

La obligada redefinición del modelo de crecimiento europeo

GREGORIO IZQUIERDO LLANES*

El desafío de la transformación del modelo económico europeo

En Europa hemos disfrutado de un elevado nivel de vida y de bienestar social. Pero nuestro modelo está cada vez más en entredicho en cuanto es inviable a futuro, si no somos capaces de mantener el nivel de renta suficiente para soportarlo, lo que cada vez parece más difícil ante las distorsiones y lastres que provocan sobre la actividad de los desincentivos individuales y los sobrecostes necesarios para financiarlos. No se trata sólo de

* Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Autónoma de Madrid. Actualmente es Profesor Titular de Economía Aplicada (Economía Española y Mundial) en la UNED y Director del Servicio de Estudios del Instituto de Estudios Económicos desde 1997. Fue galardonado en el año 2001, por su labor de investigación, por la Fundación San Pablo-CEU con el Premio Angel Herrera de Ciencias Sociales y de forma colectiva con el IEE el con el Premio Infanta Cristina de Economía. Anteriormente, ha sido Profesor Adjunto de Estructura Económica de la Universidad San Pablo-CEU, técnico del Servicio de Estudios del IEE y profesor Asociado en la Universidad Rey Juan Carlos. Es autor de tres libros completos entre los que destaca *La economía mundial contemporánea y sus procesos de cambio* y de más de 80 artículos científicos de economía.

superar los retos permanentes de la competencia internacional y del cambio económico, medido en términos de flexibilidad y capacidad de adaptación de los agentes, sino que ahora nos encontramos con la necesidad de afrontar dos nuevos y trascendentes desafíos: la ampliación hacia el Este, que aumenta las tensiones competitivas dentro de la propia UE, y el envejecimiento demográfico europeo, que multiplica el gasto social. Por todo ello, y por encima de miopes voluntarismos políticos, el modelo europeo necesita de una urgente, profunda e integral reforma que lo haga compatible con la mejora continua de la competitividad como único camino para asegurar su sostenibilidad futura (Blanchard, 2004).

Es inmoral el que en una Europa con desempleo creciente se posterguen las reformas estructurales establecidas en el Consejo de Lisboa para alcanzar el pleno empleo y preservar privilegios insostenibles amparándose, para ello, en el paraguas de la «Europa Social». De nada vale la apelación formal a la defensa de la equidad si esta se quebranta por la vía de la generalización del desempleo, principal causa de desigualdad en Europa y/o en términos intergeneracionales, como sucede cuando se legan a las generaciones futuras ingentes lastres de deuda pública explícita e implícita, que se añaden a la carga negativa que el envejecimiento demográfico provocará sobre el dinamismo europeo (De la Dehesa, 2004).

La comparación de Europa con los Estados Unidos puede servir de guía para conocer lo que funciona, máxime cuando nuestro nivel de desarrollo medido a través de la renta per cápita es inferior en cerca de un 30 por 100; explicándose este diferencial

por nuestra inferior productividad, menor número de horas trabajadas y sobre todo por nuestras menores tasas de ocupación (Sapir *et al*, 2003). De esta forma, la acción europea debe concentrarse en conciliar de forma simultánea la mejora de la productividad, que depende ante todo de la inversión y el nivel de competencia, con la mejora del empleo, que está muy vinculada al crecimiento económico y a la capacidad de las instituciones laborales de convertir éste en aumentos de ocupación, todo ello en un marco de estabilidad macroeconómica que es una condición necesaria, pero insuficiente por si misma, para el crecimiento económico a largo plazo.

La tarea no parece fácil a la vista del anquilosamiento europeo resultante de años de inmovilismo. Entre las múltiples mentes cerradas al cambio destacan algunos grupos organizados, como sucede con los sindicatos de determinados países, que se aprovechan de la falta de concurrencia de su ámbito operativo y que basan su defensa en la apelación a los costes de ajuste y riesgos de pérdida de empleo a corto plazo que podrían llevar los procesos de desregulación económica. Estos intereses encuentran sus apoyos en partidos políticos de orientación estatista e intervencionista, con independencia del signo político, que no dudan en apostar por la prolongación agónica del actual modelo europeo, en la medida en que defienden cortoplacistas ventajas electorales que hipotecan el potencial de futuro, tal y como está sucediendo en la actualidad en importantes países como Alemania y Francia.

En los Estados Unidos, estos debates ya están bastante olvidados, con lo que su mayor nivel de crecimiento se explica en

buena medida por su sistema de libre mercado con la competencia como principal motor de asignación de recursos e incentivos económicos. A este respecto, recientemente se ha cuantificado en un 12,5 por 100 del PIB el efecto positivo que sobre el crecimiento europeo tendría el aumentar la competencia en nuestros mercados hasta el nivel estadounidense (Bayoumi, Laxton y Pesenti, 2004). En cualquier caso, para esta tarea contamos ahora con la ayuda de la incorporación de los antiguos países comunistas que, curiosamente, sí que apuestan de verdad por el libre mercado con lo que ello conlleva de revulsivo para la transformación europea y con el nuevo contexto de Unión Monetaria que ha mejorado estructuralmente las condiciones financieras en Europa. Aunque ambas oportunidades sólo se podrán aprovechar en Europa si se evitan los errores del pasado y se apuesta decididamente por la flexibilidad, la competitividad y los estímulos de oferta mediante recortes impositivos como únicos instrumentos de prosperidad y creación de empleo sostenible a largo plazo.

El marco institucional que rige la Unión Europea debe fijar procesos adecuados de acción que permitan recuperar los incentivos a los agentes privados y públicos de cara al compromiso del crecimiento económico y el objetivo del pleno empleo, lo que es difícil cuando países con gran peso político persisten en el error de desandar en la dirección correcta. La mejor evidencia de este despropósito se puede ver en los reiterados intentos de arrumbar con el Pacto de Estabilidad y Crecimiento que, como su mismo nombre indica, no es otra cosa que un marco consensuado de coordinación de las políticas fiscales europeas

al objeto de no tensionar los tipos de interés a niveles incompatibles con el crecimiento y que acciones unilaterales de los países no puedan generar externalidades negativas al resto (Comisión Europea, 2003), como sucedió, por ejemplo, con la reunificación alemana en el SME. En este sentido, la evidencia empírica avala el hecho de que el establecimiento de límites estrictos al endeudamiento público induce a los gobiernos a acumular recursos en las etapas expansivas del ciclo que permiten dejar funcionar a los estabilizadores automáticos en los años de recesión, con lo que desde una perspectiva dinámica, la mejor fórmula para que la política fiscal pueda ser contracíclica en Europa es precisamente la del endurecimiento del Pacto de Estabilidad y no su flexibilización (Buti y Van den Noord, 2004). Y es que, para que una política fiscal deficitaria sea verdaderamente expansiva, es necesario que las economías sean flexibles y que los niveles de deuda pública acumulados anteriormente sean reducidos y con tendencia decreciente, o dicho de otro modo, que las etapas expansivas anteriores se hayan saldado con equilibrio o superávit presupuestario, tal y como pasó en Estados Unidos en los años noventa y que no sucede ahora en Europa.

Paradójicamente, se está planteando el discutible argumento de que el Pacto de Estabilidad podría aumentar el carácter procíclico de la política fiscal con el objeto de enmascarar los errores políticos de algunos países. Si finalmente se imponen estos desafortunados planteamientos, que han encontrado respaldo incluso en la Comisión (el llamado «Plan Almunia»), se elevará estructuralmente la «prima de riesgo» europea al minar la credibilidad antiinflacionaria de la UME, se tensionarán los tipos

de interés reales consecuencia de los mayores déficit públicos resultantes (Galí y Perotti, 2003) y se perjudicará al crecimiento al abrir las expectativas de subidas futuras de impuestos. El marco de estabilidad macroeconómica resultante de la UME constituye una de nuestras mejores bazas para sumarnos al carro del progreso, gracias entre otros instrumentos a este injustamente denostado Pacto de Estabilidad y a la independencia y funcionamiento del BCE. Aquí, hay que recordar que la funcionalidad de la política monetaria en el control de los precios está supeditada a la credibilidad y reputación que ambas instituciones mantengan y a la coherencia entre sus objetivos y sus acciones. A este respecto, es posible que no se sea consciente de la pérdida de credibilidad y por lo tanto de eficacia que se le infringe al BCE cuando se le presiona políticamente para condicionar sus decisiones.

El marco sociolaboral debe tener como objetivo el pleno empleo

Se deben suprimir las rigidices del mercado laboral que distorsionan su funcionamiento, aumentan los costes de transacción y, por lo tanto, perjudican al empleo. Entre estas, destaca la falta de concurrencia que resulta de determinados procesos de la negociación colectiva (Checchi y Lucifora, 2002) que, ayudada por los elevados costes de despido, generan estructuras dualizadas de insiders-outsiders que conducen a la fijación de condiciones salariales y laborales de forma ajena a la realidad, induciendo así a ajustes permanentes en el empleo. Estas pérdidas afectan, ante todo, a los trabajadores menos cualificados,

experimentados y/o expuestos al cambio tecnológico, ya que sobre estos colectivos se concentran los efectos perversos de las rigideces de los elevados umbrales de salarios mínimos y de reserva consecuencia de la sobreprestación social que, más que cubrir contingencias de necesidad, acaba convirtiéndose en alternativas permanentes a la búsqueda de rentas en el mercado, sobre todo cuando suelen ser compatibles con la ausencia de búsqueda activa de empleo o de movilidad geográfica y funcional (Baldassarri y Busato, 2003). Esto es bastante inexplicable en el contexto de la Teoría de las Áreas Monetarias Óptimas, y la eurozona debe aspirar a serlo, donde la flexibilidad de los mercados laborales en general y la movilidad laboral constituyen dos importantes mecanismos de ajuste ante perturbaciones asimétricas. Tal y como acontece en la realidad norteamericana.

La financiación de las crecientes necesidades del Estado de Bienestar provoca círculos viciosos de pérdida de competitividad. Los impuestos sobre la renta y las cotizaciones sociales elevan los costes laborales, lo que desincentiva el empleo. En este sentido, la brecha fiscal europea supone cerca de la mitad del total de costes laborales, frente al tercio escaso que representa en Estados Unidos. Por ello, tal y como recomendó en su día el Informe Delors, se debería reducir y en su caso sustituir de forma coordinada en Europa parte de las cotizaciones sociales por el Impuesto sobre el Valor Añadido que, además de ser neutral sobre la competitividad y el comercio exterior, es más justo al ser soportado por la totalidad de la población y no sólo por los ocupados —a través de menores salarios— y por los desempleados —que ven reducidas sus oportunidades de ocupación—.

De resultas de nuestro insostenible modelo laboral, las sociedades europeas se desvertebran entre los trabajadores que disfrutaban del mismo con condiciones estatutarias de empleo de por vida (funcionarios) o con elevadas indemnizaciones acumuladas por despido (trabajadores indefinidos) y aquellos que progresivamente se van descolgando o no llegan nunca a alcanzarlo, tal y como manifiestan las crecientes tasas de desempleo, y/o en el mejor de los casos, se ven obligados a recibir peores condiciones laborales y sociales que los trabajadores anteriormente ocupados y protegidos (OECD, 1999). Pero este problema se traslada al conjunto de la sociedad en la medida en que se ve resignada a bajos niveles de crecimiento que son insuficientes para sostener el modelo a futuro, en tanto que desincentiva los procesos de ahorro, inversión y asunción de riesgos que necesita el progreso económico.

Aunque no sea fácil solventar estas distorsiones, se pueden instrumentar soluciones para aumentar la sensibilidad de la negociación colectiva respecto a las circunstancias reales empresariales, especialmente por la vía de reducir los costes de despido para los indefinidos, para que estos trabajadores aumenten sus probabilidades de sufrir un ajuste si las condiciones negociadas colectivamente se alejan de las posibilidades de sostenibilidad de su empresa. Como resultado, las negociaciones colectivas no se centrarían sólo en las subidas salariales sino que también tendrían en cuenta como objetivo la sostenibilidad del empleo, a la vez que se facilitaría el consenso de los agentes sociales para acometer medidas de reforma laboral que catalizaran el empleo. Esto supondría un

cambio del concepto de trabajo estable de por vida al de empleabilidad permanente de las personas, consecuencia de sus capacidades para formarse y adaptarse a la cambiante realidad (Comisión Europea, 2004).

En el colmo de los despropósitos, se argumenta con frecuencia que nuestro modelo laboral ofrece mejores condiciones, utilizando para ello el argumento de que la duración de la jornada laboral en cómputo anual es inferior en Europa que en otras regiones como Estados Unidos, y que ello es reflejo de una elección voluntaria de los europeos que prefieren trabajar menos. La realidad no es bucólica, y habría que reflexionar ya de partida si nuestros elevados niveles impositivos pudieran provocar excesos de gravamen a través de la sustitución de trabajo por ocio y si al igual que las estructuras de negociaciones colectivas alejan los salarios de su nivel de equilibrio, también se establecen limitaciones artificiales a la organización y duración de la jornada laboral, con lo que ello conlleva de pérdidas de renta y de empleo, circunstancias ambas que minan el bienestar de los europeos (Baily y Kirkegaard, 2004). Si a los trabajadores menos productivos no se les deja compensar su desventaja con mayores jornadas laborales o con menores sueldos, sus costes laborales aumentan y su empleabilidad disminuye. Este fenómeno no es anecdótico, ya que a mediados de la década de los noventa se postulaba por la jornada máxima de 35 horas como solución a los problemas de desempleo europeos; afortunadamente, tras su implementación en la realidad francesa, ha sido ya rechazada por trabajadores, que han visto reducidas sus retribuciones, y por los empresarios, que tal y como se previera han aumentado

sus costes laborales y/o distorsionado sus decisiones de organización del trabajo.

En Europa, la universalización de las prestaciones sociales de sanidad, pensiones asistenciales o incluso educación, en la medida que se desvinculan de las cotizaciones profesionales y por lo tanto del empleo, desincentiva el ahorro y el trabajo, a la vez que estimula el fraude de la economía sumergida, frente a lo que sucede en Estados Unidos, donde los agentes que optan por no trabajar u operar sumergidamente ven recortados sus niveles de acceso a las distintas prestaciones sociales, lo que puede explicar que en este último país las tasas de ocupación y de economía sumergida sean mayores y menores respectivamente a las de la Unión Europea en su conjunto. Para evitar estos efectos perversos, se plantea la necesidad de revisar los sistemas de pensiones de reparto para que asuman como principio básico de funcionamiento el de la equivalencia financiero-actuarial entre las aportaciones y las prestaciones, como paso previo hacia sistemas de capitalización, cuya dinámica propia sí que estimula el ahorro y el trabajo, con el consiguiente beneficio para el crecimiento a largo plazo.

El sistema de bienestar, para la mayor parte de la población, debería funcionar bajo bases eminentemente contributivas. El nivel y la duración de las prestaciones estarían condicionados por las cotizaciones previas aunque con límites estrictos que evitaran los casos de sobreprotección, que siempre acaba desembocando en el perverso fenómeno del riesgo moral de los aprovechados que disfrutan del sistema sin verdadera necesidad o sin haber contribuido al mismo, problema creciente e insoluble cuando existen posibilidades de flujos internacionales de

personas procedentes de países que no cuentan con estos privilegios. Por ello, la prestaciones sociales no contributivas (pensiones asistenciales y sanidad) sólo deberían beneficiar a colectivos muy concretos, como los mayores y discapacitados, siempre y cuando se justifiquen estrictos criterios de necesidad.

Las prestaciones de desempleo y la facilidad de acceso a las jubilaciones anticipadas y a las situaciones de incapacidad laboral contraen de forma indeseable la oferta de trabajo. Por ello, este tipo de prestaciones deberían condicionarse a que tras un periodo razonable de búsqueda activa de empleo, no pudiera rechazarse ninguna oferta de trabajo con independencia de que conllevara movilidad geográfica, funcional o reducción salarial, ya que en cualquiera de estos casos la pérdida de rentas del trabajo tiene una cierta dosis de voluntariedad, con independencia de que las prestaciones sociales cubrieran transitoriamente en estos casos la posible pérdida de renta, en un enfoque más pragmático, que el actual en el que soporta la totalidad de la prestación o ninguna parte de la misma. Respecto a las jubilaciones anticipadas, deberían desincentivarse y que fueran los agentes que optaran por las mismas las que soportaran la totalidad de su coste. Por último, las incapacidades debieran controlarse periódicamente de forma estricta y redefinirse en función de la posible aptitud laboral en trabajos distintos a los que provocaron las mismas.

La recuperación del espíritu de Lisboa para estimular la oferta

Una de las claves para la competitividad es la mejora de la productividad que, además de alimentar la demanda de trabajo,

favorece la creación de empleo y la mejora de los salarios reales. Podemos asistir a mejoras aparentes pero indeseables de la productividad si, como consecuencia de la competencia internacional por parte de países con menores costes, se reduce el empleo en Europa de los trabajadores menos cualificados, por cuanto sus elevados salarios de reserva y altos costes sociales, al no poder compensarse con mayor productividad, reducen sus posibilidades de ocupación. Lo mismo puede suceder si, como consecuencia de determinadas rigideces institucionales como el salario mínimo o las inercias de la negociación colectiva con fijación de salarios en función de la inflación pasada y no de la productividad real, se induce a ajustes en estos trabajadores, ya que a igualdad nominal de salarios, son los que elevan más los costes laborales. Es más, muchas inversiones se acometen para sustituir estos trabajadores y no tanto para incrementar la capacidad efectiva de producción. Aquí, se critica injustamente mucho el modelo laboral norteamericano que, carente de estas disfunciones, sí es capaz de emplear a los colectivos menos productivos aunque sea con peores condiciones salariales y/o sociales. De esta forma, se abre una brecha de desigualdad nominal respecto a los trabajadores más cualificados, frente al modelo europeo que, al expulsar del mercado laboral a los trabajadores menos productivos, aparentemente consigue menores desigualdades nominales de renta pero aumenta las desigualdades efectivas medidas en términos de bienestar individual consecuencia de la exclusión laboral (Baily y Kirkegaard, 2004).

Una vez evidenciado el camino indeseable para mejorar la productividad de forma sana y sostenible, conviene recordar los

cauces que sí la promueven, entre los que destaca la inversión en sus distintas variantes de acumulación de capital físico, humano, organizativo y tecnológico, y para la que es condición obligada que los agentes tengan los incentivos adecuados y expectativas de futuro que les compensen dicha opción, lo que depende en buena medida del marco de confianza de la política en general y, muy especialmente, de las condiciones financieras y del nivel impositivo que debe ser lo menos gravoso posible y, en cualquier caso, alineado con los vigentes en el entorno comparado. Los procesos de deslocalización productiva que se están produciendo en Europa no son sino las señales de la pérdida de competitividad del modelo productivo europeo. Claro está que todavía funcionan aquí multitud de empresas con altos costes hundidos que, difícilmente, recuperarían si se trasladaran a otras zonas, pero basta con que estas empresas centren sus nuevos flujos de inversión fuera de Europa para que cada vez nos resulte más difícil mantener nuestros niveles de vida. Es posible que, gracias a este procesos de internacionalización productiva, las empresas aseguren su supervivencia pero Europa no puede conformarse con los brazos cruzados frente a este fenómeno de huida y «voto con los pies», por lo que debe anticiparse cuanto antes el cambio del modelo de «cohesión social», que espolea el desempleo, por el de «competitividad empresarial», que asegura la sostenibilidad y el aumento del empleo.

La cumbre de Lisboa postuló la necesidad de desarrollar plenamente la Sociedad del Conocimiento como medio para potenciar el crecimiento económico, el empleo y el bienestar social. Es deseable un aumento de la inversión en I+D hasta alcanzar el

nivel referencial del 3 por 100 del PIB, ya que respecto a Estados Unidos tenemos una brecha que es especialmente preocupante en el ámbito empresarial y que constituye una desventaja para poder desarrollar productos de mayor valor añadido y mejorar los procesos. El punto crítico en este ámbito es el de ser capaz de desarrollar innovaciones aplicables a nivel empresarial, lo que aconseja que sean las empresas las que decidan y prioricen los proyectos que necesitan, dejando al Sector Público el papel de impulso mediante incentivos fiscales, que suelen ser instrumentos más eficaces que las subvenciones (Bloom *et al*, 2002).

La larga etapa de crecimiento no inflacionario y con pleno empleo experimentada por los Estados Unidos a lo largo de la década de los noventa ha evidenciado las virtudes de las TIC para generar incrementos sostenidos de productividad. Pero la escasez de mano de obra cualificada en el sector de las TIC supone un claro obstáculo para la difusión de la Sociedad de la Información, que obliga a las autoridades europeas a adaptar los sistemas de educación y formación (Kok *et al*, 2004). Para que la UE pueda obtener el máximo provecho de los beneficios que trae consigo esta revolución, es necesario establecer unas condiciones microeconómicas adecuadas en áreas clave como el comercio electrónico, la potenciación del acceso con banda ancha o la telefonía móvil de última generación, con el objetivo de lograr una reasignación más flexible y eficiente de los recursos en los campos más dinámicos de la actividad económica. Es por ello que, Sapir *et al* (2003) adoptaron como recomendación global de su informe la necesidad de reorientar el presupuesto

comunitario en línea con los objetivos de Lisboa, trasvasando la mayor parte de sus créditos agrarios y regionales a un nuevo fondo que promoviera el crecimiento mediante el gasto en I+D, educación y formación continua e infraestructuras.

El Consejo de Lisboa intentó potenciar la liberalización económica, la desregulación de mercados y la culminación del mercado único en Europa, pero este ambicioso impulso liberalizador se ha visto pospuesto y frenado en exceso perdiendo así su potencialidad. La configuración del Mercado Único ha incrementado las condiciones de competencia en Europa lo que ha estimulado el progreso sobre todo en el ámbito de los mercados de bienes, ya que en los mercados de factores en general y de servicios en particular todavía quedan muchos nichos al abrigo de la competencia externa, y las normativas nacionales se utilizan para frenar y bloquear la entrada de operadores de otros países miembros (Kok et al, 2004). A este respecto, la mayor parte de las iniciativas de desregulación sectorial de los principales servicios de red se han pospuesto al futuro, como sucede por ejemplo con el gas y la electricidad para familias que se producirá en el 2007 o con el ferrocarril hasta el 2008. Lo mismo ha sucedido con muchas de las medidas del Plan de Acción para los Servicios Financieros aprobado en 1998, ya que todavía siguen sin haberse llegado a trasponer finalmente a las legislaciones nacionales.

La competencia también debería alcanzar al sector público. A este respecto, los reiterados intentos de armonización fiscal en el ámbito de la imposición directa (Sociedades e Impuestos Personales sobre la Renta), más que acometerse por motivos de

coordinación en el fondo lo que intentan es imponer de forma colusiva mayores niveles de tributación a los ciudadanos europeos, prescindiendo así de los efectos asignativos de mejora de eficiencia de esta competencia que se produce a través de los mejores binomios ingreso-gasto público. Hasta ahora, el principio de unanimidad en este ámbito unido a la sensatez de países como Inglaterra o los intereses de otros como Luxemburgo, han frenado el despropósito de esta indeseable armonización europea, pero no es destacable que con motivo de la ampliación y para evitar la competencia de los nuevos países miembros (Estonia tiene un tipo cero en el Impuesto sobre Sociedades), se intenten realizar reformas institucionales que permitan avanzar en el proceso de igualación al alza de los impuestos europeos.

Para consolidar el funcionamiento del Mercado Único se debería además reforzar la política de competencia para suprimir barreras de entrada a los mercados, potenciar de forma activa la movilidad laboral y las infraestructuras de transporte que conectan los distintos mercados europeos. Cuanto más concurridos son los sectores, los precios pueden alejarse menos de los costes, aumentan las presiones para invertir, mejorar la eficiencia productiva y asignativa, innovar los productos y optimizar las prácticas empresariales, factores todos ellos que redundan en mejoras reales de productividad como base para la obtención del beneficio empresarial (Nicoletti y Scarpetta, 2003). Por ello, la privatización y la desregulación económica son factores de mejora de productividad al incorporar dosis crecientes de competencia en parcelas, hasta entonces, reservadas a los privilegios de los ineficientes operadores públicos.

La misión de la Unión Europea debe ser la de velar por el efectivo cumplimiento de las condiciones de competencia, lo que no le exige, en determinados casos, de establecer un nuevo marco de regulaciones adecuadas para promover esta misma competencia y asegurar el cumplimiento de determinados objetivos sociales. La mejora de la calidad de la regulación y de las condiciones de competencia en el mercado exige la operativa de órganos institucionales, tanto nacionales como comunitarios, con capacidad de supervisión y sanción de las condiciones de competencia. El diseño de los mismos, en lo que respecta a la independencia y transparencia en la ejecución de su tarea, resulta crucial para que dicha labor sea efectiva. La importancia de estos órganos se refuerza en un mundo como el actual en el que las fusiones y concentraciones empresariales se multiplican y cuyos efectos, aun cuando resultan positivos para alcanzar dimensiones óptimas en un mercado globalizado, han de conciliarse con la existencia de un nivel adecuado de competencia, aunque sin caer en el error de impedir el papel disciplinante de los mercados financieros en cuanto a las posibilidades de absorción y/o de toma de control de empresas por terceros cuando éstas no maximizan los intereses de sus accionistas.

Las ayudas y subvenciones públicas a empresas con pérdidas, que tanto gustan a los políticos intervencionistas, constituyen rémoras para la mejora de la productividad al permitir prolongar de forma artificial la vida y los privilegios de los operadores no competitivos (OCDE, 2003), ya que en otro caso no necesitarían de este tipo de ayudas que, por otro lado, a pesar de las prohibiciones del acervo comunitario, siguen siendo de fuerte empleo,

ya que su importe anual se acerca al 1 por 100 del producto comunitario (Comisión Europea, 2004). Entre los incentivos que tiene una empresa para ser eficiente y productiva está el hecho de que incurrir en pérdidas supone perder recursos y en el último caso desaparecer. Por ello, las subvenciones, que no hacen sino retrasar estas señales de destrucción creativa del mercado, deben suprimirse y canalizarse hacia políticas horizontales de competitividad como son, por ejemplo, las reducciones impositivas para la actividad empresarial, la mejora de la inversión en actividades que generan externalidades como las infraestructuras o la I + D y la potenciación de la concurrencia en los mercados, especialmente en el ámbito de los factores productivos. Con todo ello, no podemos dejar de coincidir con el diagnóstico (Sapir et al, 2003) de que «*la principal razón del insatisfactorio desempeño económico de la Unión Europea está relacionado con el lado de la oferta de la economía*», donde poco valdrán los reclamados intentos de estímulos de demanda, sobre todo si ello llevara consigo el malbaratamiento del importante activo que la estabilidad macroeconómica supone para Europa y donde sí funcionarían la redefinición del marco socio-laboral europeo, la potenciación de la sociedad del conocimiento y la desregulación y apertura de mercados propiciada en la cumbre de Lisboa.

Bibliografía

- BADASSARRI M. y BUSATO F. (2003), «*Full Employment and High Growth in Europe*», Palgrave Macmillan, Londres.
- BAILY M.N. y KIRKEGAAD J.F. (2004), «*Transforming the European Economy*», Institute for International Economics, Washington DC.

- BAYOUMI T., LAXTON D. y PESENTI P. (2004), «*Benefits and Spillovers of greater competition in Europe: A macroeconomic Assessment*», Working Paper Series, n° 341, abril, European Central Bank, Frankfurt.
- BLANCHARD O. (2004), «*The economic future of Europe*», NBER Working Paper, n° 10310.
- BLOOM N., GRIFFITH R. y VAN REENEN J.V. (2002), «Do R&D Tax Credits work? Evidence from an International Panel of Countries 1979/1997», *Journal of Public Economics*, n° 85, páginas 1-31.
- BUTI M. y VAN DEN NOORD P. (2004), «*Fiscal policy in EMU: Rules, discretion and political incentives*», Economic Papers, n° 206, European Commission, Bruselas.
- CHECCHI D. y LUCIFORA C. (2002), «Unions and labour market institutions in Europe», páginas 361-408, *Economic Policy*, n° 35.
- Comisión Europea (2003), «*Public Finances in EMU. 2003*», European Economy, Report and Studies, n° 3, Luxemburgo.
- Comisión Europea (2004), «*Annual Report on Structural reforms 2004. Reinforcing implementation*», Occasional Papers, n° 7, Bruselas.
- DE LA DEHESA G. (2004), «*Quo Vadis Europa?. Por qué la Unión Europea sigue creciendo más lentamente que Estados Unidos*», Alianza Editorial, Madrid.
- GALI J. y PEROTTI R. (2003), «*Fiscal policy and Monetary integration in Europe*», NBER Working Paper n° 9773.
- KOK W. et al (2004), «*Facing the Challenge: The Lisbon strategy for growth and employment*», Report from the High Level Group, Comisión Europea, Luxemburgo, noviembre.
- NIOLETTI G. y SCARPETTA S. (2003), «Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence», páginas 9-72, *Economic Policy*, n° 18,

OCDE (2003), «*The Sources of Economic Growth in OECD Countries*», París.

OCDE (1999), «*Implementing the OECD's Jobs Strategy: Assessing Performance and Policy*», París.

SAPIR A. *et al* (2003), «*An Agenda for a Growing Europe: Making the EU Economic System Deliver*», Report of an independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission, Comisión Europea, Bruselas, julio.