, www.statistik.Baden-Wuerttemberg.de, consultado varias veces entre 2010 y 2016.

Villarreal, René: "Liberalismo social y reforma del Estado", Ed. FCE, México, 1993.

Wenzel, Siegfried; "War die DDR 1989 wirtschaftlich am Ende?" en: *Hefte zur DDR Geschichte*, No. 52, Ed. BPB, Berlín, 1998.

Wenzel, Siegfried; "Von wegen Beitritt - Offene Worte zur deutschen Einheit", Ed. Das neue Berlín, 2007.

WIIW; "Contries in Transition 1995", Ed. Wiener Institut für international Wirtschaftsvergleiche (WIIW), Vienna, 1995.

Willgerodt, Hans; "Gutachten – Vorteile der wirtschaftlichen Vereinigung Deutschlands", Ed. Institut für Wirtschaftspolitik an der Universtät zu Köln, Colonia, 1990.

Wogau, Karl von: „Die Europäische Wirtschafts- und Währungsunion“, en: Rinsche, Günter y Ingo Friedrich (Coordinadores) *Weichenstellung für das 21 Jahrhundert*, Ed. Böhlau, Kölnm, 1998.

Wolle, Stefan: "Die heile Welt der Diktatur. Herrschaft und Alltag in der DDR 1971–1989", 3a. edición, Links, Berlín, 2009.

Woodward, Bob: "Greenspan – Alan Greenspan, Wall Street y la economía mundial", Ed. Península, Barcelona, 2000.

Young, Allyn Abbott: "Increasing returns and economic progress", en: *The Economic Journal*, Vol. 38, 1928, pp 527 - 542.

Zecchini, Salvatore: "Transition approaches in retrospect" en: Salvatore Zecchini (ed.) *The economic Transition – Central and Eastern Europe in the 1990*, Ed. Kluwer, Boston, 1997, pp. 1 - 34.

Zurita, Alfonso; "The German Metamorphosis", Ed. Itam, México, 2008, en: <http://ieie.itam.mx/TheGermanMetamorphosis.pdf>, consultado: junio 2016.

Zysman, John: "Governments, markets and growth: financial systems and the politics of industrial change", Ed. Cornell University Press, Ithaca, Nueva York, 1983.