

Distancia política y distancia geográfica: una exploración cuantitativa de las coaliciones en la UE

Ignacio Paredero Huerta

Resumen:

En el Consejo de la Unión Europea los países miembros negocian los actos legislativos que se aplicarán en toda la UE. Pero no todos los países tienen las mismas preferencias de interlocutores de negociación. Estas preferencias, estructuradas en tres bloques de países, Norte-Sur-Este, se traducen en una mayor cercanía negociadora entre los países de cada bloque y menor cercanía negociadora entre los países de diferentes bloques, como muestran Naurin y Lindhal. En el presente análisis, buscamos explorar los factores que explican la distancia en la negociación descrita, analizando una serie de factores macro, expresados en forma de distancias en dichos factores, entre parejas de países. Las conclusiones, coherentes con la literatura explorada, indican que la distancia en la negociación, la preferencia o predisposición a negociar con un país, está correlacionada con la distancia geográfica, la distancia lingüística, distancia en riqueza (en PIB/capita) y la distancia en PIB industrial. Estas cuatro variables explican un 39,95% de la variación de las preferencias negociadoras de los funcionarios.

Palabras clave: Consejo de la Unión Europea, Negociación, Toma de decisiones.

Abstract:

In the Council of the European Union the EU countries negotiate the legislative acts that will be applied through the EU. But not every countries has the same preferences on negotiation partners. These preferences structured in three country blocks, North, South and East are translated into a negotiation preference between the countries of each block, and less negotiation “closeness” among countries of different blocks, as seen in Naurin and Lindhal. In this analysis, we seek to explore the macro factors that explain the gap in the negotiation described, analyzing a series of macro factors, expressed as distances on these factors between pairs of countries. The conclusions, consistent with literature explored, indicate that the distance in negotiations, the preference or predisposition to negotiate with a country, is correlated with the geographic distance, the linguistic distance, the distance (or difference) in wealth (in GDP / capita) and the distance in industrial GDP. These four variables explain 39.95% of the variation of negotiating preferences of officials.

Keywords: European Union Council, Negotiation, Decision Making

1. Introducción

Alemania decide en la Unión Europea.

Como hemos visto, esta frase define uno de los discursos dominantes en los medios de comunicación e incluso en varios de los debates académicos. También aparece, como hemos visto, en entre los “insiders” de la Unión Europea, eurodiputados, comisarios, jefes de gabinete, funcionarios europeos y estatales...

Pero esta afirmación es más mediática que académica. La toma de decisiones en la Unión Europea, se compone de múltiples actores y espacios de toma de decisiones, desde el Consejo Europeo, la Comisión Europea, pasando por el Parlamento y acabando en el Consejo de la Unión Europea y los estados miembros es compleja y difícil de determinar. Esta complejidad de actores y dimensiones a tener en cuenta a la hora de la toma de decisiones, supera ampliamente cualquier investigación e incluso cualquier tesis que trate de abordarla.

Pero, afortunadamente, sabemos por el trabajo cualitativo realizado, por las entrevistas realizadas a los insiders de la UE, que muchos de ellos estiman que, en la actualidad, la Unión Europea está sufriendo un proceso de intergubernamentalización, o, dicho de otra manera, que las decisiones de calado se toman cada vez más entre los estados, en el Consejo de la Unión Europea y, sobre todo, en el Consejo Europeo. La Unión Europea como es ya sabido [detallar más], no es un estado sino más bien una especie de confederación de estados en la que el consenso es una exigencia básica y las decisiones a nivel estatal se visibilizan principalmente cuando ya están maduras. El célebre método comunitario en tiempos de crisis se ha dejado para las justificaciones formales y las decisiones reales, en muchos casos polémicas y duras, se han tomado en espacios intergubernamentales, formales o incluso informales, como hemos podido ver [detallar más].

Así pues, si la dinámica en la toma de decisiones ha caído en la negociación entre estados, es particularmente interesante analizarla como los estados se ponen de acuerdo, negocian entre sí, cuales son sus preferencias de negociación y, en definitiva, *definir los factores geográficos, culturales, políticos y económicos* que permiten explicar el por qué determinados estados tienen determinadas preferencias de negociación. O dicho de otra manera, determinar que factores explican las negociaciones en la Unión Europea.

Como hemos visto en el análisis teórico y hemos apoyado en el análisis cualitativo, hay cierto consenso en la existencia de tres bloques de estados miembros que tienden a votar entre sí, que es más fácil que negocien entre sí y se pongan de acuerdo, aunque no hay unanimidad en su conformación (que países los componen), ni hay literatura sobre qué factores determinan la pertenencia a dichos grupos (que características comparten y son definitorias de dichos bloques), ni tampoco cuales de las características compartidas son las determinantes, las explicativas de la cercanía a la hora de negociar y votar.

En este capítulo pretendemos hacer precisamente eso, buscar entre los datos empíricos qué factores comparten los países de estos grupos y cuales son los factores que explican una mayor cercanía negociadora entre los países de la Unión Europea. Esto nos permitirá entender como funcionan las negociaciones en el seno de la Unión Europea, cuales son las predisposiciones, las tendencias de negociación y en base qué se dan estas predisposiciones.

2. Marco teórico

La conceptualización de las divisiones sociopolíticas en Europa ha sido siempre un tema central en las ciencias sociales. Comenzando por Weber y su obra seminal "La ética protestante y el espíritu del capitalismo" y continuando por las investigaciones sobre clivajes de Lipset y Rokkan, las ciencias sociales, desde siempre, han apuntado a la existencia de divisiones económicas y políticas profundas entre los países europeos.

Tras la segunda guerra mundial y con el proyecto de construcción de la Unión Europea en marcha, la percepción de la diferencia entre regiones de países pasó a un segundo plano. No obstante obras como "Making Democracy Work" de Robert D. Putnam insistieron en la existencia de diferencias marcadas, en este caso, entre el norte y el sur de Italia, manteniendo vivo con otros argumentos, el discurso sobre la división entre el Norte trabajador y el Sur leniente que apuntó Weber. Con la integración de los países del sur de Europa en la UE y la posterior incorporación de los países del este, la Unión Europea parecerá capaz de absorber una miríada de países con muy diversas sociedades, culturas y economías sin generar tensiones políticas importantes. En la opinión pública se asumió que las diferencias entre los países europeos no eran insalvables, que eran poco relevantes y sobre todo, poco estructuradas, coyunturales, dependientes del tema y de la política concreta. Pero como hemos visto, los estereotipos continuaron existiendo. El termino PIIGS (Portugal, Italy, Ireland, Greece y Spain) aparece en la prensa económica, en *The Economist* y rápidamente se refuerza el estereotipo y se define a los países en crisis, a los países perdedores, como países vagos e irresponsables.

Una de las formas de conceptualizar las divisiones políticas fue la propuesta por Lipsett y Rokkan (1967). Su análisis, uno de los pilares teóricos de cualquier división política apunta a las profundas divisiones sociológicas dentro de un estado producidas por procesos históricos. Estas divisiones determinarían la competición electoral y el sistema de partidos y Lipsett y Rokkan definieron esas divisiones como cuatro "cleavages", presentes dentro de cada país europeo, que explicaría la estructura de los sistemas de partidos de cada uno de los países europeos.

Aunque el concepto es fructífero y alguno de sus elementos son fundamentales para el análisis que nos ocupa, para que existiesen cleavages al nivel europeo, necesitaríamos opinión pública europea, un cuerpo electoral europeo y un sistema de partidos europeo competitivo. Pero nada de todo ello existe en Europa. Los partidos europeos no son más que una colección de partidos nacionales, como apunta Mair (2000). Las elecciones europeas son escasamente competitivas, consideradas de "segundo nivel" y el Parlamento Europeo es una cámara altamente consensual, entre los dos grandes partidos que, casi inevitablemente, son mayoritarios en ella. Y, por supuesto, los medios de comunicación son principalmente nacionales. Todo esto presenta un problema para la politización de asuntos y, por tanto, para la emergencia de una opinión pública polarizada alrededor de los cleavages. Autores como Heidar (2003), Hooghe and Marks (1997), Mair (2000), Tsebelis y Garrett (2000) y Hix (1999) han analizado y propuesto diferentes posibles cleavages en el Parlamento Europeo (izquierda-derecha, Integración-independencia), pero, para bien o para mal, en el conjunto de la UE, no hay clivajes nítidos, claros, que determinen la competición electoral como sucede en las elecciones nacionales (Heidar 2003), principalmente porque no hay un verdadero espacio político europeo con su opinión pública, sistema de partidos y elecciones.

Pero ¿es posible que existan divisiones sociológicas, culturales, económicas a nivel europeo que se trasladen al proceso de toma de decisiones por una vía que no sea la parlamentaria? ¿Si fuese así, estaríamos ante clivajes o ante otra cosa?

En principio, la naturaleza compleja, múltiple de la UE como mecanismo de toma de decisiones, permite que las divisiones en Europa se puedan manifestar en varios espacios de toma de decisiones diferentes. Y si en el Parlamento, como hemos visto, estas divisiones están debilitadas, ¿sería posible que se manifestasen en el Consejo de la Unión Europea, el otro órgano colegislador de la Unión Europea? ¿Sería posible que las divisiones, sociológicas, culturales, económicas, se produjesen entre estados con características internas homogéneas y diferentes entre si o, incluso, entre bloques de estados con características similares?

Diversos autores han apuntado a diferencias claras entre estados o grupos de estados, en función de diferentes características políticas, culturales, geográficas. Comenzando por las diferencias económicas, Gøsta Esping-Andersen (1990) con su clasificación de los tres mundos del estado del bienestar es un ejemplo. La religión, como apuntaba Max Weber, puede ser otro de esos factores que dividen a Europa. También la riqueza y la industriosisdad, pues para Weber, la diferencia de riqueza entre el norte industrial y el sur poco productivo era precisamente lo que trataba de explicar con su tesis sobre el espíritu del capitalismo. Este elemento económico también ha aparecido, como hemos visto, en el análisis cualitativo: para varios entrevistados, las dependencias económicas entre países explican la cercanía a la hora de negociar, específicamente, las dependencias industriales, citando el caso de Alemania y los países del sur, por lo que es posible que la intensidad de intercambios entre países favorezca un mayor acuerdo entre ellos.

En otra línea, más cultural y mediática, Hallin y Mancini en su libro *Sistemas mediáticos comparados*, apunta a las diferencias entre sistemas de medios de comunicación entre el modelo liberal, el modelo democrático corporativo y el modelo mediterráneo, en una división que recuerda también a la propuesta por Gøsta Esping-Andersen y sus estados del bienestar. Otro factor cultural que podría ser significativo en esta división es el nivel de corrupción y la confianza institucional, en la línea de lo explorado por Putnam. Quizá la división interna entre el sur y el norte de Italia, en confianza institucional y/o corrupción, puede apuntar a divisiones similares entre zonas de Europa. Y continuando con los factores culturales, y apoyándonos en las investigaciones de Melitz y Toubal (2012) y Tyschenko (1992) [añadir referencia] el factor lingüístico, en especial la distancia léxica, el lenguaje oficial común y las lenguas habladas, apuntan, como es lógico, a una mayor cercanía a la hora de negociar, tanto como efecto directo en la capacidad comunicativa, como por efecto indirecto, cultural, que favorece un mayor acercamiento entre aquellos que comparten un mismo idioma o idiomas similares.

En otra línea mas física, territorial, hay autores como Kaplan, en realidad disciplinas enteras como la geografía [detallar mas], que apuestan por una explicación física, geográfica, a las cercanías entre países: son las distancias, es la espacialidad, es la localización, la vecindad, lo que explica la cercanía política y económica y en último termino, facilita la negociación. Para esta rama del conocimiento, los países más cercanos son mas similares entre sí, tienen más población común y, por tanto, deberían alcanzar acuerdos con mayor facilidad.

Y, por supuesto, la ciencia política actual confirma la existencia de divisiones significativas entre el Norte, el Sur y el Este de Europa en el Consejo de la Unión Europea. Uno de los primeros estudios específicos de la existencia de estas coaliciones en las negociaciones de la Unión Europea fue realizado por Elgström et al. (2001), un sondeo a funcionarios suecos que determinó que el 82% de los mismos consideraban cierta la existencia entre coaliciones entre los países del norte y entre los

países del Sur en las negociaciones del Consejo de la Unión Europea. El estudio incluso mostraba el orden de colaboración de los funcionarios suecos con los diferentes países, una lista ordenada que, por lo que sabemos, es la primera evidencia empírica de esta división Norte-Sur: Dinamarca, Finlandia, Reino Unido, Países Bajos, Alemania, Austria, Irlanda, Francia, Bélgica, Italia, España, Portugal, Luxemburgo y Grecia. Elgström apuntará que esas divisiones se deben a elementos geográficos y culturales entre países vecinos, lo que apoyaría los factores geográficos y culturales como posibles determinantes de estas divisiones y su traslación a las negociaciones.

Pero no será el único. Autores como Kaeding y Selck (2005), Hosli (2008), Naurin y Lindahl (2008), Thomson y Hosli (2006), Thomson (2009, 2011), Zimmer et al. (2005) y Plechanovová (2011a) apoyan, de una manera u otra, la existencia de esta división (bajo varios nombres) a través de diversas aproximaciones metodológicas (encuestas a funcionarios, análisis de la DEU database, [aclarar con más detalle], análisis de los votos del Consejo), realizadas antes y después de la ampliación de la UE en 2004. Aunque los votos formales expresados en las votaciones publicadas por el Consejo de la Unión Europea no apunta a la existencia de coalición alguna y el trabajo de Arregui y Thomson (2009: 671–673) no muestra que haya países “ganadores” en el Consejo Europeo, Thomson (2011: 65) demuestra la existencia de patrones de apoyo entre los países del norte y entre los países del sur: el 36% de los votos se podrían explicar por estas coaliciones antes de la ampliación y el 30% después de la ampliación de la UE en 2004.

Tras la extensión de la Unión Europea en 2004, estas divisiones Norte-Sur han incluido una nueva dimensión, el Este. Autores como Naurin y Lindahl, Hosli et al. (2009), Thomson (2009, 2011), Plechanovová (2011a, 2011b) y Parížek (2012) han analizado este nuevo bloque que comparte un pasado político común y que tiende a coincidir en las votaciones. De acuerdo a Naurin y Lindahl (2008), el este tiende a votar con Alemania y Polonia, de la misma forma que el Sur vota con Francia y el Norte con Alemania. Para Thomson, la capacidad explicativa de la división norte-sur ha disminuido pero es el factor más explicativo con respecto al Consejo de la UE.

Es esta investigación de Naurin y Lindahl la que, para nosotros, combina una mayor capacidad de explicación, datos más fiables y resultados más acordes con el análisis cualitativo realizado. Y es que hay serios problemas metodológicos con cualquier investigación o análisis sobre el Consejo de la UE desde una perspectiva puramente formal o institucional, debido principalmente a que las negociaciones no pueden ser descritas solo por los procedimientos formales y mucho menos pueden ser conocidas exclusivamente por los datos que publica el propio consejo. La experiencia de muchos investigadores nos lleva a concluir que limitarse a analizar las normas formales (análisis institucional / legal) o los votos y actos publicados (outputs) es muy insatisfactorio si no directamente incorrecto, como defiende Heisenberg (2008). Un análisis basado en las reglas del Consejo (votaciones) no tiene capacidad predictiva, así que debe haber factores informales que no captura un análisis como este y, en efecto, nuestra exploración cualitativa previa así lo indica. Sabemos por tanto que los votos formales en el Consejo representan una colección de consensos y votos afirmativos (Hosli et al. 2011; Arregui and Thomson 2014) gracias al trabajo de la secretaría general del consejo. Para resolver este problema y conocer de manera concreta qué sucede en el Consejo, ese espacio de decisión política que, recordemos, pensamos que puede vehicular las divisiones en Europa, necesitamos datos fiables, a ser posible datos directos, no oficiales, obtenidos de los negociadores, de los funcionarios que trabajan en dichos acuerdos, en la línea de los trabajos de Elgström (2001) y Naurin and Lindahl (2008). Es por esto que ambos trabajos y especialmente el de Naurin serán centrales en nuestro análisis de datos.

En resumen y para concluir este análisis teórico, las divisiones (económicas, políticas, culturales, geográficas) de Europa no se materializan en el Parlamento Europeo por no existir un ámbito político europeo completo pero, en cambio, si es posible que se materialicen en el Consejo de la UE, entre estados y sus coaliciones tácitas a la hora de negociar. Diversos autores apuntan a divisiones europeas existentes (económicas, culturales, políticas, geográficas) que pueden explicar o definir grupos de países con intereses comunes y que tiendan a ponerse de acuerdo con más facilidad en el Consejo de la UE y la literatura de la Ciencia Política no solo nos muestra la existencia de estas divisiones, según múltiples autores, sino que nos apunta a como investigarlas, con un enfoque centrado en entrevistas a funcionarios del Consejo de la Unión Europea.

3. Metodología

Una vez definido el marco teórico que estamos utilizando, intentaremos explicitar de manera clara cuales son los elementos metodológicos centrales a esta investigación cuantitativa.

3.1. Pregunta de investigación

Nuestra pregunta de investigación es clara: ¿Qué factores macro, a nivel de país, explican la cercanía en la negociación entre países en el Consejo de la Unión Europea? O dicho de otra manera: ¿qué factores estatales explican que un país tienda a negociar con más facilidad con otro país en la UE?

3.2. Variables y Operacionalización.

Pretendemos explorar diversas variables y factores macro que pueden dar respuesta a la pregunta planteada. Nuestro nivel de análisis, en coincidencia con el estudio de la dinámica del Consejo de la Unión Europea, es el de país, por lo que nuestra pregunta y nuestras variables estarán a ese nivel macro, el nivel de estado. Además, la elección de la variable dependiente condiciona la forma en que se abordarán las variables dependientes. Como nos interesa explicar la cercanía en la negociación entre estados en el Consejo de la UE, utilizaremos solo los países de la UE, como veremos, en 2006. Además, debido a que estamos trabajando con datos de cercanía (o su inverso, distancia) de negociación entre estados, el resto de variables explicativas se deben expresar, asimismo, como variables de relación de cercanía (distancia), entre características entre estados. Investigaremos por tanto que factores compartidos favorecen la negociación, buscaremos determinar cuando la distancia entre factores correlaciona con la distancia en las negociaciones.

Por tanto las variables macro no serán, como veremos, expresiones absolutas por países, sino diferencias (distancias) entre dichas variables entre parejas de países. Estas diferencias pueden ser simétricas o no (ej: la preferencia de negociación de España con Portugal puede ser diferente de la de Portugal con España). En principio (por ahora) trabajaremos exclusivamente con diferencias simétricas, aun sabiendo que estamos perdiendo información.

Las variables serán las siguientes.

DISNEG

Para empezar, nuestra variable dependiente, la cercanía (o distancia, en este caso) en las negociaciones la extraeremos directamente de los datos y la investigación de Naurin y Lindhal. Estos autores nos han facilitado los datos de encuesta originales realizadas en 2006 y 2004 y decidimos utilizar los de 2006, que ya incluyen a los estados del este. Naurin y Lindhal realizan una pregunta a los 230 funcionarios encuestados, de 25 estados y de múltiples DG implicadas en las

negociaciones en el Consejo Europeo. La pregunta es sencilla: ¿Cual es el primer país con el que negociarías una ley? ¿Y el segundo? ¿Y el tercero?... La mayor parte de encuestados facilitan al menos tres países y algunos, hasta diez u once países ordenados por su preferencia y, por tanto, por la distancia en la negociación. Con estos datos, tras convertirlos en simétricos, podemos obtener, de manera agregada, la preferencia / distancia de los funcionarios negociadores de un estado para negociar con otro estado, obteniendo todas las combinaciones posibles países y sus distancias en la negociación (DISNEG), en total 600 combinaciones, que se reducen a 300 combinaciones, eliminando las repetidas tras haber convertido las distancias entre el país X e Y y el país Y y X en una sola, realizando una media entre ambas .

Por tanto, los datos de distancia en la negociación entre las 300 parejas únicas de países de la UE en 2006, serán nuestros datos de la variable dependiente y, como es lógico, el resto de variables deberán estar expresadas en distancias (diferencias entre dos países), simétricas (el valor de la distancia entre X e Y es igual al valor de la distancia entre Y y X), en todas las combinaciones de países no repetidas, con valores de 2006.

En resumen DISNEG es la distancia en la negociación entre parejas de países de la UE (2006) según recoge Naurin. Esta es la variable, estas son las preferencias, la cercanía, la distancia al fin y al cabo, que pretendemos explicar con otras variables, con otras distancias entre valores macro. Esto, a su vez, condiciona la selección de casos a todos los países de la UE en la fecha de la encuesta de Naurin y Lindhal (2006).

DL

La primera variable independiente que utilizaremos será la distancia lingüística. Esta variable está extraída de dos fuentes. Originariamente, trabajamos con la distancia léxica (o cercanía léxica), según los datos del catedrático ucraniano Kostyantyn Tyschenko. De nuevo, hablamos de parejas (díadas) de países y la distancia léxica entre ambos. El supuesto base, extraído de la teoría de los estudios del CEPII y de las entrevistas cualitativas, es asumir que cuanto mayor sea la cercanía lingüística, cuanto menor sea la distancia lingüística, menor será la distancia en la negociación, pues será más fácil negociar entre los estados, al compartir sus interlocutores idiomas comprensibles y elementos culturales mas cercanos.

En último termino, el factor utilizado es el valor CL de la base de datos lingüística del CEPII, descrita en el trabajo de Melitz y Toubal (2012). Esta base de datos incluye diversos valores y estimadores de la distancia lingüística como posible factor explicativo en las negociaciones económicas y nosotros, por tanto, hemos decidido utilizar el valor de CL (cercanía lingüística) invertido para que sea DL (distancia lingüística). Este valor, como explican Toubal y Melitz está compuesto de factores lingüísticos como la compartición del mismo idioma oficial o de idiomas hablados en los diferentes países, expresándose, de nuevo, como una distancia (o probabilidad) de que el miembro de un país pueda entender al miembro de otro. Es este valor calculado final el que utilizamos.

DISGEO

De nuevo, apoyándonos en las bases de datos que ofrece CEPII y en el working paper de Mayer y Zignago (2011) sobre la base de datos, tenemos diversas opciones calculadas de distancias físicas, geográficas, entre parejas de países. Nos hemos decantado por *dist* para DISGEO. Dist es un valor sencillo, que indica la distancia entre fronteras de los países según los datos de CEPII. La base de

datos incluye valores opcionales (distancia entre capitales) y valores calculados, pero la diferencia no es demasiada y la capacidad de explicación es mayor.

Según la teoría geográfica y los hallazgos empíricos de las investigaciones del CEPII [detallar mas] la distancia geográfica correlaciona con la distancia en la negociación: cuanto más lejos están los países en términos geográficos, más difícil es que pacten.

PIBCAP

En la línea de Weber y su libro “La ética protestante y el espíritu del capitalismo” (1930), la riqueza, el PIB per capita, puede ser uno de los factores explicativos de una mayor propensión a negociar entre si: los países pobres tienen intereses comunes (mas transferencias, mas recursos) y los ricos también (más mercado, menos solidaridad).

De nuevo, siguiendo la línea marcada, obtenemos los datos, esta vez de Eurostat, y los calculamos en forma de distancia entre PIB per capita. Así, queremos comprobar si cuanto más distancia hay en PIB per capita, mas distancia hay a la hora de negociar.

GASOCPIB

El % de gasto social respecto al PIB está relacionado con los estados del bienestar, como apuntó Gøsta Esping-Andersen. De nuevo, lo calculamos en forma de distancias entre % de gasto social del PIB en 2006, con datos de Eurostat.

PARO

El % de parados. Una exploración de los datos de paro, muestran que los países del sur tienen niveles de paro muy superiores a la media y que los países del este, tienen más paro todavía. De nuevo, datos de Eurostat, en forma de distancias entre % de Paro, entre parejas de países, en 2006.

GINI

Otra posible explicación de la cercanía de negociación es que los países con mayor igualdad y, por tanto, con estados del bienestar mas desarrollados, negocien más entre si al compartir preferencias sobre la igualdad. Para ello, utilizamos el índice de Gini, extraído de Eurostat, como siempre en forma de diferencias entre Gini entre parejas de países en 2006.

DEUPRIV, DEF, DEUPUB

En el debate mediático, académico y entre varios de los entrevistados, apareció esta variable, la deuda (privada, pública y el déficit público), conectada con la situación actual de las negociaciones en la UE. Para alguno de los entrevistados, la división principal estaba marcada por la deuda, la división y, por tanto, la menor distancia en las negociaciones, se producía entre los países acreedores (que formaban un bloque) y los países deudores (que formaban otro bloque). Es particularmente interesante verificar esta afirmación de los insiders, con datos de 2006. Si en las negociaciones de 2006 la deuda era un factor determinante, explicativo de la cercanía en la negociación, es comprensible que en la actualidad, cuando dicha deuda ha escalado notablemente, también lo sea, incluso más. Como siempre, los datos están sacados de Eurostat y están transformados en distancias entre parejas de países de % de deuda privada, pública y de déficit público.

PIBAGRIC

En gran parte de la literatura[justificar mejor] y en las entrevistas realizadas, el peso del sector agrícola en las negociaciones aparece una y otra vez. No es desconocido que la PAC (Política Agrícola Común) supone un altísimo % del presupuesto europeo, cercano al 40%. Tampoco es desconocido que para algunos países como Francia esta es una línea roja que no es posible cruzar. La importancia histórica de la agricultura y del peso relativo de la agricultura en el PIB de cada uno de los países, no puede ser subestimada. Por ello, es posible que los países con más % de su PIB dedicado al sector agrario, tengan mayor afinidad y los países que tienen más diferencia, tiendan a tener más distancia en las negociaciones.

PIBINDUS

De la misma manera, varios de los entrevistados apuntaron a las relaciones comerciales económicas como un factor explicativo de la cercanía, en la dependencia en las negociaciones. La exportación industrial y la producción industrial, engranada en redes productivas y cadenas industriales entre países explicaba, a juicio de alguno de los entrevistados, el por qué los países del este de Europa tendían a mostrar mas cercanía con Alemania a la hora de negociar. Es por ello que hemos incluido, de manera exploratoria, el % del PIB dedicado a la industria, de nuevo, con datos del CIS, expresados en forma de distancias entre % del PIB en cada pareja de países y a fecha de 2006.

CORRUP2006

El nivel de corrupción es uno de los factores de cultura política que autores como Putnam [detallar más] apuntan como diferenciales entre las zonas de Italia. Además, según el CPI (Corruption Perception Index) de Transparencia Internacional, los países nórdicos son los países que menor nivel de corrupción demuestran. Una posibilidad a explorar sería que los países con más cercanía en corrupción, tuvieran culturas negociadoras, informales, similares y, por tanto, los países menos corruptos tendieran a negociar mas entre si y los países más corruptos también. De esta forma, la distancia entre corrupción correlacionaría con la distancia en la negociación. Hemos utilizado los valores del CPI de 2006 de Transparencia Internacional, como siempre, calculados en forma de distancia entre países.

OPSATDEM, OPCONGOB, OPCONPARL y OPCONPART

Variables de opinión pública conectadas con la anterior, la Satisfacción con la Democracia, la Confianza en el Gobierno, la Confianza en el Parlamento y la Confianza en los partidos, son preguntas que el Eurobarómetro realiza en cada una de sus oleadas, conectadas con la satisfacción o valoración de las instituciones políticas e indirectamente conectadas a la corrupción y al capital social (Putnam). Sonia Alonso (2013) mostró en su trabajo que la Confianza en el Gobierno, la Confianza en los partidos políticos y la Satisfacción con la Democracia marcaban unas diferencias muy notables entre el norte y el sur de Europa. Tras revisar los datos, hemos podido comprobar que el este, así mismo, presenta diferencias notables frente al norte y el sur en estos valores. Como siempre, realizamos el calculo sobre las distancias entre valoración de estas variables, suponiendo que los países que comparten valoraciones similares de la democracia y las instituciones, tienden a compartir estrategias de negociación y demandas mas similares, lo que podría favorecer los acuerdos entre ellos.

RELCRIS

La variable weberiana por excelencia, el % de cristianos católicos, pretende comprobar si la distancia en religiosidad correlaciona con los acuerdos. La lógica es sencilla, cuanto menor sea la distancia entre % de cristianos entre dos países, más probable es que sus sociedades sean culturalmente similares, compartan valores religiosos similares que, en la línea de Weber, condicionan dinámicas productivas y por tanto intereses económico / político similares. Hemos extraído los datos del European Social Survey, y se expresan en forma de distancia entre % de católicos, entre dos países y distancia en % de protestantes entre dos países, siempre en 2006. En este caso concreto no tenemos todos los países ni todos están en 2006, por lo que los datos no son perfectos, aunque sí aproximativos.

DUMMY

Hemos creado una variable dummy que indica una distancia de 0 si ambos países pertenecen al mismo bloque (Norte, o Sur, o Este) definidos según la clasificación que realizan Naurin y Lindhal en su trabajo. Y el valor será 1 si ambos países pertenecen a grupos distintos. Esta variable nos permite comprobar en que grado la pertenencia a uno de los grupos explica las preferencias de acuerdo de los países.

3.3. Hipótesis.

Nuestras hipótesis de trabajo son las siguientes:

H₁: DISNEG ~ DL

La distancia de negociación correlaciona con la distancia lingüística. Los países más cercanos lingüísticamente son los más cercanos a la hora de negociar y viceversa.

H₂: DISNEG ~ DISGEO

La distancia de negociación correlaciona con la distancia geográfica. Los países más cercanos físicamente son los más cercanos, los más propensos a negociar y viceversa.

H₃: DISNEG ~ PIBCAP

La distancia de negociación correlaciona con la distancia en PIB per capita. Los países más cercanos en riqueza son más cercanos en la negociación y viceversa.

H₄: DISNEG ~ GASOCPIB

La distancia de negociación correlaciona con el Gasto social en % del PIB. Los países más cercanos en Gasto social son los más cercanos en negociar en el Consejo de la UE y viceversa.

H₅: DISNEG ~ PARO

La distancia de negociación correlaciona con el % de Paro. Los países más cercanos en % de Paro tienen preferencias similares que les llevan a ser más cercanos a la hora de negociar en el Consejo de la UE.

H₆: DISNEG ~ GINI

La distancia de negociación correlaciona con la distancia en igualdad. Los países que son más similares en términos de igualdad, tienen preferencias similares respecto a distribución e igualdad que les lleva a negociar preferentemente con países similares en este factor.

H₇₁: DISNEG ~ DEUPRIV, H₇₂: DISNEG ~ DEF, H₇₃: DISNEG ~ DEUPUB

La distancia de negociación correlaciona con la deuda privada y/o la deuda pública y/o el déficit público. Los países deudores y los países acreedores, tienden a ponerse de acuerdo entre sí porque comparten intereses comunes (normalmente en política macroeconómica y monetaria).

H₈: DISNEG ~ PIBAGRIC

La distancia de negociación correlaciona con la distancia en % del PIB dedicado a la agricultura. Los países con % del PIB dedicado a la agricultura tienen estructuras productivas similares que favorecen que se pongan de acuerdo en el consejo.

H₉: DISNEG ~ PIBINDUS

La distancia en la negociación correlaciona con la distancia en el % de PIB Industrial. Los países con % del PIB dedicado a la industria tienen estructuras productivas similares que favorecen que se pongan de acuerdo en el consejo.

H₁₀: DISNEG ~ CORRUP

La distancia en la negociación correlaciona con la distancia en niveles de corrupción. Los países que con escasa corrupción percibida tenderán a negociar con los que tienen escasa corrupción percibida y los países con alta corrupción percibida, tenderán a negociar con países similares.

H₁₁: DISNEG ~ OPSATDEM, OPCONGOB, OPCONPARL y OPCONPART

La distancia en la negociación correlaciona con la distancia en la valoración de las instituciones. Los países en los que sus ciudadanos valoran las instituciones, tienden a pactar con países con instituciones igualmente confiables y viceversa.

H₁₂: DISNEG ~ RELCRIS

La distancia en la negociación correlaciona con la distancia en religiosidad, con la diferencia en % de católicos. Los países con % similares de católicos, culturalmente tenderán a pactar con más facilidad con otros países católicos y de revés, los países con fuertes diferencias en % de católicos estarán más distantes a la hora de negociar.

H₁₃: DISNEG ~ DUMMY

La distancia en la negociación correlaciona con una variable dummy, que puede indicar (0) que ambos países pertenecen a un grupo (Norte, Sur o Este, según Naurin y Lindhal) o (1) que pertenecen a grupos distintos. El no pertenecer al mismo grupo correlaciona con una mayor distancia en la negociación.

3.4. Estrategia de investigación.

La estrategia de investigación es cuantitativa a través del uso de regresiones lineales, múltiples o no, para verificar si la distancia en la negociación correlaciona con la distancia entre variables. En

esencia pretendemos verificar cuales son los factores que correlacionan mas en su coincidencia con una mayor coincidencia en la negociación y viceversa, en su diferencia con una mayor diferencia en la negociación.

El abordaje actual asume una relación *simétrica* entre cada pareja de países. Esto es, asumimos que la diferencia entre PIB per capita entre España y Francia y Francia y España es igual. Para ello, como es lógico, tomamos el valor absoluto de la diferencia. Pero es importante notar que *no todas las variables elegidas son simétricas*, empezando por la más importante, la VD, DISNEG. En efecto, la distancia en la negociación no es simétrica. Hay una mayor cercanía en la negociación entre España y Francia que entre Francia y España: España prefiere más a Francia como interlocutor en la negociación que Francia que, a su vez, mira más hacia Alemania. Esto sucede de manera coherente y ordenada, direccional, hacia el centro de Europa, en todos los países: los países periféricos tienden a buscar más la negociación con los más centrales y, por lo general, más grandes. Para resolver esto, la base de datos simétrica que hemos construido calcula la distancia negociadora entre dos países como la media de la distancia de A hacia B y de B hacia A, eliminando los casos repetidos (la mitad de las combinaciones de países, 300 combinaciones/casos). El abordaje simétrico así apuntado [realizar análisis asimétrico?] es más sencillo de realizar por motivos técnicos pero, sobre todo, porque el resto de variables son, salvo excepciones muy puntuales (DISLEX por ejemplo), simétricas, lo que imposibilitaría o haría poco productivo un análisis.

Hay que apuntar por tanto *inconvenientes*, pero también ciertas *ventajas* en este abordaje metodológico.

Empezando por las desventajas, al medir diferencias no estamos midiendo *directamente* el valor de las variables, como este valor afecta a la negociación. De las hipótesis planteadas, no podemos saber si un mayor nivel de una variable (ej: corrupción, PIB industrial, PIB per capita) correlaciona con una mayor cercanía a la hora de negociar. Estamos midiendo relaciones y, por tanto, observamos relaciones: diferencias, distancias en nuestro caso. [¿Se podría hacer u calculando en vez de la distancia la suma de los valores? ¿Tendría sentido?]

En segundo lugar, la interpretación de los coeficientes de las regresiones es relativamente abstracta. Las regresiones nos indican correlaciones e intensidad de las mismas, pero es difícil darle un sentido claro. Podemos saber que variables son más estadísticamente significativas, pero la expresión de la intensidad es más complicado [¿que se puede hacer para corregir esto? estandarizar?]

En tercer lugar, como hemos apuntado, perdemos información, concretamente, direccionalidad de la cercanía de negociación y perdemos, por ello, la mitad de los casos posibles, de las combinaciones de países, que permitirían un análisis estadístico más preciso.

Respecto a las ventajas, para empezar, trabajar con distancias y parejas de países nos soluciona dos problemas. Primero, nos permite abordar el análisis de las relaciones entre países, que no sería posible directamente si analizamos valores macro de los países. La base de datos de DISNEG, proporcionada por Naurin y Lindhal, analiza cercanía (o distancia) en la negociación, por lo que la solución de trabajar con distancias entre variables, nos soluciona este problema.

La segunda ventaja es el número de casos, 300, que nos permite evitar el problema estadístico del bajo número de casos.

Además, como tercera ventaja la disponibilidad de datos de distancia en la negociación para todos los países integrantes de la UE en 2006, nos fija una fecha específica y, además, nos marca con

claridad una selección de casos exhaustiva y precisa, los países de la Unión Europea a fecha de 2006.

En conjunto, creemos que el método elegido resuelve más problemas (nº de casos, selección de casos, análisis relacional) que desventajas presenta, que, además, no son irresolubles.

4. Análisis de datos y verificación de hipótesis.

El análisis de los datos, tanto descriptivos como a través de las regresiones lineales, muestra relaciones entre las variables exploradas, entre las distancias en los factores propuestos y la distancia de negociación. Todos los datos de las regresiones se pueden consultar en el Anexo 1.

Tras realizar los análisis de regresión, el factor más explicativo de la distancia de negociación entre países es, como era de esperar, la variable DUMMY que indica si ambos países pertenecen al mismo bloque (Norte, Sur, Este) según definieron los bloques Naurin y Lindhal. Tan solo esta variable dummy explica el 27% de toda la variabilidad de DISNEG ($R^2=0,269$), con un altísimo nivel de significatividad. El segundo factor más explicativo es la distancia lingüística, DL, que explicaría, ella sola un 24,6% de la variación de DISNEG ($R^2=0,246$), también con un altísimo nivel de significatividad. El tercer factor más explicativo es la distancia geográfica, DISGEO. La distancia geográfica explica el 20,1% ($R^2=0,201$) con una alta significatividad. Es interesante apuntar que aunque DUMMY no correlaciona apenas con DISGEO, pero si lo hace, en cambio con DL con un $R^2=0,181$, lo que indicaría que parte de la distancia lingüística se correlaciona con la pertenencia o no a los bloques “Norte, Sur y Este”. Esto sería coherente con lo esperado y con la literatura sobre etnolingüística, que define tres zonas lingüísticas en el indoeuropeo, las lenguas germánicas (norte), las romances (sur) y las eslavas (este), correspondientes, de manera vaga, con los grupos de países definidos por Naurin.[Imagen 1]

A mucha distancia de estas tres variables, encontramos otras seis variables que tiene capacidad de explicación de DISNEG, de manera significativa, pero con capacidad de explicación mas reducida. Son PIBCAP ($R^2=0,088$), CORRUP ($R^2=0,071$), PIBINDUS ($R^2=0,066$), DEUPUB ($R^2=0,055$), DEUPRIV ($R^2=0,05$), GASOCPIB ($R^2=0,47$).

El resto de factores, PIBAGRIC ($R^2=0,028$), GINI ($R^2=0,017$), DEF ($R^2=0,013$), PARO ($R^2=0,001$), OPSATDEM ($R^2=0,013$), OPCONGOB ($R^2=0,000$), OPCONPARL ($R^2=0,010$), OPCONPART ($R^2=0,001$), RELCRIS ($R^2=0,018$), o no son significativos o sus valores de explicatividad son residuales.

Asi pues, realizando una exploración estadística por pasos hacia atrás con R con las variables significativas, obtenemos un modelo que con siete variables, DUMMY, DL, DISGEO, PIBCAP, PIBINDUS, DEUPUB y GASOCPIB que explica más del 50% de la variabilidad de DISNEG ($R^2=0,5079$). En el modelo quedan excluidas CORRUP y DEUPRIV y GASOCPIB, aunque se mantiene en el modelo no es ya significativa. El resto de variables son altamente significativas y la dirección corresponde a lo esperado: cuanto más es la distancia lingüística, la distancia geográfica, la distancia entre PIB per capita, la distancia entre % del PIB industrial, la distancia entre % de Deuda Pública y la distancia entre % del Gasto social, mayor es la distancia de negociación. Dummy funciona de la manera esperada. Exploradas las variables en busca de multicolinealidad, no aparece, en principio, este problema.

Tenemos un modelo de siete variables que explica el 50% de la variabilidad de la distancia de negociación entre los países en el Consejo de la UE en 2006, según quedó recogida en las encuestas realizadas por Naurin y Lindhal.

Y, por tanto, podemos confirmar varias de las hipótesis planteadas: H_1 : $DISNEG \sim DL$, H_2 : $DISNEG \sim DISGEO$, H_{12} : $DISNEG \sim DUMMY$ son hipótesis verificadas, con alta significatividad y con R^2 elevados, por encima del 0,2 que, para una sola variable en ciencias sociales, no es despreciable. Estas tres hipótesis, por tanto, podrían confirmarse con relativa claridad.

Parece que el factor más explicativo de la distancia de negociación, como ya mostraron Naurin y Lindhal, es la pertenencia a uno de los tres grupos de países, Norte-Sur o Este. Más del 25% de la variabilidad de la preferencia de negociación se explica por este factor.

Los factores geográficos y culturales/lingüísticos son los siguientes factores en importancia. Como apunta Kaplan (2012) la geografía vuelve como elemento explicativo. Sin duda, estamos volviendo a encontrarnos con los factores geopolíticos, posicionales, como explicación de dinámicas internacionales, de negociación, acuerdo, guerra o conflicto, como hemos podido ver recientemente en Ucrania. Posiblemente este factor geográfico ha de ser explorado más profundamente, pero, por ahora, podemos confirmar H_2 : $DISNEG \sim DISGEO$: La distancia geográfica explica un 20% de la variabilidad de la distancia negociadora.

También como apuntan Meltz y Toubal y como nos indicaron algunos de los insiders entrevistados, el idioma importa en las negociaciones. Así, cuando verificamos H_1 : $DISNEG \sim DL$ y vemos que la distancia lingüística correlaciona con la distancia de negociación, estamos confirmando algo lógico: cuanto más fácil sea comunicarse entre los funcionarios implicados, más fácil será que se alcancen acuerdos o que la preferencia de negociación apunte a ese país. O resumido en una frase, desde España es mucho más sencillo entenderse con Portugal que con Lituania. En todos los sentidos.

En un segundo bloque de hipótesis a verificar, tendríamos H_3 : $DISNEG \sim PIBCAP$, H_4 : $DISNEG \sim GASOPIB$, H_{71} : $DISNEG \sim DEUPRIV$, H_{73} : $DISNEG \sim DEUPUB$, H_9 : $DISNEG \sim PIBINDUS$ y H_{10} : $DISNEG \sim CORRUP$. La verificación de estas hipótesis es más moderada. Aunque todas son significativas, los valores de R^2 son mucho más contenidos y, en varios casos como DEUPRIV, DEF, o CORRUP, no entran en el modelo estadístico explicativo de la distancia de negociación. Podemos decir que estadísticamente, hay algún tipo de relación entre la distancia entre estas variables y la distancia en la negociación, pero no parece que esta relación sea muy intensa.

En cualquier caso, parece que hay una cierta tendencia a que los países más ricos (y más pobres) negocien preferentemente entre sí, lo cual tiene bastante lógica, teniendo en cuenta que hay notables diferencias de riqueza (PIB per capita) entre los países del norte, del sur y del este. También el estado del bienestar, o, más bien, el gasto social / pib es explicativo de la propensión a negociar. Podemos suponer, entonces, que hay un efecto directo (similares preferencias respecto a políticas) o indirecto (países que comparten estados del bienestar similares coinciden respecto a otras variables), pero parece que compartir gasto social favorece el entendimiento y la búsqueda de alianzas.

Es particularmente interesante el análisis de la deuda privada, pública y el déficit. Para empezar, comprobamos que compartir similar déficit público, a fecha de 2006, no correlacionaba en modo alguno con la cercanía negociadora. En esta fecha, no existe un efecto de países con alto déficit e intereses comunes vs países con bajo déficit e intereses comunes. Pero en cambio aunque en dichas fechas la deuda pública de los estados era muy distinta [incluir gráfico] ya en aquel entonces, los

países con deudas públicas similares tendían a tener una mayor cercanía en la negociación. El por qué esto es así es difícil de apuntar, pero, como posible explicación, podría ser que la Deuda Pública de los países se haya movido de manera homogénea dentro de los bloques de países [confirmar con gráfico] y, en la actualidad, con cifras de deuda pública mayores pero distancias similares, la correlación se mantenga. Si es así, esto podría apoyar una de las afirmaciones realizadas por varios de los insiders que uno de los elementos explicativos más claros de las divisiones en la toma de decisiones en el Consejo de la UE era la división “Acreedores vs deudores”.

Otro de los factores verificados en la línea de lo apuntado por los insiders es el PIBINDUS, las diferencias entre % de PIB industrial. A falta de variables más precisas, como la balanza comercial o, incluso, las importaciones / exportaciones entre países, el compartir similares % de PIB industrial indicaría una estructura productiva similar entre ambos países y, por tanto, intereses similares: los países con industrias desarrolladas, apostarán por políticas de austeridad, ortodoxas, de ahorro, que favorezca la inversión de sus industrias y la exportación con una moneda contenida. Sin embargo, los países con PIB industrial bajo, comparten intereses, en forma de fomento del consumo, una mayor intervención estatal, etc.

Y como esperábamos, la similitud en niveles de corrupción correlaciona con la cercanía a la hora de negociar. Así, esta cercanía en el CPI (Corruption Perception Index) según Transparencia internacional, explicaría un 7% de la variación de la cercanía en la negociación: cuanto más cerca esté un país de otro en nivel de corrupción, más fácil es acordar entre ellos, por compartir costumbres y códigos de confianza similares.

Para terminar, tenemos una serie de variables que no podemos afirmar, estadísticamente hablando, que sus distancias tengan correlación con la distancia de negociación. Así, no se verificarían H_5 : DISNEG ~ PARO, H_6 : DISNEG ~ GINI, H_{72} : DISNEG ~ DEF, H_8 : DISNEG ~ PIBAGRIC, H_{11} : DISNEG ~ OPSATDEM, OPCONGOB, OPCONPARL y OPCONPART, y H_{12} : DISNEG ~ RELCRIS

De la misma forma que verificar hipótesis nos aporta información, refutarlas también. Es realmente interesante comprobar como las variables de opinión pública sobre democracia y valoración de las instituciones, satisfacción con la democracia, confianza en el gobierno, confianza en los partidos, y confianza en el parlamento, su distancia, no correlaciona con la distancia de negociación. O dicho de otra forma que dos países compartan valoraciones similares de la democracia, el parlamento, el gobierno y los partidos no favorecen de ninguna manera que estos países tengan una mayor propensión a negociar y esto a pesar de que conocemos, gracias a Sonia Alonso (2013) que los países del norte comparten estos valores de forma muy acusada, a diferencia de los países del sur [añadir gráficos Sonia Alonso]

También es muy interesante ver que la variable Weberiana por antonomasia, la religión, no explica nada. Puede deberse al proceso de secularización, o puede deberse a cualquier otro motivo, pero aunque la crisis económica ha aplicado una estricta interpretación religiosa, una interpretación que entendía la crisis como un problema de estados vagos e irresponsables del sur frente a los virtuosos del norte, antes, en 2006, la religión mayoritaria que profesaba un país, o mejor dicho, la distancia entre % de población cristiana, no correlacionaba en modo alguno con la distancia negociadora.

Otros factores como la cercanía en el índice de GINI o la cercanía en % de paro, de nuevo no correlacionan, a pesar de que sabemos que los países del sur comparten tasas de paro similares y elevadas y los del norte similares y reducidas.

5. Conclusiones.

Si hay una conclusión fundamental de esta investigación es que quedan muchas vertientes por explorar acerca de la cercanía/distancia en la negociación entre países en el Consejo Europeo.

La importación de la metodología del CEPII, aplicada a la negociación comercial y coherente con la literatura y, sobre todo, la exploración cualitativa previa, parece que no solo da fruto sino que puede todavía dar más de sí. Esta exploración tiene por delante múltiples enfoques y variables más que podrían llevar la capacidad explicativa del modelo muy por encima de los niveles explicativos actuales, pero para ello hay, probablemente, que recuperar parte de la información perdida, de la direccionalidad y la asimetría.

Pero sin adelantarnos y caer en la especulación, si podemos decir que hemos comprobado que la propensión a la negociación está condicionada en su mayoría, más del 50% de su variabilidad, por factores macro a nivel de país. La pertenencia al Norte, Sur o al Este, la distancia lingüística, la distancia geográfica.. son factores macro, de país, pero que a la hora de elegir negociador, pesan de manera decisiva. *Es la cercanía cultural, económica y geográfica lo que determina la cercanía a la hora de negociar. Cuanto más cercanos cultural, económica y geográficamente los países, más cercanos están a la hora de negociar.*

Esta afirmación, intuitiva, se verifica y se concreta de manera específica en las variables que, hemos visto, son las más explicativas de estas cercanías y distancias.

Pero si hay un hallazgo interesante en esta investigación es comprobar la existencia de dinámicas solapadas, ocultas, determinadas por factores no políticos (culturales, económicos, geográficos) que determinan a la práctica los acuerdos políticos. Por decirlo de otra manera, existe una estructura subyacente de factores que determina unos bloques que, a su vez determinan las alianzas, las negociaciones en el Consejo de la Unión Europea. En efecto, de las diferencias en las variables analizadas, surgen bloques de países que acuerdan con más facilidad entre sí. Y estos bloques y estas predisposiciones a pactar que tienen los países más cercanos cultural, geográfica y económicamente, explica gran parte del problema que estamos viviendo en la actualidad.

Porque si a la distancia geográfica, lingüística y a los bloques ya apuntados por Lindhal y Naurin le añadimos las diferencia económicas, de nivel de corrupción, Pib industrial o Deuda Pública, las diferencias entre estados se agudizan y los bloques se acentúan.

De la misma forma que la desigualdad, las distancias en riqueza dentro de una sociedad, entre individuos, es peligrosa, las distancias en riqueza, PIB Industrial, Deuda Pública, Deuda Privada y niveles de Corrupción entre países de la Unión Europea es también muy peligrosa, pues si la correlación aquí detectada se mantuviese, el aumento de la distancia en estos factores conllevaría un disminución de la posibilidad de acuerdo entre los países que no comparten riqueza, o niveles de PIB industrial o Deuda Privada o Pública.

¿Es posible que sea esto lo que ha sucedido a partir de 2008? Sinceramente, no lo podemos saber. Es posible que las correlaciones aquí mostradas no se mantengan en el tiempo. No tenemos datos suficientes para asegurar la estabilidad de los datos mostrados ni tampoco podemos confirmar que las dificultades en las negociaciones se deban a una polarización de dichos valores. Es quizá algo que merecería la pena investigar.

6. Bibliografía

- ALESKEROV, F., AVCI, G., IAKOUBA, V. & TÜREM, Z. U. 2002. European Union enlargement: Power distribution implications of the new institutional arrangements. *European Journal of Political Research*, 41, 379-394.
- ALONSO, S. 2013. The growing economic and ideological breach between Northern and Southern EU countries is pushing Europe towards a perfect storm. *LSE EUROPP blog* [Online]. Available from: <http://blogs.lse.ac.uk/europpblog/2013/07/22/the-growing-economic-and-ideological-breach-between-northern-and-southern-eu-countries-is-pushing-europe-towards-a-perfect-storm/> [Accessed 22/07/2013 2015].
- ÁLVAREZ PERALTA, I., LUENGO ESCALONILLA, F. & UXÓ GONZÁLEZ, J. 2013. *Fracturas y crisis en Europa*, Madrid, Clave intelectual.
- ARREGUI, J. 2007. Modelos de negociación en el proceso legislativo de la Unión Europea. *Revista Española de Ciencia Política*, Octubre 2007, 83-111.
- ARREGUI, J. & THOMSON, R. 2009. States' bargaining success in the European Union. *Journal of European Public Policy*, 16, 655-676.
- ASPINWALL, M. 2006. Government Preferences on European Integration: An Empirical Test of Five Theories. *British Journal of Political Science*, 37, 89.
- BEACH, D. 2004. The unseen hand in treaty reform negotiations: the role and influence of the Council Secretariat. *Journal of European Public Policy*, 11, 408-439.
- BILAL, S. & HOSLI, M. O. 1999. Connected Coalition Formation and Voting Power in the Council of the European Union: An Endogenous Policy Approach. *EIPA Working Paper*, 99.
- BOOMGAARDEN, H. G. & FREIRE, A. 2009. Euroscepticism: Direct, Indirect or No Effects? *West European Politics*, 32, 1240-1265.
- BOSTOCK, D. 2002. Coreper Revisited. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 40, 215-234.
- CROSS, J. P. 2012. Everyone's a winner (almost): Bargaining success in the Council of Ministers of the European Union. *European Union Politics*, 14, 70-94.
- ELGSTRÖM, O., BJURULF, B., JOHANSSON, J. & SANNERSTEDT, A. 2001. Coalitions in European Union Negotiations. *Scandinavian Political Studies*, 24, 111-128.
- ELGSTRÖM, O. & SMITH, M. 2000. Introduction: Negotiation and policy-making in the European Union – processes, system and order. *Journal of European Public Policy*, 7, 673-683.
- ESPING-ANDERSEN, G. 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Cornwall, Polity Press.
- EURACTIV. 2013. Merkel's Europe: How her men run Brussels. *EurActiv*.
- FOUILLEUX, E., MAILLARD, J. D. & SMITH, A. 2005. Technical or political? The working groups of the EU Council of Ministers. *Journal of European Public Policy*, 12, 609-623.
- GIL CALVO, E. 2011. El 'apartheid' europeo. *El País*.
- GOLUB, J. 2003. In the Shadow of the Vote? Decision Making in the European Community. *International Organization*, 53, 733-764.
- HÄGE, F. M. 2008. Who Decides in the Council of the European Union? *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 46, 533-558.
- HÄGE, F. M. & KAEDING, M. 2007. Reconsidering the European Parliament's Legislative Influence: Formal vs. Informal Procedures. *Journal of European Integration*, 29, 341-361.
- HALLIN, D. C. & MANCINI, P. 2004. *Sistemas mediáticos comparados*, Barcelona, Hacer.
- HARDACRE, A. 2011. *How the EU institutions Work and How to Work with the EU Institutions*, London, John Harper Publishing.
- HAYES-RENSHAW, F., VAN AKEN, W. & WALLACE, H. 2006. When and Why the EU Council of Ministers Votes Explicitly. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 44, 161-194.

- HEIDAR, K. 2003. Parties and Cleavages in the European Political Space. *ARENA's seminar*. ARENA Working Papers.
- HEISENBERG, D. 2005. The institution of 'consensus' in the European Union: Formal versus informal decision-making in the Council. *European Journal of Political Research*, 44, 65-90.
- HIX, S. 1999. Dimensions and alignments in European Union politics: Cognitive constraints and partisan responses. *European Journal of Political Research*, 35, 69-106.
- HIX, S. & HØYLAND, B. K. R. 2011. *The political system of the European Union*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- HIX, S., KREPPEL, A. & NOURY, A. 2003. The Party System in the European Parliament: Collusive or Competitive? *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 41, 309-331.
- HIX, S., RAUNIO, T. & SCULLY, R. 2003. Fifty Years On: Research on the European Parliament. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 41, 191-202.
- HOOGHE, L. & MARKS, G. 1997. Making of a Polity: The Struggle over European Integration. *European Community Studies Association Meeting*. Seattle.
- HOOGHE, L., MARKS, G. & WILSON, C. J. 2002. Does Left/Right structure party positions on European integration? *Comparative Political Studies*, 35, 965-989.
- HOSLI, M. O. 1996. Coalitions and Power: Effects of Qualified Majority Voting in the Council of the European Union. *Journal of Common Market Studies*, 34, 255-273.
- HOSLI, M. O. 1999. Power, Connected Coalitions, and Efficiency:
- HOSLI, M. O. 2008. Coalition-Formation, Cleavages and Voting Behavior in the Council of the European Union. In: UNIVERSITY, D. O. P. S. L. (ed.) *CONNEX Final Conference*. Mannheim.
- HOSLI, M. O. & ARNOLD, C. 2007. The Importance of Actor Cleavages in Negotiating the European Constitutional Treaty. *European Governance Papers (EUROGOV)*, 36.
- HOSLI, M. O., MATTILA, M. & URIOT, M. 2011. Voting in the Council of the European Union after the 2004 Enlargement: A Comparison of Old and New Member States. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 49, 1249-1270.
- JUNCOS, A. E. & POMORSKA, K. 2010. Secretariat, Facilitator or Policy Entrepreneur? Role Perceptions of Officials of the Council Secretariat. *European Integration online Papers (EIoP)*, 14.
- KAEDING, M. & SELCK, T. J. 2005. Mapping Out Political Europe: Coalition Patterns in EU Decision-Making. *International Political Science Review/ Revue internationale de science politique*, 26, 271-290.
- KAPLAN, R. D. 2012. *The revenge of geography : what the map tells us about coming conflicts and the battle against fate*, New York, Random House.
- KLINGEMANN, H.-D. & WELDON, S. 2013. A crisis of integration? The development of transnational dyadic trust in the European Union, 1954-2004. *European Journal of Political Research*, 52, 457-482.
- LEMPP, J. & ALTENSCHMIDT, J. 2008. The Prevention of Deadlock through Informal Processes of 'Supranationalization': The Case of Coreper. *Journal of European Integration*, 30, 511-526.
- LEWIS, J. 2005. The Janus Face of Brussels: Socialization and Everyday Decision Making in the European Union. *International Organization*, 59.
- LIPSET, S. & ROKKAN, S. 1967. Cleavage Structures, Party Systems, and Voter Alignments: An Introduction. *Party Systems and Voter Alignments*. New York: Free Press.
- MAIR, P. 2000. The Limited Impact of Europe on National Party Systems. *West European Politics*, 23, 27-51.
- MATTILA, M. 2004. Contested decisions: Empirical analysis of voting in the European Union Council of Ministers. *European Journal of Political Research*, 43, 29-50.
- MATTILA, M. 2006. Fiscal transfers and redistribution in the European Union: do smaller member states get more than their share? *Journal of European Public Policy*, 13, 34-51.
- MATTILA, M. & LANE, J. E. 2001. Why Unanimity in the Council?: A Roll Call Analysis of Council Voting. *European Union Politics*, 2, 31-52.

- MAYER, T. & ZIGNAGO, S. 2011. Notes on CEPII's distances measures: The Geodit database. *CEPII Working Papers*, 2011, 48.
- MELITZ, J. & TOUBAL, F. 2012. Native language, spoken language, translation and trade. *CEPII Working Papers* 2012, 80.
- MINKENBERG, M. 2009. Religion and Euroscepticism: Cleavages, Religious Parties and Churches in EU Member States. *West European Politics*, 32, 1190-1211.
- NAURIN, D. & LINDAHL, R. 2008. East-North-South: Coalition-Building in the Council before and after Enlargement. In: NAURIN, D. & WALLACE, H. (eds.) *Unveiling the Council of the European Union*. Great Britain: Palgrave Mcmillan.
- NAURIN, D. & WALLACE, H. 2008. *Unveiling the Council of the European Union : games governments play in Brussels*, Basingstoke England ; New York, Palgrave Macmillan.
- NELSEN, B. F., GUTH, J. L. & FRASER, C. R. 2001. Does religion matter? *European Union Politics*, 2, 191-217.
- PARÍZEK, M. 2012. After the Enlargement: Trends and Threats in the European Union Decision-Making. *Perspectives*, 20, 33-58.
- PLECHANOVÁ, B. 2011. Coalitions in the EU Council: Pitfalls of Multidimensional Analysis. *AUCO Czech Economic Review*, 5, 249-266.
- PLECHANOVÁ, B. 2011. The EU Council enlarged: North-South-East or core-periphery? *European Union Politics*, 12, 87-106.
- PUTNAM, R. D., LEONARDI, R. & NANETTI, R. 1993. *Making democracy work : civic traditions in modern Italy*, Princeton, N.J., Princeton University Press.
- RIKER, W. H. 1962. *The theory of political coalitions*, New Haven,, Yale University Press.
- ROKKAN, S. 1999. Cleavages and Their Political Translation. In: FLORA, P., KUHNLE, S. & URWIN, D. (eds.) *State formation, nation-building, and mass politics in Europe : the theory of Stein Rokkan : based on his collected works*. Oxford ; New York: Oxford University Press.
- ROSSER, Z. H. 2000. Y-Chromosomal Diversity in Europe Is Clinal and Influenced Primarily by Geography, Rather than by Language. *Am J Hum Genet*, 67, 1526-1543.
- THOMSON, R. 2006. *The European Union decides*, Cambridge, UK ; New York, Cambridge University Press.
- THOMSON, R. 2009. Actor alignments in the European Union before and after enlargement. *European Journal of Political Research*, 48, 756-781.
- THOMSON, R. 2011. *Resolving Controversy in the European Union: Inputs, Processes and Outoutputs in Legislative Decision-Making before and after Enlargement*, Cambridge, UK ; New York, Cambridge University Press.
- THOMSON, R., ARREGUI, J., LEUFFEN, D., COSTELLO, R., CROSS, J., HERTZ, R. & JENSEN, T. 2012. A new dataset on decision-making in the European Union before and after the 2004 and 2007 enlargements (DEUII). *Journal of European Public Policy*, 19, 604-622.
- THOMSON, R. & HOSLI, M. O. 2006. Who Has Power in the EU? The Commission, Council and Parliament in Legislative Decision-making. *JCMS: Journal of Common Market Studies*, 44, 391-417.
- TSEBELIS, G. 2013. Bridging qualified majority and unanimity decisionmaking in the EU. *Journal of European Public Policy*, 20, 1083-1103.
- VAN ROOZENDAAL, P., HOSLI, M. O. & HEETMAN, C. 2011. Coalition formation on major policy dimensions: The Council of the European Union 1998 to 2004. *Public Choice*.
- WALTON, N. & ZIELONKA, J. 2013. The new political geography of Europe. *European Council on Foreign Relations*. London, United Kingdom: European Council on Foreign Relations.
- WEBER, M. 2001. *The Protestant ethic and the spirit of capitalism*, London ; New York, Routledge.
- WONKA, A. 2008. Decision-making dynamics in the European Commission: partisan, national or sectoral? *Journal of European Public Policy*, 15, 1145-1163.

Anexo 1

lm(formula = DISNEG ~ (DUMMY), data = bdsim)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-67.684	-5.477	4.268	8.481	30.264

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	91.519	1.143	80.08	<2e-16 ***
DUMMY	-21.783	2.064	-10.55	<2e-16 ***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 16.48 on 298 degrees of freedom

(300 observations deleted due to missingness)

Multiple R-squared: 0.2721, Adjusted R-squared: 0.2697

F-statistic: 111.4 on 1 and 298 DF, p-value: < 2.2e-16

lm(formula = DISNEG ~ (DUMMY), data = bdsim)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-67.684	-5.477	4.268	8.481	30.264

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	91.519	1.143	80.08	<2e-16 ***
DUMMY	-21.783	2.064	-10.55	<2e-16 ***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 16.48 on 298 degrees of freedom

(300 observations deleted due to missingness)

Multiple R-squared: 0.2721, Adjusted R-squared: 0.2697

F-statistic: 111.4 on 1 and 298 DF, p-value: < 2.2e-16

lm(formula = DISNEG ~ (DL), data = bdsim)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-63.965	-4.609	4.967	9.611	36.772

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	35.040	5.133	6.827	4.9e-11 ***
DL	61.842	6.238	9.914	< 2e-16 ***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 16.49 on 297 degrees of freedom

(301 observations deleted due to missingness)

Multiple R-squared: 0.2487, Adjusted R-squared: 0.2461

F-statistic: 98.29 on 1 and 297 DF, p-value: < 2.2e-16

lm(formula = DISNEG ~ (DISGEO), data = bdsim)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-62.968	-5.363	4.107	11.635	25.715

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	68.712729	2.098030	32.751	<2e-16 ***
DISGEO	0.011317	0.001296	8.731	<2e-16 ***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 17.24 on 298 degrees of freedom
(300 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.2037, Adjusted R-squared: 0.201
F-statistic: 76.24 on 1 and 298 DF, p-value: < 2.2e-16

lm(formula = DISNEG ~ (PIBCAP), data = bdsim)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-71.944	-6.182	5.009	13.438	21.514

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	7.793e+01	1.648e+00	47.299	< 2e-16 ***
PIBCAP	4.302e-04	7.834e-05	5.491	8.55e-08 ***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 18.41 on 298 degrees of freedom
(300 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.09189, Adjusted R-squared: 0.08884
F-statistic: 30.15 on 1 and 298 DF, p-value: 8.552e-08

lm(formula = DISNEG ~ (CORRUP), data = bdsim)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-65.894	-6.032	5.514	12.875	22.496

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	77.135	1.904	40.514	< 2e-16 ***
CORRUP	3.688	0.753	4.898	1.59e-06 ***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 18.59 on 298 degrees of freedom
(300 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.07452, Adjusted R-squared: 0.07141
F-statistic: 23.99 on 1 and 298 DF, p-value: 1.588e-06

lm(formula = DISNEG ~ (PIBINDUS), data = bdsim)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-66.702	-5.345	6.502	12.489	22.439

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	77.48	1.89	40.993	< 2e-16 ***
PIBINDUS	104.85	22.15	4.733	3.42e-06 ***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 18.63 on 298 degrees of freedom
(300 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.06992, Adjusted R-squared: 0.0668
F-statistic: 22.4 on 1 and 298 DF, p-value: 3.421e-06

lm(formula = DISNEG ~ (DEUPUB), data = bdsim)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-71.665	-4.690	6.517	12.014	21.605

Coefficients:

Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 78.37464 1.85413 42.270 < 2e-16 ***
DEUPUB 0.20412 0.04753 4.294 2.38e-05 ***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 18.75 on 298 degrees of freedom
(300 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.05827, Adjusted R-squared: 0.05511
F-statistic: 18.44 on 1 and 298 DF, p-value: 2.377e-05

lm(formula = DISNEG ~ (DEUPRIV), data = bdsim)

Residuals:
Min 1Q Median 3Q Max
-67.055 -7.806 6.290 12.918 21.310

Coefficients:
Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 78.55628 1.87450 41.91 < 2e-16 ***
DEUPRIV 0.09549 0.02323 4.11 5.12e-05 ***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 18.79 on 298 degrees of freedom
(300 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.05365, Adjusted R-squared: 0.05047
F-statistic: 16.89 on 1 and 298 DF, p-value: 5.116e-05

lm(formula = DISNEG ~ (GASOCPIB), data = bdsim)

Residuals:
Min 1Q Median 3Q Max
-70.920 -7.700 6.384 13.121 21.278

Coefficients:
Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 78.5337 1.9236 40.826 < 2e-16 ***
GASOCPIB 0.9408 0.2368 3.973 8.91e-05 ***

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 18.83 on 298 degrees of freedom
(300 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.0503, Adjusted R-squared: 0.04711
F-statistic: 15.78 on 1 and 298 DF, p-value: 8.915e-05

lm(formula = DISNEG ~ (PIBAGRIC), data = bdsim)

Residuals:
Min 1Q Median 3Q Max
-73.293 -5.572 6.813 13.006 20.055

Coefficients:
Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 79.892 1.924 41.517 < 2e-16 ***
PIBAGRIC 390.667 124.836 3.129 0.00192 **

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 19.01 on 298 degrees of freedom
(300 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.03182, Adjusted R-squared: 0.02857
F-statistic: 9.793 on 1 and 298 DF, p-value: 0.001925

lm(formula = DISNEG ~ (GINI), data = bdsim)

Residuals:
Min 1Q Median 3Q Max
-71.521 -5.989 6.778 13.541 18.781

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	80.9890	1.9006	42.611	<2e-16 ***
GINI	0.7649	0.3074	2.488	0.0134 *

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 19.12 on 298 degrees of freedom

(300 observations deleted due to missingness)

Multiple R-squared: 0.02035, Adjusted R-squared: 0.01707

F-statistic: 6.191 on 1 and 298 DF, p-value: 0.01338

lm(formula = DISNEG ~ (DEF), data = bdsim)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-71.010	-5.314	7.459	12.972	18.574

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	81.4259	1.8611	43.75	<2e-16 ***
DEF	0.9187	0.4030	2.28	0.0233 *

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 19.15 on 298 degrees of freedom

(300 observations deleted due to missingness)

Multiple R-squared: 0.01714, Adjusted R-squared: 0.01385

F-statistic: 5.198 on 1 and 298 DF, p-value: 0.02332

lm(formula = DISNEG ~ (PARO), data = bdsim)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-74.597	-5.367	7.896	13.614	16.157

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	83.8060	1.7449	48.029	<2e-16 ***
PARO	0.3751	0.4877	0.769	0.442

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 19.3 on 298 degrees of freedom

(300 observations deleted due to missingness)

Multiple R-squared: 0.001981, Adjusted R-squared: -0.001368

F-statistic: 0.5915 on 1 and 298 DF, p-value: 0.4424

lm(formula = DISNEG ~ (OPSATDEM), data = bdsim)

Residuals:

Min	1Q	Median	3Q	Max
-75.187	-4.853	6.764	13.584	18.609

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	81.222	1.942	41.819	<2e-16 ***
OPSATDEM	16.895	7.459	2.265	0.0242 *

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 19.16 on 298 degrees of freedom

(300 observations deleted due to missingness)

Multiple R-squared: 0.01693, Adjusted R-squared: 0.01363

F-statistic: 5.131 on 1 and 298 DF, p-value: 0.02422

lm(formula = DISNEG ~ (OPCONGOB), data = bdsim)

Residuals:

Min 1Q Median 3Q Max
-72.859 -5.632 8.058 13.838 15.660

Coefficients:

Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 84.34 1.95 43.256 <2e-16 ***
OPCONGOB 3.24 10.38 0.312 0.755

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 19.32 on 298 degrees of freedom
(300 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.0003265, Adjusted R-squared: -0.003028
F-statistic: 0.09732 on 1 and 298 DF, p-value: 0.7553

lm(formula = DISNEG ~ (OPCONPARL), data = bdsim)

Residuals:

Min 1Q Median 3Q Max
-72.754 -5.397 7.294 13.034 18.249

Coefficients:

Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 81.751 1.868 43.763 <2e-16 ***
OPCONPARL 17.419 8.486 2.053 0.041 *

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 19.18 on 298 degrees of freedom
(300 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.01394, Adjusted R-squared: 0.01063
F-statistic: 4.214 on 1 and 298 DF, p-value: 0.04097

lm(formula = DISNEG ~ (OPCONPART), data = bdsim)

Residuals:

Min 1Q Median 3Q Max
-72.340 -5.356 7.730 13.374 16.440

Coefficients:

Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 83.560 1.936 43.172 <2e-16 ***
OPCONPART 9.765 12.081 0.808 0.42

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 19.3 on 298 degrees of freedom
(300 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.002187, Adjusted R-squared: -0.001161
F-statistic: 0.6533 on 1 and 298 DF, p-value: 0.4196

lm(formula = DISNEG ~ (RELCRIS), data = bdsim)

Residuals:

Min 1Q Median 3Q Max
-73.553 -6.279 7.661 12.733 19.797

Coefficients:

Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) 80.155 2.388 33.56 <2e-16 ***
RELCRIS 12.037 5.448 2.21 0.0282 *

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 19.41 on 208 degrees of freedom
(390 observations deleted due to missingness)
Multiple R-squared: 0.02293, Adjusted R-squared: 0.01824
F-statistic: 4.882 on 1 and 208 DF, p-value: 0.02823

DISNEG ~ (DUMMY + DL + DISGEO + PIBCAP + CORRUP + PIBINDUS + DEUPUB + DEUPRIV + GASOCPIB)

Coefficients:

	Estimate	Std. Error	t value	Pr(> t)
(Intercept)	4.895e+01	5.096e+00	9.606	< 2e-16 ***
DUMMY	-1.230e+01	1.973e+00	-6.235	1.59e-09 ***
DL	1.984e+01	6.174e+00	3.214	0.001455 **
DISGEO	7.100e-03	1.138e-03	6.241	1.53e-09 ***
PIBCAP	2.108e-04	6.288e-05	3.353	0.000906 ***
PIBINDUS	6.221e+01	1.650e+01	3.769	0.000198 ***
DEUPUB	1.303e-01	3.516e-02	3.705	0.000253 ***
GASOCPIB	2.767e-01	1.823e-01	1.518	0.130136

Signif. codes: 0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 13.32 on 291 degrees of freedom

(301 observations deleted due to missingness)

Multiple R-squared: 0.5194, Adjusted R-squared: 0.5079

F-statistic: 44.93 on 7 and 291 DF, p-value: < 2.2e-16