

CIRCULO DE EMPRESARIOS

Europa - Estados Unidos: flexibilidad, crecimiento y bienestar

EDICIÓN PATROCINADA POR

BBVA

© 2004, Círculo de Empresarios
Serrano, 1, 4º • 28001 Madrid

Los trabajos incluidos en este número monográfico del Círculo de Empresarios reflejan, de modo exclusivo, las opiniones de sus respectivos autores.

Reservados todos los derechos. Queda totalmente prohibida la reproducción total o parcial de este libro por cualquier procedimiento electrónico o mecánico, incluso fotocopia, grabación magnética, óptica o informática, o cualquier sistema de almacenamiento de información o sistema de recuperación, sin permiso escrito de los titulares del copyright.

Depósito legal: M-4.338-1998

ISSN: 1133-1771 - Publicaciones monográficas, Círculo de Empresarios

Realización editorial: JPM Graphic, S.L. • Martín Machío, 15 - 28002 Madrid

Imprime: Gráficas Muriel, S.A. • Buhigas s/n - Getafe (Madrid)

Impreso en España - *Printed in Spain*

Índice

Presentación	7
Europa - Estados Unidos: el factor demográfico	13
Antonio Argandoña	
Instituciones, regulación y productividad	27
Manuel Balmaseda	
Crecimiento, flexibilidad y destrucción creadora ...	45
Alfonso Carbajo Isla	
Economía Europea: algunas cosas no se están haciendo bien	71
Josep M. Carrau	
El largo y fatigoso camino hacia las reformas en Europa.....	83
Antón Costas Comesaña	
La economía española necesita un plan de ajuste	99
Fernando Fernández Méndez de Andrés	
Una Europa social y competitiva	119
Francesc Granell	
¿Puede Europa competir con el gigante americano? La importancia del mercado interior	137
Jordi Gual	
Europa - Estados Unidos: rigidez frente a flexibilidad	153
Juan E. Iranzo	

La obligada redefinición del modelo de crecimiento europeo	173
Gregorio Izquierdo Llanes	
Perplejidades europeas	193
Luis M. Linde	
La desigual Europa	209
Emilio Ontiveros	
De las Musas al teatro: una reflexión europea	229
Jaime Requeijo	
Crecimiento, bienestar y «economías virtuales»	247
Ángel Rodríguez García-Brazales	
La competitividad en Europa:	
¿Estamos cumpliendo la Agenda de Lisboa?	267
Blanca Sánchez-Robles	
Un intento de comparación entre Estados Unidos y Europa	289
Rafael Termes	
EE.UU. - UE: distantes y diferentes	317
Joaquín Trigo	
Tensiones en el área económica atlántica	341
Juan Velarde Fuertes	

Presentación

En el Consejo Europeo de Lisboa de marzo de 2000, los jefes de Estado y de Gobierno de los 15 países que entonces formaban la Unión Europea proclamaron un ambicioso objetivo para la primera década del siglo XXI: convertir a Europa en la economía más competitiva y dinámica del mundo, no sólo capaz de crecer sino de hacerlo también de manera sostenible, con más y mejores empleos y con una mayor cohesión social. Hoy, a punto de cumplirse la mitad del plazo establecido, el presidente de la Comisión Europea ya ha decidido actualizar la estrategia fijada hace cinco años, rebajando la ambición de sus metas y desprendiéndola del carácter utópico con que entonces se definió.

En el tiempo transcurrido desde marzo de 2000, los resultados económicos de la Unión Europea no han estado a la altura de lo deseado, tanto si se valoran de acuerdo a los propios objetivos de la Agenda de Lisboa como si se comparan con los resultados del que es nuestro gran referente, la economía de los Estados Unidos. El PIB europeo

ha crecido a ritmos inferiores al estadounidense, incluso si se mide en términos per cápita para así tener en cuenta el mayor crecimiento de la población estadounidense. Las tasas de actividad y ocupación en Europa se están rezagando cada vez más con respecto a los valores que esos indicadores alcanzan en EE.UU. Este mal comportamiento del mercado de trabajo ha hecho abandonar el objetivo del 70% que se estableció para la tasa de ocupación europea. Asimismo, la evolución reciente de la productividad en Europa ha sido insatisfactoria, con un aumento claramente inferior al experimentado en los EE.UU. Por último, aunque no por ello menos importante, el grado de penetración e importancia económica de las TIC en la Unión Europea es menor que en EE.UU., e inferior al que debe exigirse de una economía que pretende basar su competitividad en el conocimiento.

Hay quienes prefieren hacer una lectura benevolente de toda la evidencia anterior. Según su argumentación, el menor nivel relativo de renta per cápita de Europa no es necesariamente un motivo de preocupación serio, ya que el PIB per cápita no mide con precisión el nivel real de bienestar, al no incorporar aspectos relevantes como el valor que los europeos dan a sus niveles crecientes de ocio, la cobertura que de determinadas necesidades ofrece al europeo su Estado del Bienestar o el mayor grado de equidad que éste permite alcanzar en la distribución de la renta. Este argumento tampoco está libre de críticas. La reducción en la jornada laboral europea frente a la estadounidense probablemente responda, en parte, a la mayor valo-

ración relativa del ocio por parte de los europeos, pero, sin duda, es también el resultado de las restricciones con que funcionan los mercados laborales en Europa. La supuesta carencia o mala calidad de los servicios sanitarios y educativos en los EE.UU. no es tal en realidad, sino que, simplemente, difiere el modo de la provisión que en EE.UU. se hace de dichos servicios, combinando financiación privada y pública en proporciones más igualadas que en Europa, donde predomina lo público. Una lectura superficial de la información estadística tal vez lleve a afirmar, en un primer momento, que la sociedad estadounidense presenta mayores desigualdades económicas, pero un análisis más riguroso de los datos, que otorgue mayor sentido a las comparaciones EE.UU. - Europa, pone en duda que la sociedad estadounidense sufra tanta desigualdad como algunos creen.

Sea como fuere, lo cierto es que el bajo crecimiento de la economía europea ralentiza también el ritmo al que se crea empleo, lo que incrementa el coste de mantener el Estado de Bienestar. La respuesta habitual es ejercer una fuerte presión fiscal que tiende a reducir la competitividad de la economía, generándose, de este modo, un círculo vicioso que hay que romper. Varios fenómenos hacen en la actualidad más necesaria que nunca la adopción de medidas. El primero de ellos es el cambio demográfico que Europa viene experimentando desde hace años. Las tasas de natalidad han caído a mínimos históricos y la esperanza de vida se alarga, con un envejecimiento continuo de la población que incrementa las necesidades de gasto público y supone una reducción del crecimiento potencial. El factor

demográfico juega, de esta manera, en contra de los intereses de Europa.

El segundo fenómeno es el de la ampliación, que inevitablemente incrementa las desigualdades internas por las grandes diferencias existentes en instituciones, infraestructuras y condiciones macroeconómicas, por citar sólo algunas. La Unión Europea cuenta desde el año 2004 con 25 miembros, que no tardarán en ser 27 y, a plazo más largo, llegar a 28 si Turquía cumple los requisitos para hacerse con la condición de miembro. Sólo un mayor crecimiento podrá evitar que la Unión ampliada vea incrementadas las tensiones políticas, sociales y económicas en su seno.

La solución a los problemas de la economía europea pasa por hacer de ésta un entorno más dinámico y competitivo, lo que exige el compromiso de todos los gobiernos implicados, pues conlleva ciertos sacrificios ineludibles en toda reforma como la que se requiere en nuestro caso. Una reforma que ha de centrarse en dos ámbitos: el Estado de Bienestar y la flexibilidad de los mercados.

La reforma del Estado de Bienestar no ha de interpretarse como una renuncia al modelo de economía social de mercado imperante en Europa, sino como una reorganización y racionalización del mismo. En primer lugar, porque es difícil hablar del modelo europeo cuando existe una gran diversidad de modelos europeos. En segundo lugar, porque la experiencia de algunos países de la Unión —Finlandia o Suecia, por ejemplo— demuestra que es posible conju-

gar economía social de mercado y competitividad. Pero eso resultará imposible si previamente no se acomete la supresión de todas aquellas regulaciones que dificultan un funcionamiento más flexible —y por tanto más eficiente— de los mercados europeos, en especial de los mercados laborales. Hoy por hoy, no es posible hablar con propiedad de Europa como una sola economía, ya que, en realidad, la denominada economía europea es el resultado de agregar economías nacionales segmentadas y muy distintas entre sí. En este sentido, el gran reto pendiente es acabar con las barreras que en Europa siguen impidiendo la constitución de un auténtico mercado único y el aprovechamiento de todo el potencial asociado al mismo.

El lector encontrará en el Libro Marrón de este año las colaboraciones que sobre el tema «Europa - Estados Unidos: flexibilidad, crecimiento y bienestar» ha realizado un amplio y distinguido elenco de autores. La diversidad de enfoques y puntos de vista con que tratan el tema general, permite un conocimiento más profundo de los principales problemas y alternativas que se presentan a la economía europea para alcanzar mayores niveles de crecimiento y prosperidad. Permite también una mejor comprensión tanto de los aspectos sustanciales en que difieren las economías europea y estadounidense, como del modo en que el funcionamiento del modelo norteamericano puede servir de guía en las reformas a emprender en el viejo continente.

Un año más, el Círculo agradece las valiosas colaboraciones de los autores y, muy en especial, el patrocinio de este libro por parte del BBVA.

Europa - Estados Unidos: el factor demográfico

ANTONIO ARGANDOÑA*

Si de una competición deportiva se tratase, la comparación entre Europa y Estados Unidos anunciaría un choque de gigantes. Igualados prácticamente en el tamaño de su producto interior bruto, la Unión Europea ampliada (UE-25) tenía en 2003 un 57% más de población y un 40% más de capacidad exportadora, mientras que Estados Unidos mostraba un 53% más de producto per capita y un «capital militar» considerablemente más elevado. En todo caso, la trayectoria reciente de Norteamérica parece mejor, al menos en términos de tasa de crecimiento, productividad, inversión en nuevas tecnologías, flexibilidad y capacidad de innovación, lo que sugiere que el resultado del partido debería ser favorable a los EE.UU.

* Antonio Argandoña es Profesor Ordinario del Departamento de Economía y titular de la Cátedra Economía y Ética de IESE Business School, Universidad de Navarra, donde es también Director General Asociado. Catedrático de Fundamentos del Análisis Económico (excedente), es Académico de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras y autor de numerosos libros y artículos sobre macroeconomía, economía internacional y economía española.

Pero no nos encontramos ante una competición deportiva, en la que si uno gana, el otro pierde. Y aunque hay razones para que un país trate de elevar la tasa de crecimiento de su producto interior bruto, no todo se reduce a perseguir ese objetivo –del mismo modo que no se puede afirmar que la meta de una persona sea maximizar el nivel o la tasa de crecimiento de sus ingresos.

En este *libro marrón* encontrará el lector varios análisis de ese presunto enfrentamiento entre Europa y Estados Unidos. El objeto de este artículo es más limitado: analizar el efecto probable de la demografía sobre el futuro de ambas regiones económicas en los próximos años. Porque, en todo caso, las variables relacionadas con el crecimiento y estructura de la población van a tener un impacto indudable en el bienestar de sus ciudadanos, en sus oportunidades, retos y amenazas y en sus resultados económicos, sociales y humanos. Y ya podemos adelantar la conclusión de nuestro análisis comparativo: la dimensión demográfica juega contra Europa.

En lo que sigue haré algunas consideraciones sobre la evolución previsible de las principales variables demográficas en Estados Unidos y en la Unión Europea ampliada (UE-25). Se trata de un ejercicio de exploración de lo que puede ocurrir en los próximos 25 y 50 años, sujeto, como es lógico, a márgenes de error elevados. En todo caso, las conclusiones son suficientemente claras como para invitar a una seria reflexión sobre los problemas que, previsiblemente, presentará la evolución de la población en Europa, frente a los de Estados Unidos¹.

¹ Las previsiones que utilizaré son principalmente las del U.S. Census Bureau, que no difieren sustancialmente de otras fuentes solventes, como Eurostat o la División de Población de Naciones Unidas.

El marco global de nuestro análisis es el de un crecimiento de la población mundial que ya se va moderando rápidamente (del 1,23% anual en 2000 al 0,46% en 2050), y el de un envejecimiento generalizado (si la población de más de 65 años representaba en 2000 un 6,9% del total mundial, ese porcentaje llegará al 16,4% en 2050). En todo caso, los cambios que se producen son lentos, y la velocidad e intensidad de los mismos varía considerablemente de un país a otro.

En ese entorno, podemos distinguir cuatro grupos de países: 1) poblaciones muy jóvenes, en que más de la mitad de sus habitantes tiene menos de 20 años, y que muestran elevadas tasas de crecimiento demográfico natural; 2) países jóvenes, en el que la natalidad y la inmigración aseguran un crecimiento positivo; 3) poblaciones moderadamente envejecidas, en que el crecimiento natural es negativo pero en que la inmigración sigue garantizando un crecimiento total positivo, y 4) poblaciones de envejecimiento rápido, en que la demografía está ya en fase de regresión. Pues bien, Estados Unidos pertenece al segundo grupo y seguirá en él en el próximo medio siglo, mientras que Europa está prácticamente en el tercero y avanza rápidamente hacia el cuarto.

Como puede verse en el Cuadro 1, si no ocurre ninguna catástrofe demográfica, se espera que la población de Estados Unidos se incremente en 67 millones de habitantes desde 2000 hasta 2025 y en otros 70 de 2025 a 2050, mientras que la UE-25 crecerá sólo 6 millones hasta 2025 y perderá 31 millones en el cuarto de siglo siguiente².

² Las cifras (escenario intermedio) de la División de Población de Naciones Unidas no son muy diferentes: dos millones más hasta 2025 y 23 menos en el siguiente cuarto de siglo.

Esa evolución se debe al comportamiento relativo de la natalidad y de la mortalidad (Cuadro 1). En 2004, según el Census Bureau de Estados Unidos, cinco países de la UE-15 (Alemania, Austria, Grecia, Italia y Suecia) y seis de los recién entrados a la UE (República Checa, Eslovenia, Estonia, Hungría, Letonia y Lituania) ya tenían tasas brutas de mortalidad mayores que las de natalidad. Antes de 2010 esto ocurrirá también en Bélgica, España³ y Portugal, y en los años siguientes le seguirán los demás, de modo que en 2050 sólo Luxemburgo presentará un crecimiento natural (nacidos menos fallecidos) positivo.

La llegada de inmigrantes es un factor de rejuvenecimiento y de crecimiento de la población. Ese fenómeno se ha venido produciendo desde antiguo en Estados Unidos, donde en 2003 el 12,3% de la población legal había nacido fuera del país (según cifras de la OCDE), pero ya está ocurriendo también en algunos países de la UE (en Austria y Alemania, con un 12,5%, y en otros seis países de la UE-15, con más de un 10,0%, con un promedio del 8,5% para 18 países de la UE-25).

No obstante, no cabe esperar que la inmigración llegue a compensar la reducción natural de la población. Primero, porque el número de inmigrantes es limitado (y, según estima la OCDE, harían falta unos 2,2 millones de inmigrantes anuales en la UE-15 para mantener estable el empleo a una tasa del 70% a partir de 2010). Segundo, porque la tasa de natalidad de los

³ El Instituto Nacional de Estadística ofrecía en diciembre de 2004 una proyección mucho más optimista de la población española, con un aumento esperado de 9 millones hasta 2025 y otros 3 entre 2025 y 2050, aplazando el declive hasta 2070.

CUADRO 1
PREVISIONES DEMOGRÁFICAS

	2000	2025	2050
Población (millones)			
UE-25	452,7	459,1	428,5
Estados Unidos	282,3	349,7	420,1
Nacidos por 1.000 habitantes			
UE-25	10,5	8,9	8,9
Estados Unidos	14,4	13,6	13,5
Mortalidad por 1.000 habitantes			
UE-25	9,9	11,5	14,6
Estados Unidos	8,5	8,7	9,6
Tasa natural de crecimiento			
UE-25	0,07	-0,26	-0,57
Estados Unidos	0,59	0,49	0,40
Tasa total de crecimiento			
UE-25	0,24	-0,11	-0,42
Estados Unidos	0,96	0,80	0,67
Fertilidad por mujer			
UE-25	1,46	1,58	1,70
Estados Unidos	2,06	2,18	2,19
Composición por edades			
Hasta 14 años			
UE-25	17,0	14,1	13,7
Estados Unidos	21,4	19,9	19,7
De 15 a 64 años			
UE-25	67,2	63,3	57,0
Estados Unidos	66,2	61,9	59,7
65 y más años			
UE-25	15,8	22,5	29,3
Estados Unidos	12,4	18,2	20,6
Edad media			
UE-25	38,2	45,6	48,4
Estados Unidos	35,3	38,5	39,1

Fuente: U.S. Census Bureau, actualización septiembre 2004.

inmigrantes tiende a reducirse cuando llegan a Europa. Tercero, porque la tasa de empleo de ese colectivo sigue siendo inferior a la de los nativos (54,1% en 2000 para la UE-25, frente a 68,8% de los nacidos en Europa), de modo que su contribución a la creación de producto y renta es, al menos por un tiempo, limitada. Y, finalmente, porque los inmigrantes contribuyen a la solución de los problemas del país de destino cuando se integran en él, cultural y laboralmente, y la experiencia reciente muestra que no faltan problemas de integración en nuestro continente. En todo caso, las migraciones de las últimas décadas, incluso las más intensas, han afectado muy marginalmente a la población de las naciones⁴ –aunque sus efectos acumulados pueden llegar a ser importantes, sobre todo transformando su estructura étnica y cultural.

Si bien la llegada de inmigrantes compensará, al menos parcialmente, la tendencia natural al decrecimiento de la población, el U.S. Census Bureau estima que en 2050 sólo dos países de la UE-25, Luxemburgo e Irlanda⁵, presentarán tasas positivas de crecimiento de la población, incluyendo las causas naturales y la llegada de inmigrantes –aunque las estimaciones de inmigración de esa oficina son bastante conservadoras.

Como se puede ver en el Cuadro 1, se espera que la natalidad siga cayendo en Europa Occidental, debido sobre todo a la evolución de la fertilidad, que ya es inferior a la tasa mínima de reproducción (2,1 hijos por mujer) en todos los países de la UE-25,

⁴ El INE estimaba que en 2001 los nacidos fuera de España representaban sólo el 3,8% de la población total.

⁵ La División de Población de Naciones Unidas añadía en este grupo al Reino Unido.

y que no se espera supere esa cifra mínima en los próximos 50 años, a diferencia de Estados Unidos, que se mantendrá por encima de 2,1 hijos por mujer durante casi todo el periodo. Los supuestos sobre evolución esperada de la fertilidad suelen ser bastante simplistas, pero, a la vista de la evolución reciente, parecen también realistas.

En todo caso, las estimaciones de evolución de la población suponen que se producirá una recuperación parcial de la fertilidad en muchos países de la UE-25, debido a las medidas que los gobiernos han tomado o pueden tomar en el futuro para promover un aumento de la natalidad –o, simplemente, porque se supone que cifras tan bajas como las de España e Italia (1,24 hijos por mujer en 2000) son sencillamente insostenibles. No obstante, este cambio puede no producirse, debido a lo que el demógrafo belga Ron Lesthaeghe llama «la segunda transición demográfica» y el francés Jean-Claude Chesnais califica de «transición a una sociedad autística»: la caída de las uniones maritales estables, que se supone son las que están en mejores condiciones para criar un mayor número de hijos. En efecto, la probabilidad de que una mujer se case y llegue casada a los cincuenta años es sólo del 40% en Portugal, del 22% en Bélgica y de menos del 20% en Estonia. Y en un entorno de familias monoparentales, condicionales o temporales, la probabilidad de un aumento sustancial en el número de hijos es muy baja, aun con generosas ayudas estatales, sobre todo si, además, se espera un aumento de la participación de las mujeres en el mercado laboral.

La consecuencia de todo lo anterior es un progresivo envejecimiento de la población que, como muestra el Cuadro 1, será

mucho más importante en Europa que en Estados Unidos. La edad media de los europeos de la UE-25 aumentará en 7 años hasta 2025 y en otros 3 años hasta 2050, y la de los estadounidenses en 3 y 4 años.

Esto tendrá principalmente dos consecuencias inmediatas. La primera es la reducción (no transitoria, sino duradera) de la población en edad de trabajar, desde principios de la próxima década —la UE-25 perderá 13 millones de ciudadanos de 15 a 64 años hasta 2025 y otros 47 millones hasta 2050, frente a aumentos de 30 y 34 millones en Estados Unidos.

La otra consecuencia es el aumento de la tasa de dependencia. La proporción de jóvenes menores de 15 años sobre la población en edad de trabajar oscilará alrededor del 24 en todo el periodo en la UE-25, y del 32% en Estados Unidos, pero la proporción de mayores de 65 años sobre la población en edad de trabajar pasará en la UE-25 del 24% en 2000 al 35% en 2025 y al 52% en 2050, frente a porcentajes del 19%, 29% y 35% en Estados Unidos en los mismos años.

Estos efectos demográficos se suman a otros, de carácter principalmente institucional, que actúan ya en el mercado de trabajo. Entre ellos mencionaremos tres:

- 1) Una tasa de actividad más baja en Europa: los 19 países de la UE-25 para los que da cifras el *OECD Employment Outlook 2004* muestran una proporción entre población activa (empleados más desempleados) sobre población en edad de trabajar (de 15 a 64 años) del 69,4% en 2003, frente al 75,8% de Estados Unidos (sólo cuatro países europeos muestran un porcentaje más elevado que el norteamericano).

- 2) Un menor número de horas trabajadas al año en Europa: 1601 en 18 de los principales países de la UE-25 en 2003, frente a 1792 en Estados Unidos, según la misma publicación de la OCDE (sólo 5 de esos 18 países europeos, a saber, la República Checa, la República Eslovaca, España, Grecia y Polonia, superan a Estados Unidos en número de horas trabajadas). Además, el número medio de horas trabajadas ha decrecido en Europa desde 1970, mientras que ha aumentado en Estados Unidos.
- 3) El adelanto de la edad de jubilación, mucho más marcado en Europa que en Norteamérica: la edad media de retiro en 1965-70 era de 65,4 años en Francia, 65 en Alemania y 67,4 en Estados Unidos, y ha caído a 59,3 años en Francia y 60,5 en Alemania, pero sólo a 65,1 en Estados Unidos. En 1998, casi el 60% de los varones franceses de 55 a 64 años y más del 60% de los belgas de la misma edad estaban fuera del mercado de trabajo.

La conclusión de todo lo anterior es que tanto Europa como Estados Unidos están experimentando ya un progresivo envejecimiento de su población, pero el impacto del cambio demográfico sobre la primera es mucho más importante —y seguirá siéndolo en las próximas décadas. Según el Census Bureau norteamericano, el crecimiento natural de la UE-25 será negativo desde alrededor de 2010 (en los nuevos socios de Europa central y oriental lo es ya en estos momentos), y el crecimiento total, incluido el efecto de la inmigración, lo será desde alrededor de 2020, mientras que Estados Unidos seguirá aumentando su población, tanto por medios naturales como por la inmigración,

durante los próximos cincuenta años — salvo que ocurra una catástrofe demográfica.

Las consecuencias económicas de todo lo anterior son previsibles. La reducción de la población de 15 a 64 años acabará llevando consigo un crecimiento negativo de la oferta de trabajo y, por tanto, una contribución cada vez menor, e incluso negativa, a la tasa de crecimiento del PIB, en cuanto que esta resulta de la suma de las tasas de crecimiento del empleo y de la productividad por persona ocupada⁶. Además, es previsible que la menor oferta de trabajo genere crecimientos salariales mayores si, como se ha dicho, la inmigración no es suficiente para compensar el decrecimiento natural de la población.

El crecimiento del producto depende también, como hemos indicado, del comportamiento de la productividad del trabajo, gracias principalmente al progreso tecnológico (alentado, quizás, por el mayor coste de la mano de obra) y a la mejora del capital humano y de los progresos organizativos. No obstante, hay también motivos para pensar que una población europea envejecida, con cargas fiscales elevadas (como veremos más adelante) y con un bajo dinamismo en la creación de empleo y en el espíritu emprendedor, no sea capaz de promover las innovaciones necesarias para conseguir ese crecimiento de la productividad. No se puede ignorar, pues, la posibilidad de un escenario de bajo crecimiento económico a largo plazo en Europa.

⁶ Eurostat estima que, bajo supuestos optimistas sobre la tasa de empleo (llegando al 70% de la población en edad de trabajar en 2010 y al 75% en 2020), el crecimiento de la ocupación sólo contribuiría en un 0,5% anual al crecimiento del producto en la década de 2010, y restaría un 0,6% en la de 2020 (y un porcentaje mayor en los años siguientes).

El modelo europeo de pensiones de jubilación, basado en un sistema contributivo de seguridad social, incurrirá en gastos crecientes, por el aumento del número de jubilados y por el alargamiento de la vida esperada, sobre todo si no va acompañado por un retraso en la edad de retiro y/o una reducción de la cuantía de las pensiones. También crecerán los gastos sanitarios, por el aumento del número de jubilados y el alargamiento de su vida (se considera que el gasto en salud de una persona de 65 a 80 años es el doble que el de una de 15 a 64 años, y que el de una de más de 80 años es el triple), así como por la tendencia al crecimiento del coste sanitario. Y si tenemos en cuenta que el número de personas en edad de trabajar que deberá sostener aquella población jubilada se reducirá en Europa, podemos anticipar un fuerte impacto negativo del envejecimiento de la población sobre las cuentas públicas.

Parte de ese problema se puede paliar mediante la extensión de los sistemas privados de pensiones. Sin embargo, si se confirma el entorno de bajo crecimiento y limitada capacidad innovadora, no es seguro que el rendimiento del mercado de capitales sea tan elevado como pueden esperar los propietarios de planes privados de pensiones —un efecto que también puede producirse en Estados Unidos, pero en menor cuantía. Sin embargo, en una economía muy abierta, como es la europea, los fondos podrán proceder de otros países. Pero esto significará que la propiedad del capital financiero y productivo de Europa, ahora en manos de europeos, se irá trasladando, paulatinamente, a ciudadanos de otros países, empezando por los inmigrantes.

Si la población envejece, es probable que la tasa de ahorro se reduzca. Fruto de ello puede ser el cambio de signo en los

excedentes por cuenta corriente en Europa, de modo que su balanza financiera será cada vez menos excedentaria, al tiempo que su riqueza se irá transfiriendo a otros países. Si el flujo de ahorro del resto del mundo a Europa es suficientemente alto, el coste de capital no tiene porqué crecer, como consecuencia de aquel menor ahorro —también porque es probable que la demanda de inversión se modere—, aunque el aumento del gasto en pensiones y salud y la reducción de la capacidad recaudatoria ligada al menor crecimiento de la población en edad de trabajar pueden presionar también al alza los tipos de interés.

Con un poco de imaginación, podemos diseñar escenarios más o menos creíbles para el futuro demográfico y económico de Europa: cambios en la distribución de la renta y del patrimonio (familias ricas con fuentes de riqueza diversificadas que llegan holgadamente a la vejez, y familias pobres dependientes de las pensiones públicas y con dificultades financieras), en la composición del consumo, en el poder político y económico, en la estructura étnica y cultural de las naciones, en las presiones sobre el medioambiente, etc. Pero, en conjunto, se trata de escenarios poco prometedores. En todo caso, se trata de cambios muy probables, porque los movimientos demográficos arrastran inercias muy duraderas.

El panorama demográfico no es, pues, halagüeño para Europa, al menos en comparación con Estados Unidos, y menos aún con las naciones jóvenes. Se trata, en todo caso, de una crisis anunciada y conocida en las variables principales, aunque aún rodeada de incertidumbres (como las referentes al progreso tecnológico y el crecimiento de la productividad, las innovaciones

organizativas, los cambios en la edad de jubilación y en la tasa de actividad y de empleo, etc., además de las inherentes a toda proyección demográfica a largo plazo).

Pero no tiene porqué ser una crisis fatal. Afirmar que una playa, ahora ocupada por familias merendando, quedará cubierta por el mar dentro de unas horas, cuando suba la marea, no significa que todas esas familias vayan a morir ahogadas. Pero tendrán que hacer algo. Del mismo modo, Europa tendrá que tomarse en reto el reto demográfico, lo cual exigirá cambios, muchos de ellos dolorosos, pero, en todo caso, necesarios. Y, sobre todo, deberá afrontar con ingenio los retos que supone esa transformación.

Instituciones, regulación y productividad

MANUEL BALMASEDA*

En los últimos años se ha intensificado el debate en torno a los factores que sustentan el elevado dinamismo de la economía de los Estados Unidos, y de los que adolece la economía europea. Estos factores han permitido a EE.UU. recuperar el ritmo de actividad anterior a la recesión de 2001 y al estallido de la burbuja financiera, superando en 2004 tasas de crecimiento del 4%. Esta intensa reactivación de la actividad no está exenta de incertidumbres. La reducida tasa de ahorro de los hogares y la combinación de déficit público y por cuenta corriente cuestionan

* Ph. D. en Economía por la Universidad de Northwestern (EE.UU.) en 1995. Master of Arts en Economía por la misma universidad. Licenciado en Ciencias Económicas, Ciencias Políticas y Matemáticas-Informática por Colby College (EE.UU.) Miembro de la sociedad académica Phi Beta Kappa. Ha sido profesor del CEMFI (Centro de Estudios Económicos y Financieros), Director de Análisis Económico para Mercados del Banco Bilbao Vizcaya (BBV), Economista Jefe para España del BBV, Editor de la Revista Española de Economía (Spanish Economic Review), Investigador Visitante en la Reserva Federal de Minneapolis (EE.UU.) y colaborador del Fondo Monetario Internacional. En la actualidad es Economista Jefe para España y Europa del Servicio de Estudios del Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y miembro de la ICBE (International Conference of Bank Economists) y el Stellenbosch Group.

el mantenimiento de la actual expansión estadounidense. Sin embargo, y a pesar de estos desequilibrios, el consenso de analistas augura que EE.UU. mantendrá crecimientos superiores al 3% durante los próximos años.

La recuperación de la actividad en Europa, por el contrario, parece haberse frenado tras las relativamente favorables perspectivas de comienzos de 2004. Una vez más, la economía europea, que parece carecer de capacidad autónoma de crecimiento, no ha aprovechado la notable mejoría del entorno internacional, creciendo en 2004 por debajo del 2%. Las diferentes perspectivas de EE.UU. y la Unión Económica y Monetaria (UEM), reflejo de las diferencias entre sus crecimientos potenciales, vaticinan una ampliación de la brecha existente entre estas economías en el futuro.

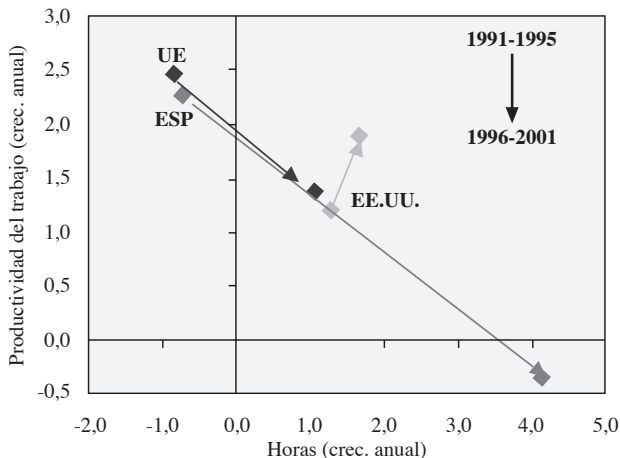
En este contexto, la cuestión no sólo radica en cómo hacer que la fase expansiva se asiente en Europa, consolidando la moderada expansión actual, sino en cómo dotar a Europa de capacidad de crecimiento autónomo. En suma, la política económica debería estar enfocada a impulsar el crecimiento potencial de la economía europea. En primer lugar, en el plano macroeconómico, garantizar un crecimiento estable y sostenido, que permita acometer los retos demográficos a los que se enfrentará Europa y la sostenibilidad del Estado del Bienestar (políticas de inmigración, reforma de los sistemas públicos de pensiones y sanidad, principalmente). Por otro lado, las políticas microeconómicas deben enfocarse a conseguir un funcionamiento más eficiente de los mercados de bienes y servicios y del mercado laboral (reformas estructurales e inversión en Tecnologías de la Información y la

Comunicación (TIC) y en capital humano) e impulsar la innovación tecnológica por medio de inversiones en I+D.

En el Libro Marrón de 2003, dedicado a «España-Europa: Distintas alternativas para el crecimiento», me centré en la evolución diferencial de la productividad y el empleo entre las economías de EE.UU. y Europa. En particular, el avance de la productividad y la inversión acumulada en Tecnologías de la Información e I+D en EE.UU. de la última década ha supuesto una importante ganancia de eficiencia en esta economía. Ello ha permitido que la economía americana conjugue avances de productividad con incrementos en el número de horas trabajadas, lo que se traduce en un desplazamiento de la frontera productiva de la economía (un desplazamiento hacia el cuadrante superior-derecho en el Gráfico 1). Por el contrario, la experiencia europea, en general, muestra una sustitución entre productividad y empleo en éstas economías (un desplazamiento hacia el cuadrante inferior-derecho en el Gráfico 1). Ello parece indicar que no se ha producido un desplazamiento de la frontera de producción en la economía europea, sino una sustitución entre factores de producción.

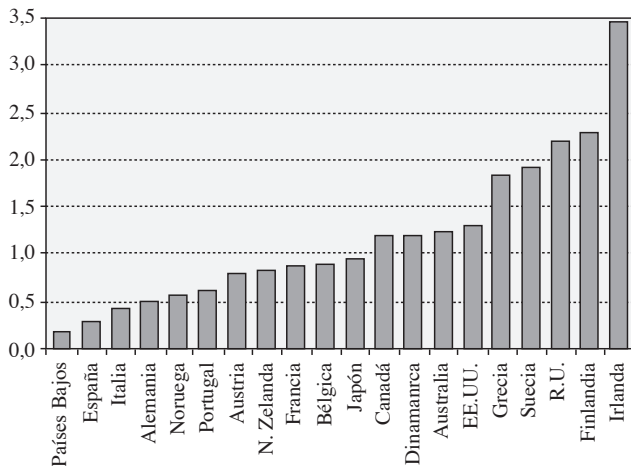
Además del avance en la productividad aparente del trabajo, la elevada inversión en I+D y la acumulación de capital tecnológico han impulsado el avance de la productividad total de los factores (PTF), principal determinante del crecimiento potencial de la economía. En el Gráfico 2 puede observarse el avance de la productividad total de los factores en los países de la OCDE. El desempeño de los países anglosajones ha sido, en este respecto, mucho más dinámico que el de la mayor parte de

GRÁFICO 1
CONTRIBUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD Y DE LAS HORAS
AL CRECIMIENTO DEL PIB



Fuente: Groningen Growth & Development Centre y Comisión Europea.

GRÁFICO 2
PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES
(Crecimiento anual 1995-2004)



Fuente: AMECO.

los países europeos. Sólo los países nórdicos, Finlandia y Suecia, y Grecia, por su endeble expansión en el periodo precedente, muestran tasas de crecimiento de la PTF en línea con la de los países anglosajones. Cabe destacar el elevado crecimiento de la productividad de los factores en Irlanda, reflejo de la conjunción de políticas de oferta orientadas a la liberalización de los mercados y políticas fiscales incentivadoras de la inversión. En el polo opuesto se encuentran los principales países de Europa continental, y, en particular, España y Alemania.

El dinamismo diferencial de la PTF parece reflejar condicionantes culturales e institucionales. Los países con un mayor crecimiento de ésta son aquellos que gozan de una mayor flexibilidad de los mercados y de un marco regulador más favorable a la actividad económica.

Así, además del avance de la productividad, condicionantes institucionales y culturales también subyacen a la dispar evolución de las economías anglosajonas y europeas. Los distintos modelos económicos tienen su raíz en la economía de mercado, pero la implicación del Estado en el día a día de la actividad económica condiciona su evolución. En este sentido, la PTF, determinante del crecimiento potencial de la economía, estará condicionada por el grado de liberalización de la estructura productiva y el marco regulatorio en que se desarrolla la actividad. En los siguientes párrafos se examinará el contraste existente entre el marco regulatorio flexible vigente en los países anglosajones en su conjunto, y, en particular, en los EE.UU., y las rigideces predominantes en la mayor parte de los países europeos. Asimismo, se verá como un entorno

regulatorio adecuado, que fomente la competencia, está relacionado con los avances de la productividad total de los factores.

El marco regulatorio y la productividad total de los factores

La regulación de la actividad económica determina el entorno en que los agentes económicos desarrollan su actividad. Su incidencia trasciende el ámbito de las actividades reguladas, condicionando la evolución de la economía en su conjunto. Durante la década de los ochenta, en las economías anglosajonas, la creciente percepción de que la regulación existente impedía el funcionamiento flexible de los mercados de bienes y servicios, entorpeciendo el crecimiento económico, se tradujo en un proceso de reforma regulatoria. El dinamismo y flexibilidad de la economía estadounidense en la década de los noventa y el auge de la productividad han sido debidos, al menos en parte, al proceso desregulador y de fomento de la competencia emprendido. El marco regulatorio actual apuntala la eficiencia económica, promueve la competencia entre los distintos agentes económicos, incrementando, en consecuencia, el potencial de crecimiento de la economía.

En Europa el proceso de reforma regulatoria comenzó con posterioridad y se centró, fundamentalmente, en la privatización de las empresas públicas como paso previo a la apertura de la competencia. El avance hacia el Mercado Único ha servido de factor catalizador de la reforma regulatoria, con un conjunto de directrices Comunitarias dirigidas a promover la liberalización

de la estructura económica. Detrás de este proceso de reforma regulatoria está la convicción de que la integración de los mercados y el éxito de las políticas macroeconómicas promotoras del crecimiento económico exigen estructuras productivas flexibles, lo que ha de aplicarse a la esfera de la regulación de los mercados de productos y de factores. Ello es particularmente cierto en el marco de la UEM, ante la ausencia de política monetaria nacional y la pérdida del tipo de cambio como instrumento de ajuste ante perturbaciones asimétricas dentro de la Unión.

A pesar del avance realizado en las economías europeas en el proceso de reforma regulatoria, el camino por recorrer es aún largo. Es ilustrativo el estudio realizado por la OCDE¹, en el que se construyen, utilizando técnicas de análisis factorial, indicadores de diversas clases de regulación para la mayoría de los países de la OCDE. Según dicho estudio, la carga regulatoria sobre los mercados de productos es, en la mayor parte de los países europeos, significativamente superior a la de Estados Unidos y el Reino Unido (ver Cuadro 1). Dentro de Europa, cabe destacar la elevada carga regulatoria en Francia y, especialmente, en Italia.

En una escala de 0 a 6, siendo 6 el grado más restrictivo, la regulación de la actividad económica en los países anglosajones se situaría por debajo del 1,0 (1,0 en EE.UU. y 0,6 en el Reino Unido), mientras que Alemania se situaría en 1,4, España

¹ Un resumen de los indicadores de regulación de los mercados de bienes y servicios y del mercado laboral, así como de la metodología sobre su elaboración, se puede encontrar en Nicoletti, G., S. Scarpetta y O. Boylaud (2000). «Summary Indicators of Product Market Regulations with an Extension to Employment Protection Legislation». OECD *Economics Department*. WP 226, Abril.

CUADRO 1
INDICADORES DE REGULACIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA
Finales de la década de los noventa. (0 laxo, 6 restrictivo)

	<i>Control estatal</i>	<i>Regulación económica</i>	<i>Regulación administrativa</i>	<i>Regulación de los mercados de bienes</i>	<i>Legislación de protección al empleo</i>
Alemania	1,8	1,4	2,7	1,4	2,8
Francia	2,6	2,3	3,1	2,1	3,1
Italia	3,9	3,5	3,0	2,3	3,3
Japón	1,3	1,4	2,7	1,5	2,6
Países Bajos	2,3	2,1	1,5	1,4	2,4
España	2,6	2,1	2,3	1,6	3,2
Reino Unido	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
EE.UU.	0,9	1,0	1,2	1,0	0,2

Fuente: OCDE.

alcanzaría un valor de 2,1, Francia de 2,3 e Italia de 3,5. En cuanto a la regulación administrativa, la carga regulatoria es también significativamente superior en los países de Europa continental, marcando Francia e Italia los índices más elevados.

Los resultados anteriores se mantienen si se observa el mercado de bienes y servicios (1,0 en EE.UU., 1,4 en Alemania y 1,6 España), aumentando las diferencias de forma significativa cuando se analiza el mercado laboral. Si este indicador toma un valor de 0,2 en EE.UU., en Alemania los costes de despido lo elevan a 2,8, y a 3,2 en España. Esta mayor rigidez del mercado laboral dificulta la flexibilización de los mercados de bienes y servicios, ya que éstos requieren de también de mercados laborales flexibles, que reduzcan los posibles costes en términos de empleo de la implantación de dichas reformas. En definitiva, el proceso óptimo de flexibilización requiere que se avance simultáneamente en ambas reformas, la del mercado de bienes y servicios y la del mercado laboral.

Según estas estadísticas son especialmente preocupantes las diferencias existentes con respecto al control gubernamental sobre la actividad económica. Los índices correspondientes a los países de Europa continental más que duplican los del Reino Unido y EE.UU.

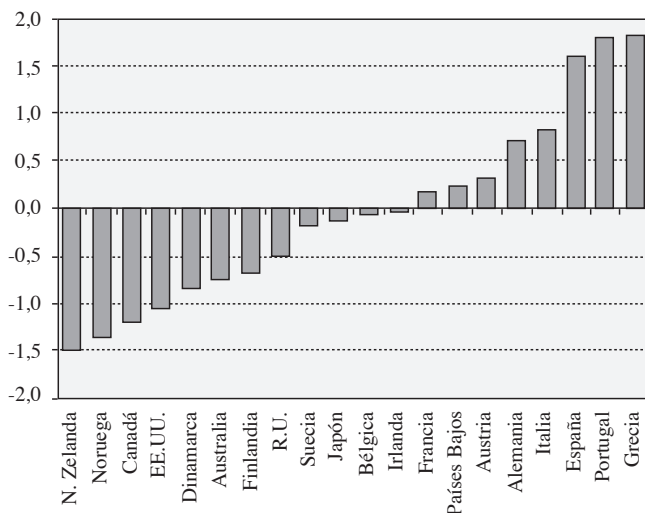
Un análisis más detallado y reciente de la incidencia del marco regulatorio sobre la evolución de la PTF puede llevarse a cabo sobre la base de las estadísticas del Banco Mundial *Doing Business 2004*. El informe recoge 27 estadísticas sobre el marco regulatorio referidas a la implantación de nuevas empresas y la

facilidad para cerrar las no rentables, la protección al desempleo, registro de la propiedad, facilidades de financiación, protección a los inversores, *Rule of Law* y otras características económicas. El conjunto de indicadores puede resumirse, tanto en su conjunto como por categorías, mediante la construcción de indicadores sintéticos que, posteriormente, puedan contrastarse con los avances en la PTF (Gráfico 3).

El indicador de marco regulatorio reafirma los resultados expuestos con anterioridad: el más restrictivo es el de los países europeos, en general, y el de los del Sur de Europa, en particular.

La agilidad para la creación y destrucción de empresas es una de las ventajas competitivas más importantes de las que goza la economía estadounidense, lo que la ha permitido afrontar con

GRÁFICO 3
MARCO REGULATORIO
(Índice sintético)



Fuente: Doing Business 2004 (Banco Mundial).

éxito la creciente globalización y el cambiante entorno empresarial, fruto de los avances tecnológicos. En Europa las empresas soportan demasiadas trabas burocráticas a la hora de ponerse en marcha. Tanto el número de procedimientos como el tiempo y el coste estimados para constituir una empresa son significativamente mayores en Europa que en EE.UU.. Así, como refleja el Cuadro 2, los países anglosajones requieren un menor número de procedimiento para abrir una empresa, y eso se realiza de una forma mucho más ágil (menos tiempo), a un coste muy inferior y con unas exigencias de capital nulas. En Europa continental se necesitan varios procedimientos (hasta 15 en Grecia), tardándose varios meses en realizar los trámites (hasta 108 días en España) y con un coste que más que duplica el de los países anglosajones. Además, en los países anglosajones no existe una exigencia mínima de capital, que en los países del Sur de Europa alcanza niveles muy elevados, dificultando la configuración de la empresa. En suma, simplificar los procedimientos para el inicio de nuevos proyectos empresariales favorece la eficiencia productiva y el avance de la sociedad del conocimiento.

Además, la limitada flexibilidad del mercado laboral en Europa no incentiva la creación de empresas, sobre todo en los sectores más dinámicos. Asimismo, las Tecnologías de la Información y la Comunicación elevan la demanda de trabajadores cualificados. Las rigideces del mercado laboral bloquean y desincentivan la reasignación de trabajadores desde los antiguos a los nuevos sectores. Por tanto, es fundamental crear las condiciones que generen una mayor movilidad y rotación laboral, tanto geográfica como funcional, minimizando los subsidios

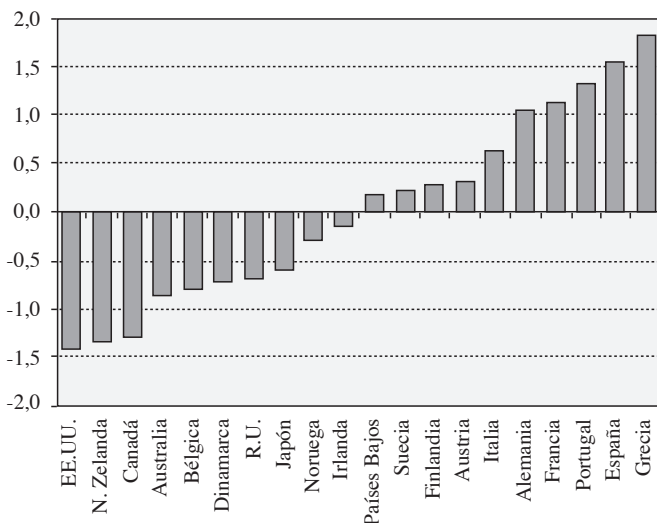
CUADRO 2
TRÁMITES PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS

	Número de procedimientos	Tiempo (días)	Coste (% renta per cápita)	Capital Mínimo (% renta per cápita)	Indicador
Canadá	2	3	1,0	0,0	-1,1
Australia	2	2	2,1	0,0	-1,1
EE.UU.	5	5	0,6	0,0	-0,9
Finlandia	3	14	1,2	29,3	-0,6
Francia	7	8	1,1	0,0	-0,6
R.U.	6	18	0,9	0,0	-0,6
Irlanda	4	24	10,3	0,0	-0,4
Italia	9	13	16,2	11,2	0,2
Países Bajos	7	11	13,2	66,2	0,4
Alemania	9	45	5,9	48,8	0,6
Japón	11	31	10,6	74,9	1,0
España	6	108	16,5	16,9	1,1
Portugal	11	78	13,5	39,5	1,3
Grecia	15	38	35,2	125,7	2,8

Fuente: Doing Business 2004 (Banco Mundial).

que desincentivan dicha movilidad e incentivando aquellos que faciliten el traslado a los trabajadores. La rigidez del mercado laboral europeo contrasta con la flexibilidad existente en EE.UU. Estas diferencias se reflejan claramente en los indicadores de contratación y despido de trabajadores. Como se puede observar en el Gráfico 4 y el Cuadro 3, EE.UU. presenta el mercado más flexible mientras que los países del Sur de Europa presentan los más rígidos. En EE.UU., las dificultades para la contratación, el ajuste de horas y el despido son casi inexistentes, mientras que Europa se caracteriza, fundamentalmente, por su rigidez, tanto en el momento de la contratación como en el del ajuste del número de horas trabajadas o el despido. Por ejemplo, el coste de despido, en semanas, se sitúa en 8 en EE.UU. y

GRÁFICO 4
REGULACIÓN DE LA CONTRATACIÓN Y EL DESPIDO
(Índice sintético)



Fuente: Doing Business 2004 (Banco Mundial).

CUADRO 3
REGULACIÓN DE LA CONTRATACIÓN Y EL DESPIDO

	<i>Dificultad en la contratación</i>	<i>Rigidez del número de horas</i>	<i>Dificultad despido</i>	<i>Rigidez del empleo</i>	<i>Coste de despido (semanas)</i>	<i>Indicador</i>
EE.UU.	0	0	10	3	8	-1,4
N. Zelandia	11	0	10	7	0	-1,4
Canadá	11	0	0	4	28	-1,3
Bélgica	11	40	10	20	8	-0,8
Dinamarca	0	40	10	17	39	-0,7
R.U.	11	40	10	20	25	-0,7
Japón	33	40	0	24	21	-0,6
Italia	61	60	30	50	47	0,6
Alemania	44	80	40	55	80	1,0
Francia	78	80	40	66	32	1,1
España	67	80	60	69	68	1,5

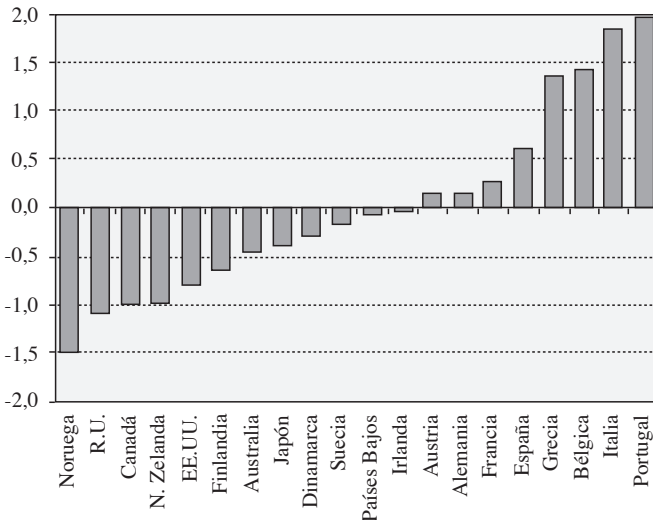
Fuente: Doing Business 2004 (Banco Mundial).

ninguna en Nueva Zelanda. Ello contrasta con las 32 de Francia, las 68 de España o las 80 de Alemania.

El resto de estadísticas regulatorias (facilidad para cerrar empresas, registro de la propiedad, facilidades de financiación, protección a los inversores y *Rule of Law*) pueden combinarse en un único índice. Como puede observarse en el Gráfico 5, el índice de regulación sugiere conclusiones similares a las de los relativos a la creación de empresas y al mercado laboral: las economías europeas continentales, y, en particular, las del Sur de Europa, son las menos favorables al desarrollo de la actividad económica.

La información evaluada parece indicar que el marco regulatorio vigente en la mayor parte de Europa entorpece los avances

GRÁFICO 5
OTRAS REGULACIONES
(Índice sintético)

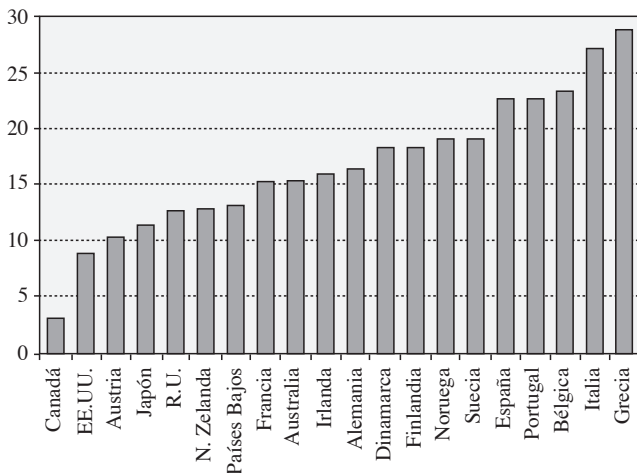


Fuente: Doing Business 2004 (Banco Mundial).

de productividad y, por tanto, el crecimiento por tanto, elevando sus costes y mermando la eficiencia productiva. En este sentido, el tamaño de la economía informal de un país es reflejo del marco institucional y regulatorio en que se desarrolla la actividad. Cómo cabría prever, son aquellos países con índices de regulación más restrictivos los que tienen una economía sumergida más elevada. La correlación entre el indicador de regulación general y el tamaño de la economía sumergida alcanza el 63% (Gráfico 6).

Como cabría esperar, los distintos índices de regulación están altamente correlacionados. La rigidez en los trámites para la creación de empresas presenta una correlación con la regulación sobre la contratación y el despido del 74% y sobre el resto del marco regulatorio del 65%. La regulación del mercado laboral

GRÁFICO 6
TAMAÑO DE LA ECONOMÍA INFORMAL
(% PIB)



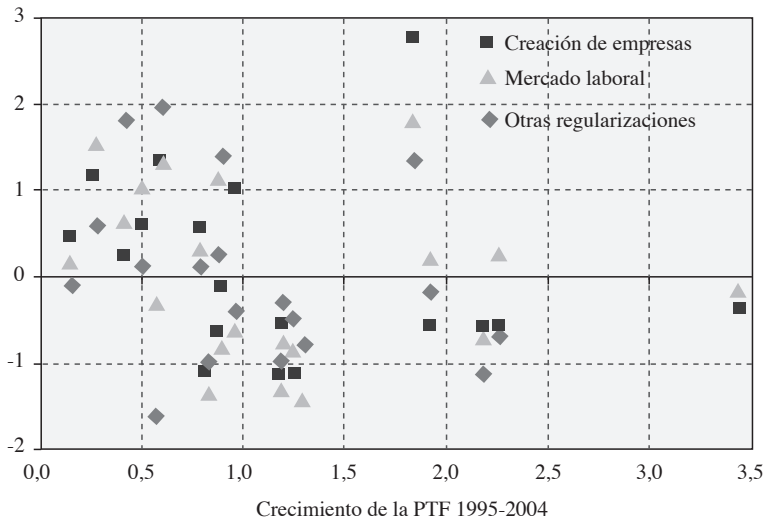
Fuente: Doing Business 2004 (Banco Mundial).

tiene, a su vez, una correlación del 64% con el resto del marco regulatorio. Ello muestra que hay economías con un elevado grado de rigidez en gran parte de sus mercados y otras más avanzadas en el proceso de desregulación. Asimismo, como se puede observar en el Gráfico 7, existe una correlación negativa entre una regulación excesiva y los incrementos de la PTF. En este sentido, las economías de Europa continental destacan por la insuficiente flexibilidad de sus mercados y su escaso dinamismo, al contrario que las economías anglosajonas.

Conclusiones

El dinamismo de las economías anglosajonas de los últimos años contrasta con la atonía de gran parte de la economía europea.

GRÁFICO 7
PTF Y MARCO REGULATORIO



Fuente: AMECO y Doing Business 2004 (Banco Mundial).

El «milagro» económico de EE.UU. tiene sus raíces en la productividad, fruto del proceso de innovación tecnológica y de desregulación llevado a cabo. Este marco regulatorio flexible, promotor de la competencia y de la eficiencia, supone un entorno propicio para el desarrollo de la innovación y de la acumulación de capital. En Europa, este proceso de flexibilización del entorno regulatorio es todavía incipiente. El proceso de privatizaciones en Europa ha supuesto un paso en la dirección adecuada, pero ello, por sí solo, no es suficiente para garantizar una mayor competencia. La mayor eficiencia de la economía europea requiere avanzar en el proceso de liberalización y de desregulación, en línea con el acometido en los EE.UU. Ello aportaría el entorno económico favorable para el desarrollo de la productividad y el incremento del crecimiento potencial de la economía. Los incrementos de la productividad no tienen lugar porque sí. Son el fruto de la inversión en innovación y capital humano y de un marco regulatorio favorable al desarrollo de la actividad económica.

Crecimiento, flexibilidad y destrucción creadora

ALFONSO CARBAJO ISLA*

El tema propuesto para el Libro Marrón de 2004, «*Europa - Estados Unidos: Flexibilidad, Crecimiento y Bienestar*» no podía ser más actual. Son muchos los economistas que han reflexionado en los últimos meses sobre la evolución comparada de las economías de Europa y de Estados Unidos. Y al ser economistas, no debe sorprendernos (como tampoco hubiera sorprendido al Presidente Roosevelt,) que sus trabajos difieran tanto en los planteamientos como en los diagnósticos.

Pero en el fondo, por debajo de las singularidades de estilo de las contribuciones individuales, las publicaciones contemporáneas sobre la convergencia (o divergencia) de los niveles de vida de Europa y de Estados Unidos pueden adscribirse a una o

* Técnico Comercial y Economista del Estado. Subdirector Adjunto de la Dirección General del Tesoro desde Marzo 2004. Ha sido Consejero Económico y Comercial de la Embajada de España en Ottawa (Canadá); Director General del Instituto de Crédito Oficial; Presidente de la Agencia Española de Cooperación Internacional; Asesor del Ministro de Economía y Hacienda; Consejero Económico y Comercial de España ante Australia y Nueva Zelanda; Director de Estudios y Relaciones Internacionales de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

a otra de estas dos tesis contrapuestas: la tesis según la cual la renta per capita de Europa es inferior a la de Estados Unidos, no como consecuencia de un crecimiento insuficiente de la productividad en Europa, sino porque, disfrutando de una productividad por hora comparable en algunos casos (y en otros claramente superior) a la de USA, los europeos han decidido trabajar menos que los americanos; y la tesis alternativa, para cuyos partidarios lo más llamativo de la historia reciente es que desde 1995, rompiendo la tendencia iniciada en los años cincuenta en el incremento diferencial de la productividad, la economía de Estados Unidos, cuando iba camino de ser atrapada, se ha distanciado de la europea, explotando las nuevas tecnologías de la información. *¿Qué nos pasa a los europeos? ¿Trabajamos poco o innovamos poco? ¿Podemos pero no queremos o ni queremos ni podemos?*

Los datos del Cuadro 1 ofrecen apoyo a la tesis de la propensión europea al ocio (o a la tesis de los obstáculos al empleo). Entre 1970 y 2003 el producto per capita de Europa, en proporción al de USA, no ha variado (69%), mientras que la productividad horaria relativa ha aumentado considerablemente (23 puntos porcentuales, o sea, más de un 30%). Esa ganancia de productividad no se ha traducido en una mayor producción efectiva porque los europeos trabajan ahora menos horas que antes. En 1970 trabajaban, en promedio, más horas que los americanos. En 2003 trabajan un 22% menos que los trabajadores de USA.

La magnitud de los descensos de empleo y de las reducciones de jornada en Europa es impresionante, y no puede apreciarse en

CUADRO 1
 ÍNDICE DE PIB PER CÁPITA, PRODUCTIVIDAD HORARIA
 Y HORAS TRABAJADAS (PER CÁPITA) DE EUROPA
 Y USA

	<i>PIB/cápita</i>	<i>PIB por hora</i>	<i>Horas per cápita</i>
1970			
USA	100	100	100
U.E.	69	65	101
2000			
USA	100	100	100
U.E.	70	91	77
2003			
USA	100	100	100
U.E.	69	88	78

Fuente: OCDE, EUROSTAT, GDCE y elaboración propia.

los datos del cuadro porque están expresados en términos de las correspondientes variables de Estados Unidos, donde también se han reducido las horas trabajadas por habitante.

En 1960, en USA se hacían, en promedio 1900 horas anuales por empleado, y ahora se hacen alrededor de 1850, una ligera reducción. En el mismo período, en Italia se ha pasado de 2100 horas a 1500, y en Alemania, de 2100 horas a 1470 horas anuales por persona empleada (descensos del 30%).

La constatación de la coincidencia en el tiempo del aumento de la productividad, la caída del empleo y el recorte de la jornada laboral en Europa ha empujado a muchos a sostener que, en términos de bienestar, Europa ha superado ya a Estados Unidos. Dado su nivel de productividad, el trabajador europeo podría, si quisiera, consumir más bienes y servicios que su homólogo de Estados Unidos. Como el ocio es un bien superior, simplemente

ha elegido consumir más ocio trabajando menos. Esta es la tesis (matizada) de Olivier Blanchard en «*The economic future of Europe*». En una posición más extrema, De Groot et alia (2004) sostiene que, como la sociedad europea es más igualitaria, la Unión Europea (UE) supera ya ampliamente en bienestar a Estados Unidos. Una vez más se comprueba que en el tema de las comparaciones de bienestar la discusión puede hacerse interminable. Conviene, por ello, ceñirse a comparaciones de agregados macroeconómicos convencionales como el PIB, el empleo y la población.

Pero en la comparación de Europa con Estados Unidos las diferencias en la actividad laboral no son lo único que llama la atención. El liderazgo tecnológico indiscutible de Estados Unidos desde la mitad de los noventa es igualmente importante. Y este es el hecho fundamental para Robert Gordon que lo expresa en la siguiente pregunta: «*¿Por qué Europa se quedó en la estación cuando arrancó la locomotora de la productividad americana?*». El artículo de Gordon es sólo la presentación mejor articulada de una posición más amplia que percibe el reciente despegue tecnológico de la economía americana y la reducción de las horas trabajadas, las menores tasas de actividad, el mayor desempleo y, en general, el menor dinamismo de la economía europea, como el reflejo de factores institucionales más profundos.

La percepción de las menores horas trabajadas como una deficiencia del sistema económico europeo aparece explicada en Herce (2004), en el Informe Camdessus (2004) y en Prescott (2004), entre otras muchas publicaciones recientes.

El Cuadro 2 ilustra el alejamiento (en productividad) de la economía americana a partir de 1995, comparando el período 1990-95 con el período 1995-2003 y varios subperíodos de éste. Hay que añadir que la diferencia entre los incrementos de la productividad laboral por hora de Europa y USA, en torno a 1% anual en 2000-2003, se ha acelerado más últimamente, al coincidir la atonía actual de la actividad en Europa con el crecimiento del PIB de Estados Unidos (un 4,4% en 2004 y presumiblemente 3,3% en 2005). Nótese también que, a diferencia de la primera mitad de los noventa, desde 1995 las horas trabajadas han aumentado en Europa (a un ritmo cercano a 1% anual).

La reciente aceleración del crecimiento de la productividad en Estados Unidos (y la ralentización en Europa) es un fenómeno

CUADRO 2
CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCIÓN, HORAS
TRABAJADAS Y PRODUCTIVIDAD/HORA

	<i>Producción %</i>	<i>Horas %</i>	<i>Productividad/hora</i>
1990 - 95			
USA	2,4	1,4	1,0
U.E.	1,5	-1,0	2,5
1995 - 2000			
USA	4,1	2,2	1,9
U.E.	2,6	1,1	1,5
2000 - 2003			
USA	2,0	0,1	1,9
U E	1,2	0,3	0,9
1995 - 2003			
USA	3,3	1,4	1,9
U.E.	2,1	0,8	1,3

Fuente: Van Ark (2004). The Conference Board 2004.

especialmente sorprendente en la era de la globalización (en la edad del conocimiento, la transmisión automática de las innovaciones productivas no tendría que ser difícil) y que debe ser explicado. En las páginas que siguen se intenta proponer esa explicación, ligándola a la flexibilidad de la economía y a las instituciones favorables al funcionamiento de la competencia.

La contribución de la flexibilidad al crecimiento

Aunque parece que todos están en contra de la rigidez y a favor de la flexibilidad, en la práctica no resulta siempre claro cuál es el grado de flexibilidad deseable. Ciertamente, la variabilidad excesiva de la producción y del empleo es tan claramente perjudicial para el bienestar económico que todos los gobiernos modernos se han dotado de instrumentos promotores de la estabilización —los estabilizadores automáticos en el sistema fiscal y la estrategia de estabilidad de precios encomendada a los bancos centrales—. Por otra parte, la respuesta flexible de los actores económicos a las perturbaciones que aparecen continuamente en el curso de los negocios, es algo deseable. Hay muchas interpretaciones posibles de lo que significa flexibilidad, pero la más apropiada para analizar las causas de los aumentos de la productividad y el crecimiento sigue siendo la que expone Schumpeter en *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942). Las palabras de Schumpeter merecen ser ponderadas cuidadosamente:

- «El punto esencial que hay que tener en cuenta para entender el capitalismo es que se trata de un proceso en constante evolución. Podrá sorprender que a estas alturas alguien ignore

un hecho tan patente y que ya Carlos Marx puso de relieve hace tiempo, pero los análisis parciales en los que se basan la mayoría de las proposiciones sobre el funcionamiento del capitalismo contemporáneo lo ignoran por completo».

- «Por su naturaleza, el capitalismo es una forma o método de cambio económico y, en consecuencia, nunca está, y nunca puede estar, en estado estacionario. Y este carácter evolutivo del proceso capitalista no se debe simplemente al hecho de que la vida económica se desenvuelve en un entorno natural y social que, al cambiar, altera necesariamente los datos de las decisiones económicas. Este hecho constituye una fuente de cambio importante pero, aún reconociendo que las alteraciones del medio social (como las guerras, las revoluciones y otros acontecimientos semejantes) condicionan con frecuencia las transformaciones de la producción, no son sus determinantes fundamentales. Tampoco se debe la naturaleza evolutiva del capitalismo a los incrementos semiautomáticos de la población y del capital, aunque, naturalmente, también condicionan su desenvolvimiento. La fuerza fundamental que pone en marcha y mantiene en movimiento a la maquinaria capitalista surge de los nuevos bienes de consumo, los nuevos métodos de producción y las formas nuevas de transporte, la apertura de nuevos mercados y los sistemas nuevos de organización que la empresa capitalista crea continuamente».
- «La apertura de nuevos mercados, internacionales o internos, y el desarrollo organizativo, desde el taller a la factoría hasta conglomerados como U. S. Steel, ponen de manifiesto el mismo proceso de mutación industrial —si se me permite

usar esta expresión biológica— que revoluciona la estructura económica *desde dentro*, incesantemente destruyendo la antigua e incesantemente creando otra nueva. Este proceso de Destrucción Creadora es el rasgo esencial del capitalismo»¹.

La destrucción creadora en cifras

La visión schumpeteriana de la evolución económica tiene una dimensión épica que parece más propia de un filósofo de la historia, como Marx, que de un economista aplicado. Y sin embargo, al poner en el centro del análisis los esfuerzos de los individuos y de las empresas, el esquema de Schumpeter sentó las bases de un enfoque extraordinariamente fructífero para el estudio de las relaciones entre la competencia, la innovación y el crecimiento.

Para la aplicación de este enfoque faltaban dos condiciones: el desarrollo de sistemas informáticos potentes de almacenamiento y proceso de vastos volúmenes de información y la creación de bases de datos detalladas de miles de empresas individuales. Ambas condiciones se cumplieron en la pasada década. Primero la Oficina del Censo y el Conference Board en Estados Unidos, después la OCDE y Eurostat, más tarde otros centros de investigación de países avanzados han creado y mantenido bases de datos longitudinales de unidades microeconómicas, que son registros temporales de la evolución demográfica de las empresas semejantes a los que las aseguradoras de vida mantienen sobre la dinámica de las poblaciones humanas.

¹ Joseph A. Schumpeter: *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942) Harper and Row (págs. 82,83). La traducción es mía.

Gracias a los esfuerzos de Baily, Barstelsman, Doms, Haltiwanger, Dolado, Scarpetta y van Ark, entre otros, existe ahora una corriente pujante de la investigación económica que nos permite ver la destrucción creadora en acción. Este enfoque es complementario del análisis convencional de la contabilidad del crecimiento, que descompone la tasa de crecimiento agregado en las contribuciones procedentes de la expansión del capital, del empleo y del progreso técnico. El nuevo punto de vista pone el acento en los procesos de creación, desarrollo y extinción de las empresas como fuente última de las variaciones de productividad de los sectores productivos y de la economía en su conjunto.

La primera impresión que se extrae del examen de la demografía empresarial, y que confirma la intuición schumpeteriana, es una impresión de heterogeneidad. En cualquier sector de actividad, en cualquier país, la nota dominante es la coexistencia de empresas muy diferentes (en términos de producción, de empleo, de equipamiento y, por supuesto, de productividad).

La radiografía de la población de empresas de cualquier industria refuta el supuesto de la empresa representativa. La productividad media del veinticinco por ciento del total de las empresas del sector que tienen las productividades más altas (las del cuarto cuartil) supera en más del doble a la productividad media del total del sector. Esto quiere decir que, en los países avanzados, la productividad de las empresas más eficientes de un sector puede ser, y es frecuentemente, más de diez veces superior a la de las menos eficientes. Esta desproporción es todavía mayor en las economías en transición (Cuadro 3).

CUADRO 3

RATIO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL CUARTIL SUPERIOR
A LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR

<i>Sectores</i>	<i>Francia</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>Holanda</i>	<i>USA</i>
Alimentos	1,88	1,96	2,13	2,51
Textiles	1,52	1,95	1,37	2,08
Autos y otros	1,65	1,88	1,62	2,14

Fuente: Fostering Excellence: Challenges for Productivity Growth in Europe (2004).

Pero, como subrayaba Schumpeter, la economía de mercado está en cambio constante, y esto se manifiesta en la dinámica de la demografía empresarial. En cualquier industria, en cualquier período dado, las empresas con alta productividad, o con productividad en aumento, incrementan su cuota de mercado, mientras que las menos eficientes pierden cuota; al mismo tiempo, entran nuevas empresas a probar fortuna en el sector y se retiran y llegan a desaparecer las menos afortunadas.

Cada año, la tasa de rotación de las empresas en un sector (la suma de los porcentajes de las recién nacidas y de las desaparecidas respecto al total del sector) es muy alta, superior al 10%, y este ritmo se mantiene con ligeras variaciones de intensidad en todas las fases del ciclo económico. Incluso en un sector en recesión siguen entrando nuevas empresas (y saliendo muchas otras). En general, la entrada y la salida de empresas de un sector están altamente correlacionadas (Cuadro 4).

Algunos investigadores se han dedicado a estudiar la evolución dinámica de la microestructura industrial en lo que hace referencia a los flujos *brutos* de puestos de trabajo. La tasa de

CUADRO 4
 DINÁMICA DE LA POBLACIÓN
 EMPRESARIAL
 ROTACIÓN MEDIA ANUAL
 DE EMPRESAS
 (1989-1994)

Alemania	16,5%
Holanda	16%
Italia	17%
Francia	20%
USA	23%

Fuente: OCDE. w.p. n° 348.

rotación (o de reasignación) de empleos es la suma de los puestos de trabajo ganados en las empresas que aumentan el empleo (y en las recién creadas) y de los puestos perdidos en las que reducen el empleo (incluidas las que desaparecen), dividida por el total de empleos del sector a mitad del período. Este indicador mide la intensidad de la reasignación del trabajo desde las empresas que contraen su actividad hacia las que aumentan de tamaño. Los datos muestran que los flujos brutos son un múltiplo de la creación neta de puestos de trabajo y, a pesar de que la atención se centra más en esta última variable, es la tasa de rotación del empleo la que está más relacionada con el proceso de aumento de la productividad. Diversos estudios indican que la rotación del trabajo en España se sitúa en torno al 15% del total de puestos de trabajo. El número de puestos de trabajo que se destruyen cada día laborable en la economía española es superior al total de los despidos ocasionados por la reestructuración de Izar (el número de los que se crean es mucho mayor), aunque, por ser el resultado agregado de miles de decisiones

dispersas, el dato despierta menos interés público que la cifra relacionada con la violencia de los sindicatos.

Otro dato interesante es el tamaño (relativo al de las empresas ya instaladas en el sector) de las empresas entrantes. Es significativo que Estados Unidos es uno de los países donde tienen más facilidad para entrar empresas de menor tamaño (Cuadro 5).

Otra estadística, complementaria de la anterior, es la referente a la dimensión relativa de las empresas que cierran (por sectores y por países). Los datos permiten también computar la distribución de la población de empresas de una industria por edades y, a partir de ahí, calcular probabilidades de supervivencia por edades (y por tamaños) (Cuadro 6).

Llegamos así al examen de las variables que influyen en el crecimiento de la productividad en un sector. La heterogeneidad, esencial en el proceso de destrucción creadora, pone de manifiesto un rasgo del proceso de crecimiento generalmente poco apreciado, a saber, que el crecimiento no depende sólo de la expansión de las empresas buenas, sino (y muy especialmente) de

CUADRO 5
TAMAÑO RELATIVO DE LAS
EMPRESAS NUEVAS*

Alemania	23%
Holanda	38%
Italia	45%
Francia	46%
USA	16%
Reino Unido	30%

* En porcentaje de la empresa media existente en los sectores industriales.

Fuente: OCDE. w.p. n° 348.

CUADRO 6
TAMAÑO RELATIVO DE LAS
EMPRESAS QUE CIERRAN
(en relación a la media de su sector)*

Alemania	16%
Holanda	65%
Italia	45%
Francia	52%
USA	18%
Reino Unido	39%

*En porcentaje de la empresa media existente en los sectores industriales.

Fuente: OCDE. w.p. n° 348.

la destrucción de las malas. Por pura aritmética, al desaparecer las empresas menos productivas la productividad media aumenta. En un sentido más profundo, esa desaparición es la consecuencia y la condición a la vez del progreso. Como dijo Harberger, el crecimiento económico no es uniforme como el de la levadura, sino disperso e irregular como el de una colonia de hongos (Cuadro 7).

De todos modos, según la evidencia internacional, el modo más frecuente de aumento de la productividad del trabajo es a través de mejoras dentro de la empresa (esta fuente explica entre la mitad y las tres cuartas partes del incremento de la productividad en cada sector). La entrada y la salida de empresas explican conjuntamente entre el 20% y el 40% de las ganancias sectoriales de productividad. Los cambios en la cuota de mercado de las empresas existentes tienen un impacto menor en el crecimiento de la productividad sectorial (a veces, al igual que el de las empresas entrantes en la industria, es negativo). La salida de

CUADRO 7
DESCOMPOSICIÓN DEL INCREMENTO
DE LA PRODUCTIVIDAD
(1992-1997)

% Crecimiento de productividad y sus determinantes	Países					
	Finlandia	Francia	Italia	Holanda	Reino Unido	USA
Productividad total	5,1	2,2	3,9	3,8	3,2	3,0
Productividad interna de la empresa	3,0	2,0	2,4	2,9	2,4	3,0
Reasignación entre empresas existentes	0,9	0,0	0,4	-0,4	-0,2	-0,6
Nuevas empresas	-0,1	-0,1	0,3	0,6	-0,1	-0,8
Cierre de empresas	1,3	0,3	0,8	0,7	1,1	1,4

Fuente: OCDE. w.p. n° 329.

empresas siempre contribuye positivamente al aumento de la productividad, lo cual muestra que la competencia funciona castigando a los menos eficientes.

Cambiando de perspectiva, el crecimiento de la productividad total de los factores (PTF), depende en mayor medida de las transferencias de cuota de las empresas menos eficientes a las más eficientes (efecto, en este caso, siempre positivo) y en menor grado de los incrementos de productividad alcanzados en el seno de las empresas.

La rotación de empresas (las tasas de entrada y salida) además de contribuir directamente, por su efecto aritmético al aumento de la productividad, ejerce un poderoso influjo indirecto sobre las empresas ya instaladas: la presión de la competencia. Existe una correlación fuerte entre los sectores de alta productividad y los ritmos intensos de entrada y salida. En los sectores de alta tecnología, la influencia de las nuevas empresas en el aumento de la productividad es todavía más determinante. Entre las empresas que empiezan, la esperanza de sobrevivir los dos años de edad es inferior al 80%. En Europa la tasa de supervivencia de las empresas jóvenes es inferior a la de Estados Unidos.

Los datos indican que el sector productivo de una economía de mercado es un vasto mecanismo de experimentación. Atraídas por las expectativas de beneficios, las empresas entran en diferentes sectores, pero sin conocer bien ni la dotación de factores adecuada ni las características de la demanda. En la incertidumbre, es razonable empezar a operar la empresa con un tamaño reducido, ciertamente menor que el óptimo. Una vez dentro del sector, las empresas toman decisiones de empleo, inversión y comercialización, tratando de acercarse a la dimensión más favorable. Las que aciertan, prosperan; las ineficientes (o las que tienen mala suerte) desaparecen. De la búsqueda de excelencia a través de la experimentación bajo la presión de la competencia surgen, para las afortunadas, las innovaciones exitosas. El precio del éxito es que una de cada seis empresas desaparece en el primer año de su aparición.

Los Obstáculos a la Flexibilidad

Si la dinámica del nacimiento, desarrollo y extinción de las empresas es la fuente de los impulsos a la innovación, es evidente que las instituciones que potencian esa flexibilidad de adaptación constituyen factores favorables al crecimiento. Inversamente, las instituciones que obstaculicen la evolución adaptativa de las empresas tenderán a coartar el desarrollo.

Estos efectos de las instituciones sobre la eficiencia empiezan a reconocerse y lo que es más importante, existen varios proyectos en marcha dedicados a tabular su incidencia. El Banco Mundial ha construido una base de datos muy amplia sobre las trabas a la actividad empresarial, en realidad sobre los costes de realización de transacciones en todo el mundo (*The Costs of Doing Business 2005*), que ofrece una panorámica del clima empresarial en 145 países.

Naturalmente, los indicadores disponibles sólo permiten juzgar órdenes de magnitud, pero son ilustrativos de los obstáculos existentes a la práctica de los negocios y, por tanto, a la destrucción creadora (Cuadro 8).

Constituir una empresa requiere en general menos trámites (y es más barato) en USA, Canadá, Australia y Nueva Zelanda que en la UE, pero Europa no es monolítica en este aspecto. No cuesta nada crear una empresa en Dinamarca (y es relativamente expeditivo en el resto de los países nórdicos). En Alemania se necesita mes y medio para realizar los nueve trámites requeridos, y en España, más de tres meses. Por otra parte, en Irlanda, una economía dinámica donde las haya, el número de trámites

CUADRO 8
COSTES DE CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA

	<i>Número de trámites</i>	<i>Duración (días)</i>	<i>Coste % renta per cápita</i>
Australia	2	2	2,1%
Bélgica	4	34	11,3%
Canadá	2	3	1,0%
Dinamarca	4	4	0,0%
Francia	7	8	1,1%
Alemania	9	45	6,0%
Irlanda	4	24	10,3%
Italia	9	13	16,2%
Nueva Zelanda	2	12	0,2%
España	6	108	16,5%
Suecia	3	16	0,7%
USA	5	5	0,6%

Fuente: Banco Mundial.

necesarios es escaso, pero el coste de fundar una empresa es bastante elevado (más de un 10% de la renta per cápita) (Cuadro 9).

La mayor flexibilidad del mercado de trabajo se aprecia claramente en Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda y Austria, aunque, en Europa, Bélgica y Dinamarca se acercan a la flexibilidad anglosajona, separándose nitidamente de las economías continentales más rígidas, como Italia, Francia y España (Cuadro 10).

En cuanto a la ejecutividad de las obligaciones, Dinamarca, Finlandia y Suecia son los primeros de la lista en términos de costes. España, Portugal, Italia e Irlanda tienen los sistemas más costosos de ejecución del cumplimiento de las obligaciones.

Otro indicador del clima favorable a los negocios es el índice de actividad empresarial, el porcentaje de los individuos en

CUADRO 9
 ÍNDICES DE DIFICULTAD DE CONTRATACIÓN
 Y DESPIDO DE TRABAJADORES

<i>Economías</i>	<i>Dificultad Contratación</i>	<i>Rigidez Horas</i>	<i>Dificultad Despido</i>	<i>Rigidez Empleo</i>
Australia	0	40	10	17
Bélgica	11	40	10	20
Canadá	11	0	0	4
Dinamarca	0	40	10	17
Francia	78	80	40	66
Alemania	44	80	40	55
Irlanda	28	40	20	29
Italia	61	60	30	50
Nueva Zelanda	11	0	10	7
España	67	80	60	69
USA	0	0	10	3

Fuente: Banco Mundial.

CUADRO 10
 EJECUTIVIDAD DE LOS DERECHOS

	<i>Número de trámites</i>	<i>Duración (días)</i>	<i>% Coste*</i>
Canadá	17	346	12,0%
Dinamarca	15	83	6,6%
Finlandia	27	240	7,2%
Francia	21	75	11,7%
Alemania	26	184	10,5%
Irlanda	16	217	21,1%
Italia	18	1.390	17,6%
Portugal	24	320	17,5%
España	23	169	14,1%
Suecia	23	208	5,9%
USA	17	250	7,5%

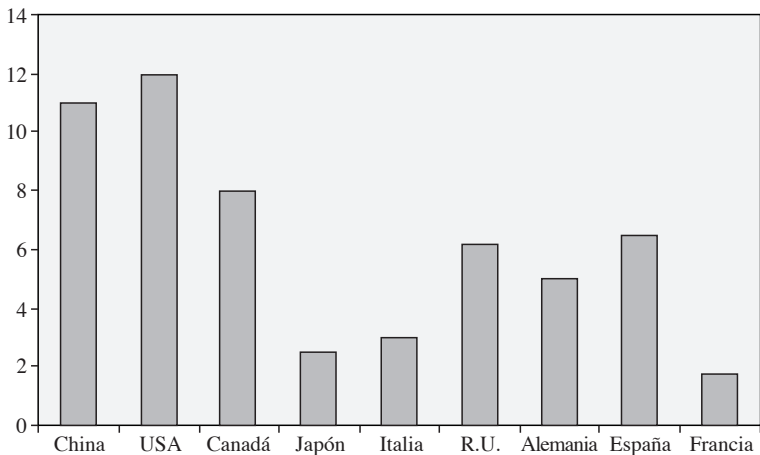
* Tasas judiciales y honorarios de letrados en proporción al valor de la deuda reclamada.

Fuente: Banco Mundial.

edad de trabajar que en el año de la muestra fundan una empresa o dirigen una empresa nueva. En el año 2003, Europa mostró una moderada propensión a la aventura empresarial (con un índice inferior al 2% en Francia, 3% en Italia y más de 6% en España), si se la compara con Canadá (8%), China (11,8%) y USA (12%) (Gráfico 1).

Al examinar los indicadores del coste de hacer negocios se comprueba que no hay uniformidad en su incidencia. Aunque, en general, Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda son las economías más flexibles, ninguna lo es en todas las dimensiones. Y Nueva Zelanda, que lo es en muchas, no se distingue por haber logrado una tasa espectacular de crecimiento en los últimos años. Irlanda, por otra parte, con una de las tasas de crecimiento más elevadas del mundo durante la última década, obtiene calificaciones bajas en varios indicadores de libertad de comercio. Esto sugiere que la dimensión temporal de las reformas es

GRÁFICO 1
ACTIVIDAD EMPRESARIAL



importante y que también lo es el modo en que diferentes obstáculos a la iniciativa empresarial se influyen recíprocamente.

El Crecimiento de la Productividad en Estados Unidos y en Europa

Desde 1995 el crecimiento de la productividad en Europa ha sido inferior al que ha disfrutado la economía americana. Y esto a pesar de que en algunos países de la UE —concretamente, Francia, Luxemburgo, Bélgica, Alemania, Holanda y Finlandia— el PIB por hora trabajada es superior al de Estados Unidos. Una alta productividad por hora, con bajas tasas de empleo (y con desempleo involuntario), más que un síntoma de eficiencia puede ser el reflejo de una situación de elevados salarios mínimos, de una relación capital/trabajo excesivamente alta y de un alto nivel de gasto público. Hay muchos que no lo ven así, y Olivier Blanchard («*The Future of Europe*»), considera, por ejemplo, que el menor PIB per cápita de Francia (respecto a Estados Unidos) es la consecuencia de una productividad francesa más alta (exactamente un 4% más alta) que ha inducido a los franceses a trabajar menos que los americanos (un 33% menos exactamente), de modo que su mayor capacidad productiva la han gastado en parte en bienes y, en parte, en más ocio.

Sin entrar en las posibles contradicciones de esta tesis con la denuncia que hace el informe Camdessus (del que Blanchard es también coautor) de las deficiencias francesas en materia de innovación y competitividad, resulta más útil acercarse al problema de las comparaciones de productividad desde la perspectiva de la dinámica industrial.

B. van Ark y E. Bartelsman en «*Fostering excellence: Challenges for productivity growth in Europe*» (julio 2004), acaban de realizar este ejercicio comparativo. Basándose en datos a nivel de industria, han podido determinar que desde 1995 la tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo ha sido 2,5% en Estados Unidos y 1,60% en la Unión Europea (en términos de Contabilidad Nacional las cifras serían 1,80% y 1,30%, respectivamente). La ventaja de las cifras industriales es que están construidas de abajo arriba, y no están contaminadas por los errores en la medición de la productividad del sector público.

La diferencia observada en las bases de crecimiento de la productividad no se debe a un dominio absoluto de las empresas americanas en todas las líneas de negocio. Al contrario, en la mitad de los sectores estudiados el crecimiento de la productividad ha sido mayor en la UE que en Estados Unidos. El éxito de Estados Unidos se debe a su dinamismo en un número pequeño de sectores donde la ventaja de las empresas americanas es muy marcada.

De hecho, el comportamiento de cinco sectores determina el 60% del aumento de la productividad de USA en el período 1995-2003: comercio mayorista, comercio minorista, semiconductores, servicios bancarios y otros servicios financieros. En los sectores en que el crecimiento de la productividad es mayor, las empresas americanas tienen también cuotas de mercado mayores y contribuyen por ello todavía más al crecimiento medio de la productividad (Cuadro 11).

Aunque los sectores de mayor crecimiento en Estados Unidos crecen mucho más rápidamente que los más dinámicos de

CUADRO 11
TASA DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL
DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN DIVERSOS
SECTORES DURANTE 1995-2002

<i>Sectores</i>	<i>USA</i>	<i>E.U.</i>
Semiconductores	46,3%	50,1%
Equipos Oficina	39,6%	35,1%
Comercio Mayorista	7,2%	1,6%
Comercio Minorista	6,1%	1,5%
Comunicaciones	7,1%	8,7%
Seguros y Fondo de Pensiones	1,8%	-1,1%
Químico	2,1%	4,2%
Construcción	0,3%	0,8%

Fuente: Van Ark y Bartelsman: «Fostering Excellence: chall allenges for Productivity growth in Europe» Julio 2004. Maastricht.

la UE, no hay una gran diferencia en el desempeño entre la empresa media de USA y la empresa media de la UE del mismo sector. Son las empresas americanas pertenecientes al cuartil de productividad más alta las que dominan abrumadoramente a las mejores europeas y determinan la diferencia de productividades.

Van Ark y Bartelsman demuestran que una de las causas de la ventaja de USA reside en la gran variabilidad de las tasas de crecimiento de la productividad entre las industrias, resultado presumiblemente de una mayor experimentación. En la UE hay menos variabilidad en el crecimiento de la productividad, entre empresas y entre industrias; las empresas recién creadas contribuyen menos al crecimiento de la productividad; y las cuotas de mercado cambian muy lentamente, con lo que no hay margen para la destrucción creadora.

Es interesante examinar el papel de la TIC en la dinámica del crecimiento porque revela las claves de la diferencia entre el desempeño de Europa y el de Estados Unidos.

En los sectores productores de TIC no hay gran diferencia de productividad entre Estados Unidos y Europa. Por cierto que en el sector de las comunicaciones la productividad aumenta más rápidamente en Europa que en Estados Unidos. En los sectores no relacionados con la revolución de TCI (ni productores ni consumidores directos de Informática o de Telecomunicaciones), el incremento de la productividad es superior en Europa. La diferencia decisiva, a favor de Estados Unidos, está en el crecimiento de la productividad en los sectores utilizadores de TCI, una diferencia de tres puntos porcentuales. Los grandes usuarios de tecnología de la información son precisamente los sectores que vimos anteriormente: el comercio mayorista, el comercio minorista y el sistema financiero (Cuadro 12).

En el crecimiento de la productividad, la clave no está en la producción de tecnología sino en su inteligente aprovechamiento.

CUADRO 12

TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD
DEL TRABAJO EN LA UE Y EN USA EN SECTORES
PRODUCTORES DE TCI, SECTORES CONSUMIDORES
DE TCI Y OTROS (PERÍODO 1995-2000)

	<i>UE</i>	<i>USA</i>
Economía	1,6	2,5
Productores de TCI	8,5	9,3
Usuarios de TCI	1,7	4,8
Otros Sectores	1,0	0,5

Fuente: Elaboración propia.

Gracias a la gran competencia en los mercados de servicios, Estados Unidos ha puesto los cimientos para la explotación intensa de las nuevas tecnologías. En Europa, las reglamentaciones sobre el mercado de trabajo, los horarios comerciales y las restricciones al uso del suelo y a la implantación de grandes superficies, han reprimido la aplicación de las nuevas tecnologías a la distribución, impidiendo la configuración de sectores eficientes.

Conclusiones

Es indudable que en los últimos diez años se ha producido un distanciamiento entre la productividad del trabajo en Estados Unidos y la productividad europea que, dada la actual fase del ciclo, se mantendrá por algún tiempo.

El crecimiento de la productividad de Estados Unidos está basado en el dinamismo de su economía y en la flexibilidad de sus instituciones que han permitido aprovechar en los sectores relevantes las ventajas de la nueva revolución tecnológica. Las reformas institucionales se iniciaron bajo la presidencia de Reagan, de modo que tardaron diez años aproximadamente en empezar a producir efectos.

En Europa, la Comisión Europea ha impulsado muchas reformas tendentes a fortalecer el mercado único y a favorecer la competencia. En la medida en que el mercado único se consolide es razonable esperar que se produzca una aceleración de la productividad en Europa en el futuro. La condición para que esto ocurra reside en la eliminación de las trabas a la libertad de comercio, la construcción de un sistema educativo sólido y el alineamiento apropiado de los incentivos al trabajo y a la innovación.

Bibliografía

- BAILY, MARTIN: «*The Sources of Economic Growth in OECD Countries*» (2003) International Productivity Monitor, nº7.
- BAILY, MARTIN y JACOB KIRKEGARD: *A Radical Transformation of the European Economy*. (2004). Institute for International Economics.
- BAILY, MARTIN: «*Recent Productivity Growth: The Role of Information Technology and Other Innovations*». (2004) F.R.B. of San Francisco Economic Review.
- BLANCHARD, OLIVIER: «*The Economic Future of Europe*». (2004) Journal of Economic Perspectives, nº
- BARTELSMAN, ERIC y MARK DOMS: «*Understanding Productivity: Lessons from Longitudinal Microdata*». (2000) Journal of Economic Literature, vol. 83, nº 3.
- BARTELSMAN, ERIC, JOHN HALTIWANGER y STEFAN SCARPETTA: «*Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries*» (octubre 2004) IZA D.P. nº 1374.
- CARBAJO, ALFONSO: «*El Informe Camdessus*». (2004) Cuadernos de Información Económica, nº 183.
- DE GROOT, HENRI, R. NAHUIS y P. TANG: «*Is the American Model Miss World ?*» CPB Discussion Paper nº 40 (octubre 2004).
- DE LA DEHESA, GUILLERMO: *Quo Vadis Europa?* (2004) Alianza Editorial. Madrid.
- DOLADO, J. y R. GÓMEZ: «*Creación y destrucción de empleo en el sector privado manufacturero español: un análisis descriptivo*». (1995). Investigaciones Económicas, vol. XIX.
- GÓMEZ-SALVADOR, RAMÓN, JULIÁN MESSINA y GIOVANNA VALLANTI: «*Gross Job Flows and Institutions in Europe*». (2004) B.C.E., w.p., nº 318.

- GORDON, ROBERT J.: «*Why was Europe Left at the Station when America's Productivity Locomotive Departed?*» (marzo 2004) CEPR. Londres.
- GORDON, ROBERT J.: «*Two Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier*» (marzo 2004) CEPR. Londres.
- HALTIWANGER, JOHN y SCOTT SCHUH: «*Gross Job Flows Between Plants and Industries*». (1999) New England Economic Review.
- HERCE, JOSÉ ANTONIO: «*¿Cuan diferentes son las economías europea y americana?*» (2004) FEDEA, documento de trabajo 2004-02.
- MCMILLAN, JOHN: «*A Flexible Economy? Entrepreneurship and Productivity in New Zealand*». (2004) G:S.B., Stanford University.
- Netherlands' Ministry of Economic Affairs: «*Fostering Excellence: Challenges for Productivity Growth in Europe*». (2004). Documento para el Consejo Informal de 2 de Julio en Maastricht.
- O'MAHONY, MARY y BART VAN ARK (coordinadores). «*EU productivity and competitiveness: An industry perspective*». (2003). Comisión Europea
- PRESCOTT, EDWARD: «*Why Do Americans Work So Much More Than Europeans?*» (2004) Federal Reserve Bank of Minneapolis. Quarterly Review, Vol. 28 - nº 1.
- RUANO, SONIA: «*Dinámica del Empleo y de la Productividad. ¿Qué nos enseñan los datos microeconómicos?*» (2002) Economía Industrial nº 348.
- World Bank: «*Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*». (2004) Oxford University Press.

Economía Europea: algunas cosas no se están haciendo bien

JOSEP M. CARRAU*

Cuando en los tiempos presentes se establece cualquier tipo de comparación o de relación entre Europa continental y Estados Unidos, no es ocioso recordar los muchos valores compartidos, las intensas relaciones comerciales, los intereses comunes y las similitudes culturales que nos unen. Sin embargo, a pesar de ese formidable bagaje, los sistemas económicos de las dos áreas presentan marcadas diferencias que deberían ser vistas no tanto como contrapuestas, sino como una oportunidad de aprendizaje mutuo, en una sinergia de perfeccionamiento que debería beneficiar a ambas partes. Estas diferencias se han hecho bien patentes en la evolución que han seguido las economías de la zona del euro y de los Estados Unidos desde el fin de la

* Director del Servicio de Estudios de «La Caixa». Es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona y Master en Dirección de Empresas por ESADE. Además de Director del Servicio de Estudios, es el Director del programa de becas para ampliación de estudios en el extranjero y de la Colección de Estudios Sociales de la Fundación «La Caixa».

burbuja tecnológica a principios de este siglo. Los diferentes resultados de uno y otro aconsejan a Europa tomar buena nota de lo que hace su socio atlántico.

Así, la recuperación de la economía americana ha sido mucho más enérgica que en Europa. A pesar de que la distinta contabilización de ciertos componentes tecnológicos en el producto interior bruto aumenta las diferencias entre Estados Unidos y Europa a favor del primero, y a pesar también de los grandes desequilibrios que presenta la economía del otro lado del Atlántico, las diferencias son considerables y es bien patente que hay ciertas cosas que se han hecho bien en América.

Como veremos más adelante, estos logros no se sustentan en los ya conocidos tópicos del amor al riesgo, de la libre iniciativa o del mayor optimismo que transpira en el país de los *westerns*. Lo que más ha ayudado a caracterizar este difícil periodo de la economía americana, y que además es ciertamente digno de elogio, es la capacidad de corregir errores de forma rápida, liberando recursos de capital y trabajo para las actividades que aporten valor añadido, fomentando así la recuperación. Bien podría ser esta faceta de la corrección de errores, denominada flexibilidad en un excesivo afán de simplificación, el elemento al cual la Unión Europea debería prestar más atención si quiere mantener los niveles de bienestar alcanzados.

Durante la guerra fría, cuando la URSS era temida, y algunos la consideraban una alternativa viable, las diferencias entre el tipo de capitalismo de la Unión Europea y el de los Estados Unidos eran percibidas en determinados ámbitos como algo insignificante, y a la larga podrían incluso converger. Sin embargo,

después del colapso de la URSS esa *alternativa viable* dejó de existir. La ausencia de tal opción, tan drásticamente diferente, hizo que afloraran las grandes diferencias existentes entre las maneras de hacer de Europa y América. En los últimos tiempos, cada vez parece que éstas son más marcadas. Aunque esto es a veces deliberadamente exagerado, el fuerte contraste en la forma de afrontar las consecuencias del final de la burbuja tecnológica y los diferentes resultados obtenidos en la posterior recuperación entre Estados Unidos y la zona del euro llaman ciertamente la atención.

Una primera y sana puntualización a hacer, necesaria cuando nos referimos a las diferencias entre Europa y Estados Unidos, es no olvidar los grandes nexos que unen a sus sociedades respectivas, a pesar de lo que algunos quisieran ver. En primer lugar, las relaciones comerciales entre ambas regiones son muy intensas. Estados Unidos es el primer socio comercial de la UE. En Estados Unidos, el comercio con Canadá y México es muy importante, pero las importaciones provenientes de la zona del euro representan el 14% del total, y esta cuota viene creciendo desde la creación del euro.

Y más allá de las relaciones comerciales o de los intereses puramente económicos en general, Estados Unidos aún es la región del mundo que comparte más valores sociopolíticos con Europa Occidental, estando su linaje cultural estrechamente ligado al del viejo continente. Así, a pesar de eventuales guerras comerciales o enfrentamientos por cuestiones fiscales, de negocios o de empresas, la intensidad de las relaciones económicas apenas se ha deteriorado. Europa y Estados Unidos aún van de

la mano, y tendrían que continuar así por mucho tiempo para el bien de muchos. No olvidemos que las relaciones entre Estados Unidos y la UE están institucionalizadas en la denominada Nueva Agenda Transatlántica, un marco de asociación de significado global diseñado en 1995 que abarca múltiples y variados aspectos —desde la promoción de las reformas políticas y económicas en Ucrania a la lucha contra el SIDA— y que constituye un valioso marco de diálogo y conciliación.

Hecha esta necesaria matización, la existencia de ciertas diferencias en el hacer económico de ambas sociedades es innegable, y esta diferencia debería tener una lectura positiva. Unas diferencias que deberían ser vistas como una oportunidad de aprender los unos de los otros. La coexistencia de dos formas de ver la economía, lejos de ser perjudicial, es garantía de la mejora y pervivencia del sistema.

Abundando en esta idea, y retornando al fuerte contraste entre la vigorosa recuperación económica que han experimentado los Estados Unidos y la apatía del crecimiento europeo, parece que los consejos deberían ir esta vez de oeste a este. Cada vez más a menudo, analistas y gurús deben modificar al alza las previsiones de crecimiento americano, al tiempo que postergan la anhelada recuperación europea. En el tercer trimestre de 2004, la economía de Estados Unidos crecía al 4,0% interanual y su inversión lo hacía en niveles cercanos al 10%. En contraste, la economía de la zona euro presentaba un crecimiento del 1,8% y su inversión, un 1,6%. Si los datos puramente coyunturales ya son de por sí bien indicativos, la evolución desde el punto más bajo de la pasada burbuja tecnológica (tercer trimestre de 2001

para el PIB de Estados Unidos y cuarto trimestre para Europa) presenta un contraste preocupante. Estados Unidos creció un 10,3% y la zona euro, sólo un 3,4%. En términos de inversión, las diferencias empiezan a ser escandalosas. Siempre cogiendo como referencia el punto más bajo, en este caso el del componente inversor, la inversión de Estados Unidos creció un 15,2%, mientras que en la zona euro se quedó en un muy flojo 1,4%.

Aunque la mejor evolución de la economía americana en términos de crecimiento es clara, en economía hay que tener cierta precaución al hacer afirmaciones categóricas, y no hay que olvidar responder a críticos y escépticos. Desde una óptica europea puede argüirse que en la comparación ésta no debería salir tan mal parada. En primer lugar, está la diferente contabilización de los elementos del producto interior bruto. La contabilidad nacional de Estados Unidos tiende a sobrevalorar la inversión en equipo y software informático con relación a Europa, tanto en lo que se refiere a gasto como a la deflactación de sus componentes. Este componente ha sido uno de los protagonistas del crecimiento de los 90. En consecuencia, las cifras oficiales tienen a agrandar el crecimiento del producto interior bruto americano, y sus muchos indicadores derivados, y a disminuir o a dejar iguales a sus homólogos europeos.

Otro factor que ayuda a la mejora de la prestación económica americana relativa a la zona euro es el diferente crecimiento de la población. La mayor tasa de crecimiento del número de habitantes estadounidense hace que la diferencia entre el incremento del producto interior bruto de las dos zonas sea mayor que la diferencia en el incremento de la renta per cápita. En cualquier

caso, una población dinámica, con una tasa de natalidad relativamente elevada y un flujo de inmigración positivo, inevitablemente conduce a una economía mucho más dinámica que otra cuyo crecimiento vegetativo de la población esté estancado.

Estas dos lanzas a favor de la prestación económica europea pueden suavizar las diferencias entre unos y otros, pero no eliminarlas, ya que éstas siguen siendo notables en el periodo considerado. Además, también vienen a exhibir dos carencias. La diferente contabilización de los elementos de las nuevas tecnologías en el producto interior refleja el distinto enfoque hacia las mismas en las dos orillas del Atlántico. Si este hecho es discutible, el segundo lo es mucho menos. El mérito estadounidense no está tanto en conseguir unas menores tasas de desempleo como ser capaz de generar empleo para una masa laboral creciente, lo cual implica la necesidad de crear oportunidades de inversión, nuevos proyectos y explorar nuevos sectores. En términos futbolísticos, se trata más de marcar goles que de evitarlos, y eso es exactamente lo que hace la economía americana.

Una segunda crítica, mucho más sólida, a la idoneidad del sistema de los Estados Unidos está en los fuertes desequilibrios que presenta su economía, tanto en sus cuentas públicas como en su balanza de pagos. Las ayudas fiscales puestas en marcha para sacar a la economía de la recesión acabarán agotándose, como ya se está dando marcha atrás a la extraordinariamente laxa política monetaria de la Reserva Federal. La pérdida del rigor fiscal y el espectacular deterioro del sector exterior no los podría resistir un país que no dispusiera de una moneda como el dólar, que pese a todo sigue siendo la referencia del sistema

monetario internacional. Sin embargo, también esta crítica debería ser puesta en cierta perspectiva. ¿Tan importante es equilibrar una economía vital, en crecimiento, capaz de generar ilusiones y que fomenta un espíritu empresarial que la ha convertido en el corazón vital de la economía global? Es cierto que Estados Unidos debe preocuparse por sus déficit exterior y público, pero no lo es menos que Europa y Asia también deberían preocuparse por sus demandas internas apáticas, y sobre todo por las razones que hay detrás de esa apatía. Al fin y al cabo, un mayor crecimiento de las demandas internas de Europa y Asia ayudaría a enjugar los déficit americanos, quitándoles la responsabilidad de tener que actuar de locomotora de la economía internacional en lo que va de siglo.

Hasta aquí hemos constatado los hechos, hemos hecho puntualizaciones y hemos tomado precauciones para críticos y escépticos. Pero debemos fijarnos ahora en los detalles y las causas del crecimiento de los Estados Unidos, para ver en qué cosas debería fijarse Europa. Llama sobre todo la atención el diferente comportamiento de la inversión a ambos lados del Atlántico. Una primera ayuda a la rápida recuperación de la inversión estaría en la naturaleza misma de los productos tecnológicos, que se vuelven obsoletos con cierta rapidez. Esto hace más imperativa la necesidad para reponer capital. Así, por un lado se elimina la sobrecapacidad que podría haber en la industria y, más importante aún, se facilita un efecto acelerador de la inversión que beneficia el crecimiento. Pero la variable fundamental que determina la inversión es la expectativa de rentabilidades de esa inversión. Los beneficios empresariales también

han experimentado una notable recuperación desde 2001. La participación en el producto interior bruto de los beneficios empresariales de las empresas no financieras ha pasado de un 3,2% a finales de 2001 al 5,5%.

Los datos agregados pueden esconder el dramatismo de los cambios de estos últimos tres años. Si miramos más detalladamente la evolución de los beneficios en los sectores más afectados por el final de la burbuja financiera, el cambio de dirección es drástico. A inicios de 2001 las empresas del sector de ordenadores y equipo electrónico incurrieron en unas pérdidas de 19.000 millones de dólares; a finales de ese mismo año se rozaban los 80.000 millones de pérdidas. En el momento actual, si bien la industria no ha salido de los números rojos, estas pérdidas se han reducido a menos de 16.000 millones. En el conjunto de bienes duraderos, la recuperación ha sido espectacular. A lo largo de 2001 se pasó de tener unos beneficios de 87.000 millones a unas pérdidas de 6.000 millones; pero desde entonces los resultados han ido mejorando paulatinamente hasta los 95.000 millones de dólares. Otro sector particularmente afectado fue el de información y telefonía. En éste, a inicios de 2001 las pérdidas ya eran de 21.000 millones de dólares. Cuando la crisis arreció, a finales de 2001, las pérdidas alcanzaron los 34.000 millones. Sin embargo, estos números rojos se redujeron con celeridad y en el último trimestre los beneficios del sector ya superaban los 16.000 millones de dólares.

En la búsqueda de las causas del vigor inversor y de la recuperación de los beneficios es fácil caer en el tópico del espíritu emprendedor del nuevo mundo, del especial optimismo de los

estadounidenses y su favorable actitud a tomar riesgos, a veces ciertamente excesivos. Sin embargo, por un momento vamos hacer lo contrario. El éxito de los nuevos proyectos de inversión es casi siempre relativamente bajo: Según algunos estudios, en conjunto apenas alcanza el 25%: tres de cada cuatro nuevas aventuras empresariales fracasan. No podemos olvidar al respecto la ingente destrucción de capital, o su uso en actividades de poco valor añadido, de finales de la década de los 90. El exceso de optimismo y las profecías de nuevas eras se pagaron caras. Si, siguiendo esta línea argumental, no existe una varita mágica que permita a los estadounidenses acertar más que los europeos, si los americanos también se equivocan ¿dónde está la causa de su vigorosa recuperación? ¿Cuáles son los mimbres que los europeos deberían utilizar para mejorar sus prestaciones económicas?

La respuesta puede estar en la capacidad de reconocer los propios errores y sacar consecuencias de los mismos, en una humildad intelectual que raras veces se menciona cuando se habla del otro lado del Atlántico. Porque reconocer errores y despilfarro de recursos ingentes implica valentía y, por qué no decirlo, cierta humildad. A veces, en un excesivo afán de simplificar, se habla de flexibilidad, que acaba siendo flexibilidad laboral únicamente. Pero esto sería erróneo y limitaría en exceso nuestra perspectiva.

La flexibilidad, desde luego, está a la vista. Las pérdidas de empleos en los sectores más afectados fueron realmente drásticas y dolorosas. En el sector de ordenadores y productos electrónicos, entre inicios de 2001 y otoño de 2003 se perdieron más de medio millón de empleos, un 29% del total del sector. Dentro de este mismo sector, en la rama de equipos de comu-

nicaciones, las pérdidas de empleo llegaron al 40% del total. Por otra parte, los escándalos que han acabado con ejecutivos procesados no deben pasarse por alto. Pero lo más notorio ha sido la desaparición de modelos de negocio enteros. Desde 2001 han desaparecido más de 1000 empresas de las llamadas *dotcom*, de Internet. Nombres como Lifeminders o Webvan han pasado a la historia. Por ejemplo, Webvan, la «red de la furgoneta», tenía la rimbombante intención de devolver las mañanas de los sábados a los habitantes del área de la bahía de San Francisco, liberándolos de la necesidad de hacer las compras semanales in situ. Diez minutos de Internet serían suficientes. El problema de ligar la electrónica con una actividad donde la evaluación visual y el pesado transporte eran primordiales, resultó no dar los valores añadidos esperados. Los beneficios no llegaron, y en fecha tan temprana como el 9 de julio de 2001, sólo 20 meses después de su salida a bolsa, Webvan simplemente desapareció.

Esta corrección de errores es un factor que libera recursos productivos con relativa rapidez, y los emplea donde podrían aportar mejores cosas, fomentando así el crecimiento inversor y, por ende, el crecimiento en general. Pero la economía americana tiene aquí un aliado institucional de primer orden, y ese aliado son sus mercados financieros. Dada la apetencia por el riesgo que presentan los negocios estadounidenses, y dada la ya comentada baja tasa de éxito, no olvidemos que crear e innovar siempre implica tener el viento de frente. El mercado impone una prima a los capitales requeridos. Su profundidad y liquidez lo convierte en un implacable vigía de la situación, haciendo

muy difícil que grandes cantidades de capital queden durante largo tiempo subutilizadas en actividades con poca salida.

En estrecha relación con la liberación de recursos productivos para su uso más adecuado, no deberíamos obviar una segunda institución de importancia angular, que son los impuestos. A menudo se comenta la mayor participación de la población activa de Estados Unidos en la actividad productiva, en comparación con la población europea. Esto no debería ser ni malo ni bueno en un principio. Los individuos pueden escoger entre niveles de renta y niveles de ocio. Sacrificar uno por el otro no debería ser objeto de valoración. Sin embargo la cuestión clave aquí es si realmente estamos hablando de una elección. Un mayor nivel impositivo introduce un sesgo en esta elección, porque hace pagar impuestos sobre la renta pero no sobre el ocio, y existen razones para pensar que el sistema impositivo reinante en la zona del euro tiene una notable influencia en las diferencias que se encuentran entre ambas orillas del Atlántico.

Esta cuestión tiene cierta importancia. Desde 1945 hasta 1970 Europa creció con mucho vigor y se acercó con celeridad a los niveles de renta de los Estados Unidos. Creó un sistema de bienestar y unas condiciones de vida que se convirtieron en la divisa del Continente, casi en un reclamo ideológico tanto para antiguos miembros como para los nuevos. Pero desde mediados de los años 70 este proceso de igualación con la renta estadounidense se detuvo. La razón no está tanto en la baja productividad o en el atraso tecnológico de Europa, sino en su escasa tasa de actividad, que ha evolucionado en una dirección opuesta a la americana.

Si a este estancamiento del progreso relativo de Europa se le añade una población en continuo envejecimiento, y la necesidad y el deseo de mantener el generoso Estado del bienestar, la respuesta a la pregunta sobre si se puede hablar de elección entre ocio y renta, cobra un matiz diferente. Es de esperar que muchos europeos se preocupen de mantener e incrementar sus niveles de bienestar, lo que implica también niveles de renta. Si es así, es bastante plausible que la actual elección europea entre ocio y trabajo sea inconsistente con los deseos reales de su población, y el sistema impositivo sea una importante razón de tal inconsistencia.

En definitiva, vistos el crecimiento de los últimos tres años, el muy diferente nivel de inversión, la vigorosa recuperación de la economía estadounidense y teniendo en cuenta todos los matices que se han mencionado, así como las razones de la recuperación americana, hay tres cosas dignas de atenta observación por parte europea. El primer lugar, está la capacidad de corregir errores y cambiar modelos de negocio, fruto no tanto del optimismo sino de cierta humildad y pragmatismo, que libera recursos para darles los mejores usos posibles. En segundo lugar, están unos mercados financieros que contribuyen de forma notable a fomentar el dinamismo económico. En tercer lugar, nos encontramos frente a un sistema impositivo que fomenta y premia más la actividad y la laboriosidad. Entender y aceptar estas lecciones en Europa es una cuestión que trasciende el ámbito puramente económico, pero sería muy recomendable tomar buena nota de estos fundamentos de la prosperidad americana para que el Continente no quede definitivamente descolgado de la cabeza de la economía del siglo XXI.

El largo y fatigoso camino hacia las reformas en Europa

ANTÓN COSTAS COMESAÑA*

A pesar del impulso reformador que buscó introducir la Cumbre de Lisboa de junio de 2000 para hacer de la Unión Europea el área más competitiva de la economía internacional en el horizonte del 2010, el hecho es que la mayoría de las reformas

* Nacido en Vigo. Es Ingeniero T. Industrial y Economista. En la actualidad es catedrático de Política Económica en la Universidad de Barcelona. Es también director del Centro de Investigación en Regulación Económica y Políticas Públicas y del Master en Economía y Regulación de Servicios Públicos, especialmente dirigido a regulares latinoamericano (que cuenta con el patrocinio de la Fundación Carolina y con la colaboración de la Comisión Nacional de la Energía (CNE), la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT). Sus investigaciones más recientes se relacionan especialmente con la economía política de los procesos de liberalización, regulación y competencia, en particular de los servicios públicos. Ha publicado numerosos artículos en revistas científicas y de divulgación sobre temas de economía, en particular sobre la formación de políticas públicas. Sus libros y artículos científicos más recientes son: *La liberalización de las telecomunicaciones en España: Actores, políticas y resultados (en prensa)*; *Cooperación y Desarrollo. Hacia una ayuda comprensiva del desarrollo (2002)*, *Las privatizaciones en España (2002)*; *Economía política de la regulación y la desregulación en España*. Es también columnista de los diarios «El País» y «El Periódico» y vicepresidente del Círculo de Economía. Recientemente ha sido nombrado primer Defensor del Cliente del Grupo ENDESA.

identificadas como necesarias e incorporadas a la estrategia de actuación que siguió a esa cumbre poco han avanzado en estos cuatro años. El reciente informe del grupo de expertos presidido por Wim Kok (*Facing de Challenge. The Lisbon strategy for growth and employment*, de noviembre del 2004 (disponible en http://europa.eu.int/comm/lisbon_strategy/index_en.html) no ha venido sino a poner en letra impresa una percepción generalizada entre los expertos y la opinión pública especializada.

¿Por qué no avanzan las reformas si la gran mayoría de economistas, empresarios, expertos, formadores de opinión, organizaciones y asesores internacionales y gobiernos europeos las consideran indispensables para que Europa pueda volver a la senda del crecimiento económico y de la mejora de la productividad? Una explicación frecuente a esta falta de impulso reformador apunta a la ausencia de compromiso de los gobiernos nacionales, que no se habrían implicado seria y activamente en el proceso de cambio por temor a las reacciones de su electorado. Pero siendo válida, esta explicación es insuficiente. La cuestión es, entonces, ¿porqué los gobiernos nacionales, que son los llamados a poner en marcha las reformas, no están dispuestos a comprometerse en su avance si de ellas cabe esperar, como señalan los economistas, resultados positivos, en términos de mayor crecimiento y bienestar, que a medio plazo se pueden traducir en apoyo electoral? Una posible respuesta es que los gobiernos nacionales perciben que sus ciudadanos ven con creciente antipatía y resistencia todas aquellas reformas que tienden a flexibilizar los actuales mecanismos de

protección social. En este contexto, la tarea relevante para los partidarios de las reformas es identificar las causas de esta resistencia social.

Fatiga de reformas

Mi impresión es que estamos ante una fatiga de reformas. En estos últimos años se ha extendido en Europa un escepticismo creciente acerca de los efectos que tienen las reformas sobre el crecimiento y, de forma particular, sobre el bienestar de los ciudadanos. Si esto es cierto, ese escepticismo estaría generando cansancio social reformador y contribuyendo, más que ninguna otra variable, a socavar la voluntad y la capacidad reformadora de los gobiernos nacionales.

El impulso reformista de la cumbre de Lisboa fue un producto del optimismo y la confianza que generó la revolución tecnológica y la euforia bursátil que dominaron los últimos años del siglo pasado. Una vez comenzó a remitir ese optimismo fundado en la «exhuberancia irracional» de los mercados, el impulso reformador ha ido perdiendo también fuelle.

Pero al margen de los excesos de optimismo en la capacidad reformadora de los gobiernos, un mínimo análisis del proceso de cómo se llegó a aquella cumbre, de la multiplicidad de objetivos propuestos y de los errores en la estrategia de actuación, podía hacer prever a los analistas de políticas que poco o nada se avanzaría. Uno de esos errores fue la ausencia de una definición clara de cuales eran los objetivos fundamentales, aspecto esencial para concentrar las energías políticas y sociales en esas reformas prioritarias. Por el contrario, se optó por una

estrategia de objetivos múltiples y dispersos que ha acabado por producir cansancio y fatiga social sobre las reformas.

A este error de estrategia reformadora, que puso a los gobiernos nacionales ante una tarea desproporcionada que les hizo perder credibilidad, se vino a sumar los efectos depresivos que sobre la actividad económica y la incertidumbre y el miedo al futuro que introdujo el ataque terrorista del 11-S en Nueva York. Como consecuencia de ambos efectos, las sociedades de la vieja Europa se han vuelto más pesimistas y conservadoras, y poco propensas a asumir los riesgos derivados de las reformas.

En este escenario pesimista, el discurso sobre las reformas, ha contribuido a crear un clima de escepticismo cuando no de rechazo social a las reformas, más que fomentar un medio ambiente social favorable. Existen muchas señales que permiten hablar de un rendimiento social decreciente del discurso reformador. El escepticismo con que ha sido acogida la propia Constitución europea probablemente es sino una manifestación más de esa fatiga social reformadora.

En busca de explicaciones a la aversión al riesgo reformador

Conviene detenerse un poco más en las causas que pueden explicar esta fatiga de reformas. No hay a mi juicio una única razón para explicar este cansancio. Pero se pueden identificar dos o tres que parecen claras.

En primer lugar, el diagnóstico sobre los males europeos y la necesidad de las reformas muestra signos claros de pérdida de capacidad explicativa y esto, a su vez, resta apoyo social a las

reformas no sólo entre la opinión pública sino también en parte de la profesión económica. Es decir, se ha debilitado la capacidad explicativa del nexo analítico propuesto por los reformadores entre flexibilidad y crecimiento. La pérdida de confianza en ese vínculo no afecta sólo a la opinión pública. Alguno de los estudios que se han llevado a cabo para cuantificar los efectos de las reformas sobre el crecimiento señalan que aun cuando ese vínculo es positivo sobre el crecimiento, su intensidad es bastante menor de lo que se había dicho.

En segundo lugar, una parte creciente de la sociedad europea está identificado el discurso sobre las reformas y la flexibilidad con lo que entiende que son propuestas de reformas para ricos. En esta asociación han tenido una responsabilidad importante algunos defensores de las reformas al no tomar en consideración las consecuencias sociales y políticas del hecho de que toda reforma da lugar a la aparición de ganadores y perdedores. Gran parte de los estudios llevados a cabo para analizar los efectos redistributivos de las reformas, aunque no son concluyentes, muestran una cierta tendencia de las reformas a aumentar la desigualdad en la distribución de la renta y la riqueza. De ahí que se hayan debilitado también los nexos analíticos entre reformas-flexibilidad y mejora del bienestar.

En tercer lugar, en la medida en que el discurso sobre las reformas ha tendido a fundamentar su necesidad en la «euro-escleriosis» —es decir, en la rigidez de las instituciones económicas y sociales que forman el modelo social europeo— y en las amenazas que afronta la economía y el modelo de protección social como consecuencia de la globalización, la retórica

reformista ha introducido en la conducta de muchos europeos dosis excesivas de pesimismo e incertidumbre acerca del futuro. Y, al contrario de lo que en muchas ocasiones creen algunos economistas, la incertidumbre y el pesimismo sobre el futuro no aumenta sino que reduce la propensión a asumir riesgos. Los comportamientos se vuelven más defensivos y conservadores y se tiende a reducir el consumo presente y aumentar el ahorro para enfrentarse a ese futuro incierto. Es decir, se hace verdad la máxima ignaciana de que en tiempos de incertidumbre mejor es no hacer mudanzas.

Para comprender mejor este tipo de comportamientos sociales el economista ha de ir más allá de la frontera de su propia disciplina para interesarse en conocer como otras ciencias sociales como la sociología, la politología o la psicología estudian el comportamiento de las personas frente al cambio. En cualquier caso, no se puede decir que la sociedad europea se haya hecho más izquierdista y tenga una preferencia creciente por el Estado en vez del mercado. Se trata, por el contrario, de que, hablando en términos generales, se ha hecho más conservadora. Este giro conservador ha introducido una mayor aversión al riesgo que implica todo cambio.

Para buscar respuestas a esta mayor aversión al cambio hay que recurrir, entre otras disciplinas, a los enfoques y logros de la psicología cognitiva. Así, esta disciplina ha establecido que los individuos se muestran menos proclives a asumir riesgos cuando se trata de mantener algo que ya se ha logrado que cuando se trata de recuperar algo que se ha perdido. Esto podría explicar porque los ciudadanos europeos de aquellos países

que han logrado mayores niveles de bienestar y beneficios sociales se muestran menos proclives a las reformas impulsadas desde las instancias comunitarias. Por otro lado, la psicología cognitiva establece que en las sociedades que no se enfrentan a situaciones de crisis extrema la mayoría de la gente prefiere mantener el *statu quo* que permite anticipar resultados positivos aunque sean pobres, que optar por la posibilidad, más incierta, de lograr los mejores beneficios que se podrían derivar de afrontar ciertas reformas que, sin embargo, entrañan riesgo. Dicho en lenguaje popular, se prefiere pájaro en mano que ciento volando. Esto lleva consigo un sesgo psicológico a favor del *statu quo*. Creo que desde este supuesto de comportamiento es más fácil explicar el rechazo europeo a las reformas de mercado, especialmente en un contexto de elevada incertidumbre y amenazas que el propio discurso reformista contribuye a acrecentar.

La teoría de la disonancia cognitiva también nos puede permitir comprender mejor el porque dos individuos con creencias o preferencias previas diferentes —el partidario de las reformas y el que no lo es— aún recibiendo el mismo tipo de información acerca de los resultados de una reforma sobre el crecimiento o el bienestar pueden, sin embargo, interpretar esas informaciones de forma totalmente diferente, en el sentido de que cada uno tenderá a usar esa información para confirmar sus creencias previas. Aquellos que sostengan una cierta creencia o sesgo previo en el sentido de que las reformas son para ricos, tenderán a utilizar los datos ambiguos que surjan de las reformas en marcha para confirmar sus hipótesis previas.

Dada la importancia que en la explicación de la fatiga o cansancio sobre las reformas le concedo a la pérdida de capacidad explicativa y de persuasión social del nexo analítico existente entre Flexibilidad-Crecimiento-Bienestar me pararé un poco más un poner de manifiesto la debilidad del argumento principal sobre la enfermedad del modelo europeo.

La paradoja europea

El diagnóstico más generalizado entre los reformistas acerca de los males europeos, ejemplificado en particular en los problemas que está pasando Alemania, viene a decir que la causa de esos males está en ciertos rasgos característicos del «modelo social europeo»: el elevado peso del Estado en la economía y el mayor coste relativo del factor trabajo. El peso del Estado estaría condicionado de forma inevitable por los elevados niveles impuestos y gasto público y, de forma particular, por los onerosos sistemas de protección social que existen en Europa comparados con los existentes en Estados Unidos o en Asia. A estos de por si onerosos sistemas de protección existentes vendrían a sumarme en el futuro inmediato los efectos del rápido envejecimiento de la población europea. Por otro lado, en la base de los mayores costes comparados del factor trabajo en la UE estarían las rigideces de los mercados laborales europeos. El resultado combinado de estos dos rasgos sería la pérdida de competitividad de la economías europeas y la «euroesclerosis».

El problema es que al confrontar este diagnóstico con la realidad macroeconómica y empresarial de los diferentes países

que forman la UE surgen inconsistencias que obligan a pensar que ese diagnóstico tiene insuficiencias explicativas. Por un lado, no está del todo claro que la economía empresarial europea sea hoy menos competitiva de lo que lo ha sido en décadas anteriores. Por otro lado, dentro del modelo europeo cuyo rasgo común es una elevada presencia del Estado en la economía, los resultados en términos de crecimiento económico son muy diferentes. Los países nórdicos aun cuando figuran en los primeros lugares del ranking en cuanto a participación del Estado en la economía tienen un dinamismo económico y tecnológico más que envidiable. Todo esto permite hablar de la existencia de una paradoja europea.

A esa paradoja ha tenido que recurrir Michel Camdessus en su informe, elaborado a instancias de Nicolas Sarkozy, sobre el modelo francés y las reformas que necesita introducir Francia para no perder su liderazgo. Señala Camdessus que Francia se encuentra en una situación paradójica. A nivel mundial es una economía rica y prospera, con un estandar de vida de los más elevados. Sus empresas son fuertes y competitivas y tienen una presencia creciente en los mercados mundiales. Su fuerza de trabajo tiene elevados grados de cualificación profesional. La calidad de sus infraestructuras y de sus servicios públicos son envidiados en el mundo entero. Entonces, ¿cuál es el problema? Su idea es que el mundo está cambiando y ciertos mecanismos tradicionales del crecimiento francés están perdiendo vigencia. Si no hay un cambio de dirección, el declive es una amenaza real. En resumen, Camdessus viene a decir Francia está bien, pero va mal.

Pero el arquetipo del «enfermo europeo», y al que en mayor medida se le aplica el diagnóstico anterior, es Alemania. Pero también en este caso, ese diagnóstico presenta inconsistencias y, en cualquier caso existen otras explicaciones alternativas al estancamiento económico de este país. Al margen de la indudable responsabilidad que en el comportamiento depresivo de la economía alemana de estos años han tenido la integración de la Alemania del Este y el Pacto de Estabilidad, algunos estudios recientes encuentran que las causas del prolongado estancamiento alemán de esta última década pueden estar más en el artificial bajo costo del capital en este país que en la rigidez de su mercado de trabajo y la prodigalidad de su sistema de protección social (Cfr. *The Economist*, Febrero 21 th del 2004, pag. 71).

Por lo tanto, muchos ciudadanos europeos, especialmente franceses y alemanes, pueden entender que ni Europa esta tan mal como con frecuencia dicen los partidarios de las reformas, ni los pobres resultados económicos comparados europeos pueden atribuirse sólo a una falta de reformas estructurales que aumenten la flexibilidad del modelo social europeo. Para explicar estos peores resultados comparados los poco proclives a las reformas pueden recurrir a explicaciones alternativas como son las políticas fiscales y monetarias aplicadas aplicados en la zona euro por los gobiernos nacionales y el Banco Central Europeo en contraposición con las políticas macroeconómicas seguidas por el gobierno de los Estados Unidos y la Reserva Federal de ese país. Hay muchas razones para pensar que el Pacto de Estabilidad y Crecimiento y la política monetaria del BCE

han significado un corsé para el crecimiento europeo. Una evidencia indirecta es lo sucedido con la economía norteamericana, que se ha visto favorecida por unas condiciones monetarias y fiscales excepcionalmente favorables, especialmente después del 11-S.

Todo esto, ha debilitado a los ojos de muchos europeos el nexo analítico entre flexibilidad-crecimiento-bienestar. Y esa debilidad analítica y la ausencia de evidencia empírica ha hecho que la retórica reformista pierda capacidad de persuasión social, especialmente aquellos grupos sociales e intereses económicos que en mayor medida perciben que van a salir perjudicados por las reformas.

Reformas estructurales, apoyo social y dicatadores benevolentes

Llegados a este punto, me interesa resaltar la importancia de la existencia de apoyo social para que las reformas puedan avanzar. No hay reforma profunda y duradera sino cuenta con el apoyo de fuertes corrientes de opinión pública dentro de la sociedad a la que se quiere aplicar esa reforma. Si tuviese que buscar apoyos de autoridad para sostener este criterio de buena práctica reformadora, señalaría que este fue el principio que mantuvo el que posiblemente ha sido el mayor reformador de la economía española contemporánea: Laureano Figuerola i Ballester, líder de la «escuela economista» española del siglo XIX e impulsor de las grandes reformas económicas que llevó a cabo el Sexenio liberal de 1868, reformas que sentaron las bases de la economía de mercado en España, desde la creación

de la peseta, a las reformas del mercado interior y a la instauración del arancel librecambista de 1869. Figuerola defendía que en una sociedad democrática las reformas tenían que estar sustentadas en un fuerte apoyo social y que este requería una labor paciente y continuada de pedagogía económica, de busca de acuerdos y complicidades sociales y el diseño de estrategias de reforma que tuviesen en cuenta los intereses perjudicados (los perdedores).

Hoy es frecuente encontrar en algunos discursos reformistas, especialmente cuando provienen de economistas, llamadas a los políticos para que actúen unilateralmente en el impulso a las reformas, enfrentándose abiertamente si es necesario al rechazo social y asumiendo los costes electorales que eso puede significar. Curiosamente, esta exigencia a los políticos nacionales para que pongan los intereses generales de las reformas por delante de sus intereses privados electorales se hace en muchos casos desde planteamientos individualistas, lo que no deja de ser una contradicción, ya que desde una perspectiva individualista de la organización y de la conducta social, los políticos, como cualquier otro actor económico racional, sólo impulsarán las reformas cuando vean que esto les puede traer beneficios políticos.

Nunca es bueno en una sociedad democrática imponer las reformas desde arriba (como tampoco es bueno querer imponer la democracia desde fuera). En *Sobre la libertad*, John Stuart Mill sostenía que los valores democráticos sólo se pueden establecer mediante la ardua lucha por la libertad. Y pienso que este criterio se puede sostener también para las reformas de mercado que forman parte indisoluble de las instituciones de una sociedad

democrática que buscan mejorar el bienestar social. Es necesaria una ardua batalla por las reformas, pero una batalla llevada a cabo duda la persuasión y la búsqueda del convencimiento y no duda la imposición. Aquellos que alientan a los gobiernos a llevar adelante las reformas aún en contra de la voluntad de la sociedad a la que pretenden beneficiar están actuando como dictadores benevolentes, con el riesgo de afectar profundamente a la democracia.

Flexibilidad si, pero ¿cómo?

El avance de las reformas orientadas a flexibilizar los mercados y los mecanismos de protección social en las sociedades de democracia avanzada y deliberativa como la existente en los países desarrollados europeos será un proceso lento y arduo, que exigirá mucha pedagogía, mucha persuasión social y que irá acompañado de avances y retrocesos a través de acuerdos parciales.

El fatigoso proceso de reforma del mercado de trabajo y de los mecanismos de protección social en Alemania es un ejemplo. Pero la aceptación social, contra todo pronóstico, de la llamada «Hartz IV» —en referencia a las recomendaciones de reforma hechas por la comisión nombrada por el Canciller Gerhard Schröder y que presidió Peter Hartz, director de personal de Volkswagen—, que entró en vigor el pasado 1 de enero es una muestra de cómo las reformas pueden acabar siendo socialmente aceptadas.

No hay en Europa a mi juicio atajos al estilo del modelo norteamericano. No es posible intercambiar piezas de un modelo a

otro. Eso no funciona, aunque sólo sea por una simple cuestión de principios de la mecánica. Estados Unidos no es un modelo para Europa. Todo discurso político-reformista en Europa que tienda a enfrentar de forma antagónica y radical mercado y Estado y ponga como modelo a seguir el ejemplo norteamericano está abocado al fracaso. Como dice el refrán, y muestran los casos de los países nórdicos o la misma Francia, todos los caminos llevan a Roma, es decir al crecimiento y al bienestar.

La cuestión es encontrar caminos para encajar mecanismos específicos de flexibilidad dentro de cada uno de esos modelos que se han ido conformando a lo largo de la historia propia de cada país. Pero la flexibilidad no es un concepto económico. La consulta a los índices de los manuales más frecuentes de Economía no dará ningún resultado. A lo más, el lector curioso se encontrará con alguna referencia a la flexibilidad de los tipos de cambio o de los precios. Por lo tanto, no es un término analítico y los economistas no sabemos muy bien lo que significa. Flexibilidad es un adjetivo, un atributo que se predica de ciertas conductas humanas o del funcionamiento de las organizaciones. El diccionario define flexibilidad como cualidad de flexible, es decir, algo susceptible de ser doblado sin romperse; aplicado a personas, se dice del que se acomoda o adapta con facilidad a las circunstancias.

Sin duda, las circunstancias en que se mueve la economía internacional en este principio del siglo XXI no son las mismas que las de la segunda mitad del siglo pasado, período durante el cual el modelo europeo logró elevadas cotas de crecimiento y bienestar. Las instituciones económicas, es decir, aquellos arre-

glos o acuerdos formales e informales que propiciaron esos buenos resultados en el pasado requieren ahora adaptaciones importantes a las circunstancias del nuevo entorno. La flexibilidad es una condición darwiniana de supervivencia. Pero mi recomendación para todos aquellos que pretendan favorecer esa adaptación en las sociedades europeas es que, en primer lugar, no se dejen llevar por el mimetismo aparentemente fácil de copiar piezas de otros modelos de imposible encaje en la sociedad europea y, en segundo lugar, que traspasen las fronteras de la teoría económica para interesarse por las aportaciones que otras ciencias sociales pueden aportar a la comprensión de la actual resistencia social a las reformas en Europa.

La economía española necesita un plan de ajuste

FERNANDO FERNÁNDEZ MÉNDEZ DE ANDÉS*

La economía española vive un proceso de recalentamiento típico de nuestro devenir económico. Tradicionalmente, esos procesos se curaban, con harto sufrimiento en términos de producción y empleo, mediante la restricción exterior, la ausencia de financiamiento en divisas que obligaba a la autoridad monetaria a subir los tipos de interés domésticos para hacer atractiva nuestra deuda. Esa ha sido la historia económica de España desde su inserción en la economía mundial con el Plan de Estabilización de 1958. Pero con la entrada en la Unión Monetaria no sólo hemos renunciado a la soberanía monetaria, como es bien sabido, sino que hemos perdido también un fusible, el de la balanza por cuenta corriente, en expresión que no es mía pero que desconozco su origen porque se ha convertido en una *commodity*.

* Doctor en Ciencias Económicas, consultor y profesor de la Universidad Antonio de Nebrija. Ha sido Rector de la Universidad Europea de Madrid, Chief Economist y Director del Servicio de Estudios Santander Central Hispano y Economista Principal en el Fondo Monetario Internacional. Autor de numerosas publicaciones académicas y de divulgación. Es colaborador habitual de ABC, la Cadena SER y miembro del Consejo editorial de Expansión.

Tenemos pues una situación económica a la americana, en la que podemos permitirnos, durante mucho tiempo, el lujo de tener inmensos déficit exteriores (el déficit comercial español acumulado en los últimos doce meses supera el 7% del PIB) sin problemas de financiación. Tenemos incluso mayores grados de libertad externa que Estados Unidos porque como el tamaño de la economía española es pequeño en relación a la Eurozona, podemos hacer muchas tonterías económicas sin que eso afecte fundamentalmente a las condiciones monetarias básicas, tipos de interés y cotización de la divisa. Máxime si recogemos los frutos de una consolidación fiscal que, aunque insuficiente por lo que luego veremos, ha reducido significativamente el nivel de endeudamiento público y ha permitido disponer de diferenciales de tipos de interés con el bono alemán incluso negativos. Eso además de que hoy por hoy los mercados financieros europeos no acaban de creerse que en caso de problemas en un país del euro no haya un *bail out* a costa del BCE, por lo que los diferenciales entre los distintos países de Eurolandia son mínimos.

España sufre una especie terminal de enfermedad holandesa. No causada por las flores o el petróleo, sino por la persistencia estructural de tipos de interés inusualmente bajos para la situación cíclica de nuestra economía. La política recomendada para enfrentarse a esas situaciones es la creación de Fondos de Estabilización, el ahorro de parte de los excedentes derivados del mal holandés para evitar la deriva inflacionista, la pérdida de competitividad y la ausencia de rentabilidad en cualquier otra actividad. Chile ha aplicado consistentemente una política tendente a neutralizar el efecto de las variaciones del precio del cobre

en su economía, y ha tenido un gran éxito. Venezuela tiene formalmente un fondo de estabilización del petróleo, pero está sujeto a mayores glorias políticas bolivarianas. España tiene que inventar y poner en marcha un instrumento semejante si no quiere que los tipos de interés negativos acaben con toda actividad productiva que no sea la construcción o la especulación financiera.

Todos los analistas destacan la pérdida de competitividad que sufre la economía española derivada de la acumulación de un diferencial de inflación con nuestros socios de más de seis puntos porcentuales desde la entrada en el área monetaria única; de más de ocho con Francia y diez con Alemania, nuestros mayores clientes comerciales. Aún más si la medimos con el deflactor del PIB o en términos de costes laborales unitarios. Ése es el principal determinante, mucho más que la actual fortaleza coyuntural aunque duradera del euro, de que el sector exterior haya drenado dos puntos de crecimiento en el tercer trimestre de este año.

Pero es sólo un síntoma de la enfermedad de fondo, la pérdida de atractivo de las actividades productivas en beneficio del consumo y la construcción. Con tipos de interés prácticamente negativos desde la entrada en el euro, cualquier sujeto racional, en el sentido económico usual del término, no estará dispuesto a sacrificar consumo presente por futuro, sino antes al contrario, adelantará en el tiempo sus planes de consumo para aprovecharse de la oportunidad de financiarse gratis e incluso de que le regalen dinero por consumir. Por eso el crédito al sector privado residente no ha dejado de aumentar desde el año de nuestra adhesión a la moneda única, cuando no llegaba al 50% del

PIB para superar el 130% del PIB a finales de este año. Y afortunadamente ha subido mucho el crédito hipotecario, porque dentro de la locura consumista en la que está inmersa la economía española, el consumidor ha mantenido una cierta cordura y ha preferido endeudarse para comprar un piso, a fin de cuentas un activo, antes, o al menos a la vez que directamente se gastaba la renta en consumo puro.

Este es a mi juicio el diagnóstico correcto de la situación económica española, o al menos un diagnóstico complementario menos habitual. El problema fundamental no es la pérdida de competitividad, o no es sólo la pérdida de competitividad, sino también la fortaleza del consumo privado y de la demanda de vivienda y de crédito, espoleada por unos tipos de interés extraordinariamente bajos y con pocas perspectivas de subir significativamente en el corto plazo. Que algo de razón hay en este diagnóstico puede verse con lo pronto que ha reaccionado el crédito o la demanda de automóviles al aplanamiento de la curva de tipos y a la disminución de las expectativas de subidas por parte del Banco Central Europeo. Con ello hemos ganado algo de tiempo para curar la enfermedad antes de que la metástasis sea irreversible y nos suceda con el euro como con el mercado común que después de la prosperidad del 86-90 vino la recesión de los primeros noventa. Y para más paradojas de la historia, parece que le va a volver a tocar a los socialistas gestionarla otra vez desde el gobierno.

Los síntomas de que el modelo de crecimiento de la economía española no da más de sí empiezan a ser abundantes. En los tres últimos años nos hemos acostumbrado, entre felicitaciones

por el éxito relativo, a una crecimiento del orden del 2,5%, muy moderado y que habríamos catalogado de insuficiente si no fuera por el estancamiento europeo. Y porque algunas reformas estructurales emprendidas con timidez pero perseverancia en el mercado de trabajo y sobre todo la explosión de la inmigración incontrolable han permitido una flexibilización de facto de magnitud tal que ha continuado la fuerte creación de empleo. Pero incluso ese efecto expansivo, y nunca se reconocerá suficientemente el impacto tremendamente positivo que ha tenido la inmigración en el crecimiento español en el período de cambio de siglo, se está agotando como demuestra la progresiva disminución del diferencial de crecimiento con Europa. Pero es que además Europa ha perdido terreno económico en el mundo en la última década; ante Estados Unidos y ante los nuevos países emergentes asiáticos. Pero como no quiero desviar la atención del lector, ni la responsabilidad de los gestores de la política económica, de los problemas concretos de la economía española a los que se puede responder con medidas adecuadas, voy a ignorar deliberadamente en este trabajo el contexto internacional en la medida en que no afecte directamente a la definición de políticas. Bien es cierto que a sabiendas que otros autores lo cubrirán con más acierto y rigor en este Libro Marrón.

Tenemos pues un exceso de demanda interna en la economía española. Esa es la razón fundamental por la que estamos necesitados de un plan de ajuste. Un plan que no puede ser tradicional, porque al no contar con dos instrumentos habituales de política económica de estabilización, como son el reajuste del tipo de cambio y de los tipos de interés, obliga a hacer recaer

la contracción sobre la política fiscal, las políticas de rentas y las políticas de reformas estructurales. El escenario de precios de petróleo en el entorno de cuarenta dólares de forma duradera hace aún más perentorio si cabe el ajuste, si no queremos repetir los errores de los años setenta, en los que la primacía de consideraciones políticas, retrasó las medidas necesarias con el consabido coste en términos de mayor destrucción de empleo y producción¹.

La política fiscal en el marco de un plan de ajuste

En los años sesenta se puso de moda entre economistas discutir de reglas *versus* discrecionalidad. Como consecuencia de la revolución keynesiana, la economía era considerada hasta entonces una variedad social de la ingeniería. Dedicando suficiente tiempo y cerebro, los problemas económicos acabarían resolviéndose porque los economistas encontrarían las palancas con las que intervenir. Los excesos de esta intervención, y en concreto la manipulación irresponsable de la máquina de hacer dinero, condujeron a la revolución monetarista que en esencia nos dice que el crecimiento de la cantidad de dinero determina la inflación, con lo que basta con fijar una regla a ese crecimiento para someter los peligros inflacionistas. En realidad, el monetarismo es mucho más ambicioso porque cuestiona la capacidad de los economistas para intervenir acertadamente, y en conjunción con la hipótesis de las expectativas racionales, acaba

¹ Nos lo acaba de recordar el profesor Fuentes Quintana, actor principal de ese período, en el prólogo al libro *La Economía como Profesión*. Madrid 2004.

con la concepción de la economía como ingeniería social y con la discrecionalidad de la política económica. Ésta ha de limitarse a fijar reglas claras y conocidas de antemano, para que los agentes puedan actuar en consecuencia, maximizando así el bienestar colectivo en la búsqueda egoísta de su propio beneficio particular.

Desde entonces la política monetaria se considera demasiado importante para dejársela a los políticos y se consagra la autonomía de los bancos centrales. Un camino similar para la política fiscal parece obviamente imposible políticamente y probablemente incluso inconveniente técnicamente. La política fiscal es demasiado sensible para dejársela a los técnicos. De todos es sabido que la aprobación de los presupuestos nacionales está en el origen los Parlamentos y de la misma democracia; incluso en el origen mismo del Estado Moderno. Pero precisamente por eso, se consideró conveniente establecer reglas fiscales a la hora de alumbrar una unión monetaria descentralizada con quince o veinticinco miembros. Reglas sencillas y de fácil interpretación que limiten la discrecionalidad de los políticos de un país concreto porque sus actos repercuten sobre el conjunto de la Unión. Las reglas numéricas son suficientemente conocidas para que no sea necesario repetirlas, pero conviene explicar su fundamento.

Necesitamos reglas fiscales porque las democracias parlamentarias tienden al crecimiento perpetuo del gasto público y a la consiguiente hipertrofia del sector público, con la pérdida de eficiencia y la distorsión en la asignación de recursos que ello supone. Así lo han demostrado la historia y la teoría de la elección pública. Y las reglas han de construirse para que el sector

público tienda al equilibrio y el nivel de endeudamiento público no sea explosivo y ponga en peligro la propia credibilidad del Estado como deudor, porque entonces sí tendremos problemas serios. Cuando se aprobó el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, Europa estaba preocupada por la euroesclerosis y se relacionaba con la hipertrofia del sector público. Hoy lo está por el estancamiento económico y se habla otra vez de estimular la demanda efectiva. La situación económica es la misma, pérdida de dinamismo y atraso relativo, pero la percepción política muy diferente². Hoy parece que desde la Comisión se ha vuelto a apostar porque los objetivos de consolidación fiscal se subordinen al crecimiento económico.

Lo que no es conveniente para Europa, ni desde luego para España. No se trata de negar la posibilidad de una política keynesiana de demanda, ni de impedir el juego de los llamados estabilizadores automáticos. Espacio suficiente hay con un déficit público del 3%, sobre todo si se han hecho bien las cosas en la fase cíclica de crecimiento. Posponer la búsqueda del equilibrio fiscal porque existen dificultades cíclicas supone también pensar que el ciclo puede mejorar con más inyección de dinero público; que con más impuestos y menos horas de trabajo, Europa puede volver a crecer.

Las reglas están para cumplirse y no para cambiarlas a la primera dificultad, porque entonces ya no se trata de que las reglas sean buenas sino de la propia credibilidad de la política económica. Además, las nuevas reglas propuestas por la Comisión son

² Ver el informe Camdessus, 2004 sobre la situación francesa.

tan sofisticadas que no son unívocas. El concepto de déficit estructural es sugerente y refinado, pero no existe un procedimiento sencillo y generalmente aceptado para calcularlo. No hay acuerdo sobre cómo medirlo. ¿Se imaginan las posibilidades creativas que se abren a los políticos? ¿y las oportunidades profesionales a los economistas? En un contexto, no nos olvidemos, donde Grecia ya ha reconocido que ha engañado a la Unión al enviar sus cuentas fiscales y donde se discute abiertamente que Italia puede haber hecho algo semejante. Lo que parece claro es que con esta reforma disminuyen las posibilidades de que se lleguen a aplicar las sanciones previstas, lo que se empieza a reconocer explícitamente. Pero no hay reglas efectivas sin sanciones, por mucha presión moral, *peer pressure* y *benchmarking* que queramos introducir en el sistema.

Viene esta reflexión europea a cuento de una de las principales contrarreformas fiscales introducidas por este gobierno y que tiene serias consecuencias en la posibilidad real de que haya alguna vez un plan de ajuste como el que vengo pregonando. Me refiero a la anunciada reforma de La Ley de Estabilidad, que se inspira explícitamente en la comentada reforma del PEC del Comisario Almunia. Persigue dos objetivos comunes: incardinar la regla en el ciclo económico y adaptarla a la España plural. Sobre la relevancia y viabilidad del primero quedan claros mis comentarios por los párrafos anteriores, escritos por cierto hace un año, si me perdonan haberlo ocultado hasta ahora³. Sobre el segundo, sólo constatar las dificultades de hacer compatible la

³ Ver Nuevo Lunes Especial Aniversario 2003.

denuncia constante de la regresión autonómica que se había producido en España con la idea de que hacer política fiscal en España es semejante a hacerlo en la Unión Europea, dada la calidad y magnitud de las competencias transferidas y las dificultades del gobierno central para hacer cumplir los acuerdos.

Si el diagnóstico de partida de este trabajo es correcto, y la economía española necesita un plan de ajuste, cualquier reforma fiscal ha de juzgarse sobre su aportación a ese objetivo. Y no parece que la anunciada reforma de la Ley de Estabilidad suponga un endurecimiento de la restricción presupuestaria general de las administraciones públicas, sino más bien todo lo contrario. Es por lo tanto una reforma inoportuna en el tiempo, además de equivocada en su planteamiento general.

Para reducir el exceso de demanda interna de la economía española sólo queda subir los impuestos sobre el consumo y sobre la adquisición de vivienda, sin aumentar el gasto público sino para ahorrar el superávit de manera que podamos ir consolidando un Fondo de Estabilización semejante a los creados en economías que también sufren de enfermedades holandesas parecidas, aunque por distintas causas. En el caso de la imposición sobre el valor añadido, hay que recordar que sólo Alemania, Luxemburgo y Chipre tienen tipos más bajos en la Unión Europea, por lo que no hay problema contractual, solo voluntad política de aplicar una medida necesaria pero impopular. En el segundo, se trataría tan sólo de eliminar el tratamiento fiscal que prima la inversión en vivienda respecto a otros activos financieros, de hacerlo gradualmente y con efectos hacia el futuro para no lesionar derechos adquiridos, pero también de acabar

con la irracionalidad que significa subsidiar fiscalmente la compra de un bien cuyo precio de venta se ha multiplicado por tres en diez años.

Si finalmente se presenta la anunciada reforma de la imposición sobre la renta de las personas físicas, cabe esperar que el objetivo de simplificación previsto, y deseable, no haga perder de vista la necesidad estructural de desincentivar el consumo y fomentar el ahorro, derivada de nuestra pertenencia a un área monetaria única en la que aspiramos a crecer más que la media y de la que importamos tipos de interés anormalmente bajos para nuestro nivel de inflación estructural. Sería deseable que nuestro gobierno mirase con atención y sin apriorismos ideológicos la reforma que ha puesto encima de la mesa el reelegido presidente Bush, no sólo porque como he defendido al inicio de este trabajo, la situación económica americana y española comparten desequilibrios preocupantes y blandas restricciones exteriores, sino también por coherencia. El llamado impuesto único sobre la renta fue una propuesta de Forbes, otrora candidato republicano a las elecciones. No vayamos una vez más a hacer realidad la crítica de Keynes cuando se lamentaba que los políticos son siempre herederos de un economista muerto. Quizás el impuesto único esté muerto y haya que pensar en un impuesto sobre el gasto. Pero al menos no seamos insensatos y no queramos dar al ahorro a largo plazo el tratamiento de gasto suntuario, como parece derivarse de algunas declaraciones de responsables de Hacienda, cuando las aportaciones a los fondos de pensiones deberían recibir análogo tratamiento a las cuotas de la seguridad social pues son exactamente lo mismo.

La reforma del mercado de trabajo

La creación de empleo ha sido un éxito indiscutible de la política económica en los últimos diez años. Sin embargo, en vez de reflexionar sobre cómo continuar creando medio millón de puestos de trabajo al año, pues no olvidemos que aún tenemos una de las tasas de empleo más bajas de Europa, el debate político, y me temo que las propuestas de reforma, están más centradas en la famosa cuestión de la calidad del empleo. Un debate espúreo, por lo cargado de ideología y posicionamientos estéticos, pero que esconde el verdadero problema de la segmentación dual del mercado de trabajo español.

La cuestión de la calidad en el empleo es en sí misma difícil de resolver, porque por calidad se mezclan al menos tres ideas diferentes: temporalidad, jornada laboral y remuneración. Un contrato temporal no es sinónimo de contrato basura, aunque a veces parezca que así lo creen los agentes sociales y algunos responsables políticos, si la eventualidad de conseguir otro igual o mejor en un plazo breve es elevada. Y así ha debido ser en la economía española estos años dado el número de puestos de trabajo creados. Una jornada laboral flexible no es tampoco sinónimo de precariedad en la relación laboral, si es conocida y negociada de antemano porque se ajusta a las necesidades de la empresa y satisface algunas preferencias de los trabajadores. De hecho, son estos contratos a tiempo parcial y en jornadas disparejas los que han permitido la incorporación masiva de mujeres con responsabilidades familiares y jóvenes al mercado de trabajo y han disparado las tasas de empleo de algunas economías europeas, como la holandesa o la danesa, no precisamente

antisindicales. Y remuneraciones vinculadas al crecimiento de la productividad y no asociadas a vagos conceptos de capacidad adquisitiva o inflación histórica son la única manera de competir en una economía globalizada, y de manera más directa e inmediata de evitar la pérdida de empleo derivada de la Ampliación de la Unión Europea.

Partimos de una posición fiscal sólida y una política monetaria estructuralmente expansiva. Un lujo que no debemos desperdiciar, pero que no es suficiente y se está agotando. Ha llegado la hora de la microeconomía, de las reformas necesarias para crear empleo. El gobierno no está para dar teorías sobre productividad, sino para plantear reformas y asumir su coste electoral. Se ha firmado un gran acuerdo de intenciones entre sindicatos y patronal para la reforma del empleo y la negociación colectiva, pero ahora queda lo más importante, dotar de contenido concreto a las buenas intenciones.

Aprovechemos para cambiar el marco de relaciones laborales, pensado para la Transición y que buscaba consolidar las instituciones sociales, sindicatos y patronal, como elementos necesarios de una sociedad democrática. Perfecto, ha funcionado bien y ha conseguido su objetivo, pero hora es ya de abandonar la protección a la industria naciente y cambiarlo para ponerlo al servicio de la creación de empleo. El sistema de negociación colectiva español es un híbrido que no ofrece las ventajas de los sistemas centralizados, muy eficaces como política antiinflacionista, ni de los fuertemente descentralizados, que priman la competitividad al vincular los salarios a la productividad. La dirección del cambio necesario parece clara.

Tenemos un mercado de trabajo segmentado, dual, y haríamos bien en liberalizarlo para todos, generalizando por ejemplo la indemnización de 33 días por año trabajado. La temporalidad es excesiva, pero reconozcamos que tiene que ver con los altos costes de despido y sobre todo con la incertidumbre asociada a la judicialización de la extinción de la relación laboral, como nos repiten todos los años el Fondo Monetario Internacional y la OCDE. La movilidad geográfica y funcional, es insuficiente, y cada vez más dificultada por la construcción de barreras de facto entre Autonomías⁴, y sobre la que habría que incidir reformando la protección por desempleo.

Afirmar que uno de los grandes logros de la transición económica española ha sido la reforma laboral gradual y por consenso se ha convertido en un lugar común. Y probablemente será cierto, pero también lo es que la teoría económica habla de saltos cuánticos en las reformas estructurales que son necesarios para que produzcan los efectos deseados. Y que últimamente estamos pecando de complacencia. Mientras que en los países de nuestro entorno, incluidas Francia y Alemania, ha prendido la idea de que la situación exige reformas drásticas y se han llegado a replantear conquistas recientes, como la semana de las 35 horas, o vacas sagradas del Estado de bienestar como el copago sanitario en Alemania o el alargamiento de la edad de jubilación. Cuestiones que aquí incluso sirven para calificar de políticamente incorrecto, de ultraliberal en expresión que ha hecho fortuna, a quien las plantea.

⁴ Como se argumenta en Documentos Círculo, *La Cuestión Autonómica y la Reforma de los Estatutos. Aspectos Económicos*. 2004.

Otras reformas estructurales pendientes

La economía de mercado en España tiene un problema creciente con las Cajas de Ahorros. Hace falta encauzarlo y regularlo a tiempo. La cartera industrial de las Cajas, y en concreto de cuatro o cinco instituciones, es la más importante del país. En un proceso gradual y sorprendentemente silencioso se han convertido en los dueños principales del aparato industrial español. En esa función han sustituido a los bancos comerciales. Además han decidido pasar a la ofensiva y gestionar directamente las empresas en las que participan, rompiendo con una larga tradición de socios pasivos.

Las causas de ese fenómeno son claras. En primer lugar, la buena gestión de las Cajas que les ha permitido generar un importante excedente de Tesorería con el que lanzarse a comprar acciones. Pero también algunos claros ejemplos de favores políticos. En segundo lugar, la creciente toma de posiciones de las Cajas ha coincidido casi exactamente en el tiempo y en magnitud con la retirada de los bancos de la industria, presionados tanto por sus accionistas, que han considerado claramente que la cartera industrial aporta más riesgo que valor y han penalizado la cotización de aquellas entidades que lo han intentado, como por los reguladores del sistema financiero que han hecho muy costosas en términos de provisiones la tenencia de participaciones industriales. Y lo harán más con la entrada en vigor de las normas internacionales de supervisión y regulación financiera conocidas como Basilea 2. Además, la acertada insistencia en el buen gobierno corporativo ha puesto de manifiesto los peligros de conflicto de intereses latentes en la dualidad financiera

industrial. Por eso los bancos han vendido y las cajas han comprado. Porque estas últimas no están sujetas a la disciplina del mercado, ni al escrutinio diario que supone la cotización en mercados regulados. Que esto es un problema, es tan evidente que hasta el gobierno ha intentado remediarlo, con escaso éxito hasta ahora, mediante la creación de unos títulos especiales para las cajas, las famosos cuotas participativas.

Se puede argumentar diciendo que las Cajas de Ahorros no son entidades con fines de lucro, sino que pertenecen al llamado sector social de la economía. Hay también quien piensa, y algunos de ellos en la Comisión Europea, que las Cajas son empresas públicas, de ayuntamientos y comunidades autónomas. En ambos casos estaríamos ante otra enfermedad típicamente española, o un hecho diferencial de nuestra economía, que más del 50% del sistema financiero está fuera de la disciplina diaria de los mercados. Salvo que pensemos que la economía de mercado es tan imperfecta que cuanto menos haya en la economía española mejor. Pero para eso nos hubiera ido mejor no habiendo privatizado nada.

Afortunadamente, la globalización tiene sus mecanismos de comparación y transparencia de las políticas nacionales. Y el gobierno ha aceptado un ejercicio de evaluación y supervisión del sistema financiero español que realiza el Fondo Monetario Internacional y que se conoce por sus siglas inglesas de FSAP, que ofrecerá una buena oportunidad para analizar la racionalidad económica de nuestra excepción cultural financiera. Algunos economistas pensamos que la solución de este embrollo es que las Cajas se privaticen. Y por cierto frente al espectro del duopolio bancario agitado convenientemente, es obligado

reconocer que hay mil soluciones técnicas para evitar que se haga realidad con sólo dejar que los organismos reguladores de la competencia hagan su trabajo sin interferencias políticas. Pero cierto es que la mayoría de economistas españoles piensa que si las Cajas funcionan bien, ¿por qué cambiar su marco legal? En cualquier caso, sería deseable un debate abierto sobre esta especificidad nacional una vez que además las Cajas han roto su status tradicional de meros inversores financieros.

Y hablando de organismo reguladores, ésta es otra reforma estructural necesaria para asegurar la competitividad de la economía española. Frente a quienes piensan que la política de fomento de la competencia es una necesidad en una Unión Europea en la que todavía priman la defensa de los intereses nacionales y la política de los campeones industriales, hay que recordar que la teoría económica, tan apátrida y sin pasaporte ella, ha demostrado que como en el comercio internacional, el desarme arancelario unilateral es ventajoso. Porque aumentar la competencia reduce los costes de transacción y de producción de las empresas que demandan *utilities* como componentes básicos de su estructura de costes.

Parece por tanto conveniente impulsar el proceso de dotar a las correspondientes agencias reguladoras de recursos económicos y autonomía jurídica y funcional suficientes, confiriéndoles capacidad sancionadora y poder ejecutivo. Lo que requiere probablemente para estas agencias un marco jurídico semejante al establecido para el Banco de España en la Ley de Autonomía del 1994, incluyendo el régimen de dedicación y remuneración de sus funcionarios. Si para entrar en el euro, la autonomía de la

política monetaria era un prerequisite, para beneficiarse de nuestra pertenencia a un área monetaria única, la autonomía de la política de defensa de la competencia es una necesidad. Dicha autonomía ha de incluir, en mi opinión, la capacidad para determinar las tarifas en aquellos sectores en los que sean necesarias como garantía de competencia. Adicionalmente, es urgente coordinar las distintas agencias que operan en el ámbito estatal y de comunidades autónomas, «de tal manera que el interés general quede garantizado y no haya diferencias en la aplicación de la ley de una comunidad a otra, o se resquebraje la unidad del mercado, pudiendo dar lugar a injustificadas rentas de situación o ventajas competitivas de localización»⁵.

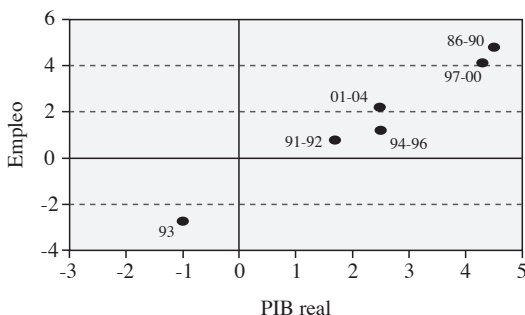
Conclusión

Este trabajo ha descrito la situación económica española como necesitada de un plan de ajuste para hacer frente al agotamiento del modelo de crecimiento impulsado por nuestra entrada en la Unión Monetaria. Un modelo que ha dado excelentes resultados, pero que presenta síntomas preocupantes en la profundización de desequilibrios, tensiones y descompensaciones productivas que amenazan su potencial de crecimiento. Unos síntomas que he calificado de semejantes a los de la economía norteamericana con la que además compartimos la ausencia de una restricción externa creíble. Y una situación económica de fondo que se parece a la que ha venido en denominarse enfermedad holandesa.

⁵ F. Fernández y M. Risueño, *El Proceso Privatizador en España. Principales Rasgos, Resultados y Posibles Extensiones*, Madrid 2004.

El objetivo es acabar con la maldición de la economía española, por la que a cada período de apertura a Europa le sigue un período de prosperidad y rápido crecimiento que acaba malográndose para conducir al estancamiento y la recesión. Una maldición que ha recogido perfectamente Federico Prades⁶ en el siguiente cuadro que dibuja simplemente la tasa de crecimiento del PIB y del empleo en media de una serie de períodos temporales diferentes. Durante los años 1996-2000, hemos disfrutado de una combinación envidiable y sólo comparable a la que siguió a nuestra incorporación al Mercado Común en 1986-1990. La ola de prosperidad ha continuado a menor ritmo en 2000-2004, gracias, en mi opinión y no necesariamente del autor del cuadro, a que la inmigración ha permitido la prolongación del fuerte proceso de creación de empleo al significar una liberalización de facto del mercado de trabajo.

GRÁFICO 1
 CRECIMIENTO Y EMPLEO EN ESPAÑA
 (Tasa de crecimiento del PIB real y del empleo equivalente a tiempo completo en distintos períodos)



⁶ F. Prades 2004.

Porque corremos el peligro de repetir los años 1990-1994 es por lo que pienso que es urgente la elaboración de un Plan de Ajuste de la economía española. Un plan que en la Europa del euro ha de descansar en la política fiscal y en las reformas estructurales para crear un Fondo de Estabilización que neutralice la enfermedad holandesa. A describir algunos componentes a mi juicio imprescindibles de este plan he dedicado el presente trabajo.

Bibliografía

- M. CAMDESSUS (dir.), «Le Sursaut, vers une nouvelle croissance pour la France», *Informe Oficial*, París 2004.
- DOCUMENTOS CÍRCULO, *La Cuestión Autonómica y la Reforma de los Estatutos. Aspectos económicos*, Círculo de Empresarios, Madrid 2004.
- F. FERNÁNDEZ, «La Bondad de las Reglas Fiscales», en *El Nuevo Lunes, especial Aniversario*. Madrid 2003
- E. FUENTES QUINTANA y J.M. SERRANO, «El nacimiento de una Profesión», en *La Economía como profesión*. Vol. 8 y último de la Obra *Economía y Economistas Españoles*, Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Madrid, 2004
- F. PRADES, «Incertidumbres actuales en la economía global», *Seminario Inversores Grupo Santander*, San Sebastián, 2004.
- M. RISUEÑO y F. FERNÁNDEZ, «El Proceso Privatizador en España, Principales rasgos, resultados y Posibles Extensiones», en *Teoría y Política de privatizaciones: su contribución a la modernización económica*. Fundación SEPI, editorial Cinca, Madrid 2004.

Una Europa social y competitiva

FRANCESC GRANELL*

Jeremy Rifkin, el conocido autor de «El fin del trabajo» ha publicado recientemente el libro «El sueño europeo: como la visión europea del futuro está eclipsando el sueño americano»¹ en donde se contiene una reflexión profunda sobre el fracaso del modelo americano que durante tantos años nos ha tenido encantados cual si se tratara de una flauta mágica.

Las ideas de Rifkin nos llevan a la reflexión sobre la mesurabilidad de la Felicidad humana analizada por Ruuh Veenhoven

* Nació en Barcelona en 1944, doctor economista y abogado. Estudios ampliados en Ginebra (integración europea), Cambridge (Marketing internacional) y Harvard-Tufts Fletcher School (relaciones internacionales). Es Catedrático de Organización Económica Internacional de la Universidad de Barcelona. Empezó su carrera como economista del Centro de Comercio Internacional UNCTAD-GATT para ser, luego, Director del Instituto de Economía Americana, Director del Centro de Estudios de Economía Internacional de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona, Director General de Promoción Comercial de la Generalitat de Catalunya y Director de la Dirección General de Desarrollo de la Comisión Europea. Autor de numerosos libros y estudios sobre comercio exterior, relaciones internacionales e integración europea). Es miembro de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras, senador de la JCI y Presidente de Ciudadanos por Europa.

¹ Barcelona, Editorial Paidós, 2004.

de la Erasmus University Rotterdam y que hay que relacionar con las críticas que sobre el modelo europeo han hecho recientemente algunos autores en el contexto de la discusión sobre la aprobación o no del Tratado por el que se instituye una Constitución para Europa² así como con el propio título del Libro Marrón de este año: «Europa - Estados Unidos: flexibilidad, crecimiento y bienestar»

¿Como debemos entremezclar todos estos conceptos y el de una Europa social y al mismo tiempo competitiva en la globalización?

En primer lugar deberíamos plantearnos si el modelo americano resulta viable para Europa y en qué medida comporta elementos diferenciales de bienestar a los cuales Europa deba aspirar.

En segundo lugar debemos plantearnos si existe o no, verdaderamente, un modelo europeo claro y definido aceptado por todos y cuales son, al menos, los países europeos que mejor están llevando la competitividad para ver de seguir su ejemplo.

El modelo americano

Resulta evidente que, en perspectiva histórica, el modelo americano ha resultado más eficiente que el modelo europeo en términos de crecimiento y ello sigue siendo así en la actualidad por más que hoy día los mayores crecimientos económicos se producen en Asia y no en Estados Unidos.

² Ver, por ejemplo, Carlos Taibo: No es lo que nos cuentan: una crítica a la UE realmente existente, Barcelona, Ediciones B, 2004.

Se dice que fue en la reunión del G-7/G-8 celebrada en Denver en julio de 1997 que el anfitrión y entonces presidente Bill Clinton dejó entusiasmados a sus colegas europeos respecto al funcionamiento de la economía americana. En pocos meses la Bolsa norteamericana no dejaba de superar records. El 13 de febrero del 1997 el Dow Jones había roto el techo de los 7.000 puntos, el 16 de junio de los 8000 y, a pesar de que Greenspan decía desde la Reserva Federal que se estaba en una burbuja que podía explotar en cualquier momento, los europeos se preguntaban que pasaba con aquel modelo tal eficaz. Las cosas empeorarían para todos con la crisis asiática que se desencadenó en agosto de aquel mismo año pero la imagen ya estaba creada en un contexto, además, en que el Consenso de Washington —con sus dosis de economía neoliberal— no había aun sufrido los reveses que empezaría a sufrir y los cuestionamientos que se le irían formulando por los altermundistas —sobre todo tras la ministerial de la OMC celebrada en Seattle en 1999 en medio de batallas campales— y bajo el lema de «otro mundo es posible».

El Consenso de Washington no es reconocido ya, hoy, como la panacea macroeconómica ni por su propio creador Williamson como así lo reconoció —él mismo— en su ponencia a uno de los diálogos del Forum de las Culturas celebrado en Barcelona y que dio lugar a la «Declaración de Barcelona» suscrita por una serie de importantes economistas mundiales de todas las tendencias³.

Es cierto que Estados Unidos está creciendo a casi un 5% mientras que la zona del Euro lo está haciendo a menos del 2%

³ Fundación CIDOB: From the Washington Consensus towards a New Global Governance, Barcelona, Forum de las Culturas, 24-26 septiembre 2004.

pero es incuestionable que el crecimiento norteamericano se basa en políticas monetarias y fiscales muy expansivas y laxistas que serían imposibles en Europa. Con la Guerra de Irak por medio los norteamericanos tienen actualmente un déficit fiscal de más de 500.000 millones de dólares lo cual supone un déficit de más del 4% del PIB yanqui.

Por si esto fuera poco Estados Unidos puede mantener de forma sostenida un déficit externo significativo transfiriendo a los demás países el problema de la financiación de su déficit.

Esta situación no es, desde luego nueva. En una perspectiva de, ya, 40 años ello fue denunciado por el General de Gaulle que veía —con el asesoramiento de Jacques Rueff— cómo las reservas de oro de Fort Knox eran insuficientes para poder responder de la enorme cantidad de dólares-papel que iban al mundo para financiar la Guerra del Vietnam y las inversiones norteamericanas directas en Europa que iban controlando partes crecientes de la economía europea.

Hoy en día las cosas no han variado mucho respecto a aquel patrón de comportamiento norteamericano. Es cierto que a finales de los setenta la segunda enmienda al Convenio Constitutivo del FMI empezó a admitir los tipos de cambio flotantes antes no permitidos y desmonetizó el oro pero es cierto, también, que ni la creación de los Derechos Especiales de Giro con la primera enmienda al Convenio Constitutivo del FMI en 1969 ni el fallido intento de crear una «Cuenta de Substitución» para absorber la enorme cantidad de dólares papel que circulaban por el mundo pudieron dar al traste con la asimetría que supone que los norteamericanos puedan hacer déficit externos de forma continuada.

Hoy en día la asimetría sigue permitiendo a Estados Unidos obtener recursos adicionales del exterior para financiar su crecimiento por la sencilla razón de que, pese a la aparición del euro en 1999, el dólar sigue siendo la moneda patrón por antonomasia en el Sistema Monetario Internacional —que, por cierto, en 2004 ha cumplido sus 60 años desde Bretton Woods—.

Los Estados Unidos están ahora incurriendo en un déficit exterior de 500.000 millones de dólares. La diferencia entre los años sesentas y setentas del siglo pasado y el momento actual es que el déficit era antes soportado por los europeos mientras que los grandes financiadores actuales del déficit externo norteamericano son los asiáticos ávidos compradores de bonos del Tesoro norteamericano. Es notorio que los chinos prefieren comprar títulos norteamericanos que restablecer el equilibrio privándose de la competitividad que se les consiente dejándolos mantener un yuan permanentemente infravalorado que disminuye su renta disponible pero que les permite inundar el mundo con sus productos y convertirse en la fábrica del Planeta.

Pero es que, además, Estados Unidos ha podido mantener unos muy bajos tipos de interés cuando ello le ha resultado útil para crecer más y ha podido dejar caer el valor de su moneda respecto al Euro para endosar a Europa una parte de su desempleo. Es cierto que el precio de las monedas lo fija hoy la especulación en los mercados de divisas pero actuaciones de forma concertada con otros bancos centrales son posibles aún en este contexto de un sistema monetario internacional en el que los cursos administrativos que funcionaron en otras épocas han desaparecido.

Nadie pone en duda, y lo demuestra el índice de competitividad mundial, que Estados Unidos está en primera posición de los países mayores de 20 millones de habitantes. Esta competitividad deriva de sus buenos datos en los tres subíndices que analiza el World Economic Forum para la elaboración del índice global y que son:

- Subíndice tecnológico que comprende la adaptación de las empresas y la sociedad a la Sociedad de la Información según uso de internet, uso de teléfonos móviles, ordenadores personales, esfuerzos en investigación y desarrollo, patentes y colaboración universidad empresa en este terreno
- Subíndice relativo a instituciones públicas comprendiendo cuestiones como la protección de la propiedad intelectual, la independencia judicial, la corrupción y el aprovechamiento del gasto público
- Subíndice de entorno macroeconómico referido a datos sobre estabilidad, acceso al crédito, ahorro, inflación y tipos de interés.

Sin embargo la situación de Europa no es mala. Tres de las seis economías más competitivas del mundo son europeas (Finlandia, Suecia y Dinamarca) y es injusto decir que Europa es incompetitiva cuando tiene estos tres ejemplos de éxito competitivo. En cuanto a países grandes Estados Unidos viene seguido por Australia, Canadá, Malasia y Alemania a quien siguen Taiwán, Gran Bretaña, Francia, España y Tailandia. En países menores de 20 millones de habitantes es Finlandia la que lidera el ranking.

Cuando miramos indicadores sociales tales como la esperanza de vida al nacer, Estados Unidos está muy lejos de la cabeza del ranking establecido por el PNUD. Salvo Grecia y Portugal y salvo una mayoría de los países que se han incorporado a la UE el 1 de mayo de 2004, todos los miembros de la UE están mejor situados que Estados Unidos en razón de un mejor sistema sanitario y asistencial.

Al momento de establecer el Índice de Desarrollo Humano y a pesar de la corrección al alza que le supone su alto PIB por habitante (que es superior al de todos los países europeos excepto Luxemburgo) Estados Unidos ocupa la séptima posición superada por cinco países europeos y por Australia.

La comparación de estos índices nos lleva a decir que Europa no es tan incompetitiva como a veces se dice y nos da luz sobre la eterna discusión referida a la ponderación que una sociedad otorga a las cuestiones económicas y a las sociales y si son los niveles de renta u otros indicadores los que explican la felicidad de las poblaciones.

Resumiendo podemos decir que la economía norteamericana es mas productiva que las europeas pero menos social y que su desarrollo mas rápido se explica tanto por factores internos referidos a su capacidad de innovación y de buen gobierno como al factor externo de que el sistema monetario internacional actual le permite pasar por encima de las políticas macroeconómicas de estabilización que debería observar si no tuviera una moneda-patrón y tuviera que seguir los dictados del Fondo Monetario Internacional para corregir su desequilibrio ante la magnitud de su déficit externo y de su déficit fiscal.

Curiosamente la mayor economía mundial es la que menos cumple con las normas internacionales porque, en el fondo, todo el mundo esta cómodo con que la economía que supone el 22% de la economía mundial haga de locomotora —desbocada y unilateral pero locomotora al fin— del sistema económico internacional.

El modelo europeo

Tratando de ver la competitividad relativa del modelo europeo con este modelo americano podríamos empezar por cuestionarnos sobre la existencia o no de un modelo europeo.

El modelo europeo es único respecto a ámbitos en los que el acervo comunitario domina sobre las legislaciones nacionales de los estados miembros como es el caso de la política comercial común o las políticas agrícola y pesquera, pero hay muchos ámbitos en los que las normas nacionales privan sobre cualquier otra cosa y las divergencias son notables. Si esto ya era así antes de la ampliación de la Unión Europea de 1 de mayo de 2004, tras la ampliación de la UE de 15 a 25 estados miembros que pronto deben convertirse en 28 con el ingreso de Rumania, Bulgaria y Croacia y hasta de 30 con los eventuales ingresos futuros de Turquía y de Ucrania, nos encontramos con países muy divergentes desde el punto de vista de sus tradiciones socioeconómicas y culturales y sus muy distintos niveles de renta y, hasta, de aceptación de eventuales políticas económicas de uno u otro signo.

Es bien sabido que algunos piensan que Europa debe ser, simplemente, un mercado único con libre circulación de mercancías

tal como fue establecido por el Acta Unica Europea y que es operativo como tal a partir del 1 de enero de 1993. Otros, en cambio, consideran que Europa debe tener muchas mas ambiciones y que Europa no se explica sin la cohesión económica y social y sin medidas que den consistencia a los logros históricos de justicia social. El debate esta verdaderamente abierto⁴.

Europa ha sido escenario de luchas sindicales en pro de una serie de reivindicaciones sociales y en la mayoría de los países europeos el sindicalismo tiene un peso mucho mayor que el que tiene en los Estados Unidos y en que está aun en embrión la idea del sindicalismo internacional⁵ que podría hacer converger el sindicalismo norteamericano con el sindicalismo europeo mucho mas reivindicativo en que ni siquiera una eventual unificación de la Confederación Internacional de Organizaciones Sindicales Libres (CIOSL) con la Confederación Mundial del Trabajo (CMT) sería capaz de generar esta sinergia hacia la armonización de reivindicaciones sindicales a ambos lados del Atlántico.

Es cierto que tanto Estados Unidos como Europa vienen obligados por una serie de convenios de la Organización Internacional del Trabajo pero el «techo» común que suponen estos convenios es hoy por hoy muy limitado.

Ante la realidad de una normativa diferente en cada uno de los países europeos en relación a los derechos de los trabajadores,

⁴ L. Tsoukalis: ¿Qué Europa queremos?: los retos políticos y económicos de la Nueva Europa, Barcelona, Paidós, 2004.

⁵ Cándido Méndez: Unificación del sindicalismo internacional, EL PAIS, 22 diciembre 2004.

la UE ha sido muy cauta en cuanto al establecimiento de normativas sociales. Pese a ello, ya el 18 de octubre de 1961 se firmó la Carta Social Europea, mientras que el 1989 se aprobaba la Carta Comunitaria de los derechos sociales fundamentales de los trabajadores a la que Gran Bretaña no adhirió inicialmente, cosa que hizo tras llegar el laborista Tony Blair al poder.

El Tratado por el que se establece una Constitución para Europa⁶ entra en temas de derechos de trabajadores y derechos sociales aunque no excesivamente a fondo pues no hay que olvidar que Europa es mas una construcción política y económica que una construcción social si bien no tanto como pretenden las críticas que se le formulan a este respecto desde las filas altermundistas⁷. Es muy significativo que en estas materias no esté prevista armonización alguna de las disposiciones legales y reglamentarias de los estados miembros (art III-207).

Pese a esta limitación inicial, el Tratado Constitucional europeo aborda la cuestión de la Europa Social porque aunque no exista un modelo social europeo si es cierto que en Europa existe una gran sensibilidad a este respecto y nadie hubiera entendido que no se hubiera hecho así. En este sentido la Carta de Derechos Fundamentales incluida en la Constitución Europea que debe entrar en vigor en el 2007 incluye elementos como la

⁶ Para estas referencias se ha utilizado la edición del Tratado que, con una nota introductoria del prof. Francisco Aldecoa, ha publicado el Real Instituto Elcano (Madrid, Edit. Biblioteca Nueva, 2004)

⁷ Arcadi Oliveras en el capítulo de su libro «Contra la Guerra i la Fam» (Barcelona, Angle, 2004) explicita cinco carencias de la construcción europea: su falta de democracia ante el poder de los lobbies, la falta de política social frente a la Europa de los negocios, ser una Europa de estados y no de pueblos, ser una ciudadela cerrada sobre si misma y de espaldas al Sur y ser una Europa militarizada y neoimperialista.

igualdad entre hombres y mujeres en materia de empleo, trabajo y retribución (art II-81), el derecho a la información y consulta de los trabajadores en la empresa (art II-87), el derecho de negociación y acción colectiva (art II-88), el derecho de acceso a los servicios de colocación (art II-89), la protección en caso de despido injustificado (art II-90), el derecho a unas condiciones de trabajo justas y equitativas que respeten salud, seguridad y dignidad e incluyan periodos de descanso y vacaciones anuales retribuidas (art III-91), la conciliación de la vida familiar y profesional (art II-93), el derecho de acceso a las prestaciones de seguridad social y a los servicios sociales que garanticen una protección en casos como la maternidad, la enfermedad, los accidentes laborales, la dependencia o la vejez, así como en caso de pérdida de empleo. Las ayudas sociales y de acceso a la vivienda son también reconocidas (art II-94).

Por otra parte, el capítulo III de la Parte III referida a políticas internas de la Unión, incluye las políticas de empleo para potenciar una mano de obra cualificada, formada y adaptable, así como unos mercados laborales capaces de reaccionar rápidamente a la evolución de la economía (art III-203) en pro del desarrollo sostenible de Europa basado en un crecimiento económico equilibrado y en la estabilidad de los precios, en una economía social de mercado altamente competitiva tendente al pleno empleo y al progreso social y en un nivel elevado de protección y mejora de la calidad del medio ambiente, promoviendo, asimismo, el progreso científico y técnico (art I-3).

Al referirse a la política social el Tratado Constitucional establece que los Estados miembros impulsarán el empleo y la

mejora de las condiciones de vida y de trabajo para hacer posible su equiparación por la vía del progreso, una protección social adecuada, el diálogo social, el desarrollo de los recursos humanos para conseguir un nivel de empleo elevado y duradero, y la lucha contra las exclusiones (art III-209).

Ahora bien, consciente de las necesidades de flexibilidad dictadas por la necesidad de adecuarse a las necesidades de la globalización, el Tratado Constitucional fija que los Estados miembros actuarán teniendo en cuenta la diversidad de prácticas nacionales, en particular en el ámbito de las relaciones contractuales, así como la necesidad de mantener la competitividad de la economía de la Unión.

Para lograr estos objetivos la UE apoyará y complementará la acción de los estados miembros en cuestiones de condiciones de trabajo, seguridad social y protección social de los trabajadores, la mejora del entorno de trabajo, la protección de los trabajadores en caso de resolución del contrato laboral, la igualdad de retribución para trabajos similares y cuestiones conexas (art III-210). El Fondo Social Europeo sigue presidiendo esta esfera de actuación (art III-219).

Junto a todo ello y pensando en potenciar la competitividad de la economía europea, la UE fortalecerá sus bases científicas y tecnológicas mediante la realización de un espacio europeo de investigación (arts III-248/255), por programas para el fomento de la eficiencia energética (art III-256), mediante el fomento de un entorno favorable a la iniciativa y al desarrollo de las empresas y a la aceleración de la adaptación de la industria a los cambios estructurales (art III-279). La UE promoverá, también, la

competitividad de las empresas turísticas (art III-281) y mejorara los sistemas educativos a través de la creación de un espacio europeo para la educación y la enseñanza (art III-282) y el fomento a la formación profesional (art III-283).

Estas medidas de promoción se completan con el establecimiento de redes transeuropeas en los sectores de las infraestructuras de transportes, de telecomunicaciones y la energía con objeto de que las empresas puedan maximizar los beneficios que puedan derivarse del mercado único interior (art III-246).

Los ritmos de crecimiento y el estado del bienestar

Todas estas consideraciones nos connotan que Europa tiene vocación de conservar el Estado del Bienestar en el contexto del debate actual sobre la imposibilidad de reconciliar estado de bienestar y competitividad.

La cuestión parece, sin embargo, sobreestimada. Por una parte vemos que algunos países europeos con un sólido estado del bienestar están entre los países más competitivos del mundo. Por otro lado y si en términos de PIB per capita, la Europa de los 15 estaba al 69% de la media de los Estados Unidos en 1970 y al 70% en el 2000, la ponderación en función de las horas trabajadas nos muestra que desde 1970 hasta el 2000 se ha pasado del 65% de la media americana al 91%⁸. Lo que sucede es que en los Quince cada persona trabaja un 23% menos horas que un

⁸ Datos citados por el prof. Joan Tugores en un artículo sobre Comparaciones internacionales publicado en MON EMPRESARIAL de septiembre de 2004 en base a cálculos efectuados por el profesor del MIT Olivier Blanchard en su artículo «The Economic Future of Europe»

trabajador norteamericano lo cual se explica porque en el estado del bienestar europeo hay mas horas de ocio o bien mas opciones de no trabajar como consecuencia de las ayudas sociales existentes. En terminos de renta obtenida Europa esta peor pero los trabajadores europeos hacen menos esfuerzos o como dice el profesor Lopez Casanovas «estan menos estresados». Este menor «estrés» es, también, bienestar.

Guillermo de la Dehesa, en su reciente libro *Quo Vadis Europa*⁹ hace un análisis muy amplio de elementos e indicadores económicos explicativos de los procesos comparados de crecimiento de Europa y América desde su óptica a favor de llevar a cabo políticas de flexibilización en consonancia con la adecuación a la globalización pero no entra en algunos de los elementos que me ha parecido útil reseñar en estas páginas.

A mediados de 2004 el Consejero Delegado del Banco Santander Central Hispano era mucho mas explicito cuando en una conferencia en el Club Financiero de Bilbao¹⁰, respecto a la continuidad del estado del bienestar europeo decía: «No es posible pensar que el Welfare State europeo puede continuar y mucho menos después de la entrada de los diez nuevos miembros en la UE... pues el crecimiento económico a largo plazo y la competitividad están intimamente ligados a las mejoras estructurales de los mercados de trabajo y financieros, a los niveles de impuestos y a las prácticas regulatorias con conceptos mucho mas liberales»

⁹ Guillermo de la Dehesa: *Quo Vadis Europa?*: Por qué la UE sigue creciendo mas lentamente que Estados Unidos, Madrid, Alianza, 2004.

¹⁰ Alfredo Sáenz pide el desmantelamiento inmediato del Estado de bienestar europeo, LA VANGUARDIA, 3 de junio 2004.

El tema es, pues, complejo pues aunque todo el mundo habla de profundizar en el mercado interior y en liberalizar Europa como elemento positivo para dinamizar la economía del Viejo Continente, los sindicatos europeos no están dispuestos a aceptar que para conseguir una Europa competitiva haya que sacrificar la Europa Social fruto de una larga evolución de muchos años de lucha sindical. Los altercados que se han producido contra reformas a la baja del estado del bienestar en Alemania, Italia y Holanda o contra el abandono de la semana de 35 horas en Francia así lo atestiguan.

Gerhard Schroeder —que está sometido al difícil ejercicio de reencauzar el crecimiento alemán sin provocar excesivo malestar en los sindicatos— terciaba recientemente en la necesidad de aumentar la productividad europea y concretaba su programa en siete medidas para que el mercado único de 450 millones contribuya mas de lo que lo está haciendo ahora a aumentar la competitividad de Europa¹¹ y que pueden resumirse así:

- Libre elección transfronteriza europea en los suministros en electricidad y energía.
- Incrementar la estabilidad y el crecimiento de los mercados financieros europeos.
- Abaratar los costes de las transferencias bancarias intraeuropeas.
- Abrir realmente el mercado intraeuropeo de servicios.

¹¹ Gerhard Shroeder: My Plan for EU Growth, THE WALL STREET JOURNAL EUROPE, 26 Octubre 2004.

- Consolidar un mercado único para la industria europea de defensa.
- Establecer una normativa contractual europea única substituyendo a las 25 legislaciones nacionales actuales
- Armonización de los sistemas de cálculo de las bases imponibles para evitar las distorsiones fiscales en el mercado único.

Muchas de estas medidas estaban, de hecho diseñadas, ya, en el Plan del Consejo Europeo de Lisboa de marzo del 2000 tratando de transformar a Europa en la mas competitiva economía basada en el conocimiento para el 2010. La realidad ha sido tozuda, sin embargo, y, como ponía de manifiesto recientemente el informe Kok, los retrasos de implementación del proceso de Lisboa son numerosos a pesar de que el Consejo Europeo hace un seguimiento de los cumplimientos y los retrasos de ejecución¹².

Por otra parte un reciente informe del European Policy Center¹³, consensuado por representantes de empresas transnacionales, sindicatos y personas del mundo académico, ha llamado la atención sobre la necesidad de abandonar ciertas ideas ortodoxas y conservadoras para la reforma económica que parecen prevalecer en el mundo anglosajón destacando el hecho de que tres de los seis países mundialmente mas competitivos (de acuerdo con las estimaciones del Forum Económico de Davos

¹² Report n EU competitiveness drawn up by a group of experts led by former Dutch Prime Minister Wim Kok, Brussels, 2004.

¹³ European Policy Centre Task Force on the European Growth Initiative: Interim Report on Economic Growth in Europe, Brussels, 2004.

antes citadas) son Finlandia Dinamarca y Suecia que no han recortado su estado del bienestar y que tienen, por el contrario, estados de bienestar generosos que han sabido estimular sistemas educativos y de formación profesional de alto nivel¹⁴, sistemas de protección social orientados a no desincentivar el trabajo, mecanismos eficientes de recolocación de parados, regulaciones laborales ligeras para impulsar la creación rápida de puestos de trabajo, administración pública eficiente con altos grados de privatización, sistema fiscal potente y progresivo y muy bajos niveles de corrupción.

La conclusión a la que quería llegar es que para que Europa no tenga que abandonar su economía social para ser competitiva en un mundo globalizado no hay que tratar de reducir costes suprimiendo beneficios sociales o dejando a gente en el paro, sino que hay que generar un nuevo dinamismo de crecimiento para la economía europea que permita aumentar mas y mas la productividad de la economía, reducir las ineficiencias y la burocratización —a veces bien intencionada— de las ya muy onerosas administraciones públicas e impulsar el «emprendedurismo» privado creador de puestos de trabajo y generador de renta.

Sólo con un crecimiento más rápido que el actual que se sitúa en torno al 2%, cuando el norteamericano ronda el 5%, Europa podrá conseguir cerrar la cuadratura del círculo de poder seguir siendo competitiva sin dejar de ser social, esto es, sin ir deslizándose hacia el «menos social» modelo norteamericano.

¹⁴ OECD: Programme for International Student Assessment: Learning for tomorrow World, First Results from Pisa 2003, París, 2004.

Ello no es, desde luego, fácil puesto que además de decisiones internas en la línea antes citada y que tan buenos resultados le han dado a algunos países europeos, hay, también, que sobreponerse a las desventajas que Europa tiene respecto a Estados Unidos como consecuencia de que su dólar sigue siendo la moneda internacional de reserva por excelencia.

¿Puede Europa competir con el gigante americano?

La importancia del mercado interior

JORDI GUAL*

Los últimos quince años han sido para la Unión Europea la crónica de un éxito político que no ha ido acompañado de unos resultados comparables en el ámbito económico. Desde la perspectiva política los avances han sido, sin lugar a dudas, formidables. Se ha ampliado la Unión Europea, pasando en quince años de 12 a 25 miembros y el éxito político del club comunitario se constata porque cada vez son más los países europeos que

* Profesor Ordinario y Director del Departamento de Economía del IESE. Doctor en Economía por la Universidad de California, Berkeley. Ha sido Profesor Visitante en el Departamento de Economía de la Universidad de California, Berkeley y Consejero Económico en la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros, Comisión de las Comunidades Europeas en Bruselas. Es Research Fellow del Center for Economic Policy Research (CEPR, Londres), Director Académico del Centro de Investigación Sector Público Sector Privado del IESE y Doctor Asociado del Instituto de Análisis Económico (CSIC, Barcelona). Es autor de numerosos libros y artículos en temas de competencia, regulación, integración europea, economía internacional y sistema financiero. Es editor de *Building a Dynamic Europe: the Key Policy Debates* (Cambridge University Press).

desean adherirse a la Unión. A lo largo de estos años, además, se han implantado reformas económicas políticamente muy complejas como el mercado único (1993) y el euro (1999); y se han aprobado diversas reformas institucionales (Maastricht, Amsterdam, Niza) orientadas a mejorar el funcionamiento de las instituciones comunitarias y ampliar la dimensión política de la Unión, en un proceso que culmina con la posible ratificación del Tratado Constitucional a lo largo de los próximos meses. Con la perspectiva de los años, es difícil no admirar lo que se ha conseguido en términos políticos, y al tiempo que se expresa dicha admiración, no cabe duda de que surge un cierto desasosiego, puesto que esa trayectoria política favorable no se ha visto acompañada por un éxito similar en términos económicos.

Europa: unos resultados económicos mediocres

Efectivamente, si se comparan las medidas habituales de resultados económicos de la Unión Europea con los Estados Unidos, los datos son descorazonadores. En términos de crecimiento del PIB, la brecha entre los Estados Unidos y la Unión se agranda década tras década desde los setenta, y si el análisis se efectúa en términos de producto por persona (corrigiendo por tanto por el más rápido crecimiento poblacional en los Estados Unidos), las cosas no mejoran mucho. Desde hace ya muchos años, la Unión Europea (UE15) dejó de converger con los Estados Unidos. De hecho, el PIB per cápita europeo se estancó en un 70% del americano aproximadamente a mediados de los setenta. Durante algunos años se argumentó que el estancamiento del nivel de renta relativo de Europa no era un motivo

de preocupación serio, puesto que el indicador del PIB per cápita era una medida errónea del bienestar al no incorporar la valoración que los europeos otorgaban a sus niveles crecientes de ocio. Y es verdad que, a diferencia de los Estados Unidos, en la UE se ha registrado una espectacular caída de las horas trabajadas. A principios de la década de los setenta, tanto en los Estados Unidos como en los principales países continentales de la UE se trabajaban aproximadamente unas 1925 horas al año por trabajador. Treinta años después la cifra había descendido de manera continuada en Europa hasta llegar a las 1550 horas, mientras que el descenso en EE.UU. era mucho menor, hasta una cifra que en la actualidad es de 1825 horas y no ha cambiado sustancialmente a lo largo de los últimos veinte años. Se argumentaba, asimismo, que si la medida de resultados se amplía más allá de los índices puramente económicos, incluyendo variables como la esperanza de vida, la mortalidad infantil y otros indicadores de calidad de vida, los resultados de Europa mejoraban sustancialmente en relación a los de EE.UU.

La observación de los hechos muestra, sin embargo, que esta lectura benevolente de la evidencia era en gran medida un mecanismo de autoengaño. La reducción en el número de horas trabajadas refleja en parte una mayor valoración relativa del ocio por parte de los europeos (Blanchard, 2004), pero en gran medida es también el resultado de las restricciones introducidas en Europa al libre funcionamiento de los mercados laborales. Ello es, si cabe, aún más evidente cuando se analizan las evoluciones absolutamente divergentes a lo largo de las últimas décadas de las tasas de empleo en Europa y Estados Unidos. A principio de

los setenta ambas zonas se situaban en tasas de empleo del 40%, y treinta años después la economía americana se sitúa en el 55% mientras que la zona euro está estancada en el 43%¹. Es posible argumentar, por supuesto, que una baja tasa de empleo refleja la libre elección de los ciudadanos (de nuevo escogiendo el ocio antes que el trabajo), pero la evidencia aportada por legiones de economistas laborales apunta a que ese bajo nivel de participación en el mercado de trabajo lo es todo menos voluntario (véase Prescott, 2004 y Boeri and Tabellini, 2004). Asimismo, si examinamos sistemáticamente los resultados con medidas que van más allá del nivel de renta, vemos que la situación es algo más positiva, pero aún insatisfactoria. Estados Unidos continúa aventajando a la Unión Europea, como lo hacía hace veinte años, en el índice de desarrollo humano que calculan las Naciones Unidas. La brecha se va cerrando, pero muy lentamente a partir de 1995.

Todo ello no sería muy preocupante desde la perspectiva europea sino fuera porque a lo largo de los últimos años se ha detenido el motor que posibilitaba a Europa mantener su peculiar modelo económico. El rápido crecimiento de la productividad permitía reducir la contribución del factor trabajo a la economía y al mismo tiempo financiar un amplio sistema de bienestar social que mejoraba las condiciones de vida de la población, generando efectos positivos no capturados en las medidas del nivel de renta per cápita. Los resultados en términos de producto por persona son realmente alarmantes puesto que ponen en duda

¹ Las tasas de empleo están calculadas en relación a la población total y proceden de Estevao (2004), al igual que los datos de horas trabajadas.

la continuidad de dicho modelo histórico. Dado el menor nivel de productividad europeo de partida, esperaríamos una mayor tasa de expansión de la productividad en la UE. Sin embargo este rasgo, que había sido una constante histórica al menos desde principios de los sesenta, desaparece a lo largo de los últimos quince años. En la UE ha continuado el declive de la tasa de crecimiento de la productividad, al tiempo que los Estados Unidos registraban un sólido repunte (véase Cuadro 1), que el paso de los años está demostrando que no era simplemente un reflejo pasajero de la burbuja de internet o un error estadístico (véase a este respecto Jorgenson y otros, 2004).

En definitiva, a pesar de que continúa existiendo cierta controversia acerca de los resultados relativos de Europa frente a los Estados Unidos en términos económicos (véase por ejemplo Blanchard, op. cit.), parece que es posible afirmar que en cuanto a crecimiento y generación de renta y bienestar, la UE registra un fracaso relativo, al que únicamente cabe contraponer los mejores resultados obtenidos en términos de equilibrios macroeconómicos y financieros, factores que —al menos temporalmente,

CUADRO 1
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD

	UE (15)	EE UU.
1961-70	4,5	2,3
1971-80	2,6	1,2
1981-90	1,8	1,3
1991-00	1,7	1,7
2000-05	1,0	2,3

PIB a precios de mercado de 1995 por persona ocupada.
 Datos provisionales para 2004-2005.
 Tasas de variación anual.

Fuente: Comisión Europea, DGECFIN, Primavera 2004.

podrían menoscabar la sólida tasa de crecimiento de la economía americana.

¿Es el modelo social europeo el culpable de estos resultados?

Los mediocres resultados de Europa se han achacado, a menudo, al denominado modelo social europeo: al predominio en la UE, especialmente en el continente, de la economía social de mercado, con un énfasis en la redistribución de la renta y la proporción de una amplia red pública de bienestar para garantizar la cohesión social.

Esta aseveración es cuando menos discutible por varias razones. En primer lugar, porque el modelo social europeo dista mucho de ser un modelo único. Un examen somero de las economías de los países miembros de la Unión antes de la última ampliación muestra enormes divergencias en cualquiera de las medidas que habitualmente se utilizan para analizar la importancia del modelo social en la economía de mercado. Por ejemplo, y excluyendo del análisis a países como Irlanda y el Reino Unido que serían más cercanos al modelo anglosajón, el peso del gasto de las administraciones públicas sobre el PIB oscila significativamente entre los países comunitarios, desde las cifras cercanas al 55% en Suecia, hasta el 44% en países como Holanda o Finlandia. Si analizamos el grado de intervencionismo regulatorio, ya sea en los mercados de bienes y servicios o en los mercados laborales, las divergencias también son muy sustanciales. En los índices elaborados por la OCDE (Nicoletti y otros, 2000) algunos países europeos aparecen en niveles de

desregulación comparables a los países de tradición anglosajona. En regulación económica, destacan por su menor intervencionismo Dinamarca, Holanda, Portugal, y Austria; mientras que en el furgón de cola encontramos a Alemania, Italia, Bélgica, y Francia. En regulación laboral, aún siendo mucho más reglamentada que la que corresponde al modelo anglosajón, se observan diferencias significativas, destacando Dinamarca y Finlandia por su baja regulación, y Alemania, Grecia, España e Italia por su alto intervencionismo.

Además de que existe una gran diversidad de modelos europeos, es difícil afirmar que el modelo social es el causante del bajo crecimiento por una segunda razón. Dentro de la Unión existen varios países que están teniendo unos resultados considerablemente positivos a lo largo de los últimos años, sin que exista una correlación clara entre los resultados positivos y el grado de renuncia al modelo social. Por ejemplo, en las posiciones de cabeza de los rankings internacionales de competitividad² encontramos a países como Finlandia, Suecia, Dinamarca, Holanda y Austria, y en algunos casos, codo con codo con países de tradición anglosajona, como son el Reino Unido e Irlanda. Y lo mismo ocurre si en lugar de indicadores exhaustivos de competitividad, utilizamos un indicador económico sencillo como la renta per cápita. Ello corrobora que los países de economía social de mercado pueden competir y con éxito frente a las economías más desreguladas y con menor presencia del sector público, y por tanto, es difícil achacar al modelo social el

² Como los que publican el World Economic Forum y la escuela suiza IMD.

fracaso relativo de Europa. Es verdad, sin embargo, que los datos muestran que los países más exitosos en la competitividad internacional (Finlandia, Holanda, Dinamarca), han sido los pioneros en las reformas de sus sistemas de bienestar y empleo, y en la eliminación de regulaciones económicas que dificultan la libre iniciativa empresarial.

De ello se puede deducir que, en parte, el problema de Europa está ocasionado por las dificultades que encuentran los países grandes (Alemania, Francia e Italia) para introducir reformas en sus sistemas económicos, pero en parte también puede suceder que la comparación con los Estados Unidos supone comparar dos realidades que son, desde un punto de vista fundamental, distintas.

Europa y los Estados Unidos: dos realidades que no son comparables

Las comparaciones de resultados económicos entre los Estados Unidos y la Unión Europea se ven lastradas conceptualmente al estar comparando dos áreas económicas que, en un sentido estricto, no son homologables. Incluso sin considerar aspectos no económicos de indudable importancia como la unidad lingüística y la unidad política, y centrándonos en las políticas económicas y el funcionamiento de los mercados, es obvio que la UE no puede usar la política fiscal federal que tiene a su disposición el gobierno de los Estados Unidos, con sus posibles efectos estabilizadores y de redistribución automática entre territorios. Lo que ya no es tan evidente es la enorme diferencia que aún separa a ambas áreas económicas en lo que concierne a

la disponibilidad de un mercado interior verdaderamente integrado, en las múltiples dimensiones que hoy en día son relevantes para la economía. Es decir, en los mercados de bienes y servicios, pero también en los de capitales, ideas y trabajo. A pesar de los grandes avances conseguidos por Europa en el proceso de integración económica, las barreras que impiden el libre flujo de personas, propiedad intelectual y servicios en la UE, siguen siendo enormes, e incluso en las áreas en las que más se ha avanzado, productos y capitales, la Unión está lejos de conseguir los niveles de unificación de mercados existentes en los Estados Unidos. Dada la importancia que el tamaño del mercado tiene para la eficiencia económica, es razonable pensar que una parte significativa de los mediocres resultados de la Unión en su conjunto son atribuibles a que la Unión, más que una economía, continúa siendo una agregación de economías imperfectamente integradas, que desperdician el enorme potencial de eficiencia y crecimiento de la productividad que ofrecería un verdadero mercado único europeo de 450 millones de ciudadanos.

Los ejemplos de las barreras que impiden la integración efectiva de los mercados son numerosísimos³. En los mercados de bienes, por ejemplo, continúan segmentados mercados tan importantes como los de automoción y productos farmacéuticos. Esta segmentación es, en parte, el resultado de estrategias empresariales, pero en muchos casos dichas estrategias de segmentación (con la correspondiente discriminación de precios)

³ Algunos de los artículos incluidos en Gual (2004) ofrecen un análisis detallado de los obstáculos a la integración en algunos de los principales sectores de la economía europea.

no serían posibles sino fuera por la existencia de reglamentaciones e impuestos que establecen los poderes públicos nacionales en su propio interés.

En el ámbito de la propiedad intelectual, el fracaso en la aprobación de la patente europea es indicativo del largo camino que aún queda por recorrer en un área que es crucial para ganar competitividad en la economía del conocimiento.

También permanecen obstáculos muy serios en el mercado de control corporativo. La legislación europea que finalmente se ha ido aprobando (las directivas de ofertas públicas de adquisición y de fusiones transfronterizas) han acabado sufriendo graves condicionantes que en la práctica limitan enormemente su capacidad para crear un verdadero mercado único a nivel europeo para la adquisición de empresas y la reestructuración empresarial.

En los mercados de servicios los ejemplos de mantenimiento de mercados fragmentados también abundan. Si nos centramos en el sector financiero, el mercado minorista se encuentra dividido en fronteras nacionales debido por un lado a la influencia de la diversidad de legislaciones nacionales en cuestiones como los contratos hipotecarios, pero también por la existencia de reglamentaciones nacionales para defensa de los inversores, que a menudo son utilizadas para proteger a los competidores locales. En el mercado bancario probablemente observaríamos una consolidación europea, con la aparición de proveedores pan-europeos, pero subsisten enormes presiones políticas e incluso diferentes regulaciones (como las que en Italia conceden al banco central la facultad de aplicar las reglas de competencia al sector),

que permiten a las autoridades nacionales impedir la adquisición de entidades financieras por competidores extranjeros. La integración es, si cabe, aún más escasa en el sector energético, en el que también hemos asistido a presiones políticas para promover la creación de campeones nacionales, y donde los esfuerzos para promover la interconexión —indispensable para la creación de un mercado único—, han sido muy limitados. En definitiva, es sintomático que el grado de integración también sea muy limitado en un sector como el de las telecomunicaciones, que ha vivido una enorme revolución a lo largo de los últimos años con la aparición de internet y la telefonía móvil. A pesar de los esfuerzos de la Comisión Europea, permanecen en pie numerosas regulaciones (sobre espectro, servicio público, etcétera) que siguen segmentando un mercado muy dinámico, en el que probablemente los beneficios de la integración serían especialmente positivos.

En el mercado laboral el grado de segmentación es, si cabe, aún más elevado que en los revisados hasta ahora, puesto que persisten —entre otras limitaciones— diversas restricciones a la movilidad de las personas, a la portabilidad de las ventajas sociales asociadas al puesto de trabajo y al reconocimiento transfronterizo de las titulaciones. Asimismo, las prestaciones locales del estado del bienestar, a menudo poco condicionadas a la aceptación efectiva de un empleo, dividen los mercados de trabajo europeos, llegando incluso a segmentaciones geográficas a niveles inferiores a los estados, como ocurre en el caso de España.

Naturalmente, las políticas que se puedan implantar en el futuro tendentes a resolver estas limitaciones que hoy en día

impiden la integración de los mercados pueden encontrar resistencias de varios tipos. Tal vez uno de los argumentos más razonable entre los que se utilizan para oponerse a una mayor integración sea las dificultades que la misma pueda ocasionar para el mantenimiento en la Unión de la diversidad de modelos sociales y económicos a la que antes hemos hecho referencia. La integración verdadera de los mercados comporta, por ejemplo, que tengan que coexistir los diferenciales de prestaciones sociales entre países con la libre movilidad de las personas. O bien, la coexistencia de diversos niveles de presión fiscal en la Unión, con la libertad de circulación de los capitales y de las inversiones productivas. Hay quien plantea que una mayor integración sólo es posible si existe una mayor unificación política que permita la armonización de las regulaciones, puesto que de lo contrario las presiones ocasionadas por la libre circulación de factores productivos pueden impedir a algunos estados miembros mantener modelos socio-económicos basados en mayores niveles de imposición y mayor intervención pública en la economía.

Esta es una cuestión compleja, que por sí sola merece un examen detallado y al que se han dedicado ya un número significativo de investigaciones (véase por ejemplo Sinn, 2001 y Sapir y otros, 2004). Que duda cabe que la libre circulación de factores puede generar tensiones, pero si los niveles de bienestar económico y de intervención pública en la economía (prestaciones sociales, etcétera) no son muy dispares, la evidencia empírica no parece indicar que dichas presiones lleven a un desmantelamiento de los modelos económicos basados en la imposición más elevada y la prestación de servicios públicos

más complejos. La circulación de factores, por el contrario, puede propiciar la competencia entre sistemas, con claros efectos favorables. En el contexto europeo, dicha competencia respeta el principio de subsidiariedad, y además puede estimular una sana competencia entre las administraciones públicas a lo largo y ancho de la Unión y entre sus diversos niveles, en un esfuerzo por ofrecer a los ciudadanos y las empresas un entorno favorable para la actividad económica y el desarrollo social, eliminando regulaciones innecesarias y presionando para que la prestación de los servicios públicos se lleve a cabo de manera eficiente.

Conclusión

En resumen, esta nota ha tratado de cuestionar la idea, tan generalizada, de que los resultados económicos de Europa, inferiores a los de los Estados Unidos, se deben a que el modelo económico-social de la Unión se encuentra agotado, siendo necesario introducir reformas para acercar la economía de la Unión al modelo anglosajón. El cuestionamiento de esta visión, sin embargo, no se basa en la defensa de un modelo «propio» para Europa, sino en la idea de que hoy por hoy, Europa y los Estados Unidos, no son entidades político-económicas comparables, y que una parte no despreciable de los inferiores resultados obtenidos por Europa a lo largo de los últimos quince años se debe seguramente a este mismo hecho: la fragmentación de la economía y el mercado europeo en sus múltiples componentes, siguiendo las fronteras estatales convencionales, constituye una rémora para el progreso económico y social del continente.

La eliminación efectiva de las fronteras económicas permitiría a las empresas y los consumidores europeos conseguir grandes mejoras en costes y precios, generando una economía más dinámica y competitiva, capaz de competir internacionalmente y generar aumentos sostenidos de productividad. La integración, además, obligaría a una reforma importante de las administraciones públicas en toda la Unión, y no comportaría necesariamente que nos encaminásemos a un proceso de armonización que eliminara la posibilidad de que los diversos pueblos de Europa organicen de un modo diferencial su sistema económico-social. Obligaría, eso sí, a que las economías ganaran en flexibilidad y eficiencia, y a que se eliminaran reglamentaciones y gravámenes innecesarios que impiden la generación de riqueza y el progreso social. Dicho de otro modo, la mayor integración sería compatible con la preservación del «modelo social europeo», pero la presión competitiva de un mercado único abierto a la competencia, obligaría a algunos estados que han sido lentos en el proceso de reforma a avanzar en el mismo.

Como ya han demostrado algunos de los estados pequeños de la Unión, es posible estar a la altura de los Estados Unidos en competitividad internacional sin necesariamente adoptar un modelo económico similar al estadounidense, pero para que ello suceda es necesario emprender serias reformas en el modelo tradicional europeo. La integración de los mercados europeos actúa por tanto como espoleta para dichas reformas, y como multiplicador de sus efectos positivos para el conjunto de la Unión. En la agenda política de Europa, en un año el 2005 en el que se deben revisar los objetivos de Lisboa (véase al respecto el re-

ciente informe Kok, 2004), es importante que figure en un lugar preeminente el objetivo de vencer las enormes resistencias a las que se enfrenta el proceso de integración económica. Esas resistencias tienen en algunos casos una base ideológica, y se fundamentan en el nacionalismo de los dirigentes de algunos de los estados miembros, pero en muchos otros casos son simplemente el reflejo de los intereses de grupos de presión concretos, que se benefician del mantenimiento de reglamentaciones nacionales que les favorecen. Es prioritario que los líderes políticos europeos sepan romper esas ataduras, aún si ello les supone pérdidas de apoyo político a corto plazo, puesto que las ganancias a obtener por el conjunto de los ciudadanos de Europa y cada uno de sus pueblos son enormes, y merecen ser alcanzadas.

Bibliografía

- BLANCHARD, O. (2004) «The Economic Future of Europe», *NBER Working Paper* 10310. Febrero.
- BOERI, T. y G. TABELLINI (2004) «The myth of the leisure-loving European», *Financial Times*, 4 de Junio, página 13.
- ESTEVÃO, M.A. (2004) «Why is Productivity Growth in the Euro Area So Sluggish?», *IMF Working Paper* 04/200, Octubre.
- GUAL, J. (editor) (2004) *Building a Dynamic Europe: the key policy debates*, Cambridge University Press, Cambridge.
- JORGENSEN, D.W. y otros (2004) «Will the US Productivity Resurgence Continue?», *Federal Reserve Bank of New York*, volume 10, no. 13, Diciembre, páginas 1-7.
- KOK, W. y otros (2004) *Facing the Challenges. The Lisbon Strategy for Growth and Employment*, Report from the High Level Group. Noviembre, Bruselas.

- NICOLETTI, G., S. SCARPETTA y O. BOYLAUD, (2000) «Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation», *OECD Economics Department Working Papers 226*, OECD Economics Department.
- PRESCOTT, E.C. «Why do Americans work so much more than Europeans?», *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, vol. 28, n° 1 Julio, pp.2-13.
- SAPIR, A. y otros. (2004) *An Agenda for a Growing Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- SINN, H.W., (2001) «The New Systems Competition», *CESifo Working Paper Series* no. 623, Diciembre.

Europa - Estados Unidos: rigidez frente a flexibilidad

JUAN E. IRANZO*

El actual marco económico internacional, caracterizado por los avances tecnológicos, la globalización y flexibilización de los mercados, el dinamismo financiero y empresarial, la movilidad de la mano de obra, no sólo a través de los movimientos migratorios, sino también del teletrabajo, y el mayor protagonismo de los sectores más estables respecto al ciclo, en cuanto a empleo se refiere (servicios), ha dado lugar a la llamada *Nueva Economía*, identificada con largos periodos de crecimiento sostenido, estable y sin apenas tensiones inflacionistas. Además, la capacidad de crecimiento a largo plazo en la *Nueva Economía*

* Nació en Madrid en el año 1956. Doctor en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid; Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Nacional de Educación a Distancia; Director General del Instituto de Estudios Económicos; Director del Master en Finanzas del CUNEF; Profesor del CUNEF; Vicedecano del Colegio de Economistas de Madrid; Vocal de la Comisión Permanente del Consejo General de Colegios de Economistas de España; Vocal del Foro del Agua; Vocal del Foro de las Infraestructuras; Vocal de la Comisión Especial para el Fomento y la Seguridad en los Mercados Financieros y las Sociedades Cotizadas; Académico de Número de la Real Academia de Doctores; Vicepresidente de la Corporación Noroeste (Grupo CIMPOR). Consejero de Capgemini; Consejero de Software AG; Consejero de Condiges (Grupo IDEA).

no depende tanto de factores tangibles, como el nivel de existencias, el incremento del *stock* de capital físico, el grado de utilización de la capacidad productiva o el crecimiento de la mano de obra, sino más bien de otros, como la tecnología, el conocimiento o la capacidad de innovar y competir en una economía global. Por tanto, en este nuevo entorno, la rápida difusión de productos y tecnologías permite, por un lado, suavizar los ciclos económicos, y, por otro, alcanzar un crecimiento elevado y sostenible en el tiempo, que es fundamental para pasar de una economía industrial a una economía del conocimiento y mejorar, al mismo tiempo, los niveles de vida de la sociedad.

La globalización influye en el crecimiento económico, mejorando la eficiencia en la asignación de recursos, gracias a la mayor competencia, lo que obliga a introducir más racionalidad y coherencia en el diseño de la política económica nacional, ya que el mercado sanciona a los países con mayores desequilibrios fundamentales (inflación y déficit público) y premia a aquéllos otros más estables. Y es que la estabilidad macroeconómica (situación caracterizada por niveles de inflación bajos y predecibles, y déficit públicos sostenibles, reducidos y estables) reduce los costes que se soportan por apelar a la financiación externa, ya que disminuye las incertidumbres respecto a la evolución futura del tipo de cambio y genera confianza en la sostenibilidad e intensidad de los ciclos expansivos, lo que estimula, a su vez, el ahorro y la inversión. En consecuencia, la globalización de los mercados, la mayor apertura exterior de las economías, el aumento de la competencia a escala mundial y la libertad de circulación de capitales tiene importantes implicaciones

para la política económica, que ahora se orienta a la estabilidad y a la competitividad, en lugar de la estabilización; es decir, pierden protagonismo las políticas de demanda, en favor de las políticas de oferta, encaminadas a mejorar las condiciones productivas de la economía.

Las políticas de estabilidad no sólo afianzan el crecimiento económico en el largo plazo sino también en el corto, a través de su incidencia sobre las expectativas de los agentes económicos en cuanto a la evolución futura de las principales variables económicas. A este respecto, la política de consolidación fiscal afecta a las expectativas de dos formas: por una parte, permite prever futuras reducciones de impuestos que, a su vez, conllevan una mejor retribución de la inversión y del trabajo así como un aumento de la renta futura; y, en segundo lugar, aumenta la credibilidad de la política económica del Gobierno que, junto a su efecto antiinflacionista y las menores necesidades de financiación del sector público, posibilitan reducciones de los tipos de interés, con sus conocidos efectos positivos sobre la actividad y el empleo (BCE, 2004a). Por su parte, la inconsistencia temporal y las expectativas racionales de los agentes dificultan la eficacia de la política monetaria para sostener la demanda agregada de forma duradera, ya que, si las autoridades monetarias estimulan artificialmente la actividad económica, los agentes económicos reaccionarán y revisarán al alza sus expectativas inflacionarias futuras, lo que elevará los salarios y los tipos de interés, socavando, así, la capacidad de las autoridades de lograr sus objetivos reales y monetarios, aunque, eso sí, soportando una tasa de inflación mayor que la inicialmente esperada. En

otras palabras, en el largo plazo no existe un intercambio entre la tasa de inflación y el nivel de recursos desempleados en la economía, es decir, la política monetaria es neutral (no así en el corto plazo) (Haug y Dewald, 2004). Por tanto, la política monetaria encaminada a que la demanda agregada se desenvuelva en una senda estable tiene dos efectos positivos, al mantener baja tanto la volatilidad de los precios como del producto. En este sentido, el incremento de autonomía de los Bancos Centrales, junto con el establecimiento de una regla predeterminada no discrecional (generalmente un objetivo en términos de inflación), aumenta la credibilidad de la autoridad monetaria.

La flexibilidad de la economía es clave como medio de adaptación ante las circunstancias cambiantes del entorno y las pérdidas de competitividad y, precisamente, las economías más flexibles son las que dejan mayor margen de actuación a la iniciativa privada y al mercado, como mecanismo de asignación de recursos. Las fluctuaciones económicas se producen como consecuencia de las rigideces nominales (precios y salarios), derivadas de imperfecciones en los mercados. En este sentido, las reformas estructurales tratan de recuperar la competencia como instrumento disciplinador de los mercados, eliminando las trabas que impiden la adecuación de la oferta a los cambios impuestos por el aumento de la competencia y la revolución tecnológica (Griffith y Harrison, 2004). Al mismo tiempo, se restablecen los sistemas de incentivos como motores del funcionamiento de la economía, a través de la innovación, de la asunción de riesgos, del trabajo y del ahorro. Para ello es necesario restar protagonismo a la intervención pública y eliminar

regulaciones e injerencias administrativas innecesarias que, la mayoría de las veces, acaban restringiendo la competencia y, consecuentemente, restando eficiencia en la asignación de recursos: la regulación no sólo supone un coste de aplicación elevado sino que ralentiza el cambio estructural que caracteriza el progreso económico, al desincentivar la actividad innovadora, impedir la expansión de las empresas más eficientes y permitir la supervivencia de otras ineficientes.

La evolución de la economía mundial en los últimos años, y, en especial, de Europa y Estados Unidos, confirma la supremacía del paradigma económico basado en la aplicación de políticas de oferta y estabilidad, frente a la instrumentación arbitraria de políticas de estabilización de demanda. Así, Estados Unidos ha mostrado mayor dinamismo (en términos de crecimiento y de creación de empleo) en relación a la economía europea (caracterizada, además, en los últimos años, por un estancamiento) y ha actuado como locomotora del crecimiento económico mundial, con un incremento anual medio del PIB cercano al 3 por 100 en el periodo 1990-2003. Incluso, tras registrar un crecimiento ininterrumpido durante más de diez años, superó con éxito la ligera recesión de finales del 2001. La economía norteamericana ha contado a su favor con el empuje de las excepcionales condiciones monetarias, los sucesivos recortes fiscales y la flexibilidad y capacidad de adaptación de su tejido productivo, gracias a las políticas de oferta aplicadas durante la década de los 80. Por un lado, las políticas de demanda se han orientado a mantener la inflación bajo control, gracias a la mejora de la productividad, a la progresiva reducción del déficit público

(transformado en superávit en 1999), lo que ha permitido aplicar, en los momentos de crisis, desde el 2001, políticas fiscales expansivas, y a una correcta aplicación de la política monetaria, que ha permitido a los agentes económicos anticiparse a los movimientos de la Reserva Federal, reduciendo el coste, en términos de PIB y de empleo, del endurecimiento de las condiciones monetarias y aumentando su efectividad en el control de la inflación. Se puede afirmar, por tanto, que la estabilidad macroeconómica que ha disfrutado Estados Unidos está íntimamente relacionada con la instrumentación de políticas económicas que han mantenido la inflación bajo control. Por eso, el excesivo déficit público actual pone en entredicho la intensidad de su crecimiento actual.

Por otro lado, el aumento de competencia en los mercados, impulsado por las políticas de liberalización y desregulación, ha permitido que la inversión en nuevas tecnologías y su difusión se transformen en elevados incrementos de productividad, que han aumentado el PIB potencial de la economía norteamericana. En efecto, la evidencia empírica disponible sostiene que las ganancias de productividad en Estados Unidos, junto con la aceleración del crecimiento del PIB potencial (un 3,1 por 100 en el periodo 1992-2003, frente a un 2 por 100 en la eurozona), reflejan el éxito de las transformaciones estructurales de la economía norteamericana, debidas, en gran medida, al surgimiento de una *Nueva Economía* que tiene su origen en la producción y difusión, al resto del aparato productivo, de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (TIC). Así, se habría producido un *shock* de oferta positivo, con efectos sobre el crecimiento y la productividad (Smets y Wouters, 2004); es

decir, la implantación de la *Nueva Economía* ha permitido a Estados Unidos, por un lado, reducir considerablemente la volatilidad de su producción, y, por otro, superar con relativa rapidez las recesiones (McAdam, 2003). No obstante, siguen latentes los conocidos riesgos que, de alguna forma, tiene que afrontar la economía estadounidense: el reducido ahorro y elevado endeudamiento de las familias, junto con los altos déficit público (cercano al 5 por 100 del PIB) y de la balanza por cuenta corriente (que este año rondará el 5,5 por 100 del PIB). Además, Estados Unidos no puede recurrir indefinidamente a políticas fiscales y monetarias expansivas sin encontrarse con un problema de credibilidad. Es decir, la rápida y exitosa salida de la crisis del 2001 se debió a la aplicación de políticas macroeconómicas flexibles, pero, al mismo tiempo, insostenibles, puesto que han generado importantes desequilibrios.

La economía europea ha registrado, desde 1990, un crecimiento medio anual inferior en más de un punto al norteamericano, puesto que continúa obstruida por excesivas rigideces estructurales, sobre todo en el mercado de trabajo, que impiden a los países aprovechar su potencial humano y tecnológico para afianzarse en una senda más alta de crecimiento económico. En consecuencia, los mercados financieros no apuestan por Europa como eventual locomotora para la economía mundial. En estas circunstancias, al faltarle a la economía europea la necesaria flexibilidad por el lado de la oferta, no tiene sentido aplicar políticas macroeconómicas expansivas de tipo keynesiano para estimular la demanda agregada. En otras palabras, las recetas keynesianas no pueden sustituir a las necesarias

reformas estructurales, aparte de sus limitaciones en un mundo globalizado. Y es que, en un entorno europeo de rigideces estructurales, cuando prevalecen las expectativas racionales entre los agentes económicos, estas políticas discrecionales de expansión (es decir, más déficit público y más recortes de los tipos de interés básicos), junto con presupuestos públicos desequilibrados y una inflación subyacente que no remite con la rapidez esperada, son consideradas como el anuncio (o la amenaza) de mayores impuestos y de subidas de los tipos de interés en el futuro. Ante esta expectativa, los agentes económicos adaptan ahora sus decisiones de consumo e inversión y aumentan el ahorro, de modo que los pretendidos efectos estimulantes sobre la economía real apenas se harían notar, en el corto plazo, mientras que, sin embargo, el incremento consiguiente del endeudamiento público sí que tendría repercusiones para la economía, pero claramente negativas, en el medio y largo plazo. Al contrario de lo que supone la teoría keynesiana, la experiencia europea demuestra que los países con mayores déficit son los que menos crecen, mientras que los procesos de consolidación fiscal, no sólo tienen un coste muy reducido en términos de producción, sino que, además, afectan positivamente al crecimiento en el largo plazo (Giudice *et al.*, 2003). Es más, con equilibrio estructural de las cuentas públicas, gracias al juego de los estabilizadores automáticos, la política fiscal se convierte en instrumento eficaz de política económica anticíclica ante un *shock* de demanda, suavizando el ciclo, tanto en su fase contractiva como en su fase expansiva.

El vínculo existente entre la corrección de la inflación y del déficit público y un crecimiento económico sostenido y prolon-

gado se estrecha en un marco de creciente integración económica, como es el caso de la eurozona. El nuevo contexto brinda nuevas oportunidades de crecimiento y facilita la contención de los desequilibrios macroeconómicos, pero también incorpora algunos riesgos. El peligro de mantener un diferencial de inflación con los restantes socios europeos tiene un coste en términos de pérdida de competitividad, por lo que se hace imprescindible proseguir con el ajuste de las finanzas públicas de forma creíble y sostenible. De hecho, los efectos del déficit público sobre la inflación se multiplican, ya que no pueden ser compensados por la política monetaria, que ahora corresponde al BCE. Y es que, si la política monetaria se orienta a garantizar la estabilidad general de precios, la política fiscal debe asegurar un crecimiento ordenado de la demanda agregada que apoye al BCE en la consecución de su objetivo (BCE, 2003a). Asimismo, el fracaso en la corrección de estos desequilibrios puede generar incertidumbres, que los mercados financieros podrían traducir en aumentos del riesgo país y, consecuentemente, de los tipos de interés. Pero también surgirían dudas acerca de la viabilidad futura de la propia eurozona, debilitando la posición de la moneda única. De ahí la necesidad de incidir en el riguroso cumplimiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), que garantice un margen amplio de actuación de la política fiscal en las etapas recesivas. Además, el proceso de consolidación fiscal, derivado del cumplimiento del PEC, permite una mejor asignación de los recursos públicos, ya que contribuye a reducir la carga de la deuda pública y a destinar mayores esfuerzos a financiar inversiones productivas y, en consecuencia, a crear empleo (Turrini, 2004).

En la actualidad existe un riesgo evidente de ruptura del PEC, especialmente tras la suspensión el pasado año, por parte del Eco-fin, del procedimiento de sanciones por déficit excesivo abierto por la Comisión Europea contra Alemania y Francia y el retraso del objetivo de déficit cero para la eurozona. En este sentido, es preciso recordar que la materialización de los efectos expansivos, derivados de la consolidación de las cuentas públicas, está condicionada, en buena medida, a que ésta sea creíble y sostenible, para lo que es de gran ayuda la introducción de reglas que garanticen el mantenimiento de la disciplina fiscal (Annicchiarico y Giammarioli, 2004), tal y como sucede con el PEC. Por ello, su aplicación no debe depender de criterios excesivamente flexibles e interpretables, como pretende la reciente propuesta de reforma del PEC, puesto que se corre el riesgo de aumentar su discrecionalidad, perdiendo credibilidad como garantía de unas finanzas públicas sólidas. La UE ha decidido, de este modo, renunciar temporalmente a la disciplina fiscal, ante la incapacidad de las grandes economías de la eurozona (Alemania, Francia, Italia y Portugal) para respetar los compromisos asumidos, lo que se explica, sobre todo, por la ausencia de voluntad política de progresar en la reducción del déficit estructural en los momentos de expansión económica (Buti y Van den Noord, 2004). Esto, sin duda, acabará afectando gravemente a las bases para la estabilidad macroeconómica y el crecimiento sostenido, ya que los tipos de interés reales tenderán al alza (prima de riesgo) y el tipo de cambio del euro a la baja (con los consiguientes repuntes inflacionarios).

El reto de la UE debe ser la consecución, a medio plazo, de una dinámica económica con altos niveles de productividad y

de empleo (Donges, 2001) y, en consecuencia, de un crecimiento elevado, duradero y estable. Pero, ante la insuficiencia de las políticas de demanda, es preciso, por un lado, limitar el tamaño del Estado productor, benefactor y redistribuidor, y, por otro, profundizar en las políticas estructurales de oferta encaminadas a incrementar la competencia en los mercados de bienes, servicios y factores. En primer lugar, el excesivo intervencionismo del sector público es el responsable de la «trampa de la pobreza», es decir, el estímulo a permanecer bajo el abrigo del sector público mediante subvenciones, ayudas, etc., limitando el libre funcionamiento del mercado y desincentivando el ahorro, el trabajo y la asunción de riesgos. A este respecto, estamos asistiendo a la crisis del Estado de Bienestar, mucho más desarrollado en Europa que en Estados Unidos, y que supone sacrificar un mayor crecimiento y esfuerzo laboral a cambio de mayor cobertura y protección ante riesgos e incertidumbres. Dado que la financiación del sistema de protección social es soportada, en su mayor parte, por los empresarios, esto provoca, consecuentemente, un encarecimiento de los costes laborales que reduce los niveles de empleo, en la medida en que no se vea respaldada por mayores niveles de productividad. Los distintos modelos sociales en Europa y Estados Unidos tienen mucho que ver con sus distintas prioridades, así como la distinta visión del papel del Estado y de la responsabilidad individual. El envejecimiento de la población y la creciente exclusión del mercado laboral de la mano de obra menos cualificada (con la consiguiente dependencia de los subsidios sociales) obligan a rediseñar los sistemas de protección social (BCE, 2003b), flexibilizando la transición desde la vida laboral a la jubilación

(«envejecimiento activo»), ampliando la edad efectiva de jubilación (desincentivando las jubilaciones anticipadas), fomentando el ahorro privado, introduciendo sistemas de capitalización, facilitando la reinserción laboral (mediante políticas de formación), dotando de mayor eficiencia al gasto social (sobre todo el sanitario), etc.

Además de transformar el Estado de Bienestar sobre el que se basa el modelo europeo, con el fin de garantizar su viabilidad futura, también es necesario flexibilizar el tejido productivo y profundizar en el proceso de construcción europea. A este respecto, la UE, como actor político y económico de primera magnitud, tiene que aspirar a desempeñar un papel determinante en la escena internacional. Para ello debe apoyarse, fundamentalmente, en la estabilidad macroeconómica, que exige un gran mercado común y una unión monetaria fuerte, y en el decidido esfuerzo científico y tecnológico para hacer frente a los nuevos retos de la globalización (Velarde, 2001). El Consejo Europeo de Lisboa de marzo del 2000 remarcó la necesidad de progresar en el terreno de las reformas estructurales, como condición clave para avanzar hacia una economía europea más competitiva, capaz de lograr un crecimiento sostenible y generador de empleo en el siglo XXI. Este planteamiento nace, precisamente, del reconocimiento de las virtudes del modelo económico estadounidense y pone énfasis en cuatro objetivos básicos: acelerar las reformas estructurales encaminadas a flexibilizar la economía, culminar el mercado interior, fomentar las políticas de I+D+i y las acciones relativas al desarrollo de la Sociedad de la Información y, finalmente, modernizar el modelo social europeo

mediante la inversión en capital humano y la lucha contra la exclusión social. Estos ambiciosos objetivos, no obstante, se formularon, de acuerdo con el principio de subsidiariedad, como mera recomendación a los Estados miembros, por lo que el predominio de los intereses nacionales frente a las iniciativas comunitarias ha obstaculizado, en cierta medida, el avance en temas prioritarios, así como el desarrollo de las metas fijadas en la capital lusa (Comisión Europea, 2004).

Con el fin de aumentar el grado de competencia, la UE debe avanzar en dos frentes: por un lado, en la liberalización y desregulación de sectores económicos y, por otro, en la culminación del mercado único, a través de la eliminación de las trabas que impiden una verdadera integración de los mercados de bienes y servicios de los distintos Estados miembros (Sauner-Leroy, 2003). Las medidas que se deben adoptar se refieren, tanto a la *integración de iure* de los mercados, a través de la transposición de las Directivas sobre el mercado interior, como a la *integración de facto*, a través de la eliminación de las barreras técnicas, administrativas y fiscales, causantes, en gran medida, del escaso grado de competencia existente y, en consecuencia, de la todavía notable dispersión de precios en gran número de mercados de bienes y, sobre todo, de servicios de la UE.

El mayor dinamismo de la economía norteamericana en relación a la europea se explica también, en buena medida, por la mayor productividad (Denis *et al.*, 2004), que es el resultado, a su vez, de la combinación de la capitalización de la economía y del progreso técnico (o productividad total de los factores, PTF). Esto explica que, en el año 2003, el PIB per cápita de la

UE-15, en términos de paridad de poder adquisitivo, sea un 40 por 100 inferior al norteamericano, mucho menor, incluso, si consideramos la UE-25. El descenso del crecimiento de la productividad, observado en Europa en la década de los 90, puede deberse, en parte, al mayor aumento del empleo, pero, a diferencia de Estados Unidos, ese descenso no ha sido compensado por un mayor incremento de la PTF, debido, sobre todo, al impacto moderado del uso de las TIC sobre la producción (BCE, 2004b). En general, hay que hablar de un uso más intensivo de las nuevas tecnologías en la economía norteamericana, sobre todo en los sectores comercial y financiero, lo que se ve favorecido, a su vez, por una regulación que dificulta las concentraciones y la segmentación territorial y facilita el desarrollo de grandes redes de comercialización. En este sentido, las rigideces en el funcionamiento de los mercados y la existencia de trabas que limitan el uso eficiente del trabajo y del capital explican el escaso aprovechamiento de las ventajas de la *Nueva Economía* en la UE. Así, la situación actual arroja un fuerte desfase de los indicadores sobre la Sociedad de la Información en Europa con respecto a Estados Unidos, tanto en el gasto en TIC en porcentaje del PIB como en el desarrollo de Internet (grado relativo de penetración, costes de acceso y seguridad en la red).

Las TIC constituyen un poderoso instrumento, tanto en su vertiente estratégica de fomento de la competitividad, como en su vertiente de cohesión social y territorial. Por ello es necesario que los poderes públicos impulsen decididamente su difusión como mejor garantía del propio desarrollo económico pero, a su vez, en aras de evitar los posibles riesgos de fractura social

entre los que tienen y los que carecen de acceso a la información. Además, el impacto del cambio tecnológico y la propagación del *shock* inicial dependen estrechamente de la calidad de las políticas que lo acompañen y de las características estructurales de la economía (Jungmittag, 2004). Por ello, el Consejo de Lisboa fijó una serie de actuaciones prioritarias destinadas a impulsar el desarrollo de las TIC en Europa, en torno a tres objetivos fundamentales: mejorar el acceso a Internet (más rápido, barato y seguro), estimular su uso y mejorar la formación digital de la sociedad. Para ello, se establecen, como métodos de acción, la creación de un entorno legislativo adecuado, el fomento del desarrollo de infraestructuras y servicios y una mayor coordinación y evaluación comparativa a nivel europeo.

Además de la productividad del factor trabajo, es decir, su empleo eficiente, otros dos factores explican el menor PIB per cápita europeo respecto al norteamericano: la menor tasa de ocupación y el menor número de horas trabajadas. Así, la tasa de paro europea supera a la norteamericana (8 frente a 6 por 100 de la población activa, respectivamente, en el año 2003), pero, al mismo tiempo, los ocupados europeos trabajan unas 200 horas menos al año que los norteamericanos. Entre los factores que explican estas diferencias se encuentran la rigidez y excesiva regulación del mercado laboral, la escasa movilidad de los trabajadores o los elevados costes laborales, en especial la elevada fiscalidad del trabajo, necesaria para financiar el generoso Estado de Bienestar europeo (Prescott, 2004), junto con el elevado salario de reserva que proporcionan los sistemas de protección europeos frente al desempleo (Young, 2003). Por tanto,

las reformas en este ámbito deben ir encaminadas a incrementar la tasa de ocupación existente y a reducir la elevada tasa de desempleo, a aproximar el crecimiento del coste laboral unitario al aumento de la productividad y a mejorar la cualificación de los trabajadores, de modo que se logre una mayor adaptación de la oferta de trabajo a los requerimientos de la demanda. De este modo, existe un procedimiento de coordinación de las políticas de empleo de los Estados miembros, mediante la incorporación, cada año, de unas directrices comunes a sus respectivos Planes Nacionales de Empleo. Las orientaciones de empleo se han basado, hasta el momento, en cuatro pilares básicos: empleabilidad, espíritu de empresa, adaptabilidad e igualdad de oportunidades.

En el contexto de la estrategia coordinada por el empleo deben desarrollarse nuevos marcos que faciliten la capacidad de adaptación de las empresas en un escenario cambiante y cada vez más competitivo, a través de nuevos marcos institucionales y normativos que combinen, del mejor modo posible, flexibilidad con seguridad en el trabajo (flexibilización de la negociación colectiva, revisión de la protección al desempleo, regulación del despido, fomento del contrato indefinido frente al temporal y mayor uso del contrato a tiempo parcial). Además, es necesario reforzar los vínculos entre la cualificación de los trabajadores y las necesidades reales de las empresas, lo que requiere desarrollar una formación profesional de mayor calidad, fomentar el aprendizaje permanente y la adecuación a las nuevas tecnologías, tanto de profesionales y parados como de los más jóvenes. Esta tarea debe comenzar desde la educación básica,

incrementando notablemente la dotación de ordenadores y el número de conexiones a Internet en las escuelas públicas. Asimismo, las rigideces en la movilidad funcional y geográfica (debido, en parte, a la existencia de barreras lingüísticas, culturales y sociales) y la segmentación del mercado de trabajo dificultan la creación de empleos inducidos por la difusión de las nuevas tecnologías. De ahí que se requiera una mejor configuración de los servicios de intermediación, información y orientación a nivel nacional y europeo. En todo caso, las reformas del mercado de trabajo están muy ligadas a una política macroeconómica de estabilidad, pues ésta es la forma de contribuir a la mejora del funcionamiento de los mercados, al incremento del potencial de creación de empleo y a la reducción de los niveles de paro, lo que exige, coordinación y coherencia de ambas políticas. En definitiva, sólo mejorando el potencial de crecimiento, mediante políticas de oferta, se puede garantizar un crecimiento sostenido generador de empleo y bienestar.

Bibliografía

ANNICCHIARICO, B. y GIAMMARIOLI, N. (2004): «Fiscal rules and sustainability of public finances in an endogenous growth model», *Working Papers*, número 381. Banco Central Europeo, Francfort.

Banco Central Europeo (2003a): «La relación entre la política monetaria y las políticas fiscales de la zona del euro», *Boletín Mensual*, febrero, pp. 37-51. Francfort.

Banco Central Europeo (2003b): «La necesidad de reformas integrales para hacer frente a los efectos del envejecimiento de la población», *Boletín Mensual*, abril, pp. 41-56. Francfort.

- Banco Central Europeo (2004a): «La influencia de la política fiscal en la estabilidad macroeconómica y en los precios», *Boletín Mensual*, abril, pp. 49-62. Francfort.
- Banco Central Europeo (2004b): «Evolución de la productividad del trabajo en la zona del euro: tendencias agregadas y comportamientos sectoriales», *Boletín Mensual*, julio, pp. 49-60. Francfort.
- Estas publicaciones pertenecen todas al BCE.
- BUTI, M. y VAN DEN NOORD, P. (2004): «Fiscal policy in EMU: rules, discretion and political incentives», *Economic Papers*, número 206. Comisión Europea, Bruselas.
- Comisión Europea (2004): «Annual report on structural reforms 2004: reinforcing implementation», *Occasional Papers*, número 7. Comité de Política Económica, Bruselas.
- DENIS, C., MCMORROW, K. y RÖGER, W. (2004): «An analysis of EU and U.S. productivity developments (a total economy and industry level perspective)», *Economic Papers*, número 208. Comisión Europea, Bruselas.
- DONGES, J. (2001): «Los retos para la Europa del euro», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 143-162. Madrid.
- GIUDICE, G., TURRINI, A. e in't VELD, J. (2003): «Can fiscal consolidations be expansionary in the EU? Ex-post evidence and ex-ante analysis», *Economic Papers*, número 195. Comisión Europea, Bruselas.
- GRIFFITH, R. y HARRISON, R. (2004): «The link between product market reform and macro-economic performance», *Economic Papers*, número 209. Comisión Europea, Bruselas.
- HAUG, A.A. y DEWALD, W.G. (2004): «Longer-term effects of monetary growth on real and nominal variables, major industrial

- countries, 1880-2001», *Working Papers*, número 382. Banco Central Europeo, Francfort.
- JUNGMITTAG, A. (2004): «Innovations, technological specialisation and economic growth in the EU», *Economic Papers*, número 199. Comisión Europea, Bruselas.
- MCADAM, P. (2003): «U.S., Japan and the euro area: comparing business-cycle features», *Working Papers*, número 283. Banco Central Europeo, Francfort.
- PRESCOTT, E.C. (2004): «Why do americans work so much more than europeans?», *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*, julio.
- SAUNER-LEROY, J.B. (2003): «The impact of the implementation of the Single Market Programme on productive efficiency and on mark-ups in the European Union manufacturing industry», *Economic Papers*, número 192. Comisión Europea, Bruselas.
- SMETS, F. y WOUTERS, R. (2004): «Comparing shocks and frictions in U.S. and euro area business cycles: a bayesian DSGE approach», *Working Papers*, número 391. Banco Central Europeo, Francfort.
- TURRINI, A. (2004): «Public investment and the EU fiscal framework», *Economic Papers*, número 202. Comisión Europea, Bruselas.
- VELARDE, J. (2001): «Visión de conjunto de las implicaciones para España de los grandes retos europeos», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, número 3/2001, pp. 29-41, Madrid.
- YOUNG, D. (2003): «Employment protection legislation: its economic impact and the case for reform», *Economic Papers*, número 186. Comisión Europea, Bruselas.

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 arreglar 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.
- NICOLETTI 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.

Perplejidades europeas

LUIS M. LINDE*

A mediados de septiembre de 2004, se publicaron los resultados de una amplia encuesta llevada a cabo en Europa acerca de las opiniones y sentimientos de los europeos respecto a los EE.UU.¹. Según esta encuesta, los europeos rechazan, por una gran mayoría, la política exterior llevada a cabo por el Presidente Bush y el liderazgo internacional de los EE.UU. y aspiran a que Europa pueda equipararse a los EE.UU. como gran potencia mundial, aunque —incongruencia nada sorprendente— no hay igual mayoría a favor del aumento en los gastos militares para lograr tal equiparación: ni siquiera un tercio de los europeos estaría a favor de ese aumento. A la vez, los europeos quieren, también

* Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Madrid, Técnico Comercial y Economista del Estado. Ha sido Secretario General Técnico del Ministerio de Economía y Comercio (1978-82), Subdirector y Director General del Departamento Extranjero del Banco de España (1983-2000). Entre 1987 y 1998 fue Alterno del Gobernador del Banco de España en el Comité de Gobernadores de Bancos Centrales de la Unión Europea y en el Instituto Monetario Europeo. En la actualidad, dirige el Servicio de Riesgo-País del Banco de España.

¹ El estudio, con 11.000 entrevistas, se llevó a cabo por el German Marshall Fund (un instituto con sede en los EE.UU., fundado en 1972 con capital público alemán) en Alemania, Francia, Gran Bretaña, Italia, Holanda, España, Portugal, Polonia, Eslovaquia y Turquía, *Le Monde*, 10/09/2004.

por amplia mayoría, cooperar con los EE.UU., aunque un tercio de los entrevistados prefieran no cooperar, sino rivalizar. Además, mientras que para más de la mitad de los norteamericanos la fuerza es el mejor modo de preservar la paz y hacer frente al terrorismo, sólo un tercio de los europeos tienen igual opinión, aunque dentro de Europa hay diferencias muy notables entre unos países, más cercanos a los EE.UU., como Gran Bretaña y Holanda, y otros, más alejados, como Francia.

Las relaciones con los EE.UU. son, hoy, una fuente de perplejidad para los europeos. Durante casi todo el siglo XX, los EE.UU. han sido nuestros salvadores, organizadores o protectores. Pero, hoy, con el fin de la amenaza soviética, esa relación de dependencia parece haber terminado. La nada imaginaria, pero «deslocalizada» y, a la vez, omnipresente amenaza del terrorismo islámico no se ha percibido hasta ahora en Europa como algo que exija la ayuda de los EE.UU. Más bien, al contrario, muchos europeos creen que la política exterior de los EE.UU. acrecienta ese riesgo, sin ofrecer real protección a cambio. Proliferan los llamamientos a la cooperación trasatlántica, pero muchos europeos piensan que ya no necesitan a los norteamericanos. Algunos van más lejos: Jacques Julliard, un conocido ensayista y periodista francés, declaró hace poco que los EE.UU. «quieren destruir a Europa»², ni más, ni menos. Este sentimiento, aunque se presenta, a veces, con ropas pragmáticas, tiene sus raíces en el tradicional anti-americanismo de la izquierda —y no sólo de la izquierda— europea. EE.UU. sigue siendo la gran patria del capitalismo, una sociedad en la que no

² *Le Figaro*, 23/09/2004.

escandaliza la defensa muy militante de ideas individualistas y pro-mercado y la influencia de las convicciones religiosas en la vida política y social. Ni siquiera el hundimiento y desaparición de la URSS y el desprestigio del «socialismo real» —fenómenos, al fin y al cabo, estrictamente europeos— han sido suficientes para acabar con esos sentimientos.

La segunda fuente de perplejidad europea está en cómo llevar adelante la UE de 25 miembros, que podrían ser 30 en pocos años. Los esquemas de gestión política y económica nacidos en 1957, adaptados a las nuevas realidades y a las sucesivas ampliaciones a lo largo de los siguientes 40 años, están, si no agotados, sí tensados de forma extraordinaria. Muchos creen que la UE de 25 ó 30 miembros no podrá sobrevivir sin cambios institucionales muy importantes. Aunque no siempre se hace explícito, el temor es que, en ausencia de avances en la unión política, el edificio europeo se derrumbe o, menos dramáticamente, los procesos de unión y cooperación den marcha atrás. El debate en torno a la Constitución europea refleja esta segunda perplejidad, porque se proclama que hay que avanzar en esa unión, *pero no se quiere realmente llegar a ella*, lo que hace imposible evitar una cierta esquizofrenia.

En resumen, Europa no sabe cómo plantear sus relaciones trasatlánticas, qué hay que aceptar y qué hay que rechazar del poderío y liderazgo norteamericanos, y cuánto quiere, de verdad, avanzar en el proceso de su unión política.

El modelo europeo y el modelo americano

Las diferencias entre el modelo económico europeo y el norteamericano están bastante claras. El modelo europeo acepta

más desempleo, menos productividad y más impuestos a cambio de mayor protección social (protección mediante regulaciones diversas, en particular, en el mercado laboral, sistema sanitario público y universal, subsidios de desempleo relativamente generosos, un sistema público y universal de pensiones de jubilación). El modelo americano, por el contrario, produce más empleo y más productividad, exigiendo menos impuestos, a cambio de menor protección social (mercado laboral poco o nada regulado, inexistencia de un sistema sanitario público universal, un sistema muy limitado de protección a los desempleados³ y un sistema público de pensiones de jubilación bastante pobre). Hay quienes sostienen que estas diferencias explican otras, como una distribución de la renta más igualitaria en Europa que en EE.UU. y una criminalidad más elevada (a juzgar por la proporción de reclusos respecto a la población total y por los gastos en políticas contra la criminalidad, incluyendo la administración de justicia) en EE.UU. que en Europa. Pero, discutir esto nos desviaría de nuestro objeto.

Según las encuestas, los europeos quieren preservar su modelo, una apreciable mayoría lo prefiere al americano. Pero, el modelo europeo es caro no sólo en términos de gastos de protección social respecto a PIB, sino, también y, sobre todo, en términos de bajo crecimiento económico. En tres estudios publicados en 2004 por el Centre for Economic Policy Research⁴

³ En EE.UU. no existe un sistema federal o nacional de protección a los desempleados. Cada estado tiene el suyo y hay grandes variaciones entre los diferentes estados, tanto en cuanto a los requisitos de participación, como en cuanto a las prestaciones.

⁴ Robert J. Gordon, CEPR, Discusión Paper Series nº 4414, 4415 y 4416, June 2004.

que analizan la evolución del crecimiento económico en Europa y en EE.UU., tanto en una perspectiva histórica, como durante el pasado inmediato, se llega a dos conclusiones:

1. EE.UU. ha mantenido tasas de crecimiento económico más altas que Europa entre 1870 y 1950; Europa ha mantenido tasas de crecimiento más altas entre 1950 y 1995; EE.UU. ha vuelto a ganar a Europa a partir de 1995.
2. Entre 1995 y 2004, EE.UU. le gana a Europa, además, en incremento en horas trabajadas e incrementos de la productividad. En productividad, ocurre que Europa no sólo no gana, sino que pierde terreno en 1995-2003 respecto a 1990-1995.

Pero, la principal diferencia entre los países de la UE y los EE.UU. no está en la evolución de la productividad —de hecho, Alemania y Francia igualan a los EE.UU. en producción por hora trabajada, y otros países, como Finlandia o Irlanda, superan a los EE.UU.—, sino en la *cantidad de trabajo* que se aplica al sistema productivo. En comparación con los EE.UU., los europeos trabajamos menos horas, nuestra población activa es un porcentaje más bajo de la población en edad de trabajar (debido, fundamentalmente, a la menor participación de las mujeres) y nos jubilamos antes. El Cuadro 1 resume estas diferencias.

Podría decirse que si los europeos trabajamos menos *porque esa es nuestra preferencia*, porque queremos tener más ocio y más años de jubilación que los norteamericanos, ésta sería una elección tan legítima como la contraria, y la caída en el crecimiento económico —en relación a los EE.UU.—, su consecuencia inevitable, que deberíamos aceptar sin más lamentos, sería resultado de la libre y democrática elección de una mayoría de

CUADRO 1

DESEMPLEO, HORAS DE TRABAJO Y PARTICIPACIÓN
LABORAL EN UE, EE.UU., FRANCIA Y ALEMANIA

<i>Tasa Desempleo</i>	<i>UE-15</i>	<i>EE.UU.</i>	<i>Francia</i>	<i>Alemania</i>
1990	8,4	5,7	9,2	4,9
2000	8,3	4,0	10,1	7,8
2003	7,8	6,1	9,3	9,4

<i>Participación</i>				
<i>Laboral</i>	<i>UE-15</i>	<i>EE.UU.</i>	<i>Francia</i>	<i>Alemania</i>
1990	67,1	76,5	66,0	67,4
2000	69,4	77,2	68,0	71,1
2003	70,3	75,8	68,2	71,3

<i>Horas trabajadas al año EE.UU.=100</i>	<i>UE-15</i>	<i>EE.UU.</i>	<i>Francia</i>	<i>Alemania</i>
1990	–	100	88	84
2000	–	100	82	80
2003	–	100	81	81

<i>Desempleo/ Fuerza Laboral</i>				
<i>Total (*)</i>	<i>UE-15</i>	<i>EE.UU.</i>	<i>Francia</i>	<i>Alemania</i>
1990	5,6	4,4	6,1	3,3
2000	5,8	3,1	6,9	5,5
2003	5,5	4,6	6,3	6,7

(*) % Desempleo x % Participación = % Desempleo/Fuerza Laboral, llamando «Fuente Laboral Total» a la población activa potencial total.

Europeos; pero, claro, eso no haría irrelevante tratar de averiguar las causas de la mayor preferencia europea por el ocio. Por otro lado, habría que intentar identificar qué parte del *gap* de crecimiento económico europeo frente a EE.UU. se debe a esa mayor preferencia europea por el ocio, y qué parte se debe a rigideces

institucionales o legales que frenan la actividad y el empleo, e impiden trabajar más, o desalientan, a los que quieren hacerlo, y que tendrían ese efecto incluso en el caso de que desapareciesen las causas (básicamente, fiscales) de la mayor preferencia europea por el ocio. Gordon estima⁵ que un tercio del *gap* de PIB per capita es atribuible a la mayor preferencia europea por el ocio, y que dos tercios se deben a restricciones institucionales o legales que frenan o perturban la actividad económica. Samuel Brittan, comentando los trabajos de Gordon, señaló⁶ que lo criticable del modelo europeo no es que produzca menor crecimiento económico, sino que constriñe la libertad de elegir de los ciudadanos.

Dos fiascos europeos

Pero, realmente, las diferencias entre Europa y Estados Unidos van más allá de las características del estado del bienestar. Hay evidentes diferencias en lo que podríamos llamar «cultura» política y económica. Tenemos, en los tiempos recientes, dos buenos ejemplos de tales diferencias: el establecimiento, por ley, en Francia, en 1998, de la semana de 35 horas (según la idea impulsada por Martine Delors, hija de Jacques Delors, la «niña mimada» del socialismo francés de finales de siglo⁷) y la política de

⁵ *Íd.* n°4415: *Two Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier.*

⁶ *Financial Times*, *Europe is not so backward after all*, 30/07/2004.

⁷ La ley francesa de junio de 1998 sobre las 35 horas (cuyo título oficial fue *Ley de orientación e incitación relativa a la reducción del tiempo de trabajo*) es conocida como la «ley Aubry», porque en 1998, cuando se aprobó, Martine Delors seguía usando el apellido de su primer marido, aunque ya se habían divorciado. El primer marido de la Delors, socio de una de las primeras firmas de auditoría norteamericanas, ha tenido la mala suerte de haber dado, involuntariamente, sin duda, su nombre a una de las leyes más dañinas aprobadas por un gobierno francés en las últimas décadas.

competencia auspiciada, a partir de 1999, desde la Comisión de Bruselas, por el comisario Monti.

La implantación por ley, en Francia, de la semana de 35 horas a partir de 1998 ha sido un verdadero problema para la economía francesa. Ni siquiera el Partido Socialista francés, que la auspició y aprobó, se atreve ya (en 2004) a defenderla. Francia tiene en estos momentos la duración de trabajo por empleado más baja entre todos los países desarrollados; el volumen de horas trabajadas ha estado cayendo entre 1998 y 2003 al ritmo de un 2% anual; el coste por hora de trabajo para las empresas ha aumentado, en media, en más de un 11%, lo que ha contribuido, sin duda, al bajo crecimiento económico y al aumento del desempleo, a la vez que se producía un bloqueo de ingresos para los trabajadores más modestos, a los que se les han hecho más difíciles las horas extras. Aunque no es toda la explicación, los beneficios fiscales y de Seguridad Social, aprobados para compensar a las empresas el aumento en el coste por hora trabajada, consecuencia de la ley de las 35 horas, han añadido unos 10.000 millones de euros al déficit presupuestario francés, que en 2003 estaba por encima del 4%, con una deuda pública del 62% del PIB (era sólo el 41 % al comienzo de los años 90, cuando se negoció el Acuerdo de Maastrich)⁸.

⁸ Pero, los efectos perversos de la malhadada *ley Aubry* van más allá. Han aumentado las desigualdades de status entre las diversas categorías de trabajadores (por ejemplo, entre funcionarios y trabajadores del sector privado, entre grandes y pequeñas empresas y sus trabajadores, entre sectores de actividad que se han beneficiado de diferentes derogaciones a la ley). Como señalaba Nicolás Baverez, «más allá de ser un crimen de guerra económico, la eutanasia del trabajo perseguida por la ley de las 35 horas es [en Francia], junto con la delicuescencia del sistema educativo, la primera causa del bloqueo de la sociedad y de la exclusión de los jóvenes, que deben esperar a los 32 años, en media, para acceder a un empleo estable». Lo más tremendo del caso, señalaba el mismo Baverez, es que las 35 horas son un ejemplo de una de esas reformas maltusianas que los franceses jamás han pedido. Nicolás Baverez, *Sept bonnes raisons de sortir des 35 heures*. Le Point, 10/10/03⁸.

Lo ocurrido en Francia con la ley de las 35 horas es un estu-
pendo ejemplo de una intromisión sectaria en la economía que
llega a producir efectos totalmente contrarios a los deseados.
Francia es uno de los países de más elevado nivel cultural y tec-
nológico del mundo, su productividad es muy alta, con tasas
iguales o superiores a las de EE.UU. Su problema no es de pro-
ductividad global del trabajo, sino de *perturbación política* de
su sistema productivo. El problema francés es que esa *pertur-
bación* no sólo no es entendida como tal y castigada en las ur-
nas, sino que, frecuentemente, es recompensada⁹.

¿Es concebible que el Congreso norteamericano apruebe una
ley como la de las 35 horas en Francia? Creemos que no. El sis-
tema político norteamericano enviaría a las tinieblas a cualquier
ministro, o representante en el Congreso, o senador, que se atre-
viese a proponer algo así. Pero, en Francia, uno de los países
clave de la economía de la UE, Martine Delors hizo aprobar su
ley envuelta en nubes de incienso «progresista» y ante el silen-
cio, entre acobardado y estupefacto, de muchos ciudadanos y de
bastantes políticos de todos los colores (incluso, no pocos de su
propio partido) que sabían, o sospechaban, que el «reparto» de
trabajo por ley (con salarios nominales rígidos) no podría fun-
cionar, que no sólo no crearía empleo, sino que lo destruiría,
aparte de otras consecuencias sociales quizá todavía más no-
civas a largo plazo. Pero, la fuerza demagógica y populista de
la propuesta de la Delors era tal que nadie pudo resistirse. Por
supuesto, los cada vez más graves problemas económicos de

⁹ Baste señalar que el propio presidente Chirac ha calificado a la «ley
Aubry» de «acquis social» francés.

Francia durante el último decenio no se han debido sólo a la ley de las 35 horas; pero esta ley ha contribuido, sin duda, a agravarlos.

A diferencia de lo que ocurre con la ley francesa de las 35 horas, los efectos de la orientación de la política europea de la competencia a partir de 1999 no pueden notarse a plazo corto, quizás, ni siquiera, a plazo medio. La política de competencia de la UE había llevado una vida discreta hasta el nombramiento de Mario Monti, en 1999. Pero, a partir de 1999, la Comisión parece cambiar su «filosofía»: pasa de investigar y sancionar casos bien tasados en la normativa, con precedentes claros, a una actitud mucho más agresiva, orientada, aparentemente, más a la defensa de los competidores que a la defensa de los consumidores. Entre septiembre de 1999 y marzo de 2004, el Comisario Monti vetó siete procesos de fusión. En tres de los casos, las empresas participantes aceptaron la decisión; en tres casos, el Tribunal Superior de Justicia de la UE anuló el veto de la Comisión, algo sin precedentes en la historia de la UE; en cuanto a los dos casos más importantes, la abortada fusión General Electric-Honeywell y la disputa con Microsoft, significaron novedades fundamentales y, en ambos casos, diríamos, «perversas».

El veto a la fusión General Electric-Honeywell, decidido en julio de 2001, fue particularmente llamativo. La fusión había sido ya aceptada por las autoridades norteamericanas, pero la Comisión Europea consideró que la empresa resultante, independientemente de las ventajas de eficiencia y de rebaja de precios que podrían lograrse, alcanzaría una posición dominante,

dañina para sus competidores, a través de la venta, obligatoriamente conjunta, de determinados productos de las dos empresas, que se «apalancarán» mutuamente, lo que en la jerga de la profesión *anti-trust* norteamericana se conoce como «*portfolio effect*», una criterio ya muy poco respetado, por su ambigüedad en relación con la protección del consumidor, en los EE.UU.

El caso Microsoft ha sido aún más espectacular. La multa impuesta a Microsoft, de casi 500 millones de euros, se justificó con dos argumentos. Primero, se le reprochaba su negativa a comunicar a sus competidores aquellas partes del *software* de su propiedad que les permitiría a éstos «embutir» el suyo propio en el de Microsoft, para así facilitar la venta de sus productos ligados a *Windows*; segundo, se reprochaba a Microsoft el vender, junto con el *software* básico de *Windows*, otros programas, como el «*Media Player*». La Comisión rechazó, incluso, una oferta de Microsoft para vender, junto con su *Windows-Media Player*, un CD con el producto equivalente de la competencia. En suma, los «delitos» de Microsoft eran, por un lado, defender su derecho de propiedad sobre el *software* de su invención y, por otro, vender innovaciones de gran éxito en el mercado de la forma más útil y accesible para el consumidor.

La política de defensa de la competencia nació hace un siglo en EE.UU. y llegó a Europa de la mano de los americanos tras la Segunda Guerra Mundial. Los que promovieron, desde el otro lado del Atlántico, esta «exportación» ideológica, pro-consumidor y pro-competencia, no podían imaginar el sesgo, contrario al consumidor y, seguramente, a largo plazo, a la competencia, que esa política iba adoptar, con el paso del tiempo, en Europa.

Esto también debe ser parte de las diferencias «culturales» entre Europa y los EE.UU.¹⁰.

Impuestos y protección social: Europa y EE.UU.

En suma, tenemos una «cultura» diferente y defendemos nuestro «modelo» frente al norteamericano, pero, a veces, los europeos hacemos cosas raras, como la ley de las 35 horas, o a sancionar duramente al número 1 del *software* mundial por, literalmente, el inmenso éxito de sus productos en el mercado.

CUADRO 2
% GASTOS DE PROTECCIÓN SOCIAL EN RELACIÓN
A PIB¹¹

	2001	2002	2003
UE-15	25,4	25,7	26,2
EE.UU.	11,5	12,1	12,1

CUADRO 3
COMPARACIÓN DE IMPUESTOS Y COTIZACIONES
SOCIALES EN PROPORCIÓN A PIB¹² AÑO 2003

	2001	2002
Total impuestos directos/PIB	11,8	11,2
Total impuestos indirectos/PIB	13,8	7,3
Cotizaciones sociales/PIB	16,0	7,0

¹⁰ Alberto Mingardi, *Stop the (Competition) Madness*, The Wall Street Journal, 2/9/2004.

¹¹ Los datos provienen de : para la UE, Boletín Mensual del BCE, Septiembre 2004, cuadro 6.1; para los EE.UU.: Bureau of Economic Analysis, Annual revisions of the National Income and Product Accounts, August 2004, Appendix A.

¹² Ídem.

Pero, nos gustaría tener una economía tan dinámica y productiva como la de los EE.UU. ¿Qué hacer? Los Cuadros 2 y 3 pueden resumir el dilema.

La diferencia entre la UE-15 y los EE.UU. en gastos de «protección social» es muy notable. La UE-15 gasta una proporción del PIB casi 2,2 veces superior a la de los EE.UU. La contrapartida está, naturalmente, en el lado de los ingresos públicos, es decir, en el lado de la presión fiscal total (impuestos y cotizaciones sociales) sobre personas y empresas.

Como se ve, la diferencia fundamental entre Europa y la UE no está en los impuestos directos (renta y sociedades). La gran diferencia está en de los impuestos indirectos y, sobre todo, en la muy inferior carga de las cotizaciones sociales. Si de las cifras agregadas pasamos a las que puedan representar el «precio del ocio», en términos individuales, en Europa y en la UE-15, el informe Sapir¹³ del año 2003 viene a decir que para niveles medios de renta familiar, *la presión fiscal personal (incluyendo impuesto sobre la renta y cotizaciones sociales) es en EE.UU. en torno a un 30% más baja que en Europa.*

La diferencia de carga fiscal total que recae sobre los ingresos personales (cuotas sociales, impuestos sobre la renta, e impuestos sobre el consumo) hace más barato en Europa (o menos costoso, en términos, diríamos, de lucro cesante) el ocio y la más temprana y más larga jubilación. A su vez, esta mayor carga fiscal es la que financia la mayor protección social pública en Europa.

¹³ Report o of an independent *High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission*, July, 2003 (Informe Sapir).

¿Cómo seguir financiando el modelo europeo?

Es una idea bien establecida que para que el modelo europeo siga siendo financiable, Europa debe alcanzar, de forma sostenida, una mayor tasa de crecimiento. Pero, ¿será suficiente un mayor crecimiento económico para garantizarlo?

La respuesta es que *no*. Incluso si la UE consigue alcanzar tasas de crecimiento económico más elevadas que en la última década, eso no garantiza la sostenibilidad del modelo europeo si el gasto en protección social crece más deprisa de lo que lo hace el PIB. Por ejemplo, en 1992-2001, en la UE de 11 miembros —es decir, sin Grecia, Portugal, Suecia y España— el gasto en protección social creció un 39%, frente a un 38% de aumento en el PIB. En una perspectiva demográfica de rápido envejecimiento de la población, no bastará con que el PIB aumente más rápidamente que en el pasado; habrá que conseguir que algunos gastos sociales crezcan más despacio que aquellos otros que van a crecer, inevitablemente, más rápidamente que el PIB debido al envejecimiento de la población. Pero, a su vez, no será fácil conseguir, en períodos prolongados de tiempo, tasas de crecimiento de PIB altas si el precio relativo del ocio respecto al trabajo no se encarece en Europa, y eso será difícil de conseguir con la actual carga fiscal total (impuesto de renta + cotizaciones sociales).

Evidentemente, si los gastos de protección social siguen creciendo a mayor velocidad que el PIB, ni siquiera un crecimiento del PIB que podamos considerar alto o muy alto puede garantizar, por sí sólo, que el modelo sea sostenible. En tal caso, habría que buscar financiación adicional a través de más impuestos, más cotizaciones sociales (ambas «soluciones», contradictorias

con el objetivo de aplicar una mayor cantidad de trabajo al sistema productivo encareciendo el ocio) o más deuda pública, lo cual tendrá también límites precisos. La ley de las 35 horas, que Francia está intentando abandonar utilizando su tradicional, casi folklórica, *langue de bois* política —«concertaciones», «flexibilizaciones», «contratos de ahorro-tiempo», etc.— o el agresivo activismo, ajeno a la defensa del consumidor, de la política de la competencia de la Comisión Europea en la era Monti son buenos ejemplos de lo que la UE *no* debe hacer¹⁴.

El laberinto europeo no tiene otra salida que hacer más caro el ocio respecto al trabajo, para, así, alcanzar, de forma sostenida, tasas de crecimiento más altas. A la vez, hay que reformar —no tiene por qué ser una reforma dramática, ni precipitada, pero sí, tenaz, sin bandazos fiscales, legales u otros— el sistema de protección social, «desligando» la evolución de algunas partidas de gasto del crecimiento del PIB, lo cual sólo podrá conseguirse aplicando, gradual pero persistentemente, una política de «privatización», al menos parcial, de determinados segmentos de la protección social y, en primer lugar, sanidad y pensiones, que son la clave de la cuestión.

¹⁴ En su último informe sobre la economía francesa, publicado en julio de 2004, el FMI afirmaba que el problema fundamental estaba en el «nexo pernicioso» entre regulación del mercado laboral, aumento del desempleo, compensación por vía fiscal y de cuotas de la seguridad social de esos efectos indeseados y aumento en el déficit público. En opinión del FMI, la única salida a esta situación está en introducir cambios en la regulación laboral, en particular, detener el alza en el salario mínimo y aliviar las consecuencias de la ley de las 35 horas. ¹⁴ IMF, France, 2003, *Staff Report Article IV Consultation, October 2003, and 2004 Article IV Consultation, Concluding Statement of the Misión*, July 6, 2004.

La desigual Europa

EMILIO ONTIVEROS*

Introducción

De vuelta con el retraso de Europa. Inmersos desde hace años en uno de los periodos de más intenso y continuado crecimiento en la economía mundial, el comportamiento de las economías agrupadas en la UE no deja ser de los más decepcionantes. Sobre las dificultades para aumentar el ritmo de crecimiento del valor de la producción por habitante versaron algunos de los trabajos del *Libro marrón* del pasado año. Como no podía ser menos volvemos a la comparación con el comportamiento de la economía estadounidense. En realidad, desde marzo de 2000, con ocasión de la definición de la denominada «Estrategia de Lisboa», economistas y políticos en Europa han tratado de identificar las razones de ese agudo contraste con el muy satisfactorio comportamiento

* Catedrático de Economía de la Empresa en la Universidad Autónoma de Madrid —de la que fue vicerrector durante cuatro años— y autor de varios libros, y numerosos artículos, sobre economía y finanzas. Fundador y consejero delegado de Analistas Financieros Internacionales —grupo de consultores que engloba a la Escuela de Finanzas Aplicadas, Tecnología Información y Finanzas S.A., Consultores de las Administraciones Públicas S. A. y AFInet Global. Dirige la revista *Economistas*, del Colegio de Madrid, y forma parte de diversos consejos de redacción de publicaciones especializadas. Su último libro publicado es *La Economía en la Red* (Ed. Taurus). Madrid-2001. Recibió el IX premio de investigación del Círculo de Empresarios en 2004.

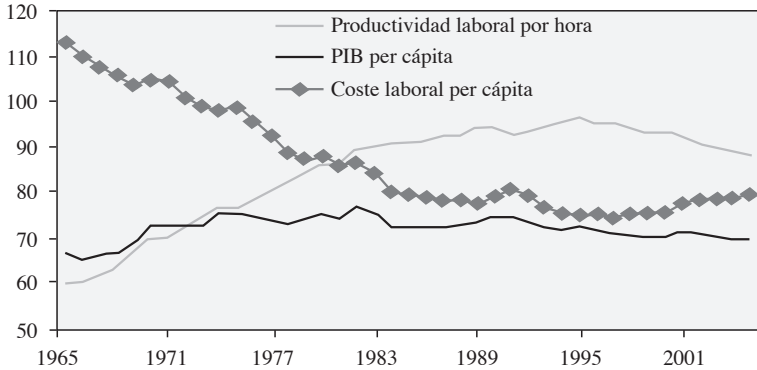
de la economía de EE.UU. Aquella estrategia de crecimiento estaba destinada a superar en bienestar (en renta por habitante) a la economía americana en el horizonte del 2010, mediante la conversión de la europea en la economía no sólo más próspera del planeta, sino en la más avanzada en la sociedad del conocimiento.

El diagnóstico y los retos entonces definidos, conservan su validez. Del primero, la pieza más elocuente sigue siendo esa incapacidad para que la renta por habitante de Europa supere el 70% de la estadounidense, el mismo nivel en que se situaba hace treinta años; de esa brecha, dos terceras partes se explican por diferencias en la utilización del trabajo, medida por el número de horas trabajadas, y el tercio restante es debido a una peor utilización de ese trabajo, a una menor productividad del mismo. Los retos no pueden ser otros que la aceleración de aquellas reformas tendentes al aumento de la ocupación, de la profundidad del capital y la de la asimilación de aquellos cambios tecnológicos que permitieron el despegue de la productividad americana.

Si fue la segunda mitad de los noventa del pasado siglo cuando la economía estadounidense aceleró su distanciamiento en el crecimiento de la productividad (cuando la europea interrumpió la convergencia iniciada tras la segunda Guerra Mundial, con un máximo del 97% de la estadounidense a mediados de la pasada década, tal como se ilustra en el Gráfico 1), lo ocurrido recientemente no es precisamente expresivo de una aceleración de la convergencia entre ambos bloques económicos¹. El

¹ Un análisis de las diferencias entre ambas economías durante esa segunda mitad de los noventa se encuentra en Ontiveros (2001) y Ontiveros (2004).

GRÁFICO 1
UE 15 FRENTE A EE.UU.



crecimiento del PIB medio real por persona ha sido inferior al 0,5% en el periodo 2001 a 2003, 1 punto porcentual inferior al registrado como media durante los noventa, según datos de la Comisión Europea (2004a). Europa en conjunto pierde bienestar porque ya no puede compensar, como lo hizo hasta 1996, su menor crecimiento del empleo con una mayor productividad. Y sin aumentos razonables en el valor de la producción por empleado (o por hora trabajada) no lo hace el crecimiento potencial de la economía a medio y largo plazo. Aporta poco consuelo, como trata de demostrar O. Blanchard (2004) que en el patrón de crecimiento seguido en Europa haya primado una aparente opción por menores horas de trabajo.

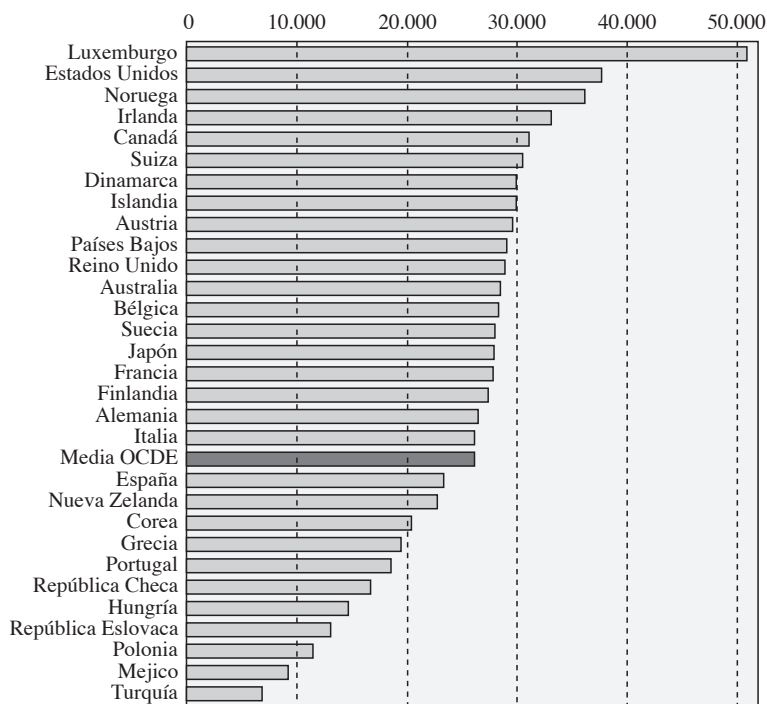
Ahora bien, bajo ese agregado europeo se amparan diferencias significativas entre las economías de los estados miembros que impiden atribuir a esa condición comunitaria la existencia de limitaciones específicas para avanzar en términos de convergencia real. El objeto de las notas que siguen es la revisión de

esas disparidades intracomunitarias, destacando aquéllas economías que han avanzado más que el promedio en esa inserción en la sociedad del conocimiento sobre la que se funda buena parte del éxito competitivo en nuestros días.

Productividad e innovación

Las diferencias en PIB por habitante en los países de la OCDE, reflejadas en el Gráfico 2, ya dan cuenta de esa heterogeneidad en el seno de Europa. Junto a Irlanda (exponente destacado de las posibilidades de convergencia real), las economías

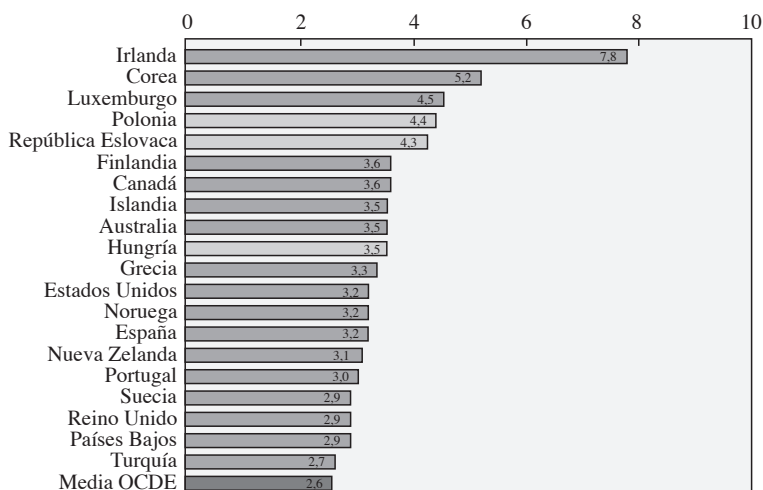
GRÁFICO 2
PIB POR HABITANTE



del norte de Europa mantienen niveles de renta per capita significativamente superiores a los del promedio de la OCDE, consecuentes con ritmos de crecimiento en los últimos diez años superiores a la media de la UE (Gráfico 3). Para el año 2003, según la OCDE, los cinco países nórdicos se encuentran entre los 15 más prósperos del mundo: Noruega (con un PIB por habitante equivalente al 139% del promedio de la OCDE), Dinamarca e Islandia (115%), Suecia (108%) y Finlandia (105%). Son economías en las que los determinantes del crecimiento, el empleo y la productividad, se mantienen en niveles igualmente aceptables, no muy distantes en promedio de los alcanzados los últimos años por la economía de referencia, la de EE.UU.

La composición del crecimiento en esa segunda mitad de los noventa (Cuadro1) de tanta significación para la diferenciación

GRÁFICO 3
CRECIMIENTO DEL PIB
 (variación real media anual: % 1993-2003)



CUADRO 1
DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO: 1995-2000

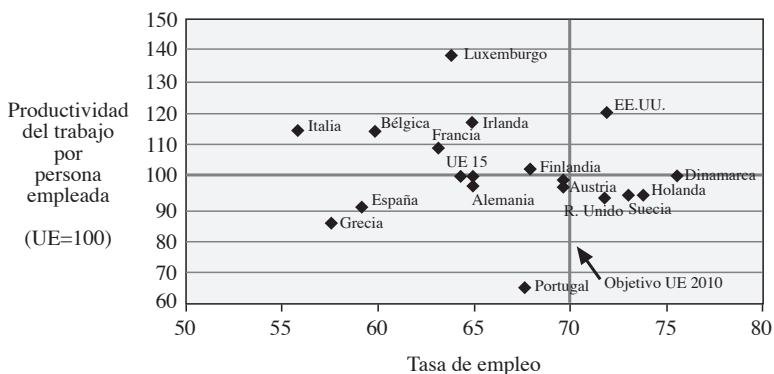
	<i>PIB real</i>	<i>Nº hs</i>	<i>PIB/hs</i>
Finlandia	4,8	1,9	2,9
Irlanda	9,8	3,9	5,7
Holanda	3,7	3,1	0,6
Portugal	3,9	0,8	3,1
ESPAÑA	3,8	4,2	-0,3
Suecia	3,3	1,0	2,2
Dinamarca	2,7	1,1	1,6
UE	2,7	1,1	1,5
USA	4,0	2,0	2,0

Fuente: Eurostat.

competitiva de las economías, pone igualmente de manifiesto patrones bien distintos en el seno de La Unión Europea. Junto a Irlanda, no es fácil pasar por alto la transformación de la economía finlandesa a lo largo de la última década, constituyendo uno de los ejemplos de rápida asimilación de las ventajas competitivas asociadas al desarrollo de las tecnologías de la información y, en general, a la economía del conocimiento. El muy importante crecimiento de su PIB en la segunda mitad de los noventa ha tenido en el crecimiento de la productividad su principal propulsor, al igual que ha ocurrido en Suecia.

Para 2003 en el Gráfico 4 se reflejan los niveles de productividad y empleo, con referencia en este último caso a la tasa de ocupación establecida como objetivo en la estrategia de Lisboa para 2010. Como bien destaca la propia Comisión Europea (2004a), el deterioro de la productividad en el conjunto de la unión a partir de la segunda mitad de los noventa, más explícito en el Gráfico 5 (recoge el crecimiento medio anual de la

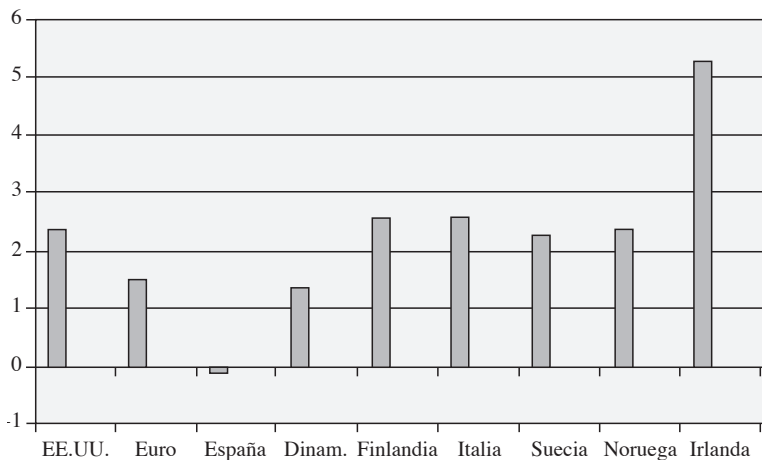
GRÁFICO 4
NIVELES DE EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD
EN LA UE EN 2003



Fuente: Eurostat.

productividad en algunos países de la OCDE y de la UE entre 1995 y 2003), no puede ocultar las importantes diferencias nacionales en este registro. La tasa estadounidense del 2,4%,

GRÁFICO 5
PIB POR HORA TRABAJADA
(Tasa media de crecimiento anual)



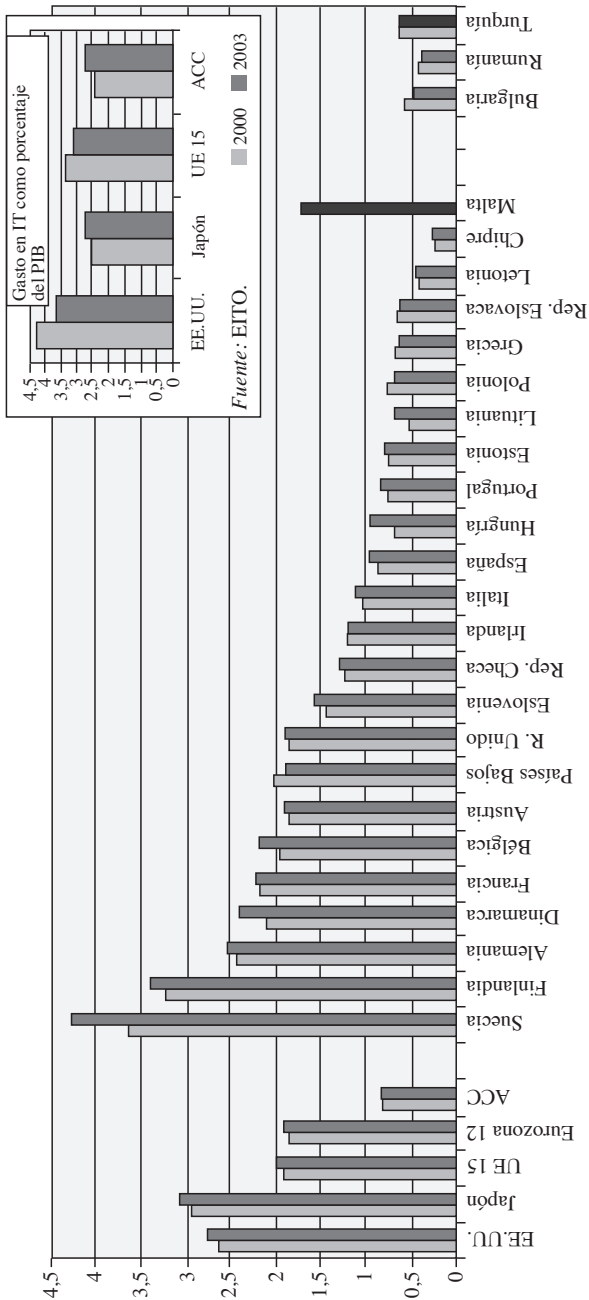
distanciada del promedio de la eurozona, encuentra sin embargo, registros más próximos en otras economías europeas.

Sin que por el momento pueda establecerse un vínculo causal determinado, los registros de los no pertenecientes a la zona euro, entre los de la UE15, son significativamente los mejores. El rango de crecimiento de la productividad entre los que no comparten moneda se ha mantenido desde la pasada década de los noventa entre 1,5% y 2%; los integrados en el euro, por su parte, han visto descender la correspondiente tasa desde el 2% hasta por debajo del 1%. Como advierte la Comisión, en este resultado influye significativamente el comportamiento de las cuatro mayores economías de la eurozona (Alemania, Francia, Italia y España, responsables del 80% del PIB de la eurozona), ya que en las otras ocho se ha observado una aceleración de la productividad entre la primera y la segunda mitad de los noventa no muy distinta de la estadounidense.

A esos desiguales registros no deben ser ajenas la igualmente dispares prioridades de gasto que han mostrado los países, por sus sectores público y privado, en aquellos destinos más favorecedores de la configuración de la economía del conocimiento y, en definitiva, de la diferenciación competitiva. Los Gráficos 6 y 7 dan cuenta de la muy distinta asignación a I+D en el seno de la UE en comparación con EE.UU. Y los Gráficos 8 y 9 hacen lo propio con el gasto en educación.

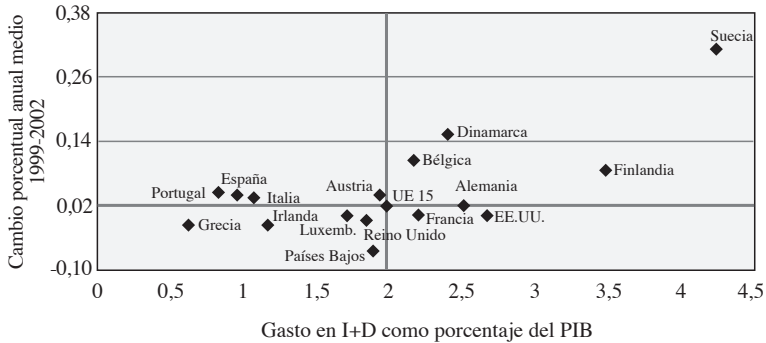
Son resultados, los que se deducen de esos datos absolutamente compatibles con los que acaba de difundir la propia Comisión Europea (2004b) a través de la cuarta edición del *European Innovation Scoreboard* (EIS). El EIS es el instrumento

GRÁFICO 6
INDICADOR DE INNOVACIÓN E INVESTIGACIÓN GERD (GASTO DOMÉSTICO BRUTO EN I+D)
COMO PORCENTAJE DEL PIB



Fuente: Eurostat OCDE.

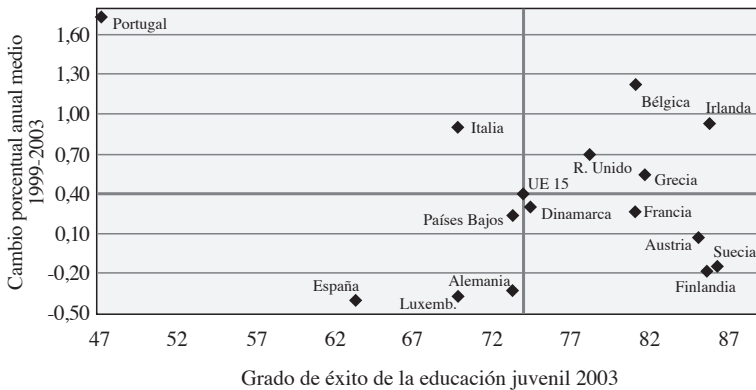
GRÁFICO 7
EVOLUCIÓN DEL GASTO EN I+D 1999-2002



Fuente: Eurostat, indicadores estructurales.

desarrollado por la Comisión, en el contexto de la estrategia de Lisboa, para evaluar y comparar el comportamiento innovador de los estados Miembros. Emplea una veintena de indicadores que combinados en un indicador compuesto, el Summary

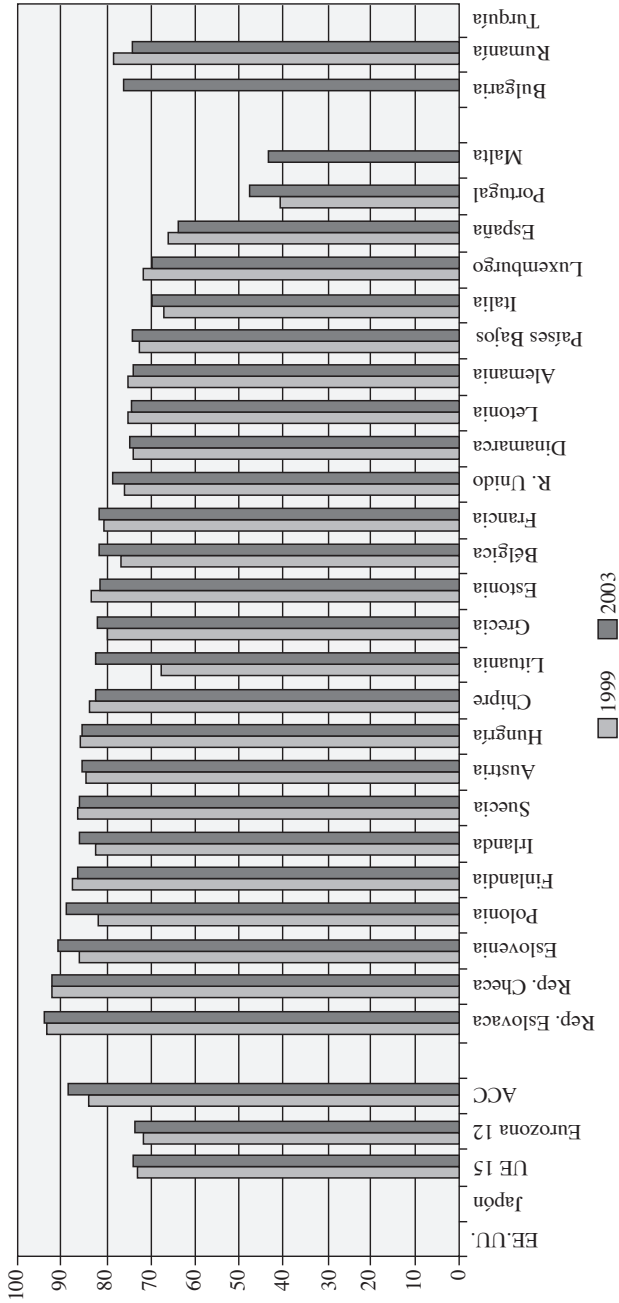
GRÁFICO 8
EVOLUCIÓN DEL GRADO DE ÉXITO DE LA EDUCACIÓN JUVENIL 1999-2003



Fuente: Eurostat.

GRÁFICO 9

GRADO DE ÉXITO DE LA EDUCACIÓN JUVENIL-PORCENTAJE TOTAL DE LA POBLACIÓN ENTRE 20 Y 24 AÑOS QUE HA COMPLETADO COMO MÍNIMO LA EDUCACIÓN SECUNDARIA SUPERIOR

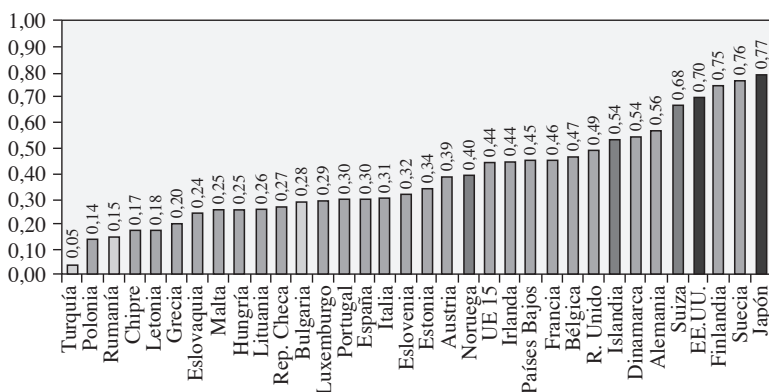


Fuente: Eurostat, OCDE.

Innovation Index (SII), aporta una clasificación del comportamiento innovador de los distintos países evaluados. Su contraste se extiende a EE.UU. y Japón, así como a otros países europeos o potencialmente miembros de la UE.

La primera conclusión que se deduce de ese informe es la ampliación, a partir de 1996, de la brecha entre el conjunto de Europa, por un lado, y EE.UU. y Japón, por otro, en la dinámica innovadora. Al igual que ocurre con otros indicadores expresivos del grado de inserción en la economía del conocimiento, la situación en el seno de Europa arroja diferencias nacionales muy acusadas, como se ilustra en el Gráfico 10, síntesis de los resultados en el SII correspondiente a 2004. Los países nórdicos vuelven en este ámbito a destacar favorablemente. Suecia y Finlandia confirman un año más su liderazgo innovador; Dinamarca también supera claramente el promedio. Esas tres economías se mantienen por delante de EE.UU. en 9 de los 12 indicadores más representativos. En ese informe se establece

GRÁFICO 10
ÍNDICE SUMARIO DE INNOVACIÓN 2004 (SII)



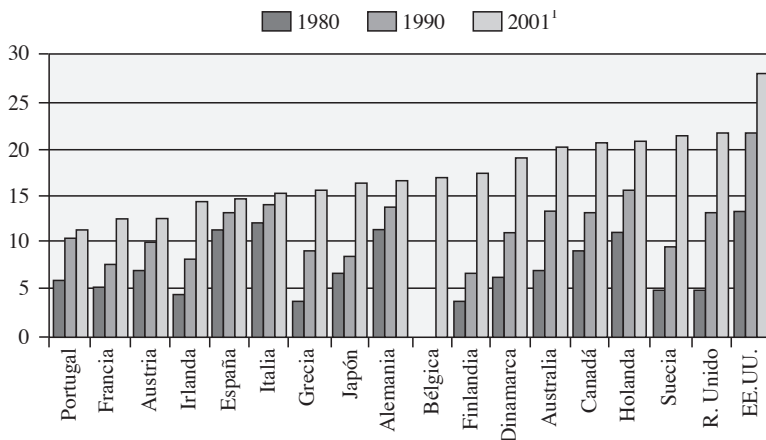
Fuente: Comisión Europea.

una tipología de las compañías innovadoras, dependiendo del grado de novedad de las innovaciones o del esfuerzo creativo que incorporan: innovadores estratégicos, innovadores intermitentes, modificadoras de tecnología y adoptadoras de tecnología. Pues bien, nuevamente son las economías nórdicas las que se incorporan a las posiciones más creativas. Finlandia incorpora el mayor número de innovadores estratégicos e intermitentes, mientras que a España se la destaca como el ejemplo típico de países con una proporción inferior al promedio en esas dos categorías y una muy elevada en la última.

El otro ámbito sobre el que existe evidencia acerca de su contribución al crecimiento de la productividad, de forma destacada en EE.UU., es la inversión en tecnologías de la información y comunicaciones (TIC), así como la extensión de su difusión². Nuevamente, los Gráficos 11 y 12, son suficientemente elocuentes de la desigual asimilación con que las economías europeas han asumido la necesidad de asimilar esas tecnologías. La evidencia más reciente, como la recogida en Estevao (2004) destaca como el diferencial en crecimiento de la productividad favorable a EE.UU. desde mediados de los noventa tiene que ser en gran medida explicada por la elevación del mismo en los sectores intensivos en el uso de TIC (fundamentalmente en los sectores de comercio, tanto mayoristas como al por menor, y en el de intermediación financiera); adicionalmente, la desaceleración de la productividad en las industrias tradicionales (aquellas

² En Ontiveros, Manzano y Rodríguez Teubal (2004) pueden encontrarse comparaciones en este aspecto con el suficiente grado de detalle por sectores y por países.

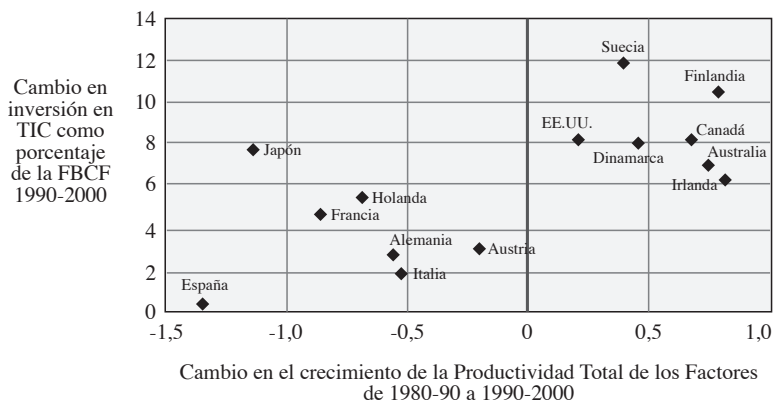
GRÁFICO 11
INVERSIÓN EN TIC (% DE LA FBCF NO RESIDENCIAL)



¹ Las estimaciones de inversión en TIC no son perfectamente comparables entre los países, debido principalmente a las diferencias en la capitalización de software en los distintos países. Ver Ahmad (2003).

Fuente: OCDE, Database en Capital Services.

GRÁFICO 12
PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES
E INVERSIÓN EN TIC



Coefficiente de correlación=0,66; Estadístico t=3,03

Fuente: OCDE (2004).

que no son ni productoras ni usuarias intensivas de TIC) ha sido mucho más rápida en Europa que en EE.UU.

En los sectores productores de TIC (ordenadores, semiconductores y servicios de comunicación) el comportamiento de la productividad no ha diferido de forma tan significativa, aun cuando entre 1995 y 2001 la estadounidense también superó al del área euro y a la del conjunto de la UE.

Agenda de Lisboa y Competitividad

La síntesis de la disparidad intracomunitaria en el grado de progreso hacia la consecución de los compromisos fijados en la cumbre de Lisboa queda reflejada en el Gráfico 13. Nuevamente son las economías nórdicas las que definen un mayor grado de avance hacia esos objetivos particularizados en tantos subíndices como áreas en las que la agenda de Lisboa se articuló. Finlandia, Dinamarca y Suecia, obtienen una valoración superior a la de EE.UU. (en el supuesto de que esa economía mantuviera esas mismas referencias definidas en Lisboa). Los resultados en este punto son nuevamente coherentes con los aportados por otras clasificaciones, como las que tratan de ser expresivas de la competitividad de las naciones. Es el caso del World Competitiveness Report elaborado por el World Economic Forum. Sus dos índices principales, el que evalúa la competitividad de las naciones, «global competitiveness index» (GCI) (Cuadro 2), y el muy complementario que mide la capacidad competitiva de sus empresas, «the business competitiveness index» (BCI). El primero se descompone en tres subíndices, comprensivos de otros tantos aspectos considerados esenciales en la determinación del

GRÁFICO 13
LA AGENDA DE LISBOA EN 2004

Country/Group	Final Index		Subindexes								
	Rank	Score	Information Society	Innovation and R&D	Liberalization	Networks Industries	Financial Services	Enterprises	Social Inclusion	Sustainable Development	
EU 15											
Finlandia	1	5,80	5,78	5,87	5,87	6,33	6,13	5,48	5,46	5,97	
Dinamarca	2	5,63	5,68	4,87	4,87	6,51	5,96	5,60	5,52	5,78	
Suecia	3	5,62	5,71	5,57	5,57	6,37	5,80	5,29	5,46	5,89	
Reino Unido	4	5,30	4,96	4,67	4,67	5,78	6,10	5,62	4,86	5,30	
Holanda	5	5,21	4,99	4,46	4,46	6,04	5,67	4,71	5,29	5,57	
Alemania	6	5,18	4,95	4,90	4,90	6,36	5,62	4,64	4,37	5,96	
Luxemburgo	7	5,14	4,98	3,57	3,57	6,22	5,72	5,17	5,19	5,28	
Francia	8	5,03	4,52	4,68	4,68	6,10	5,68	4,68	4,72	5,20	
Austria	9	4,94	4,69	4,27	4,27	5,76	5,48	4,28	4,88	5,64	
Bélgica	10	4,88	4,08	4,45	4,45	5,74	5,39	4,69	5,12	4,91	
Irlanda	11	4,69	4,14	4,18	4,18	4,89	5,59	5,30	4,62	4,35	
España	12	4,47	3,71	3,93	3,93	5,34	5,14	4,32	4,38	4,48	
Italia	13	4,38	3,94	3,87	3,87	5,30	4,92	3,64	4,24	4,74	
Portugal	14	4,25	3,88	3,44	3,44	5,35	4,90	3,89	4,15	4,29	
Grecia	15	4,00	3,16	3,44	3,44	4,99	4,74	3,78	3,90	4,00	
Estados Unidos		5,55	5,86	6,08	6,08	5,85	5,82	5,71	5,04	4,96	

CUADRO 2
ÍNDICES DE COMPETITIVIDAD

<i>Índice de Crecimiento de la Competitividad</i>		2003	2004
1	Finlandia	6,01	5,95
2	EE.UU.	5,81	5,82
3	Suecia	5,80	5,72
4	Dinamarca	5,61	5,66 (5)
5	Taiwán	5,58	5,69
23	España	4,94	5,00

Fuente: World Economic Forum 2004.

crecimiento económico: la calidad del entorno macroeconómico, la de las instituciones públicas y la dotación tecnológica. En la configuración de los subíndices se combinan indicadores económicos públicamente disponibles con opiniones de más de casi 9.000 directivos empresariales en 104 países, acerca de un amplio conjunto de factores que determinan la calidad del entorno empresarial y un crecimiento económico sostenido. Por tercer año consecutivo Finlandia aparece como la economía más competitiva del mundo. Suecia (3^a), Dinamarca (5^a), Noruega (6^a) e Islandia (10^a), ocupan posiciones igualmente destacadas; España aparece en el lugar 23^o. La gestión macroeconómica, la calidad de las instituciones públicas (el escrupuloso respeto a las leyes y la existencia de muy bajos niveles de corrupción) y, por supuesto, una dotación y difusión de las tecnologías de la información muy superior a la media, así como una propensión innovadora no menos destacada.

Lo destacable en el caso de estos países es que esa favorable posición en la competitividad nacional es compatible con

posiciones también de vanguardia en el correspondiente índice de naturaleza microeconómica (Finlandia, el 2º del mundo, Suecia el 4º y Dinamarca el 7º), evaluador de la competitividad de las empresas: del grado de sofisticación de las prácticas y estrategias empresariales, y del entorno microeconómico en el que las mismas compiten.

Otras clasificaciones similares, como la realizada por la escuela de negocios suiza IMD, aportan resultados similares a los comentados. Como lo hacen aquellas otras, el Informe Pisa es el más reciente al respecto, que evalúan el éxito educativo o, de forma más genérica, el grado de adaptación del capital humano a las actuales exigencias competitivas. Es un hecho que el desplazamiento de la frontera de producción, el desarrollo de producción de nuevas tecnologías, así como su rápida difusión, mantiene una estrecha vinculación con la importancia de la inversión en I+D y esta a su vez, lo hace con el grado de cualificación del factor trabajo. Similar asociación se puede hallar entre la calidad de los sistemas universitarios y la generación de incentivos al aumento de la natalidad empresarial, a la asignación de talentos a la asunción de riesgos.

Consideraciones finales: denominadores comunes

De la revisión realizada, una vez constatada la significativa divergencia en el comportamiento de las economías de EE.UU. y del conjunto de Europa, puede deducirse una clara diferenciación en el seno de este último bloque. Las economías nórdicas destacan notablemente en la evolución de la renta por habitante y en el relativo equilibrio de sus determinantes en los mismos

años en que la economía estadounidense aceleró su distancia del promedio europeo. De los indicadores estadísticos convencionales, así como de aquellos registros que cuentan con las opiniones de directivos empresariales, se deduce un marcado liderazgo tecnológico, una amplia propensión innovadora y, consecuentemente, una muy destacada capacidad competitiva de sus empresas.

Si hubiera que aislar un denominador común en el éxito de esas economías, ese sería la anticipación e intensidad con que han fortalecido sus bases de capital: físico, humano y tecnológico. En la configuración de esa eficiencia y fundamentación competitiva, los gobiernos han jugado papel destacable. Son economías en las que la proporción de ingresos públicos sobre el PIB registran los valores más elevados de la OCDE, así como en el empleo (en Suecia uno de cada tres empleos está en el sector gubernamental). Pero también son economías con niveles de déficit y deuda pública inferiores al promedio, así como en otros indicadores expresivos de la estabilidad macroeconómica.

Todo indica que las políticas públicas pueden contribuir a la conformación de esa capacidad competitiva y a fortalecer las posibilidades de crecimiento de las economías. Como lo hace la propia productividad del sector público, de forma directa, y propiciando, a través de una buena organización y funcionamiento de las administraciones e instituciones públicas, favorables registros de ese indicador en el sector privado³. De la revisión de las economías más exitosas en la transición a la economía del

³ Puede verse a este respecto el capítulo 1 de Comisión Europea (2004 a).

conocimiento no puede deducirse la existencia de una correlación positiva entre tamaño de la actividad pública y capacidad competitiva de las empresas. Mas bien, sí podemos identificar una asociación tal entre la eficacia con la que se conducen los gobiernos y la generación de incentivos a la innovación. Este es el rasgo quizás más importante de los que todavía siguen conformando una desigual Europa.

Bibliografía

- BLANCHARD, O. (2004). «The Economic Future of Europe». *NBER Working paper Series*, Working Paper 10310, Febrero.
- COMISIÓN EUROPEA (2004a). *The EU Economy: 2004 Review*. Bruselas, 26 Octubre.
- COMISIÓN EUROPEA (2004b). *European Innovation Scoreboard 2004. Comparative Analysis of Innovation Performance*. Bruselas, 19 de Noviembre
- ESTEVAO, M. M. (2004). «Why is Productivity Growth in the Euro Area so Sluggish?». *IMF Working Paper 04/200*, Octubre.
- ONTIVEROS, E. (2001). «La Divergencia de Europa». *Revista Científica ARBOR*, publicación del C.S.I.C., nº 678, páginas 269 a 290. Agosto-sept. 2001)
- ONTIVEROS, E. (2004). «Europa - EE.UU.: crecimiento y eficacia». «Libro Marrón 2003». Círculo de Empresarios, páginas 209 a 231. Marzo 2004.
- ONTIVEROS, E.; MANZANO, D. y RODRÍGUEZ TEUBAL, I. (2004). *Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC), crecimiento económico y actividad empresarial. Especial referencia a España*. Galardonado con IX Premio Círculo Empresarios. Julio 2004. 158 páginas.

De las Musas al teatro: una reflexión europea

JAIME REQUEIJO*

En el Consejo Europeo de Lisboa de Marzo del 2000, la Unión proclamó que su objetivo, para la próxima década, era «convertirse en la economía, basada en el conocimiento, más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente, de manera sostenible, con más y mejores empleos y con mayor cohesión social»¹.

* Doctor en Ciencias Económicas, Licenciado en Ciencias Económicas y Licenciado en Derecho. Catedrático de Economía Aplicada (Emérito, UNED y CUNEF), Técnico Comercial y Economista del Estado (jubilado).

Ha sido Director General de Política Arancelaria e Importación del Ministerio de Comercio, Director General del Banco de Crédito a la Construcción, Consejero Delegado de la Caja Postal de Ahorros, Director del Departamento de Estudios Económicos de la Fundación FIES, Consejero de Banco Zaragozano y Consejero del Banco de España. Es, en la actualidad, Director del Colegio Universitario de Estudios Financieros (CUNEF) de la Universidad Complutense de Madrid y vocal del Consejo Consultivo de Privatizaciones.

Autor de *Introducción a la Balanza de Pagos de España* (Tecnos, 1985, 1987, 1989), *Economía Mundial. Un análisis entre dos siglos* (McGraw-Hill, 1995), *Economía Mundial* (McGraw-Hill, 2001); *España en deuda, 1975-1995* (McGraw-Hill, 1997) «*El euro y la economía española: esperanzas e inquietudes*» (Marcial Pons, 1998) y «*El euro y la economía española: esperanzas, inquietudes y realidades*» (Marcial Pons, 2001); también de numerosos trabajos sobre economía internacional y economía española.

¹ Consejo Europeo de Lisboa, 23 y 24 de Marzo del 2000. Conclusiones de la Presidencia (On-line).

Desde entonces se han sucedido multitud de estudios, el de Sapir es un buen ejemplo², en los que se insiste en la importancia de alcanzar ese objetivo, se reconoce que los resultados obtenidos son inapreciables, y que la distancia con Estados Unidos se agranda, en lugar de acortarse, para terminar ofreciendo una serie de recetas encaminadas, esta vez sí, a dinamizar la economía de la Unión Europea. El último de ellos es el informe Kok de Noviembre del 2004. Informe en el que se dice «con toda franqueza, la economía europea crece más despacio que la de Estados Unidos y, en los últimos años, ha experimentado un menor crecimiento de la productividad. El proceso de acercamiento postbélico de la economía europea a la americana en términos de producto por habitante tocó a su fin hacia mediados de los setenta, y, en términos generales, se estabilizó. Sin embargo, y desde 1996, el incremento del producto medio por habitante se ha situado 0,4 puntos por debajo del estadounidense. Europa, por tanto, ha pasado de aguantar el tipo a perder continuamente terreno»³.

Tras de esos propósitos de Lisboa, saldados hasta ahora con fracasos continuos, tras la plétora de informes destinados a corregir el rumbo sin perder de vista los objetivos y tras las múltiples manifestaciones de los órganos de la Unión Europea, teñidas del más simple voluntarismo, late un temor perfectamente

² «An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver», informe de un grupo independiente presidido por André Sapir, Julio 2003.

³ «Facing the Challenge. The Lisbon strategy for growth and employment», informe del grupo presidido por Wim Kok, Noviembre 2004. Pag. 14 de la versión inglesa.

comprensible: la economía europea no solamente se distancia de la norteamericana, la primera del mundo, sino que, en el horizonte, se perfilan, como gigantes económicos, un Japón recuperado y dos pobladísimos países —China e India— que vienen mostrando, en los últimos tiempos, crecimientos altos y continuados. De mantenerse las tendencias actuales, la debilidad europea se traduciría no solamente en una pérdida de bienestar para sus ciudadanos sino en un descenso acusado de su influencia política y económica en el mundo, aquélla ya puesta en entredicho y ésta a punto de serlo, pese a su condición de gigante comercial.

Así las cosas, es inevitable formular tres preguntas, cuyas respuestas constituirán el contenido del presente trabajo: primera, ¿qué es lo que ha ocurrido para que los propósitos de Lisboa estén, por el momento, escritos en la arena?; segunda, ¿cuáles son los frenos que impiden dinamizar la economía europea?; y tercera: ¿es posible proponer soluciones razonables que no se pierdan en un ejercicio continuo de logomaquia?

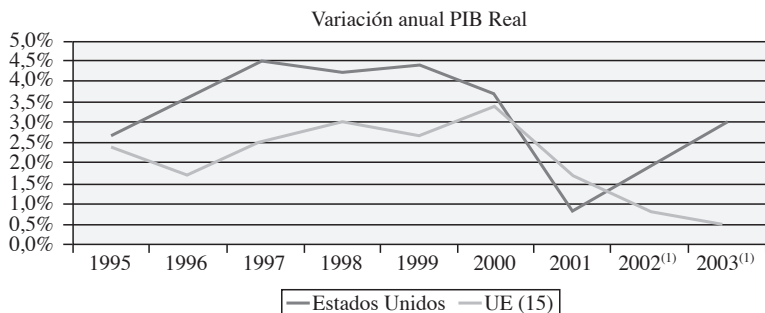
¿Qué es lo que ha ocurrido?

Por referirnos tan sólo a la comparación con Estados Unidos, los dos gráficos que siguen resultan suficientemente reveladores: salvo el bache USA del 2001, la UE-15 ha crecido por debajo de la de USA en el período 1995-2003 y, además, la situación actual en términos de producto por habitante, productividad y tasa de empleo dista mucho de resultar reconfortante (Gráficos 1 y 2).

Para explicar lo sucedido, volvamos a Lisboa. Los propósitos a los que se ha hecho referencia se basaban en una estrategia global que debía seguir tres líneas básicas: 1) mejorar las

GRÁFICO 1
PIB REAL (VARIACIÓN PORCENTUAL ANUAL).

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ⁽¹⁾	2003 ⁽¹⁾
Estados Unidos	2,7%	3,7%	4,5%	4,2%	4,4%	3,7%	0,8%	1,9%	3,0%
UE (15)	2,4%	1,7%	2,6%	3,0%	2,7%	3,4%	1,7%	0,8%	0,5%



¹ Datos relativos a los países de la Eurozona.

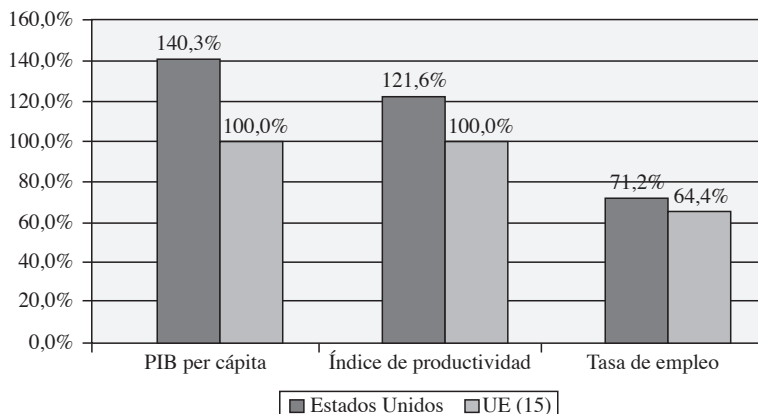
Fuente: «Perspectivas de la economía mundial». Septiembre 2004.
 Fondo Monetario Internacional.

políticas destinadas a implantar la sociedad de la información y de investigación, acelerar las reformas estructurales, para impulsar la competitividad y la innovación, y culminar el mercado interior; 2) modernizar el modelo social europeo mediante la inversión en capital humano y la lucha contra la exclusión social; 3) mantener expectativas favorables de crecimiento mediante la aplicación de medidas políticas macroeconómicas adecuadas. Bajo esas hipótesis, el documento del Consejo aventuraba un crecimiento económico de la zona de un 3% aproximado durante los próximos años⁴.

⁴ Consejo de Lisboa, conclusiones de la Presidencia, «El camino que debe seguirse».

GRÁFICO 2

	Año 2003		
	PIB per cápita (PPA)	Índice de Productividad	Tasa de Empleo
Estados Unidos	140,3%	121,6%	71,2%
UE (15)	100,0%	100,0%	64,4%



Fuente: Eurostat. Datos año 2003.

Reducida a sus líneas esenciales, la estrategia consistía en generalizar el uso de las TIC, impulsar las reformas estructurales, completar el mercado único, mejorar los conocimientos de la mano de obra y aplicar políticas macroeconómicas que facilitasen el crecimiento. Estrategia que apenas se ha puesto en práctica, en el mejor de los casos, o ha tomado el camino contrario, en el peor. En el terreno de las nuevas tecnologías, Europa se retrasa con respecto a América puesto que son norteamericanas el 74% de las 300 empresas punteras de información y comunicación y el 46% de las 300 empresas clasificadas por su gasto en I + D; y aún hay más: buena parte de los investigadores educados en países europeos termina por vivir y trabajar en Estados

Unidos⁵. Por lo que atañe a las reformas estructurales, y a la más importante de ellas —la de los mercados de trabajo— casi nada se ha hecho, sobre todo en Alemania, Francia e Italia. Se trataría, sobre todo, de flexibilizarlos, de forma que la protección del trabajo inclinase a empresas y trabajadores a buscar actividades de mayor valor añadido; de facilitar la reincorporación al mercado de trabajo de los trabajadores menos cualificados, sobre la base de programas de reciclaje; y de correlacionar el salario con la productividad. Y poco, o nada, es lo que se ha hecho porque las reformas de este mercado, que dependen de las autoridades nacionales, deben mejorar el bienestar nacional pero producen, sin remedio, ganadores y perdedores y, por tanto, es difícil encontrar las medidas que resulten aceptables políticamente⁶. El mercado único, que debía haberse completado en 1992, y que constituye el motor de crecimiento más poderoso de la UE, sigue lastrado por una serie de rémoras: no se han liberalizado la mayor parte de las industrias de red o de transportes y la prevista liberalización de los servicios tropieza, aún, con notables dificultades, en especial en los servicios financieros⁷. Tampoco es gran cosa lo que se ha conseguido en lo que atañe a mejorar los conocimientos de la mano de obra, en parte porque los sistemas educativos de la mayoría de los miembros han empeorado, en parte porque la población europea envejece a pasos agigantados —y apenas se han dado los primeros balbuceos para alargar la vida laboral y facilitar la readaptación de los

⁵ Informe Kok, pags. 12 y 20.

⁶ G. Tabellini y Ch. Wyplosz: «Réformes structurelles et coordination en Europe», Conseil d'Analyse Economique, rapport n° 51, 2004, Resumé.

⁷ Informe Kok, pags. 23 a 27.

trabajadores de mayor edad— y, en parte, porque llegar a contar con una mano de obra con gran preparación, creatividad y movilidad es un propósito que se acomoda mal a las culturas de los países de la UE-15.

En suma, los objetivos enunciados en el Consejo de Lisboa no se han cumplido por el momento, porque las medidas para conseguirlos o no se han aplicado o lo han hecho de manera muy superficial. Y aclarar ese incumplimiento nos remite, necesariamente, a la segunda de las preguntas.

¿Cuáles son los frenos que impiden dinamizar la economía europea?

Señalemos, desde el principio, que la expresión «economía europea» constituye, hoy por hoy, un oximorón: no hay economía europea, sino economías europeas. La UE-15, puesto que aún es pronto para hablar de la UE-27, está formada por quince economías distintas, unidas todas ellas por un mercado con escasas trabas y, doce de ellas, por una moneda común. Pero todas ellas con gobiernos nacionales que deben responder ante sus electores y no ante los electores de los demás países miembros. De ahí que, en los comicios al único órgano comunitario de elección directa, el Parlamento europeo, sean escasos los puntos de debate que tienen que ver con la Unión Europea y muchos los temas de orden interno, los que verdaderamente interesan a electores y elegibles.

Esa razón muchas veces olvidada, la existencia de quince países distintos con quince gobiernos distintos, constituye un primer freno que limita el alcance de las medidas propuestas

para que el conjunto acelere su ritmo de crecimiento. Adoptar medidas que susciten rechazo en determinados segmentos sociales es tarea que un gobierno puede acometer cuando se trata de solucionar problemas aparentemente internos pero que difícilmente acometerá cuando se refieran al espacio europeo; entre otras razones porque los partidos de la oposición lo acusarían, inmediatamente, de no defender los intereses nacionales y de doblegarse ante la voluntad de sus socios. De ahí que los objetivos nacionales prevalezcan sobre los comunitarios.

Pero es que, además, las economías de los quince países, son, por lo general, economías que padecen un elevado grado de intervención pública, como se advierte en el Cuadro 1 que

CUADRO 1

<i>País</i>	<i>Gasto de las AAPP (% PIB, año 2003)</i>
Alemania	49,1
Austria	51,2
Bélgica	51,1
Dinamarca	55,4
España	39,8
Finlandia	50,9
Francia	54,7
Grecia	46,3
Holanda	48,5
Irlanda	34,8
Italia	48,5
Luxemburgo	48
Portugal	46,9
Reino Unido	42,8
Suecia	59
UE-15	48,4
USA	35,1

Fuente: European Economy, Primavera 2004, datos del cuadro 36.

refleja la proporción de gasto público sobre producto total, una de las formas habituales de medir el grado de intervención.

Obsérvese que, salvo Reino Unido e Irlanda, dos países que, junto con España, se han comportado razonablemente bien en términos de crecimiento, en el período 1999-2003, todos los demás países muestran una proporción superior al 45%. Significado último de ese alto grado de intervención: que las economías correspondientes no son economías ágiles, capaces de adaptarse, con relativa facilidad, a un mundo intercomunicado y de ventajas comparativas rápidamente cambiantes. Ese elevado gasto público, dedicado en su casi totalidad a consumo público y transferencias, pone de manifiesto que se trata de economías burocratizadas, con plétora de buscadores de rentas y dosis elevadas de rigidez.

De esta característica se desprende otro freno de singular importancia: los múltiples obstáculos con que tropieza la vida empresarial y, en especial, la creación de nuevas empresas y el cierre de aquéllas que han perdido la capacidad de competir. Lo cual no tiene nada de extraño porque si el número de funcionarios es muy elevado, las autorizaciones para crear o cerrar una empresa serán también múltiples: ¿qué funcionario va a resistirse a no intervenir en ese proceso?; y, si, además, las instancias reguladoras se superponen, el camino se alarga. Instancias superpuestas que han crecido en los últimos años en algunos países, entre los que España se cuenta, puesto que, en la actualidad y en nuestro país, el empresario tiene que hacer frente a la administración local, a la autonómica, a la nacional y a la comunitaria. Y añádase a ello que el empresario no goza, en general,

de buena prensa en todo el espacio de la UE-15 porque ser empresario se asocia, con frecuencia, a la avaricia, el fraude y la insolidaridad y porque el fracaso de una empresa, por legales que hayan sido sus prácticas, suele ir acompañado de la estigmatización del empresario. De ahí que, tanto en el informe Kok como en el Camdessus, este último referido a Francia, se haga especial hincapié en estos temas⁸. Por una razón muy simple: porque sin una vida empresarial ágil, lo que significa menores cortapisas para crear o cerrar empresas y períodos más cortos para acomodarse a la ley, resultará muy difícil acentuar la competitividad de las empresas, condición indispensable para aumentar el ritmo de crecimiento y de empleo. Al fin y al cabo, y en economías que se dicen de mercado, la empresa, y especialmente la mediana y pequeña, constituye un eslabón fundamental de la actividad económica.

Y una última consideración respecto a los frenos, de carácter general, y a las razones por las que el programa de Lisboa no ha surtido, hasta el momento, los efectos deseados: la meta era excesivamente ambiciosa y el plazo previsto para lograrla muy corto. No es posible crear, a un tiempo, un espacio europeo de investigación, destinado a superar el retraso tecnológico y a lograr que los investigadores no emigren a Estados Unidos; completar el mercado único y, especialmente, el de servicios financieros;

⁸ Véase el cap. 2, punto 3 del primero. En cuanto al segundo — «Le saut. Vers une nouvelle croissance pour le France», París 2004— propone, entre otras medidas, la reducción programada del número de funcionarios del Estado en el período 2005-2015. Véase el capítulo VII, titulado «Agiliser l'Etat». Respecto al exceso de regulación, y el deseo de aminorarlo, léanse las del nuevo comisario europeo, Günter Verhagen, sobre la necesidad de conseguirlo (Financial Times, 9/12/2004).

reorganizar el gasto público para elevar la inversión productiva; mejorar el capital humano mediante una revisión a fondo de los sistemas educativos y la reconsideración de los métodos de formación continua; modernizar la protección social, uno de los temas más espinosos en el contexto europeo; y promover la integración social para evitar que las diferencias sociales se agranden y que los grupos minoritarios queden al margen del proceso de cambio. Cada una de esas metas es, de por sí, un objetivo ambicioso y necesitado de múltiples esfuerzos pero es que, además, los objetivos son, en ocasiones, contradictorios. Por ejemplo, ¿cómo acomodar un nuevo esfuerzo inversor, necesario para fomentar la investigación y los cambios en los sistemas educativos, con el mantenimiento de los sistemas públicos de protección social que gravitan, fuertemente, sobre el gasto público?

Y, sin embargo, la Unión Europea necesita intensificar su ritmo de crecimiento; y no sólo porque retrasarse, respecto de los demás bloques, supondría, como ya se ha dicho, una pérdida de influencia considerable, sino porque está acosada por tres problemas de notable envergadura.

El primero de ellos es el cambio demográfico que viene experimentando desde hace años: la tasa de natalidad es baja y la esperanza de vida aumenta, lo cual supone un envejecimiento continuo de la población. Tanto es así que la población total debe empezar a declinar hacia el 2020 y la relación entre jubilados y activos aumentará desde el 24% actual hasta casi el 50% en el 2050. ¿Qué supone ese cambio? Ante todo, la reducción del crecimiento potencial desde el 2-2,25%, estimado

en la actualidad, hasta el 1,25% hacia el 2040, dado que la población activa se reducirá, en términos relativos; y, adicionalmente, un gasto público creciente porque el envejecimiento implica no sólo acentuar el problema de las pensiones sino mayor demanda de servicios sanitarios, de fármacos y de asistencia social⁹.

El segundo problema es el de la ampliación. Por ahora, la Unión Europea cuenta con 25 miembros, que se convertirán en 27 a corto plazo y, a plazo más largo, en 28 si Turquía accede a la condición de miembro, posibilidad que tropieza con no pocas dificultades porque, pese a las declaraciones oficiales, su incorporación —país muy poblado y de práctica musulmana pese a su laicidad proclamada— plantearía enormes problemas. Pero, ciñéndonos tan sólo a los nuevos miembros, lo que no debe olvidarse es que la UE-25 ha supuesto un aumento de población del 20% y sólo un 5% de incremento del Producto Interior Bruto agregado; en suma, una reducción del 12,5% del producto por persona¹⁰. Es cierto que la ampliación ofrece perspectivas futuras halagüeñas a largo plazo, en términos de ampliación de mercados y, por consiguiente, de retroalimentaciones positivas; pero también es cierto que, a corto y medio plazo la realidad es otra: países de renta más baja, mayores diferencias regionales, mayores necesidades financieras y, por consiguiente, mayores fricciones en el seno de los órganos comunitarios a la hora de completar las perspectivas financieras del período 2007-2013. Si la Unión Europea sigue creciendo muy lentamente, como lo ha hecho en los últimos años, todos esos problemas se encontrarán

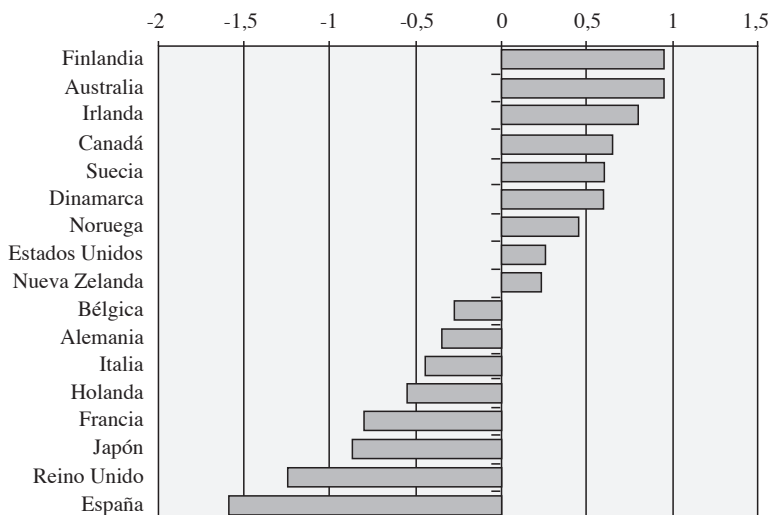
⁹ Informe Kok, pags. 13 y sigs.

¹⁰ *Ibidem*.

porque repartir lo que no crece es mucho más difícil que distribuir lo que conoce una razonable expansión. Por tanto, crecer más es un imperativo para que la Unión ampliada no se convierta en un semillero de graves problemas, en lugar de en su espacio dinámico.

El problema tercero es el de la productividad. Sabido es que, en un universo de continuas innovaciones, técnicas y organizativas, lo que verdaderamente importa no es la productividad derivada del aumento de la densidad de capital sino lo que nace de esas innovaciones, la que denominamos Productividad Total de los Factores; es decir la que no puede explicarse por la adición de factores productivos, cuya evolución aparece en el Gráfico 3.

GRÁFICO 3
**INCREMENTO TENDENCIAL DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL
 DE LOS FACTORES EN PAÍSES OCDE.
 VARIACIÓN MEDIA PORCENTUAL DE 1980-90 A 1990-99**



Fuente: OECD: The New Economy Beyond the Hype, OECD, 2001, figura 1,5.

Puede advertirse que algunos países como Finlandia, Irlanda y los países nórdicos han experimentado avances continuos en este terreno; pero nótese, también, que las cinco grandes economías de la UE-15 —Alemania, Italia, Francia, Reino Unido y España— ha sufrido un retroceso continuo de esa variable, con España en el furgón de cola.

¿Qué puede explicar esas diferencias en una variable residual pero con impacto muy directo en la productividad media del factor trabajo? En algunos casos, como el de Finlandia, el crecimiento del sector de TICS ha supuesto un impulso notable en el incremento de la productividad multifactorial, al igual que ha ocurrido en USA. En otros casos es el resultado de la competencia: en la medida en que nuevas empresas se incorporan a los diferentes mercados, y otras los abandonan, la PTF tiende a crecer porque las nuevas empresas hacen un mejor uso de sus recursos humanos, tecnológicos y de capital. En algún otro caso es el uso y difusión de las TICS el factor explicativo¹¹. Pero, en resumen, los incrementos de productividad pasan por el impulso de la productividad multifactorial y ésta por los procesos de innovación. Lo que no debe olvidarse, en todo caso, es que la productividad es una gran palanca de crecimiento ayudaría a resolver los otros dos impedimentos ya mencionados.

¿Es posible proponer soluciones practicables en lugar de perderse entre montañas de informes?

Creemos que sí, siempre que se limite el número de propósitos y se insista en su realización.

¹¹ OECD: The New Economy Beyond the Hype, p. 22.

El mejor activo con que cuenta la Unión Europea, y hablamos ahora de la UE-27, es la dimensión de su mercado. Fijémosnos en que, con 27 miembros, la UE-27 es, en términos de producto total, el mayor mercado del mundo, por delante del de USA¹². Siempre que el mercado sea único, sin trabas de ningún tipo, tal y como se pretendió en 1986¹³, sin que, transcurridos los plazos fijados entonces, se haya conseguido. Un mercado único significa mayor especialización, mayor necesidad de innovación y mayores economías de escala; en resumen, mayor crecimiento. Enfrentadas a un mundo más competido, las empresas se verían obligadas a invertir y a innovar para permanecer en él, lo cual impulsaría el avance tecnológico y la mejora del capital humano.

Es ahí, en la consecución de un verdadero mercado único, en donde deben concentrarse los esfuerzos políticos, porque muchos de los objetivos buscados se lograrán por esa vía. Naturalmente, nos referimos a los mercados de productos y servicios. Sin duda, no existe todavía el mercado único porque hay notables resistencias sociales, transformadas luego en presiones políticas, para que las trabas no desaparezcan. Y la forma de conseguir, a nuestro juicio, que la competencia fuerce a realizar los cambios es permitir que opere a escala de toda la Unión Europea porque las transformaciones no nacen por lo general de proclamaciones políticas ni de fárragos de documentos sino del empuje del mercado.

¹² Véase IMF: World Economic Outlook, Septiembre 2004, apéndice estadístico.

¹³ Acta Única de 1986.

Para dejar que el mercado opere en un sentido transformador se cuenta, además, con la moneda única y con los efectos previstos: reducción de los costes de transacción, transparencia y desaparición del riesgo de cambio. Sin duda, la eurozona no es una zona monetaria óptima, porque no se corresponde con un espacio político único ni una lengua común, pero, aún así, la asignación de recursos, tanto reales como financieros, puede mejorar sustancialmente si el mercado es único. Pensemos, por ejemplo, en el previsible dinamismo de los mercados financieros una vez homogeneizadas las normas de regulación y supervisión y en un entorno caracterizado por la libre circulación de bienes y servicios.

Y, finalmente, las decisiones políticas deben prestar especial atención a la tarea de flexibilizar, de podar con decisión la fronda de intervenciones y trámites burocráticos nacionales que entorpecen el funcionamiento de los mercados, empezando por los laborales y terminando por los de servicios. Es, probablemente, la decisión más complicada porque no se tratará tanto de aplicar directivas comunitarias como de abrogar normas internas que, por lo general, protegerán determinados intereses y cuya eliminación desencadenará reacciones contrarias; pero de poco servirá hacer desaparecer las trabas que separan los mercados si la flexibilización interior no se produce.

La construcción europea ha tendido a efectuarse de arriba abajo, condicionando, desde instancias políticas, la dinámica de los mercados. Lo que aquí se propone es que se liberen mucho más los mercados porque entendemos que, a través de los mismos, es como se puede impulsar mucho mejor el crecimiento de

toda la zona. De las Musas al teatro no se pasa, en ese empeño, —la creación de una verdadera unión económica y monetaria— en horas veinticuatro, pero tal vez las simples recetas aconsejadas permitan que no sigamos debatiendo el mismo tema dentro de veinticuatro años más.

Crecimiento, bienestar y «economías virtuales»

ÁNGEL RODRÍGUEZ GARCÍA-BRAZALES*

Introducción

El diferencial de crecimiento a largo plazo entre Estados Unidos y Europa sigue siendo motivo de honda preocupación a este lado del Atlántico, máxime cuando son las economías centrales de la Unión, Alemania y Francia, las que parecen tener mayores dificultades a la hora de conseguir mantener la distancia respecto a la norteamericana. Muchos de los factores que están detrás de este fenómeno ya han sido analizados detalladamente en numerosos trabajos (De la Dehesa 2004). Los coautores de este volumen aportarán información más detallada y actualizada sobre este asunto, así que no vamos a insistir aquí más en ello. Lo que vamos a hacer es tratar de ir un poco «más allá» en el estudio de la dinámica económica europea —si es que algo así existe—, tratando de identificar el modo en que se

* Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales con Premio Extraordinario por la Universidad Autónoma de Madrid. Ha sido Visiting Scholar en la Universidad Geoge Mason. Es autor de varios libros y artículos de carácter científico. Actualmente es profesor de Teoría Económica en la Universidad Autónoma de Madrid.

ve influida por los elementos psicológicos, culturales y sociológicos que están detrás de ella.

Este ejercicio teórico es, de suyo, extremadamente exigente y puede decirse que muy pocas veces se ha completado con éxito (Cf. Carsson 2000); bien por el desconocimiento de las complejas relaciones que existen entre los diferentes rasgos de la persona y su dinámica económica, bien porque se ha pretendido erróneamente que ésta tiene una especie de vida «autónoma» respecto del conjunto de rasgos —dinámicos— que constituyen lo que llamamos persona. Sólo muy recientemente, y con la ayuda de sofisticadas técnicas psicológicas y experimentales, se han llegado a algunos resultados empíricamente significativos (Cf. Heinrich 2004). Sin embargo, son tan sumamente concretos que no nos permiten contar con generalizaciones válidas con las que se pueda trabajar a los niveles que aquí demandamos.

Pero esto no quiere decir que no se pueda decir algo sobre esta relación desde los escasos conocimientos que tenemos. Un ejemplo feliz en el que se recoge la íntima relación que existe entre las dinámicas económicas y culturales es el modelo de la «economía virtual», diseñado por Gaddy y Ickes para la estudiar la dinámica económica rusa durante los años de la transición y que, a los efectos que aquí nos ocupan, nos rendirá un valioso servicio.

Así que el trabajo comenzará con una breve exposición de las relaciones que existen entre los factores culturales y las dinámicas económicas, en general, y un breve repaso a su incidencia en Europa y los Estados Unidos. A continuación, presentaremos las

características generales del modelo de la «economía virtual» rusa, donde se aprecian con especial nitidez el efecto de estas influencias. Seguidamente, esbozaremos un sistema de relaciones culturales y económicas para la economía europea que bien merecerá el calificativo de «virtual», porque presenta un tipo de relación que guarda cierto parecido con la situación rusa. Finalmente, y a la vista de este sistema de relaciones, ofreceremos algunas vías de ruptura de esta situación.

Factores culturales de las dinámicas económicas: el caso de Europa y Estados Unidos

La percepción que el ciudadano común europeo y norteamericano tiene de los conceptos de «flexibilidad», «crecimiento» y «bienestar» son, en general, de muy diferente naturaleza en uno y otro caso. La aparente uniformidad que oculta el sistema de relaciones caracterizado por la «economía de mercado», esconde una enorme variedad y complejidad de formas y prácticas económicas y culturales, que no pueden reducirse a un único patrón.

Sin embargo, dentro de estos complejos, se pueden identificar con facilidad dos tipos «ideales» a uno y otro lado del Atlántico. En Estados Unidos, la idea de «bienestar» va a íntimamente asociada a «crecimiento económico», es decir, «monetario», y la forma de potenciar este crecimiento es la «flexibilidad». En Europa, el «bienestar» tiene también un gran componente de «crecimiento económico», pero también de algo más que no es «monetario». La «flexibilidad» se tolera sólo hasta el punto que no afecte a esa parte «no-monetaria» del bienestar.

El enunciado anterior es sumamente general; para llegar a su correcta comprensión es preciso analizar lo que significan los conceptos de «bienestar», «crecimiento», «económico» y «monetario». Y aunque aquí no podemos abordar minuciosamente este análisis, sí es posible identificar el tipo de proceso o fenómeno a que hace referencia cada uno de esos conceptos. Una vez realizado este análisis, se verá la importancia que las dinámicas culturales tienen en tales procesos y porqué influyen en las dinámicas económicas que se observan a uno y otro lado del Atlántico.

«Bienestar» es un concepto tan utilizado en el discurso económico y social que prácticamente ha sido vaciado de contenido por las innumerables connotaciones que presenta. Sin embargo, existe un elemento invariante en todas ellas, con entera independencia del contenido sustantivo a que haga referencia — material, espiritual, moral, etc...—. «Bienestar» implica siempre un cierto grado de realización de los objetivos de las personas, cualesquiera que éstos sean.

«Crecimiento» es un concepto que se presta menos a la interpretación, y mucho menos cuando va acompañado del adjetivo «económico». «Crecimiento económico» es una propiedad de las sociedades actuales caracterizada por el aumento continuado de los niveles de consumo, producción y acumulación de bienes y servicios, cualesquiera que éstos sean, pero en general, con una connotación «material» de los mismos.

«Económico» o mejor dicho «lo económico» es un concepto también relativamente sencillo y que cualquier estudiante de primero de licenciatura de Economía puede recitar: asignación

de medios escasos a fines alternativos, cualesquiera que sean éstos — materiales, espirituales, morales, etc... —. A efectos de asignación de medios escasos a fines alternativos, la naturaleza del problema económico a que se enfrenta una misionera española en África es estrictamente el mismo al que se enfrenta un banquero suizo.

Finalmente, «monetario» es uno de los conceptos que más confusión crea y ha creado en la percepción de los fenómenos económicos, puesto que tanto los teóricos (Marshall, Walras, pero no Mises) como el público en general asocian «económico» con «monetario», lo que es inexacto. El problema económico es reducible a uno monetario si y sólo si todos los medios y todos los fines pueden expresarse en términos de dinero o algún equivalente monetario, cosa que muy rara vez se produce en la vida real de las personas, ni el caso de financiero suizo ni, mucho menos, en el caso de la misionera española.

Hechas estas precisiones, volvamos a nuestro problema principal, esto es, la percepción y las relaciones entre «crecimiento», y «bienestar» en Europa y en los Estados Unidos. Considerado el «bienestar» en los términos en que lo hemos expuesto, constituye el objetivo último de la dinámica de la persona, puesto que ésta aspira a la realización de la mayor cantidad de objetivos que se propone. De entre esos objetivos, unos son materiales y otros no; algunos pueden satisfacerse mediante el consumo de bienes y servicios y otros no; y de entre éstos, una parte de ellos pueden conseguirse a cambio de dinero y otros no. Sin embargo, la idea de «niveles de bienestar» significa «grado de realización de todo tipo de objetivos», ya sean

materiales o no, se puedan adquirir a cambio de dinero o no. A modo de ejemplo, todos sabemos que existen muchas aspiraciones, entre ellas las aspiraciones intelectuales y morales, que difícilmente se podrán alcanzar *exclusivamente* a través del consumo de bienes y mucho menos a cambio de dinero. Se necesitará, eso sí, de los servicios de una serie de personas a los que habrá que pagar con dinero, pero el máximo esfuerzo no será de este tipo.

Sin embargo, en las sociedades actuales, se observa que una parte cada vez mayor de la actividad de las personas está dirigida a la consecución de «niveles de bienestar material-monetario», bienestar que, en muchas ocasiones, se entiende que es el único que existe. Este aumento de la actividad «material-monetaria» es en detrimento, lógicamente, de la consecución de otro tipo de objetivos que también forman parte del «bienestar». Un ejemplo muy claro de esta transformación es la caída de las tasas de natalidad en las sociedades europeas, y muy especialmente en la española y en la italiana. Hasta la década de los 70, y con unos niveles de «bienestar material» medidos en renta *per capita* mucho más bajos, estas sociedades tenían unas tasas de natalidad que superaban con mucho la tasa de reposición. A partir de esos años se produce un «cambio cultural» en la disposición de las personas de esas sociedades hacia la natalidad, ocasionándose una drástica reducción de la misma hasta niveles muy por debajo de la de reposición. Las causas de este cambio son complejas, pero la creciente dificultad para atender a los hijos por parte de los padres puede ser uno de los factores que está detrás de ello. Padres que consumen la mayor parte de su tiempo

de vigilia en sus puestos de trabajo, con el fin de alcanzar niveles superiores de «bienestar material», no pueden dedicar tiempo y esfuerzos a criar y educar a más hijos. Los efectos de este cambio cultural sobre la dinámica económica europea ya han sido estimados en varios estudios; todos ellos coinciden en que existe un riesgo serio de mantener los niveles de bienestar «material» alcanzados si no se produce un fuerte aumento de la inmigración o un incremento en la tasa de natalidad (Cf. De la Dehesa 137 y ss).

Pero aunque la sociedad en general está inmersa en esta asociación entre «bienestar» y «crecimiento económico-monetizado», la misma se percibe de muy distinta forma a uno y otro lado del Atlántico. Y la percepción es distinta porque el contenido sustantivo de los sistemas de objetivos que conforman el «bienestar» de muchos europeos es sensiblemente distinto que los de muchos norteamericanos. De ahí que la idea de asociar «bienestar» con «PIB *per capita*» cause menos entusiasmo en Europa que en Estados Unidos. Ahora bien, ¿cuál es el origen de esta diferencia? Teniendo en cuenta que se trata de la diferente composición de los sistemas de objetivos de un número significativo de personas, el origen no puede ser sino «cultural». Decir que existen diferencias «culturales» entre Estados Unidos y Europa significa decir que existen diferencias en las creencias, valores, actitudes y representaciones de la realidad compartidas por las personas que pertenecen a esas sociedades. De ahí que existan sistemas de objetivos compartidos, estadísticamente significativos y claramente diferenciados en cada una de esas sociedades. Entre ellos, la diferente preferencia por el ocio y la

maternidad, rasgos culturales que, entre otras cosas, están marcando el diferencial de crecimiento económico entre Estados Unidos y Europa.

Pero la influencia de las dinámicas culturales en las dinámicas económicas va mucho más allá de su incidencia en la dinámica de acumulación de factores productivos. La creciente literatura sobre «capital social» está poniendo de manifiesto la importancia del «embeddeness», «la confianza» o «las redes» en la dinámica económica de las sociedades. Uno de los ejemplos más llamativos de la influencia de las redes de contactos o «capital relacional» se puso de manifiesto en la década de 90 en la economía rusa, proceso que ha venido en llamarse «economía virtual» y que pasamos a exponer a continuación.

Un ejemplo de modelización de las dinámicas culturales: la «economía virtual» rusa

En *Russia's Virtual Economy*, sus autores, Clifford Gaddy y Barry Ickes, nos dibujan un entorno económico y empresarial muy distinto al que estamos habituados y que han dado el nombre de «economía virtual», que no tiene nada que ver con las empresas tecnológicas. Los orígenes de este entorno se retrotraen a la época soviética, en la que surgieron un conjunto de «prácticas» entre los gerentes de las empresas estatales rusas muy diferentes de los de sus colegas occidentales. Los planes estratégicos de estas compañías pasaban por cumplir con los objetivos cuantitativos fijados en el *Gosplan* por los planificadores. Pero para ello necesitaban un flujo de suministros que distaban mucho de ser regular. Esta presión a la que se veían

sometidos, atrapados entre los objetivos cuantitativos y la irregularidad del suministro, hizo que comenzaran a crearse redes de contactos «informales», es decir, al margen del organismo planificador y del Partido Comunista, que les permitiera acceder de forma «alternativa» a las materias primas y bienes de capital que necesitaban para cumplir con el *Gosplan*. Según Gaddy y Ickes, estos gestores elevaron a la categoría de «arte» el conseguir sus objetivos al margen de los canales oficiales soviéticos.

Con la gran privatización de empresas y liberalización de los precios de 1992, se suponía que una vez que las empresas estatales privatizadas tuvieran que afrontar unas condiciones financieras más estrictas, se verían obligadas a o bien a reconvertirse o bien a desaparecer. Se suponía además que esto era posible hacerse de un modo relativamente rápido, puesto que de otro modo los antiguos gestores podrían tratar de apropiarse de los activos valiosos de las compañías en su propio beneficio antes de desaparecer. Bajo estos presupuestos se realizó la privatización masiva en Rusia, que ha sido la mayor de la Historia. Pero la realidad posterior demostró que estos presupuestos no eran correctos. Muchos de los antiguos gestores de las empresas estatales mantuvieron el control de «sus» compañías, ahora privatizadas. Estos empresarios lejos de adaptar su comportamiento a las nuevas condiciones financieras que impone el mercado, «privatizaron su capital relacional». En realidad, la situación cambió sólo aparentemente, porque el problema seguía siendo básicamente el mismo: asegurar un flujo continuo de suministros, sólo que en este caso el único suministro vital era la *liquidez*. Si conseguían la liquidez necesaria, se cumpliría el objetivo

supremo, que ya no lo fijaba en *Gosplan*, sino que se resumía simplemente en *sobrevivir*. Los gestores adaptaron su comportamiento a esta nueva situación, tratando de obtener «fuera del mercado» la liquidez que éste no les suministraba porque los consumidores rehuían los productos procedentes de las empresas estatales soviéticas. Así que las antiguas redes de contactos y de favores para obtener suministros se convirtieron en redes de pagos en medios alternativos al de curso legal, el rublo.

Pero lo notable de esta situación no es el cambio para que todo siga igual, digno del talento de un Lampedusa. Lo notable es que la persistencia de estas prácticas de «cultura empresarial», que fueron aceptadas por todos los agentes económicos. Las autoridades locales y regionales participaron en mayor o menor medida en estas redes, porque aceptaban pagos en especie como impuestos, a falta de otra cosa. Los trabajadores, porque ante la certidumbre de ir al desempleo, terminaron aceptando promesas de pago de salarios que podían demorarse hasta nueve meses, lo que permitía el continuar la actividad de la empresa. Claro que este sistema no puede funcionar sin producir «valor»; en el caso ruso, la producción de valor añadido, y lo que mantiene en realidad a esta «economía virtual», es un enorme potencial como economía exportadora de energía, en especial de petróleo y gas. Las grandes compañías rusas de este sector, como Lukoil, Yukos o Gazprom, también se han implicado en este sistema, pero con un papel distinto: ellas son las que crean valor para la economía rusa, pero lo crean *fuera* de Rusia, en los mercados internacionales. La «economía virtual» es sólo una forma de repartir este valor creado en el exterior dentro del territorio de Rusia.

Este caso, que ilustra perfectamente la importancia de la persistencia de rasgos y prácticas culturales para la dinámica económica, puede parecer una mera curiosidad económica que afecta sólo un país tan especial como es Rusia. Pero, como vamos a ver a continuación, puede que no sea exactamente así.

La «economía virtual» europea

Cuando uno analiza la dinámica económica europea desde la óptica de Gaddy y Ickes, lo primero que debe buscar son los lugares donde se crea valor y los lugares donde ese valor se reparte. A cualquier economista que se nos preguntara si la economía europea tiene algún parecido con la rusa, a la vista de los datos macro y microeconómicos, la respuesta sería inmediata: no. Y sin embargo, si conseguimos abstraernos de las cifras, podemos observar que ciertas zonas de Europa —decir países no sería exacto— viven también en una especie de «economía virtual»

Considérense, a título meramente analítico, los siguientes hechos tomados de la lectura de la prensa diaria:

1. El Estado del Bienestar tiene que corregir disfunciones como las listas de espera: «Los quirófanos dan plantón a 13.000 pacientes cada año. Cuatro de cada cien intervenciones quirúrgicas no urgentes son pospuestas por imprevistos unos minutos antes del comienzo de la operación». (*20 minutos* 2004).
2. El esfuerzo en innovación es esencial para la competitividad de las economías europeas «España sigue a la cola de Europa en gasto en I+D al dedicar sólo el 0,96% del PIB» (*El País* 2004).

3. La inadecuación del sistema educativo a las exigencias de la sociedad actual: «Dos de cada tres españoles piensa que tuvieron una mala educación científica» (ABC 2004).

Se podrían presentar estos y otros muchos más titulares de prensa que reflejan el descontento y el malestar que existe entre amplios sectores de la población europea con el funcionamiento del llamado «Estado del Bienestar». Aunque tampoco está muy claro qué significa exactamente este término, al menos desde un punto de vista teórico. En principio, constituye un conjunto de acciones del Estado destinadas a conseguir que una parte de los ciudadanos alcancen cierto grado de un «bienestar» no definido con precisión. Incluye tanto el material —en forma de redistribución de la renta— como el no material —sanidad y educación—. En última instancia, parece ser que la nota común de todas las acciones administrativas incluidas bajo el concepto «Estado de Bienestar» es que el Estado intervenga allí donde o bien el mercado no llega o bien no se quiere que llegue. Pero no existe una definición teórica precisa de lo que lo «cae dentro» de las competencias del Estado y lo que «cae dentro» de las competencias del mercado. Y esta indefinición no es ajena a los hechos que hemos tomado de la prensa.

Que el Estado deba intervenir simplemente porque el mercado no llega o no se quiere que llegue, es una presunción gratuita que no resiste un análisis riguroso. En primer lugar porque alcanzar ciertos objetivos vitales de las personas —eso y no otra cosa es el bienestar— están fuera del alcance de la acción tanto del mercado como del Estado. Un proceso tan fundamental para la sociedad humana como es la reproducción —y del que, como

hemos visto, depende en buena medida el crecimiento económico—, está fuera del alcance de esas instituciones. Ambas pueden allegar una mayor o menor cantidad de bienes y servicios a las familias; pero la decisión última de tener hijos y la forma en que éstos van a entrar a formar parte del sistema de objetivos de esta unidad fundamental de sociabilidad, es estrictamente personal y «cae fuera» de ambos tipos de instituciones. Por eso todos los intentos que o bien mediante redistribuciones de la renta en favor de las familias, o bien mediante la creciente monetización y externalización de servicios proporcionados anteriormente en el seno de la familia y ahora vía mercado, tendrán un efecto muy limitado sobre la tasa de natalidad. El objetivo «tener hijos» tiene un origen biológico y ético; si las familias deciden restringir el alcance de este objetivo (tener menos o no tener hijos), esto es consecuencia de un cambio ético, que ha venido en generalizarse mediante difusión cultural. Y sobre este proceso, la influencia del «Estado del Bienestar» es muy reducida.

La sanidad y la educación son otros objetivos que «caen fuera» del alcance de estas instituciones. Es cierto que gracias a ellos se puede acceder a muchos servicios y otros incluso se facilitarán completamente, pero ¿es posible «comprar» *siempre* la curación de un tumor cerebral? Del mismo modo ¿se puede conseguir la curación cursando la correspondiente solicitud a una instancia administrativa? Todos sabemos que, al final, debemos confiar en que la naturaleza y una especial combinación de conocimientos, pericia y vocación que suponemos presentes en la figura del médico y del profesional sanitario, hagan su trabajo.

Tampoco es posible «comprar» un conocimiento científico o hacerse con él mediante el establecimiento de una subvención. Ya desde una edad muy temprana, los niños saben por experiencia propia que adquirir conocimientos sobre el mundo que nos rodea es algo personal y, en muchos casos, intransferible. No es posible «adquirir» el dominio del idioma chino del mismo modo que se adquiere una corbata; se pueden «adquirir» los servicios de un traductor, pero todos aquellos que, por nuestra profesión, tenemos la experiencia de escribir en otros idiomas sabemos que existe un punto al cual el traductor tampoco llega a transmitir exactamente lo que tenemos en mente. Pues bien, esto mismo ocurre con los conocimientos científicos: su producción es un proceso estrictamente personal —fundamentalmente de carácter ético— y su transmisión implica un largo proceso de aprendizaje —personal— que en nuestras sociedades se ha cristalizado a través de lo que llamamos «educación». Pero no es posible «comprar» conocimiento científico; hay que aprenderlo. Un caso actual y muy sencillo se da en la compra de los paquetes de «software»: los más avanzados generalmente requieren de un seminario de explicación; los dirigidos a un público más amplio terminan dando lugar a la publicación de todos esos manuales que empiezan a ocupar cada vez más espacio en las librerías. Pero en los dos casos, todos los usuarios sabemos que necesitaremos unas cuantas horas (que pueden hacerse días y semanas) hasta llegar a obtener un rendimiento apropiado del programa. Obsérvese que incluso en el caso de que el programa y los seminarios sean gratuitos, y que se reciba una sustanciosa subvención simplemente por utilizar el programa, el principal coste siguen siendo las horas de aprendizaje personal

—e intransferible—. De modo que hasta la distribución *real* de conocimiento científico está fuera del alcance del mercado y del Estado.

Estos casos son simplemente ejemplos que como mínimo nos obligan a desconfiar de la presunción de que el Estado debe intervenir cuando el mercado no alcanza o no se quiere que alcance a proveer la satisfacción de ciertos objetivos de las personas. Como vemos, el Estado tampoco va a ser capaz de resolver estos problemas, simplemente porque los medios de que dispone —en gran parte de los casos los mismos que pueden utilizarse a través del mercado— no pueden conseguir esos objetivos. Con el Estado existe, además, un problema adicional: como cualquier institución en la que se trata de dirigir hacia un fin concreto un gran número de acciones y personas, se ve afectado rápidamente por diseconomías de escala organizativas. La toma de decisiones jerarquizada, característica de los sistemas burocráticos (Cf. Weber 1964), termina por paralizar en muchas ocasiones los procesos —en ocasiones fundamentales— de los niveles inferiores. Estas diseconomías han sido muy estudiadas por la teoría económica (Hayek 1997), pero es en la historia militar donde encontramos los ejemplos más palmarios. Durante la Segunda Guerra Mundial, hacia 1943, todas las unidades acorazadas de elite alemanas comenzaron a depender directamente del *Führer*; debían de solicitar órdenes ante cualquier eventualidad bélica directamente a Berlín. Cuando éstas llegaban, la situación podía haber cambiado tanto que se tenían que volver a solicitar órdenes; y así sucesivamente. Este sistema terminó casi por anular la capacidad de combate de las mejores unidades

alemanas en el frente ruso. Ciertamente se trata de un caso extremo de dirección jerarquizada, pero nos sirve simplemente para ilustrar un proceso que se da con mucha frecuencia en las organizaciones burocráticas —grandes empresas incluidas, no es un fenómeno que afecte sólo al Estado—. En lo que se refiere a los actuales sistemas sanitarios y educativos europeos, posiblemente no encontremos ante una situación parecida: que tengamos muy mermada la capacidad operativa de nuestros mejores recursos sanitarios y educativos —los médicos y los profesores— como consecuencia de las cargas burocráticas que impone un sistema estatal jerarquizado de provisión de estos servicios.

A la vista de este análisis y de los hechos que podemos extraer de nuestra experiencia diaria y que aquí hemos traído a través de la prensa escrita, podemos decir que el «Estado de Bienestar Europeo» es en realidad un Estado de Bienestar «virtual» en el sentido de Gaddy y Ickes. Todos sabemos que no existe eso que se llama cobertura sanitaria universal, puesto que la mera existencia de las «listas de espera» la hacen imposible. Todos sabemos que el sistema educativo no está formando adecuadamente a las personas, no ya de acuerdo a las exigencias de su desempeño profesional, sino que tampoco forma su capacidad de aprendizaje de nuevos conocimientos —de ahí la queja de los españoles—. Todos sabemos que los profesionales sobre los que recae la responsabilidad última de proveer estos servicios no reciben ni los medios y ni los incentivos adecuados para desplegar plenamente sus capacidades en beneficio de todos. Y, sin embargo, son muy pocos los europeos que parecen dispuestos a renunciar a la provisión estatal de estos servicios, esto es,

al «Estado de Bienestar». Y todo ello por la misma razón que la de los trabajadores rusos: por el miedo a perder las garantías «nominales», ya que las reales parecen algo dudosas de conseguir. Dudosas porque no están al alcance ni del mercado ni del Estado pero, al menos, parece que los mecanismos de administrativos dan cierto «bienestar virtual» a los ciudadanos europeos. La situación, sin embargo, dista mucho de ser satisfactoria en términos reales dado que el despilfarro de recursos «monetarios» y «no monetarios» puede poner en peligro la viabilidad de las finanzas públicas europeas, dadas las actuales trayectorias demográficas.

Vías de ruptura de la situación actual

Una opción que se baraja desde diversas instancias es el desmantelamiento del sistema de «Estado del Bienestar», supliendo la provisión de servicios vía mercado. Esta opción es viable, siempre que se tenga muy presente que el mercado no va a alcanzar tampoco a proveer objetivos que no son monetarios. Esto es, que donde no ha llegado el «Estado del Bienestar» no va a llegar el mercado; simplemente conseguirá mejorar la eficiencia en la provisión de aquellos servicios que son monetizables, eliminando las deseconomías procedentes de la escala organizativa, pero recordemos que éstos son los de menor importancia.

Otra opción es mantener la situación a la rusa, esto es, con inyecciones cada vez mayores de valor que, mediante el despilfarro de recursos, permita el mantenimiento del «Estado del Bienestar». Pero, con el envejecimiento de la población y el

aumento de las cargas fiscales que esto supondrá al «Estado del Bienestar», sería necesario una «revolución tecnológica» a la finlandesa, esto es, mantener el actual estado de cosas mediante un elevado ritmo de crecimiento económico. Esta opción tiene sus costes, entre ellos llegar a un 5% del PIB de inversión en I+D+i, como es el caso de Finlandia. Pero recordemos que España dedica sólo el 0,96% del PIB, y que los efectos de esta medida sólo serían visibles a largo plazo.

Otra solución sería la ruptura de ciertas inercias culturales referentes a la natalidad y a la percepción de la sanidad, de la educación y de la investigación por parte de los ciudadanos. Sacrificar los objetivos de «bienestar no-material» por «bienestar material-monetario» termina generando, como hemos visto, problemas para el propio motor del bienestar material, el crecimiento económico. Por otro lado, debemos asumir que alcanzar elevados niveles de bienestar «no-material» depende de la dinámica ética y cultural de la propia persona y no de la provisión de servicios de entes abstractos como el «Estado» o el «Mercado». Pero mucho nos tememos que ésta sea precisamente la opción que no se escoja.

Bibliografía

20 minutos (2004), 25 de noviembre de 2004.

ABC (2004), 5 de noviembre de 2004.

CARSSON, M., y GODLEY, A., (2000) *Cultural Factors in Economic Growth*, Berlín: Springer.

DE LA DEHESA, G., (2004) *Quo vadis Europa?* Madrid: Alianza. *El País* (2004), 26 de febrero de 2004.

- GADDY, C., y ICKES, B., (2002) *Russia's Virtual Economy*, Washington: Brookings Institution Press.
- HAYEK, F. A., (1997) *La fatal arrogancia. Los errores del socialismo*, Madrid: Unión Editorial.
- HEINRICH, J. (2004) «Cultural group selection, coevolutionary processes and large-scale cooperation» *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 53, 1: 3-35.
- WEBER, M., (1964) *Economía y Sociedad*, 2ª edición, Méjico: Fondo de Cultura Económica.

La competitividad en Europa: ¿Estamos cumpliendo la Agenda de Lisboa?

BLANCA SÁNCHEZ-ROBLES*

¿Cuál debe ser la política económica para el siglo XXI? ¿En qué debe variar respecto a la practicada en las épocas anteriores, al menos en los países desarrollados? Es algo que se preguntan políticos y académicos de todo el mundo, y que está dando lugar a una interesante línea de investigación¹.

En las décadas siguientes a la Segunda Guerra Mundial, el mundo presenció una era de crecimiento sostenido, un espectacular despegue del comercio mundial y algunos cambios sociales relevantes, como el aumento del estado del bienestar, que entre otros factores contribuyó a reducir las desigualdades en

* Nació en Madrid. Licenciada en CC Económicas y Empresariales, CUNEF. Doctora en Economía, Universidad de Navarra. Profesora Titular de Fundamentos del Análisis Económico de la Universidad de Cantabria. Ha realizado estancias postdoctorales en las Universidades de Berkeley y Columbia. En la actualidad es Decana de la Facultad de CC Económicas y Empresariales de la Universidad de Cantabria.

¹ Véase, por ejemplo, el número especial de la *Review of International Economics*, 12, 2, 2004.

términos de renta. En esos años prevalecieron políticas económicas activistas, lógica consecuencia, entre otras causas, del legado intelectual de Keynes.

Las crisis del petróleo del decenio de 1970 originaron cambios dramáticos tanto en el escenario macroeconómico —por la aparición conjunta de dos patologías, paro e inflación, que hasta entonces se habían presentado separadas— como en la concepción de la política económica. Las aportaciones de Friedman y Lucas, entre otros, así como los premios Nobel de 2004, Kydland y Prescott, alertaron de la ineficacia, incluso con posibles efectos perversos, de una línea económica demasiado intervencionista. No es extraño que en las décadas siguientes se consolidara la tendencia, tanto en los centros ejecutivos como en los ámbitos académicos, hacia una actitud más *market friendly*.

La década de 1990, sin embargo, presenta unas características más difíciles de identificar y analizar. Por otra parte, se han hecho más patentes las diferencias que prevalecen a ambos lados del Atlántico. En EE.UU. se han alcanzado tasas de crecimiento impensables hasta entonces, tanto por su magnitud como, sobre todo, por su duración en el tiempo. El Cuadro 1 muestra cómo, entre los años 1996 y 2000, el crecimiento del PIB norteamericano fue superior al 3,7%, y registró incluso tasas mayores al 4% durante tres años consecutivos. La recesión de 2001 se superó con rapidez, y ya en 2003 se alcanzaron tasas del 3%, que posiblemente serán superiores al 4% en 2004.

La productividad norteamericana ha aumentado cerca del 6% entre los años 1995 y 2000 (Cuadro 2). Si las previsiones se cumplen, el producto por trabajador en 2006 será casi 10 puntos

CUADRO 1
TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL (EN %)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*	2005*	2006*
UE-25		1,7	2,6	2,9	2,9	3,6	1,7	1,1	0,9	2,4	2,3	0,6
UE-15	2,4	1,6	2,5	2,9	2,9	3,5	1,7	1	0,8	2,3	2,2	2,3
Zona euro	2,2	1,4	2,3	2,9	2,8	3,5	1,6	0,8	0,5	2,1	2	2,1
Bélgica	2,4	1,2	3,5	2	3,2	3,8	0,6	0,7	1,1	2,5	2,5	2,6
Rep. Checa	5,9	4,3	-0,8	-1	0,5	3,3	2,6	1,5	3,1	3,8	3,8	4
Dinamarca	2,8	2,5	3	2,5	2,6	2,8	1,6	1	0,5	2,3	2,4	2
Alemania	1,7	0,8	1,4	2	2	2,9	0,8	0,1	-0,1	1,9	1,5	1,7
Estonia	4,5	4,5	10,5	5,2	-0,1	7,8	6,4	7,2	5,1	5,9	6	6,2
Grecia	2,1	2,4	3,6	3,4	3,4	4,5	4,3	3,6	4,5	3,8	3,3	3,3
España	2,8	2,4	4	4,3	4,2	4,4	2,8	2,2	2,5	2,6	2,6	2,7
Francia	1,7	1,1	1,9	3,4	3,2	3,8	2,1	1,2	0,5	2,4	2,2	2,2
Irlanda	9,8	8,1	10,8	8,9	11,1	9,9	6	6,1	3,7	5,2	4,8	5
Italia	2,9	1,1	2	1,8	1,7	3	1,8	0,4	0,3	1,3	1,8	1,8
Chipre	6,5	1,9	2,3	4,8	4,7	5	4	2	2	3,5	3,9	4,2
Letonia	-0,9	3,8	8,3	4,7	3,3	6,9	8	6,4	7,5	7,5	6,7	6,7
Lituania	3,3	4,7	7	7,3	-1,7	3,9	6,4	6,8	9	7,1	6,4	5,9
Luxemburgo	1,4	3,3	8,3	6,9	7,8	9	1,5	2,5	2,9	4	3,5	3,6

CUADRO 1 (Continuación)
TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB REAL (EN %)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*	2005*	2006*
Hungría	1,5	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	3,8	3,5	3	3,9	3,7	3,8
Malta					4,1	6,4	-2,2	1,8	0,2	1	1,5	1,8
Holanda	3	3	3,8	4,3	4	3,5	1,4	0,6	-0,9	1,4	1,7	2,4
Austria	1,9	2,6	1,8	3,6	3,3	3,4	0,7	1,2	0,8	1,9	2,4	2,4
Polonia	2,7	6	6,8	4,8	4,1	4	1	1,4	3,8	5,8	4,9	4,5
Portugal	4,3	3,5	4	4,6	3,8	3,4	1,6	0,4	-1,2	1,3	2,2	2,4
Eslovenia	4,1	3,6	4,8	3,6	5,6	3,9	2,7	3,3	2,5	4	3,6	3,8
Eslovaquia	5,8	6,1	4,6	4,2	1,5	2	3,8	4,6	4	4,9	4,5	5,2
Finlandia	3,4	3,9	6,3	5	3,4	5,1	1,1	2,3	1,9	3	3,1	2,7
Suecia	4,1	1,3	2,4	3,6	4,6	4,3	0,9	2,1	1,6	3,7	3,1	2,9
UK	2,9	2,8	3,3	3,1	2,9	3,9	2,3	1,8	2,2	3,3	2,8	2,8
Canadá	2,7	1,6	4,4	4,1	5,5	5,3	1,7	3,2	2	3	3,5	3,4
Japón	1,9	3,4	1,9	-1,1	0,1	2,8	0,4	-0,3	2,4	4,2	2,1	2,3
EE.UU.	2,5	3,7	4,5	4,2	4,4	3,7	0,8	1,9	3	4,4	3	2,9

*: previsiones.

Fuente: Eurostat.

CUADRO 2
PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO POR EMPLEADO

	1995	2000	2003*	2004*	2006*
UE-25	90,8	92,3	93,1	93,4	93,8
UE-15	100	100	100	100	100
zona euro	101,8	100,6	99,8	99,5	99,1
Bélgica	119,3	116,9	118,4	118,3	119
Rep. Checa		55,2	61,3	64,1	68,1
Dinamarca	92,9	97,1	97,8	98	98,8
Alemania	98	94,9	94,3	94,2	93
Estonia	29,1	39,9	43,1	44,2	47,3
Grecia	77,5	81	90,3	90,6	92,9
España	95	92,7	94,8	93,5	92,6
Francia	113,4	113,5	113,5	114,6	114,8
Irlanda	104,7	113,3	119,5	118,5	120,9
Italia	112,9	111	103,6	102,3	101,9
Chipre	59	77	76,8	76	78
Letonia	28,7	35,6	40,1	42,1	46,7
Lituania	28,3	33,9	44,4	46,4	50,7
Luxemburgo	127,5	144,6	132,2	132,4	132,7
Hungría	53,1	57	63,6	64,5	66,6
Malta		83,8	82	79,9	79
Holanda	97,8	95,2	95,2	95,5	95,1
Austria	98,7	99,2	96,4	95,8	96,1
Polonia	40,1	47,1	49,6	51,3	53,8
Portugal	57,1	64*	63,2	62,3	62,1
Eslovenia	58,3	65	70	71,4	74,2
Eslovaquia	42,6	51	54,1	55,1	57,2
Finlandia	98,8	102,6	98,6	99,2	99,4
Suecia	95,6	99,5	96,5	97,7	98,4
UK	93	97,3	101,9	103	104,8
Canadá	107,7	111,4	110,9	110	
Japón	88	88,8	90,1	90,5	91,2
EE.UU.	121,6	125,3	129,7	131,2	133,2

*: previsiones.

Fuente: Eurostat.

porcentuales superior al registrado en 1995. Aunque existe controversia sobre lo ocurrido en el campo del empleo, puede decirse, al menos, que la economía americana se mueve en el entorno de su tasa natural de paro. La política económica parece haber encontrado —con matices, obviamente— su sitio, sobre todo en el ámbito de la actuación monetaria: es activa pero sin caer en el protagonismo que, en cambio, se otorga a los mercados.

En Europa, por su parte, tanto la evolución de las economías como el papel atribuido la política económica son heterogéneos. Es cierto que Europa es un término excesivamente genérico, incluso si lo restringimos a la UE, pero puede decirse que, en términos generales, el crecimiento en la Unión Europea (UE) no acaba de consolidarse desde la recesión de 2001. El Cuadro 1 ilustra nuevamente esta realidad. En los tres últimos años, la Europa de los 25 (en adelante, UE-25), no ha llegado a alcanzar el 2% de crecimiento anual. Hay excepciones, lógicamente, como Irlanda, los Estados Bálticos o Eslovaquia, que han disfrutado de tasas de crecimiento mayores (y en algunos casos espectaculares, como Letonia en el años 2001, con un 8%, y Estonia en los años 2000 y 2002, en ambos casos por encima del 7%). Los datos para la Europa de los 15 (EU-15) y la Zona Euro son, de forma general, más desfavorables. Paradójicamente, aquí se encuentran las naciones más desarrolladas del área y las que, de algún modo, deberían ejercer un *efecto locomotora* sobre las demás. Las cifras correspondientes a Bélgica, Alemania, Francia y Holanda, sin embargo, no son nada alentadores.

La productividad europea tampoco evoluciona de forma favorable. Si volvemos a examinar el Cuadro 2, comprobamos que

entre 1995 y 2003 este indicador ha crecido un exiguo 2,5%, menos del 50% de la cifra correspondiente a EE.UU. Además las previsiones sugieren que entre 1995 y 2006 el crecimiento total del producto por trabajador será de un 3,3%, la tercera parte del aumento previsto para EE.UU. en el mismo periodo.

Los análisis más detallados indican que, en la Zona Euro, la productividad alcanzada en 2003 es inferior a la registrada en 1995. Lo mismo ha ocurrido en naciones como Alemania, Italia, Holanda o Austria. En Francia y España los niveles se han mantenido prácticamente constantes en el periodo considerado. Una vez más se constata que las naciones donde el producto por trabajador ha experimentado un crecimiento mayor pertenecen al grupo que se integró en la UE en 2004: Hungría, Eslovenia, Eslovaquia y los Estados Bálticos. El Reino Unido e Irlanda también han experimentado un incremento nada desdeñable de sus productividades respectivas.

En lo relativo a la política económica, el marco de referencia tampoco aparece excesivamente claro. En Europa, en general, existe un grado de consenso menor que en EE.UU. sobre cuáles deben ser los parámetros y las normas que establezcan las líneas directrices de las distintas actuaciones en el área económica. Pueden señalarse dos ejemplos, relacionados entre sí: en primer lugar, los escasos logros en relación con los objetivos marcados en la Cumbre de Lisboa de 2000, a la que me referiré luego con mayor detalle. Bate apuntar aquí que, después de cuatro años, se tiene la impresión de que la Declaración de Lisboa ha quedado en un compendio de buenas intenciones, con escasos resultados en la práctica.

El segundo ejemplo hace referencia a la política fiscal: en este campo, la ausencia de un rumbo claro y el grado de incertidumbre son considerables. Los debates sobre el Pacto de Estabilidad y Crecimiento y su previsible reforma así lo indican. Esta última, por cierto, no parece plantearse en el momento más oportuno, puesto que en las próximas décadas los cambios en la esperanza de vida de la población elevarán de modo notable el gasto en pensiones y en sanidad. Como ya se ha tratado de este punto en ediciones anteriores del Libro Marrón, no abordaré este tema con más detalle.

Las diferencias entre EE.UU. y Europa no se limitan al ámbito de estos planteamientos. Los problemas más acuciantes en uno y otra son, en parte, también distintos. En EE.UU. los temores se centran en la importancia de los déficit, tanto público como por cuenta corriente. En la UE, como decíamos, preocupan el escaso crecimiento y la baja productividad, estancada ahora después de una etapa en la que este indicador creció de modo sostenido.

En ambas áreas son también objeto de inquietud otras cuestiones, como el envejecimiento de la población ya mencionado —con los consiguientes efectos en el sistema de pensiones y el gasto sanitario—, y más en general, la reforma necesaria de los sistemas de protección social (Aiginger, 2004), la necesidad de armonizar las regulaciones que afectan a la inversión extranjera, el gobierno corporativo y la política de competencia.

En el campo de la política económica preocupa a ambos lados del Atlántico la armonización de las políticas fiscales y monetarias de modo que se consiga elevar el crecimiento a largo

plazo, sin prescindir de los estímulos a corto cuando estos son necesarios. No es un tema sencillo; aunque su análisis no resulte fácil, sin embargo, no debe eludirse el estudio de este asunto por los académicos y gestores de la política económica.

Prioridades para Europa

Centrémonos ahora en la UE. Los objetivos a medio plazo parecen claros, como ya se ha indicado: elevar tanto la tasa de crecimiento del PIB como la productividad. Si estas magnitudes no despegan, se ponen en peligro la estabilidad del sistema económico y como consecuencia la supervivencia de las empresas (y con ello del empleo), la estabilidad fiscal que, con más o menos éxito, se ha ido logrando en parte de la UE, los sistemas de pensiones, el gasto sanitario y un largo etcétera. Parece, por lo tanto, oportuno centrar el análisis en las causas por las cuáles Europa crece más lentamente que EE.UU.

Los motivos que se han apuntado son múltiples y de índole muy variada. Es lógico, ya que probablemente se entremezclan muchas causas en el origen del problema. Para De la Dehesa, Europa crece más lentamente en buena parte porque el volumen total de horas trabajadas es inferior al que se registra en EE.UU. Dicho en otros términos, a este lado del Atlántico la jornada laboral es más corta y trabaja una proporción más pequeña de la población total. No abundaré más en este tema, de gran interés, que se expone con detalle en una monografía de aparición reciente (De la Dehesa, 2004).

También existe un grado importante de acuerdo en el sentido de que son necesarios mayores porcentajes de inversión en

capital humano y en I+D, aunque existen discrepancias sobre si el origen debe ser público, privado, o una fórmula mixta.

Boskin (2004) atribuye los diferenciales en el crecimiento entre EE.UU. y Europa al papel diverso del Estado en una y otra zona. Opina que en EE.UU. el papel del sector público es más limitado, lo que a su vez implica impuestos más bajos, menor regulación, mercados de trabajo más flexibles y un estado del bienestar no tan generoso como el europeo. En la práctica, el tamaño medio del Estado con relación al PIB es aproximadamente 0,5 en Europa y sólo un tercio en EE.UU.

Boskin y Lau (2003) estiman que Europa continental podría incrementar su producción en un 25% si las condiciones de su mercado de trabajo fueran similares a las norteamericanas. Aunque la cifra es discutible, formula implícitamente una pregunta de gran trascendencia y que, por otra parte, no es novedosa. ¿Está dispuesta Europa, y tienen sus líderes voluntad política y capacidad de maniobra para ello, a apostar por el crecimiento a costa de recortes en las prestaciones sociales? Pienso que aquí se centra gran parte del núcleo de la discusión, que por otra parte excede el ámbito puramente económico.

En economía existen ciertos objetivos incompatibles, que no se pueden alcanzar simultáneamente, y nos encontramos en uno de esos casos. No parece posible mantener un nivel de protección social como el que existe en Europa y pretender crecer a tasas elevadas. El tiempo ha puesto de manifiesto que existe un *trade off* entre bienestar social amparado por el Estado y crecimiento, querámoslo o no, y debemos decidir en qué punto de la relación deseamos situarnos. Quizá preferimos seguir con el

nivel actual de bienestar social, que es una postura respetable, pero no pretendamos entonces que nuestra productividad despegue. Y al contrario, si queremos verdaderamente convertirnos en un área competitiva, tendremos que sacrificar la posibilidad de recepción de determinadas ayudas.

La agenda de Lisboa

Gran parte de las ideas expuestas hasta aquí se recogieron, como ya se ha apuntado, en la cumbre de Lisboa, celebrada en marzo de 2000. Esta reunión de jefes de Estado y de Gobierno de la UE estableció como prioridad alcanzar la competitividad en la UE por la vía de la liberalización de los mercados de productos, servicios y factores, y en particular el mercado de trabajo, lo que comúnmente se conoce como reformas estructurales.

Más expresamente, se concretó la intención de hacer de la UE, en el año 2010, «la economía más competitiva, dinámica y basada en el conocimiento, capaz de un crecimiento económico sostenido con más y mejores empleos y mayor cohesión social» (Consejo de Europa, 2000). Este objetivo no puede calificarse de poco ambicioso.

Para ello se adoptó lo que hoy se conoce como la *Estrategia de Lisboa de reformas económicas y estructurales*. Con objeto de favorecer la claridad expositiva, los principios consensuados en la capital portuguesa y que constituyen la Estrategia de Lisboa pueden resumirse en los siguientes puntos:

1. Fomento de la sociedad de la información
2. Desarrollo de un área europea para la I+D+i

3. Liberalización, con especial atención a la política de competencia
4. Impulso a las redes industriales, en las áreas de las telecomunicaciones, transportes y servicios
5. Mayor eficiencia en los servicios financieros
6. Mejora del marco regulador para la empresa
7. Inclusión social: reciclaje y recolocación de los trabajadores, modernización de la protección social
8. Atención al desarrollo sostenible.

Como se aprecia, los planteamientos de esta estrategia son, al mismo tiempo, exigentes y amplios. En particular, ponen énfasis en la supresión de barreras burocráticas a la actividad empresarial, en promover un entorno favorable a la actividad privada, y en acelerar la desregulación de sectores como el gas, la electricidad o las comunicaciones.

Hagamos alguna referencia al contexto en que se promulgó esta Declaración. En 2000 el ambiente estaba dominado por la euforia de las nuevas tecnologías, por lo que se comprende que los mandatarios europeos señalaran la importancia de fomentar la sociedad del conocimiento. De otra parte, el pensamiento de fondo que impregnaba la Declaración de Lisboa se basaba prioritariamente en promover —a mi juicio, con acierto— el crecimiento a largo plazo, sin hacer tanto énfasis en la corrección de las fluctuaciones cíclicas.

Por desgracia, en los años siguientes a la Declaración el escenario económico se modificó. La burbuja financiera se desinfló, y el crecimiento en Europa se redujo notablemente. En parte

debido a este factor, y en parte también, no lo olvidemos, por la ausencia de medidas apropiadas, algunos países miembros de la UE tuvieron dificultades para alcanzar o mantener la estabilidad presupuestaria y acometer reformas estructurales.

En la práctica, desde 2000 hasta ahora, los avances para la consecución de las metas formuladas en Lisboa han sido escasos. Pero no por ello la cuestión ha perdido relevancia. La agenda identifica con claridad, a mi modo de ver, algunos de los puntos débiles de la economía europea, y sugiere un rumbo adecuado para las reformas. Esto no debe perderse de vista aunque el corto plazo obligue a abordar otras prioridades más inmediatas.

Algunas consideraciones sobre la competitividad en la UE

Puede ser buen momento para realizar un diagnóstico, aunque sea somero, de cuál es la situación actual de la UE en cuanto a la consecución de los objetivos de Lisboa. Parece oportuno llevar a cabo este estudio desde la perspectiva concreta de la competitividad.

Considero importante el análisis de esta variable por dos razones. En primer lugar, el nivel de competitividad es un *síntoma* de que la economía funciona de modo razonable. En cambio, su ausencia insinúa la existencia de rigideces en los mercados, de regulaciones excesivas, de una actitud poco innovadora por parte de las empresas o de una elevada presión fiscal, patologías todas ellas perjudiciales para el buen funcionamiento del proceso de generación y distribución de riqueza. En otras palabras, la competitividad está positivamente correlacionada con la flexibilidad de los mercados y la confianza en la iniciativa empresarial.

De otra parte, la competitividad presente implica crecimiento y bienestar futuros. En unas naciones cada vez más interrelacionadas, en un contexto mundial donde las economías emergentes ganan cuota de mercado a un ritmo muy veloz, y en un área con un alto grado de integración, como es la UE, buena parte del crecimiento debe provenir de un sector exterior ágil y dinámico, que exporta al resto del mundo no sólo bienes y servicios sino también ahorro y tecnología.

La competitividad, entonces, se encuentra en el núcleo mismo del tema propuesto para la edición de este año del Libro Marrón. En la parte siguiente de este trabajo se expresarán algunas consideraciones sobre la evolución presente y la situación futura de esta variable.

Puede ser útil, para este propósito, basarnos en el trabajo que ha realizado en los últimos años el World Economic Forum, en el marco de su Programa de Competitividad Global.

Parece conveniente emplear EE.UU. como término de comparación. En primer lugar, y admitido que es una de las economías más competitivas del mundo (The Global Competitiveness Report, 2004), la comparación entre EE.UU. y los países que integran la UE es no sólo la más adecuada para la finalidad de este libro marrón sino, también, la natural. De hecho, el nivel de competitividad en EE.UU. proporciona un indicador claro y taxativo de lo que tendría que conseguir Europa para cumplir las aspiraciones expresadas en la Cumbre de Lisboa.

La media del comportamiento de los 30 miembros de la OCDE es otro indicador útil, aunque menos homogéneo. Además, una parte importante de los miembros de la OCDE lo son

también de la UE, lo cual dificulta en alguna medida la obtención de conclusiones. Por ello nos centraremos, en lo que sigue, en la comparación entre la UE y EE.UU.

El procedimiento empleado por el World Economic Forum consiste en asignar una puntuación a cada país según su grado de cumplimiento de los puntos de la Agenda de Lisboa. La puntuación global para cada nación es una media no ponderada de la puntuación individual asignada para cada uno de los ocho aspectos señalados anteriormente. A su vez, la puntuación se obtiene de una encuesta realizada por el World Economic Forum a empresarios de más de 100 países; esta metodología implica que el cuestionario recoge, indirectamente, la percepción de los potenciales tomadores de decisiones sobre el clima de inversión y de negocios en cada país.

Los resultados de la encuesta se añadieron a un conjunto de datos disponibles al público y se integraron en un modelo, ofreciendo los resultados que se comentan a continuación (para una análisis en más detalle cf. Blanke and Lopez-Claros, 2004).

El Cuadro 3 presenta un resumen de los resultados. Los países aparecen ordenados de mayor a menor competitividad. Las columnas siguientes detallan las puntuaciones obtenidas por cada uno de ellos, en una escala de 1 (mínimo) a 7 (máximo), tanto globales como por categorías.

El análisis del Cuadro 3 ofrece algunas consideraciones interesantes. El primer puesto en el ranking corresponde a Finlandia, seguido de otros dos países del Norte de Europa, Dinamarca y Suecia. Los tres superan ligeramente en competitividad a EE.UU.

CUADRO 3
INDICADORES DE COMPETITIVIDAD, 2004

Posición en el ranking	Puntuación total	Soc. de la información	I+D+i	Liberali- zación	Industrias en red	Servicios financieros	Clima empresarial	Inclusión social	Desarrollo sostenible
Finlandia	5,8	5,78	5,87	5,36	6,33	6,13	5,48	5,46	5,97
Dinamarca	5,63	5,68	4,87	5,14	6,51	5,96	5,6	5,52	5,78
Suecia	5,62	5,71	5,57	4,91	6,37	5,8	5,29	5,46	5,89
UK	5,3	4,96	4,67	5,11	5,78	6,1	5,62	4,86	5,3
Holanda	5,21	4,99	4,46	4,94	6,04	5,67	4,71	5,29	5,57
Alemania	5,18	4,95	4,9	4,64	6,36	5,62	4,64	4,37	5,96
Luxemburgo	5,14	4,98	3,57	4,96	6,22	5,72	5,17	5,19	5,28
Francia	5,03	4,52	4,68	4,65	6,1	5,68	4,68	4,72	5,2
Austria	4,94	4,69	4,27	4,54	5,76	5,48	4,28	4,88	5,64
Bélgica	4,88	4,08	4,45	4,63	5,74	5,39	4,69	5,12	4,91
Irlanda	4,69	4,14	4,18	4,47	4,89	5,59	5,3	4,62	4,35
España	4,47	3,71	3,93	4,5	5,34	5,14	4,32	4,38	4,48
Italia	4,38	3,94	3,87	4,4	5,3	4,92	3,64	4,24	4,74
Portugal	4,25	3,88	3,44	4,1	5,35	4,9	3,89	4,15	4,29
Grecia	4	3,16	3,44	3,96	4,99	4,74	3,78	3,9	4
Media UE	4,97	4,61	4,41	4,69	5,81	5,52	4,74	4,81	5,16
EE.UU.	5,55	5,86	6,08	5,11	5,85	5,82	5,71	5,04	4,96
Desviac típica	0,53	0,79	0,72	0,39	0,53	0,43	0,66	0,52	0,66

Fuente: Blanke y Lopez Claros, 2004.

De hecho, estas tres naciones son, a tenor de estas cifras, las más competitivas de la UE.

Las últimas posiciones son para los países mediterráneos y Portugal. España ocupa el lugar número 12.

En promedio, la UE sólo supera a EE.UU. en el apartado de desarrollo sostenible, y está casi al mismo nivel en industrias en red. Además de los ya mencionados, los aspectos en que la UE está mejor situada, en relación con EE.UU., son servicios financieros e inclusión social. En ambos aspectos la desviación típica entre los componentes de la muestra es relativamente pequeña, lo que indica que los países gozan de una situación relativamente homogénea en estos ámbitos. Reino Unido ocupa el segundo puesto en la calidad de sus servicios financieros, lo que es acorde con la posición tradicional de Londres como una de las plazas financieras más dinámicas.

Por el contrario, las diferencias con EE.UU. son mayores — cercanas o superiores a un punto— en la sociedad de la información, I+D+i y clima empresarial. Es en estos campos, además, donde la desviación típica es más alta y por tanto también superior la heterogeneidad entre los miembros de la UE. La puntuación se mueve en un rango que oscila desde el 5.78 de Finlandia al 3.16 de Grecia en cuanto a la sociedad de la información, y del 5.87 de Finlandia al 3.44 de Grecia y Portugal en I+D+i. Se observa también que en la categoría sociedad de la información España ocupa el penúltimo lugar, y supera sólo en medio punto a Grecia, mientras que está todavía a dos puntos de distancia del líder, Finlandia.

En la categoría clima empresarial el rango de variación es también considerablemente elevado, desde el 5.62 del Reino Unido al 3.64 de Italia. España obtiene en este indicador 4.32 puntos, lo que nos coloca en una situación semejante a países como Austria, Bélgica, Francia, Alemania y Holanda.

El Cuadro 3 muestra, asimismo, que los puntos fuertes de nuestro país se encuentran en ámbitos como las industrias en red o los servicios financieros, a la vez que nuestras debilidades son más patentes en la sociedad de la información y la I+D+i.

Reino Unido destaca, como ya se ha dicho, en el sistema financiero y en el clima empresarial. Por el contrario, Alemania debe mejorar en este último aspecto, así como en el grado de liberalización de su economía.

Se intuye, de la observación del cuadro, que las categorías mantienen una estrecha relación entre sí. La opinión se confirma si calculamos los coeficientes de correlación simple. Así, el coeficiente de correlación entre la sociedad de la información y la I+D+i es de 0,8, y de la primera con el clima empresarial, de 0,77. Estas cifras sugieren que el esfuerzo por mejorar la situación en la sociedad de la información, por ejemplo, redundará positivamente en el clima empresarial.

Si nos centramos ahora en la comparación entre lo que sucede en EE.UU. y en la UE, percibimos que el primero nos aventaja en aspectos como la innovación y el clima empresarial, que son cruciales para el dinamismo de la economía. En otros terrenos la UE supera a EE.UU.: en particular, en la preocupación por el desarrollo sostenible, en la protección social y en el

área de las telecomunicaciones (no olvidemos que dos empresas líderes en este terreno, como Siemens y Nokia, son europeas).

El análisis anterior debe ampliarse de modo que incluya a los 10 países que accedieron a la UE en 2004. La tarea de la Unión en este sentido es doble: no sólo mejorar su competitividad media sino lograr que los más rezagados obtengan puntuaciones dignas. Excede el ámbito de este trabajo la consideración pormenorizada de estos países. Baste decir aquí que los más competitivos son los Estados Bálticos, junto con Malta, y en los puestos de cola se encuentran Turquía, Rumanía y Bulgaria, por este orden. También en este grupo de países, las prioridades deben centrarse en la sociedad de la información, la I+D+i, la liberalización y el clima empresarial. De todas formas, algunos de los países que accedieron a la UE en 2004 obtienen puntuaciones más altas que las naciones mediterráneas ya miembros de la UE. En particular, los tres países más competitivos del nuevo grupo superan a los cuatro menos competitivos en todas las categorías contempladas.

Este análisis sugieren que el cumplimiento de la estrategia de Lisboa obliga a los miembros de la UE a impulsar la innovación y la sociedad de la información y a propiciar un ambiente regulatorio y legislativo más proclive al desarrollo de la empresa privada.

Estos aspectos pueden parecer contrapuestos. Tradicionalmente se ha considerado que el Estado debe ser quien impulse la inversión en I+D, y todos los aspectos relativos a la difusión de las nuevas tecnologías, mediante las políticas adecuadas. No cabe duda que esta filosofía es en parte cierta, pero no debemos

olvidar un matiz: el impulso estatal a la I+D no debe ser tal que deteriore el clima empresarial, lo que podría ocasionarse si se diseñara un complejo sistema de subvenciones para impulsar la I+D, financiado a su vez por impuestos que detraen recursos de las empresas. No olvidemos que nos movemos en un difícil *trade off*, donde es necesario optar por fórmulas creativas, como la cofinanciación de proyectos, la desgravación fiscal de la inversión en I+D o el impulso a mecanismos de capital riesgo.

Conclusión

Europa se encuentra en un momento trascendental de su historia política y económica. Es mucho lo que se ha conseguido hasta el momento. La adopción del euro por 15 países o la integración en la UE de diez nuevas economías en las que, en su mayoría, hace más de un decenio el mercado prácticamente no jugaba ningún papel como mecanismo de asignación de recursos, son logros verdaderamente importantes.

La situación de la economía europea no es demasiado buena. En concreto, su competitividad es todavía muy mejorable, y su productividad no progresa al ritmo deseable. Afortunadamente, existe una hoja de ruta. La cumbre de Lisboa identificó con acierto los problemas que aquejaban a la mayoría de los miembros de la UE, y diseñó unos objetivos. Sabemos, por tanto, en qué dirección debemos avanzar. El problema radica en que este progreso no es sencillo, tiene un coste político elevado, y requiere la colaboración y toma de conciencia, tanto de los gobernantes como del resto de los ciudadanos.

Pienso que nuestro deber, como expertos en la ciencia económica, es señalar las alternativas que se nos presentan, y explicar con claridad que si queremos crecer más rápidamente debemos sacrificar determinadas ventajas denominadas sociales. Pero, en último término, será el conjunto de los ciudadanos de la UE quien deba elegir. Esperemos que prime la sensatez y nos decantemos por un modelo más moderno, flexible y competitivo, que conducirá a la UE a través de una senda de crecimiento más ágil y robusto.

Bibliografía

- AIGINGER, K, 2004, «The economic agenda: A view from Europe», *Review of International Economics* 12, 2, 187-206.
- BLANKE, J. and LOPEZ-CLAROS, A, 2004, *The Lisbon Review 2004: An assessment of policies and reforms in Europe*, World Economic Forum, Ginebra.
- BOSKIN, M, 2004, «The economic agenda: A view from the US», *Review of International Economics* 12, 2, 178-186.
- BOSKIN, M and LAU, L, 2003, «The comparative postwar economic performance of the G7 countries», mimeo, Stanford University.
- Consejo de Europa, 2000, *Conclusiones de la Presidencia del Consejo Europeo de Lisboa*, 23 y 24 de marzo 2000. http://www.europarl.eu.int/summits/lis1_es.htm
- DE LA DEHESA, G, 2004, *Quo vadis, Europa?*, Alianza, Madrid.
- World Economic Forum, 2004, *The Global Competitiveness Report*, Ginebra.

Un intento de comparación entre Estados Unidos y Europa

RAFAEL TERMES*

La comparación entre Estados Unidos y Europa puede hacerse de muy diversas maneras, pero, en cualquier caso, conviene definir lo que hay que entender por Europa. Al margen de

* Doctor Ingeniero Industrial por la Universidad Politécnica de Barcelona y Doctor Honoris Causa en Ciencias Sociales por la Universidad Francisco Marroquín, de Guatemala. Académico de número de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas y de la Real Academia de Ciencias Económicas y Financieras. Profesor de Finanzas del Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE), de la Universidad de Navarra.

Consejero del Banco Popular Español y Consejero Delegado del mismo Banco desde 1966 a 1977. Presidente de la Asociación Española de Banca Privada (AEB) desde noviembre de 1977 hasta mayo de 1990. Presidente de Honor del Instituto Español de Analistas Financieros y Presidente del Centro Internacional de Investigación Financiera (CIIF) del IESE.

Defensor de la libertad de la persona humana en todos los aspectos y de la economía de mercado como el mejor sistema de organización social, en su página de Internet (<http://webprofesores.iese.edu/RTermes/>) puede obtenerse información sobre sus libros, así como de sus conferencias y otros trabajos.

Tiene, entre otros, el Premio Libre Empresa 2002 otorgado por la Fundación Rafael del Pino por su libro *Antropología del Capitalismo (segunda edición)*, el Premio de Economía de Castilla y León *Infanta Cristina*, edición 2003, el *Gold Mercury Award* de Política Económica y Social 2003 y es Colegiado de Honor del Colegio de Economistas de Cataluña.

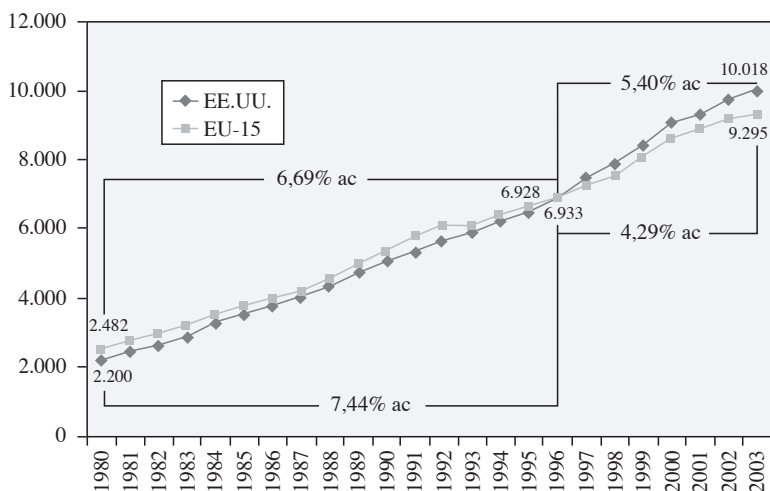
Posee la Gran Cruz de la Orden del Mérito Civil, la Encomienda con Placa de la Orden de Alfonso X el Sabio, la Medalla de Oro de la Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid y es Caballero de la Legión de Honor francesa.

consideraciones de orden histórico, conceptual e incluso antropológico, que nos llevarían al muy interesante debate ideológico actual, parece que, dentro de los límites a que esta contribución al Libro Marrón de 2004 debe ceñirse, resulta razonable elegir a la hasta hace muy poco vigente Unión Europea de los Quince (UE-15) como conjunto económico-social capaz de ser comparado con los EE.UU. de América. Aunque no deja de ser cierto que esta Europa de los Quince incluye al Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (UK), cuyo modelo económico social se distancia no poco del imperante en los restantes países del área, para aproximarse al vigente en EE.UU.

Sentados los ámbitos geográficos de comparación, pienso que, a los fines que entiendo persigue el Libro Marrón, el criterio básico de comparación puede ser el PIB per cápita, a precios corrientes y en unidades de Paridad de Poder de Compra (PPC), ya que este indicador, a mi juicio, refleja mejor que cualquier otro el nivel de bienestar material de un país. Ciertamente, ante esta afirmación, se yergue potentemente la crítica achacable a todo instrumento estadístico, que fácilmente puede calificarse de mentiroso, como lo prueba afirmar que, en el conjunto formado por dos personas, una de las cuales se ha comido un pollo y la otra no ha probado bocado, en términos estadísticos cada persona se ha comido medio pollo. Esta broma pone de relieve que el problema de la desigualdad, o dispersión alrededor de la media, no debe ser olvidado cuando se trata de comparar el nivel de vida medio de dos países. Y, desde luego, oportunamente tendremos en cuenta esta salvedad. Pero ahora, nos importa, en primer lugar, partir de los datos objetivos.

El Gráfico 1 presenta la evolución del PIB en EE.UU. y en la UE-15. Advierto que siempre hablaremos, salvo indicación en contrario, del PIB a precios corrientes y en unidades PPC para corregir el efecto distorsionante del nivel de precios de cada país o conjunto de países. Lo primero que observamos es que desde 1980 hasta 1995 el PIB de la UE-15 fue superior al del PIB de EE.UU.; pero en 1996 el PIB de EE.UU., al alcanzar los 6.993 miles de millones de euros PPC, rebasó el PIB de la UE-15 cifrado en 6.928 miles de millones de euros PPC. La razón es que en estos 16 años el PIB de EE.UU. creció al ritmo del 7,44% anual compuesto (ac) mientras que el PIB de la UE-15 lo hacía al 6,69% ac. A partir de 1996 y hasta 2003 el PIB de EE.UU. avanzó al 5,40% ac frente al 4,29% en la UE-15, con lo cual, al

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN PIB_{pm} EN EE.UU. Y UE-15
(miles de millones en unidades PPC)

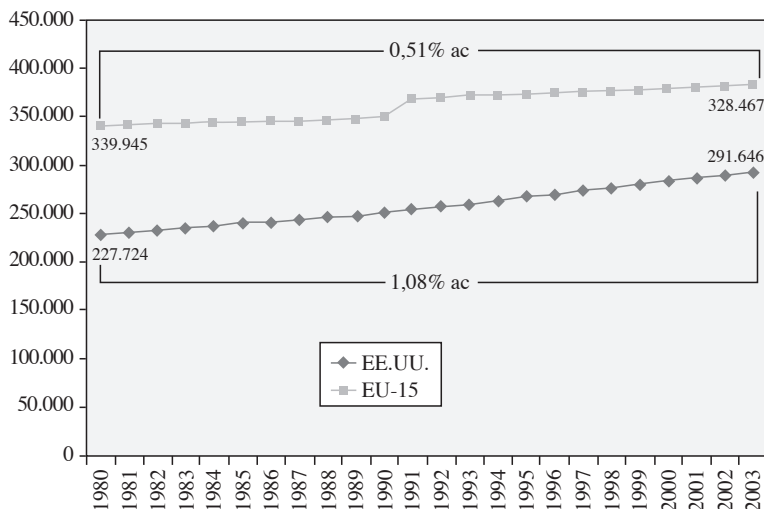


Fuente: Banco de España. Cuentas Financieras de la economía española, y elaboración propia.

final del período analizado el PIB de EE.UU., 10.018 miles de millones, resulta ser casi un 8% superior al de la UE-15.

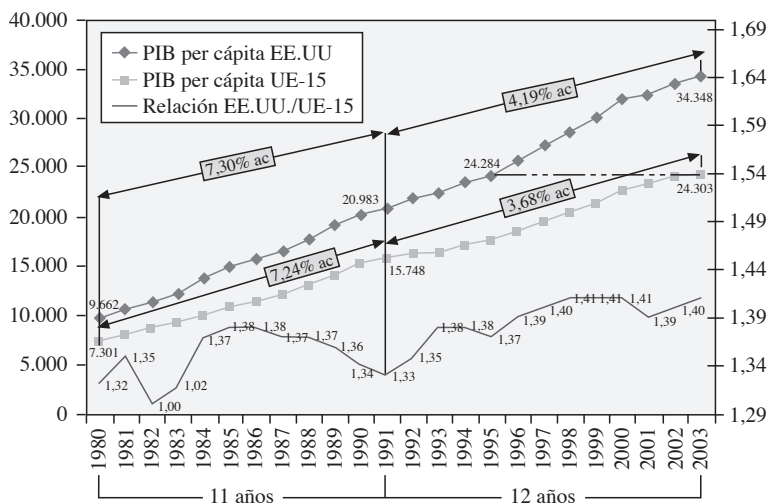
Ahora bien, el PIB, en términos absolutos, debe compararse con la población total, a fin de obtener el PIB per cápita que, como dije, parece el mejor indicador para medir el bienestar. En el Gráfico 2 se observa que la población total de la UE-15, a lo largo del período analizado ha sido siempre superior a la de los EE.UU., aunque esta última ha crecido al 1,08% ac frente al 0,51% ac de la UE-15, con lo cual la distancia que era de 122 millones de personas en 1989, se ha reducido a 36 millones en 2003. A pesar de ello, el PIB per cápita (Gráfico 3) de los EE.UU. ha estado siempre por encima del de la UE-15,

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN TOTAL EN EE.UU. Y UE-15
(miles de personas)



Fuente: Banco de España. Cuentas Financieras de la economía española y elaboración propia.

GRÁFICO 3
EVOLUCIÓN PIB PER CÁPITA EN EE.UU. Y UE-15
(en unidades PPC)



Fuente: Banco de España. Cuentas Financieras de la economía española y elaboración propia.

empezando por 9.662 euros PPC, en 1980, contra 7.301 euros PPC en la UE-15. Hasta 1991, el PIB per cápita de los EE.UU. creció al 7,3% anual compuesto, frente al 7,24% en la UE-15, llegando a 20.983 euros, lo que, tras los vaivenes observables en el gráfico, es igual a 1,33 veces el PIB de 15.748 euros de la UE-15. A partir de 1991, el crecimiento del PIB per cápita de los EE.UU., aun habiéndose desacelerado hasta caer al 4,19% ac, se ha distanciado más del crecimiento del PIB per cápita de la UE-15 que ha quedado en el 3,68% ac. El resultado ha sido que, en 2003, el PIB per cápita de los EE.UU., 34.348 euros PPC es igual a 1,41 veces el PIB per cápita de la UE-15, cifrado en 24.303 euros PPC. O, lo que es lo mismo, el PIB per cápita de

la UE-15 equivale al 71% del PIB per cápita de los EE.UU. La consideración final a ese respecto es que, a pesar de que la UE-15 a lo largo del último cuarto de siglo se ha desarrollado considerablemente, su actual PIB per cápita, en euros PPC, es el que tenía EE.UU. hace ocho años. Este dato, entre otros, marca el retraso actual de Europa respecto de EE.UU. e invita a averiguar las causas del mismo.

Siguiendo con las cifras estadísticas, antes de entrar en reflexiones de carácter conceptual, procede considerar que el PIB per cápita es el resultado de multiplicar la productividad aparente de la mano de obra por la tasa de empleo. Entendiendo por lo primero el cociente entre el PIB a precios corrientes en unidades PPC y el número de personas empleadas; y por lo segundo el cociente entre el número de personas empleadas y la población total. En términos matemáticos se expresa de la manera que puede verse en el Cuadro 1, donde aparecen los datos, para 1995 y 2003, correspondientes a los EE.UU. y a la UE-15. En 1995, en EE.UU., con una productividad de 51.789 euros PPC y una tasa de empleo del 46,9%, el PIB per cápita era igual, como ya sabíamos, a 24.284 euros PPC. En cambio, en Europa (UE-15) con una productividad de 46.174 euros PPC y una tasa de empleo del 38,3%, el PIB per cápita se queda en 17.683 euros PPC.

En 2003, en EE.UU., con una productividad de 72.730 euros PPC y una tasa de empleo del 47,2%, el PIB per cápita llega a 34.348. En cambio, en Europa, con una productividad de 64.385 euros y una tasa de empleo del 37,7%, el PIB per cápita se queda en 24.303 euros. La conclusión sería que el PIB per cápita de los EE.UU. ha sido consistentemente superior al de

CUADRO 1
EL PIB PÉR CÁPITA Y SUS DETERMINANTES

$$\frac{PIB_{pm}}{Población\ ocupada} \times \frac{Población\ ocupada}{Población\ total} = \frac{PIB_{pm}}{Población\ total}$$

o sea

Productividad x Tasa de empleo = PIB per cápita

<u>1995</u>	<u>EE.UU</u>	<u>2003</u>
$\frac{6.468}{124.900} = \frac{124.900}{266.366} \times \frac{6.468}{266.366}$		$\frac{10.018}{137.736} = \frac{137.736}{291.646} \times \frac{10.018}{291.646}$
51.785 x 0,469 = 24.284		72.730 x 0,472 = 34.348
<u>1995</u>	<u>UE-15</u>	<u>2003</u>
$\frac{6.595}{142.830} = \frac{142.830}{372.930} \times \frac{6.595}{372.930}$		$\frac{9.295}{144.364} = \frac{144.364}{382.467} \times \frac{9.295}{382.467}$
46.174 x 0,383 = 17.684		64.385 x 0,377 = 24.303

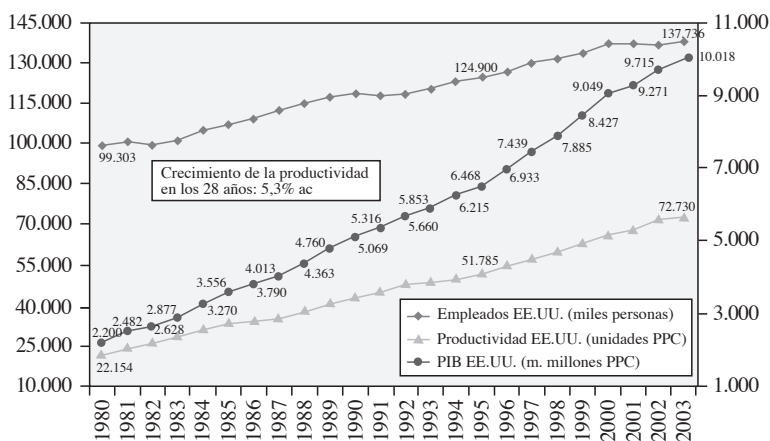
PM.: PIB en miles de millones de euros PPC. Población en miles de personas. Productividad y PIB per cápita en euros PPC.

Europa desde 1980, en los datos aportados y, desde luego también antes, por lo menos desde 1960, incluso en aquellos períodos en que el PIB de EE.UU. ha sido superior al del conjunto de los países que hasta ahora han formado la UE-15. Y la razón es, sencillamente, porque el efecto combinado de la productividad y la tasa de empleo así lo han determinado. Por ello, si Europa desea acelerar el crecimiento del PIB puede y debe intentar aumentar la tasa de empleo, pero, como se deduce de la formulación matemática, que estoy utilizando, al aumentar el número de empleados la reducción de la productividad anulará el efecto del aumento de la tasa de empleo, salvo que —y esto es lo más

importante— a pesar del aumento de las personas ocupadas, aunque la productividad aparente del trabajo, para lo cual debe aumentar el PIB gracias a la productividad del capital y la productividad de los restantes factores; es decir la tecnología. Y este es precisamente el factor en el que los EE.UU. nos aventajan de forma aplastante.

Esto sentado, veamos ahora cómo han evolucionado la productividad del trabajo y la tasa de empleo en EE.UU. desde 1980 y las de la UE-15 desde 1995, fecha a partir de la cual dispongo de datos, hasta el día de hoy. En el Gráfico 4 aparece el PIB total de los EE.UU. en miles de millones de euros PPC, junto con la evolución de las personas empleadas, expresadas en miles. El resultado de dividir, en cada año, ambas magnitudes nos da la productividad aparente del trabajo que va desde 22.154 euros PPC en 1980 hasta 72.730 euros PPC en 2003, lo que significa

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN PRODUCTIVIDAD EE.UU.

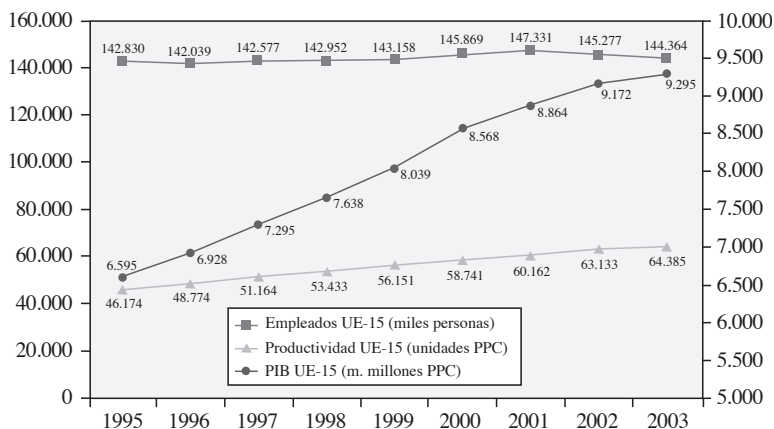


Fuente: Eurostat y U.S.A. Department of Labor, y elaboración propia.

un crecimiento medio, a lo largo de los 23 años, del 5,3% ac. Por su parte, la evolución de la productividad en la UE-15 desde 1995 hasta 2003, como resultado de dividir el PIB por el número de personas empleadas discurre desde 46.174 euros PPC en 1995 hasta 64.385 euros PPC en 2003. El Gráfico 6 recopila la evolución anual de la productividad tanto para EE.UU. como Europa, pudiéndose comprobar que la del primero creció al 4,34% ac, frente al 4,24% para el segundo, lo que se traduce en que actualmente la productividad Europea equivale aproximadamente al 70% de la productividad de los EE.UU.

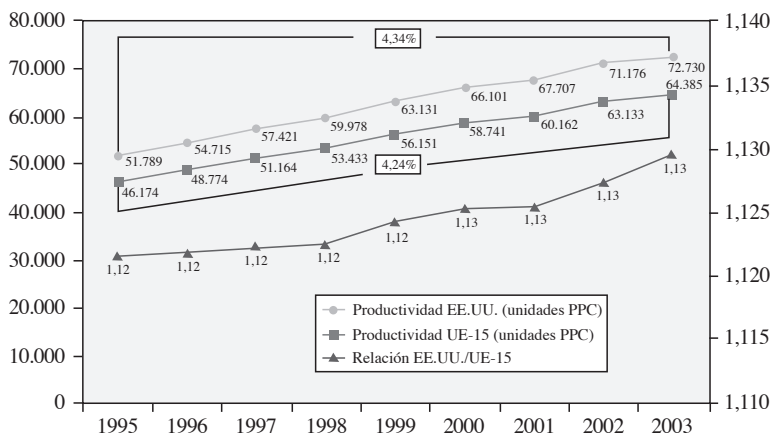
Procede ahora averiguar la otra componente del PIB per cápita, es decir, la tasa de empleo. Bastará para ello dividir la población empleada por la población total, cosa que resultará fácil utilizando los Gráficos núms. 2, 4 y 5. Por lo que se refiere a los EE.UU., el Cuadro 2 nos dice que, desde 1980 hasta 1995, la

GRÁFICO 5
EVOLUCIÓN PRODUCTIVIDAD UE-15



Fuente: Eurostat y U.S.A. Department of Labor, y elaboración propia.

GRÁFICO 6
COMPARACIÓN EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD
EN EE.UU. Y UE-15



Fuente: Eurostat y U.S.A. Department of Labor, y elaboración propia.

tasa de empleo ha ido aumentando consistentemente, desde el 43,61% en 1980 al 50,70% en 1995. Desde esta última fecha hasta 2003, la tasa de empleo en EE.UU. ha disminuido 3,5 décimas, pero ha superado la de la UE-15 en, aproximadamente, 10 puntos porcentuales. Esta mayor tasa de empleo es la causa o, si se quiere, la consecuencia de la muy superior creación de puestos de trabajo en EE.UU. En efecto; para referirnos solamente al periodo en el que se dispone de datos para ambos conjuntos, entre 1995 y 2003, mientras la UE creaba 1 millón 534 mil puestos de trabajo, los EE.UU. creaban 12 millones 836 mil, a pesar de que, como bien sabemos, la población total de los EE.UU. es inferior a la de la UE-15.

Estos datos sobre la productividad y la tasa de empleo en los EE.UU. y en la UE-15 explican suficientemente el mayor

CUADRO 2

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE ACTIVIDAD
personas empleadas/población total (en miles)

	EEUU		UE-15	
	Empleo	Población total	Tasa de actividad	Tasa de actividad
1980	99.303	227.724	43,61	
1981	100.397	230.011	43,65	
1982	99.526	232.219	42,86	
1983	100.834	234.331	43,03	
1984	105.005	236.394	44,42	
1985	107.150	238.508	44,93	
1986	109.597	240.681	45,54	
1987	112.440	242.840	46,30	
1988	114.968	245.062	46,91	
1989	117.343	247.389	47,43	
1990	118.793	249.983	47,52	
1991	117.718	253.338	46,47	
1992	118.494	256.677	46,16	
1993	120.259	260.037	46,25	
1994	123.060	263.226	46,75	
1995	124.900	246.366	50,70	142.830
1996	126.708	269.484	47,02	142.039
1997	129.558	272.757	47,50	142.577
1998	131.463	275.954	47,64	142.952
1999	133.488	279.145	47,82	143.158
2000	136.891	282.489	48,46	145.869
2001	136.933	285.909	47,89	147.331
2002	136.485	288.795	47,26	146.277
2003	137.736	291.646	47,23	144.364
	Empleos creados:			Empleos creados:
	1980-1995	25.597		1980-1995
	1995-2003	12.836		1995-2003
				n.d.
				1.534

PIB per cápita de los EE.UU. que es el indicador elegido para comparar el nivel de vida respectivo de los dos conjuntos de población. Pero en lo que se refiere al mercado de trabajo, al margen de la mayor creación de empleo habida, a lo largo de los períodos considerados, son de notar algunas características que pueden servir para calificar la calidad del empleo en una y otra zona. Hasta ahora hemos hablado de empleo en relación con la población total. En lo que se sigue tomaremos como base de los cálculos la población de 15 a 64 años, es decir, la que es capaz de trabajar. Procediendo de esta forma, podemos, por un lado, definir la población activa, es decir, aquella de 15 a 64 años que está dispuesta a trabajar y se presenta en el mercado de trabajo. El porcentaje respecto a la total población de 15 a 64 años representa la tasa de actividad. Y, por otro lado, redefinir la tasa de empleo como porcentaje de personas de 15 a 64 años que realmente están empleadas. El porcentaje de personas activas que deseando trabajar no lo logran, constituye la tasa de desempleo.

En el Cuadro 3 aparecen las series, desde 1990 hasta 2003, de los conceptos recién definidos, tanto para el total de la población de ambos sexos, como para varones y mujeres por separado, poniendo de manifiesto, por un lado, que los datos, en general, son mejores en EE.UU. que en la UE-15; y, por otro lado, que, si bien la tasa de actividad y la tasa de empleo, tanto en EE.UU. como en la UE-15, son peores para las mujeres que para los varones, en EE.UU. la tasa de desempleo de las mujeres es inferior a la de los varones, lo cual puede ser una consecuencia de la mayor flexibilidad en los horarios laborales.

CUADRO 3
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE ACTIVIDAD, EMPLEO Y PARO
 Personas en edad de trabajar (15 a 64 años)

	TASA DE ACTIVIDAD					TASA DE EMPLEO					TASA DE PARO							
	1990	1999	2000	2001	2002	2003	1990	1999	2000	2001	2002	2003	1990	1999	2000	2001	2002	2003
	Ambos sexos																	
EE.UU.	76,5	77,2	77,2	76,8	76,4	75,8	72,2	73,9	74,1	73,1	71,9	71,2	5,7	4,3	4,0	4,8	5,9	6,1
UE-15	67,1	69,0	69,4	69,4	69,8	70,3	61,4	62,6	63,6	64,3	64,4	64,8	8,4	9,3	8,3	7,4	7,8	7,8
	Varones																	
EE.UU.	85,6	84,0	83,9	83,4	83,0	82,2	80,7	80,5	80,6	79,4	78,0	76,9	5,7	4,1	3,9	4,9	6,0	6,4
UE-15	79,6	78,5	78,6	78,4	78,5	79,2	74,2	72,1	73,0	73,4	73,0	73,5	6,7	8,1	7,2	6,5	7,0	7,2
	Mujeres																	
EE.UU.	67,8	70,7	70,7	70,4	70,1	69,7	64,0	67,6	67,8	67,1	66,1	65,7	5,6	4,4	4,1	4,7	5,7	5,7
UE-15	54,5	59,5	60,1	60,3	61,0	61,3	48,6	53,0	54,2	55,1	55,7	56,1	10,9	10,9	9,8	8,6	8,7	8,6

En el Cuadro 4 aparece la evolución del paro juvenil, es decir, el porcentaje de personas entre 15 y 24 años que, deseando trabajar, no lo logran, tanto para el conjunto de ambos sexos, como para los varones y las mujeres por separado. Como se ve, a lo largo del período examinado, el paro juvenil es siempre superior en la UE-15, sobre todo por lo que se refiere a las mujeres, para las cuales, en media del período, la diferencia es de 6 puntos porcentuales.

Finalmente, en el Gráfico 7 se presenta la duración del desempleo que es uno de los fenómenos que más diferencian el mercado laboral de los EE.UU. del de la UE-15. En efecto; en los EE.UU., entre un 80 y un 90% de los parados lo están menos de seis meses y sólo alrededor de un 8% están desempleados más de un año. En cambio, en la UE-15, los parados que encuentran trabajo antes de los seis meses representan, aproximadamente, el 38% del total de desempleados; y alrededor del

CUADRO 4
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE PARO JUVENIL
(personas entre 15 y 24 años)

	1990	2000	2001	2002	2003
Ambos sexos					
EE.UU.	11,2	9,3	10,6	12,0	12,4
UE-15	16,2	15,6	14,0	14,7	14,7
Varones					
EE.UU.	11,6	9,7	11,4	12,8	13,4
UE-15	14,0	14,4	13,2	14,4	14,8
Mujeres					
EE.UU.	10,7	8,9	9,6	11,1	11,4
UE-15	18,8	17,1	15,0	15,0	14,7

GRÁFICO 7
DURACIÓN DEL DESEMPLEO
 En % del total de desempleados

EE.UU

	1990	2000	2001	2002	2003
Menos de 6 meses	90,0%	88,6%	88,2%	81,7%	78,0%
				9,8%	10,2%
6 meses a 1 año	4,5%	5,4%	5,7%		
Más de 1 año	5,5%	6,0%	6,1%	8,5%	11,8%

UE-15

	1990	2000	2001	2002	2003
Menos de 6 meses	34,7%	36,2%	38,2%	41,0%	38,7%
			16,5%	17,6%	17,9%
6 meses a 1 año	16,6%	16,9%			
Más de 1 año	48,7%	46,9%	45,3%	41,4%	43,4%

Fuente: OECD Employment Outlook, 2004. Elaboración propia.

45% de los parados lo están más de un año. Es evidente que esta diferente movilidad dentro del desempleo responde al sistema europeo de subsidio al desempleo que, con una tasa de reposición

cercana al salario perdido y una larga duración del subsidio, desincentiva a los parados a buscar empleo, prefiriendo la cómoda percepción del subsidio estatal.

En todas las series presentadas, aunque la ventaja es para los EE.UU., en los últimos años, en términos generales, la diferencia se estrecha, lo cual no es sino el reflejo de la crisis, por razones bien conocidas, especialmente experimentada por los EE.UU. Sin embargo, si se tiene en cuenta la recuperación estadounidense que, aun con los graves problemas de una economía basada en el consumo y con fuerte déficit fiscal y exterior, ha tenido lugar en 2004, año que los datos comparativos no alcanzan, y durante el cual la ejecutoria europea ha sido muy mediocre, la tendencia histórica a favor de los EE.UU. se mantiene.

A pesar de que todo lo visto hasta aquí da a entender que el nivel de bienestar es notablemente superior en los EE.UU., no dejan de oírse voces a favor del llamado modelo europeo y no son pocos los que opinan que hay que mantenerlo y defenderlo contra toda pretensión de asimilarlo al vigente en los EE.UU. Baste, a este respecto, leer el artículo publicado, después de las recientes elecciones en EE.UU., bajo el título «Fortalecer el modelo europeo» y debido a la pluma de dos conocidos portavoces del pensamiento socialista español. La razón esgrimida por los partidarios del modelo europeo es que se trata de un modelo más igualitario en el que, si bien a un menor nivel, los beneficios del sistema alcanzan a la numerosa mayoría de los ciudadanos que viven bajo dicho modelo. En cambio, en lo que se refiere a los EE.UU., el nivel de bienestar que aparentemente proporciona el sistema dicen que es ficticio, a consecuencia de las grandes

desigualdades que de hecho existen y que permiten afirmar que hay dos Américas: una rica, de carácter muy minoritario, que acumula la práctica totalidad de la renta y otra, de carácter multitudinario, que vive sumida en la pobreza.

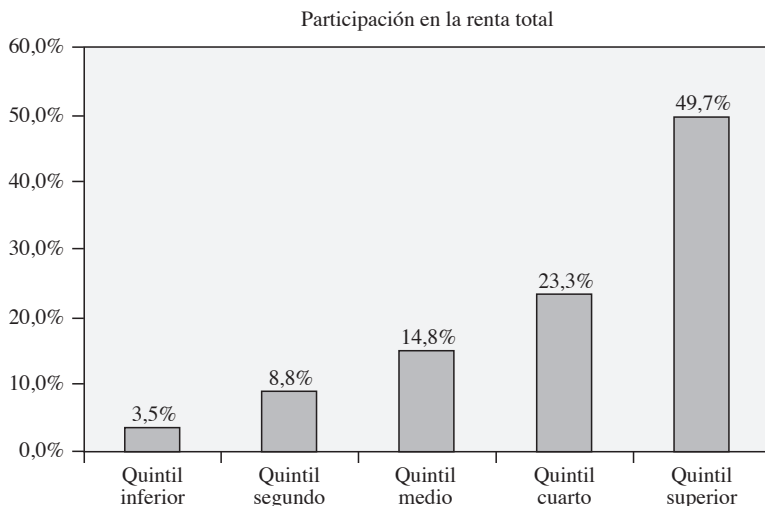
Con ocasión del nombramiento de la nueva Comisión Europea, constituida después de la ampliación de la UE a 25 miembros, Vladimir Spidla, nuevo Comisario de Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad, ha manifestado la necesidad de preservar el modelo social europeo, defendiéndolo de cualquier tentación de imitar el modelo estadounidense o el japonés, al tiempo que exponía su compromiso para lograr los objetivos definidos en Lisboa 2000, según los cuales *«la UE debe convertirse en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social»*. Aunque el tiempo transcurrido desde el 2000 demuestra cuán lejos está la UE de lograr los propósitos anunciados en Lisboa, nada tiene de malo que se intente lograrlo, fomentando, como pretende Spidla, el aumento de la productividad en orden al crecimiento. El problema está en saber si ello es compatible con el modelo social europeo tal como se ha venido desarrollando en los países de la antigua UE-15.

En cualquier caso, nos interesa comprobar si las afirmaciones sobre la gran desigualdad social que provoca el modelo estadounidense responden a la realidad¹. Así parece ser si nos atenemos a los datos proporcionados por la Oficina del Censo de los EE.UU. que anualmente calcula la distribución de la renta

¹ Cfr. Backgrounder. The Heritage Foundation. Agosto 2004.

ordenando los hogares por el nivel de mayor a menor renta percibida y dividiendo luego el total de la sociedad en cinco grupos, llamados quintiles, determinando así la parte de renta percibida por cada quintil. Aunque el resultado difiere de forma insignificante de un año a otro, utilizando los datos correspondientes al censo del año 2003, la conclusión sería que el superior o más beneficiado quintil habrá recibido el 49,7 por ciento de la renta total, mientras que el quintil inferior habrá percibido el 3,5 por ciento de la renta total. O dicho de otra forma, los hogares más ricos, los del quintil superior, perciben 14,3 veces más renta que los hogares más pobres, agrupados en el quintil inferior. El Gráfico 8 presenta la distribución de la renta, por

GRÁFICO 8
DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DE LOS EE.UU. EN 2002
 Cifras convencionales de la Oficina del Censo*



* Fase uno: Renta monetaria antes de impuestos. Los quintiles contienen desigual número de personas.

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for 2002.

quintiles, elaborada de la forma que acabamos de explicar, y permite, sin duda, sostener la tesis de la desigualdad social de los EE.UU. Sin embargo, las cifras que acabamos de utilizar contienen diversos fallos que invalidan totalmente la conclusión sacada. Los principales fallos son:

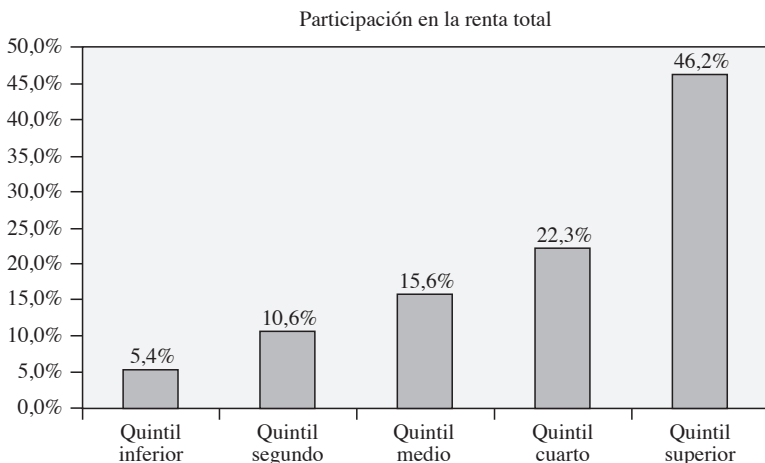
1. Las cifras convencionales proporcionadas por la Oficina del Censo son incompletas y omiten numerosas clases de rentas monetarias y no monetarias.
2. Las cifras convencionales del Censo no tienen en cuenta los efectos derivados de los impuestos.
3. Los quintiles del Censo, compuestos del mismo número de hogares, contienen, de hecho, desigual número de personas, lo cual magnifica en gran manera el aparente nivel de desigualdad económica.
4. Las diferencias en la renta percibida por cada quintil están altamente afectadas por la gran diferencia en la cantidad de trabajo realizado por las personas comprendidas en cada quintil, aunque esta diferencia en el esfuerzo de trabajo sea difícilmente medible y reconocible.

Afortunadamente, la información proporcionada por la Oficina del Censo permite corregir los fallos consignados. Sin necesidad de entrar en demasiados detalles, un primer ajuste supone añadir a la renta monetaria 320 mil millones de dólares de ganancias netas de capital; añadir otros 700 mil millones de dólares en concepto de ayudas públicas en educación, salud y demás prestaciones de carácter social; y deducir 1.400 miles de millones de dólares en concepto de impuestos. Hechos estos tres

ajustes, el Gráfico 9 presenta una nueva distribución de la renta por quintiles, en la que al quintil superior corresponde ahora el 46,2 por ciento de la renta corregida de la forma dicha, correspondiendo al quintil inferior el 5,4% por ciento de dicha renta. O sea que la renta percibida por el quintil superior sería 8,6 veces la percibida por el quintil inferior. Lo cual rebaja sensiblemente el nivel de desigualdad resultante de la presentación de las cifras del Censo hecha en el Gráfico 8.

Procede ahora corregir el efecto del desigual número de personas en cada quintil. Un hogar se define como el grupo de personas que ocupan una unidad de vivienda. En EE.UU. los hogares de elevada renta tienden a ser matrimonios con muchos

GRÁFICO 9
DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DESPUÉS DE IMPUESTOS
INCLUYENDO OTROS CONCEPTOS*

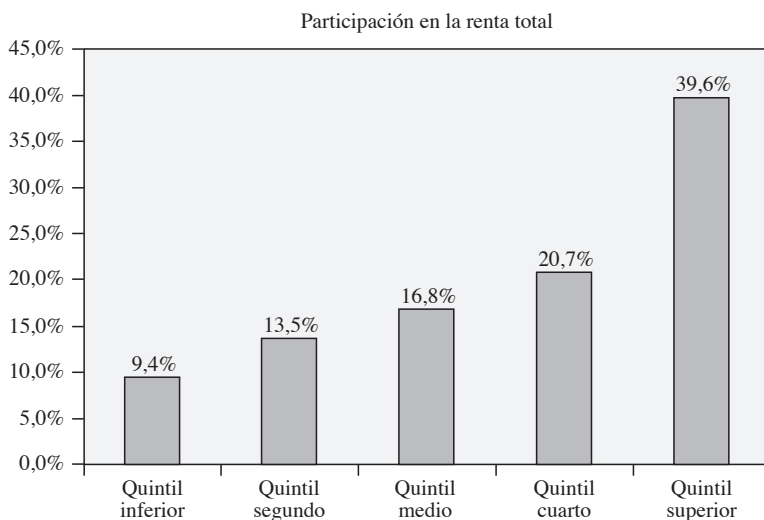


* Fase 2: Renta después de impuestos incluyendo ganancias de capital, seguros sanitarios y otras prestaciones sociales no monetarias. Los quintiles contienen desigual número de personas.

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for 2002.

miembros, la mayoría con ingresos; los hogares de baja renta tienden a ser hogares unipersonales con pocos o ningún ingreso. No es sorprendente, por lo tanto, que en la presentación convencional del Censo el quintil superior contenga, en promedio, 3,2 personas, mientras que el quintil inferior contiene, en media, 1,8 personas. Realizada la corrección que supone repartir la población a razón aproximadamente del 20% en cada quintil, contra la distribución convencional que agrupa un 11% en el quintil inferior y el 26% en el superior, la distribución de la renta, habida cuenta de los anteriores ajustes, aparece en el Gráfico 10, en el que como se ve, el quintil superior acumularía

GRÁFICO 10
DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA CON IGUAL NÚMERO
DE PERSONAS EN CADA QUINTIL *



* Fase 3ª. Renta después de impuestos incluyendo ganancias de capital, seguros sanitarios y otras prestaciones sociales no monetarias. Los quintiles contienen igual número de personas en cada quintil.

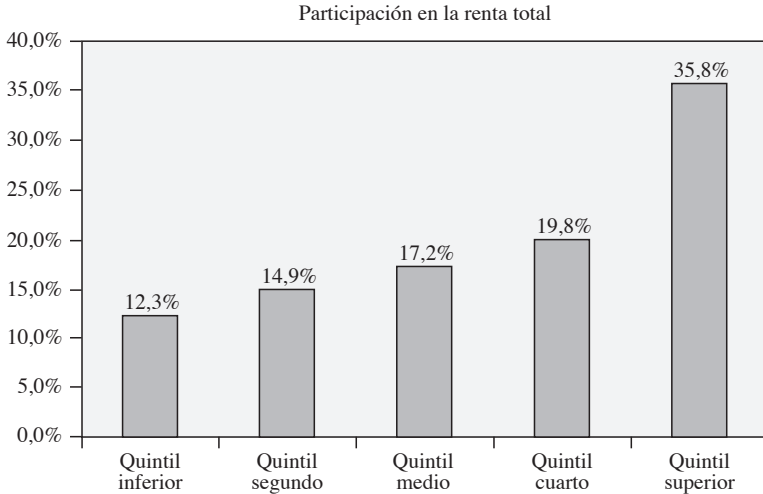
Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for 2002.

el 39,6% de la renta, contra el 9,4% en el quintil inferior. Es decir, la renta percibida por el quintil superior sería sólo 4,2 veces la percibida por el quintil inferior, lo cual permite negar la fuerte desigualdad que resulta de la presentación convencional de las cifras de la Oficina del Censo.

Pero hay más. Al enumerar los fallos de la presentación convencional del Censo, hemos hecho referencia, en último lugar, al número de horas que, se supone, trabajan las personas que integran el quintil superior, en comparación con el menor número de horas que trabajan las del quintil inferior, así como las de los quintiles intermedios; no precisamente porque no tengan ganas de trabajar más, sino, entre otras razones, por la dificultad de encontrar la oportunidad de llevar a cabo este deseo. De aquí que el ajuste basado en suponer que las personas en edad de trabajar trabajan en todos los quintiles el mismo número de horas que trabajan las personas en edad de trabajar del quintil superior, sea un ajuste más hipotético que real. Sin embargo, el ejercicio es útil para demostrar que uno de los factores explicativos de la desigualdad de rentas, y no el menos importante de ellos, sea la cantidad de trabajo desarrollado medido en horas. Hecha esta advertencia, la distribución de la renta, con todas las correcciones anteriores, que tienen valor real, y añadido el hipotético supuesto de la igualdad de horas trabajadas, sería la que aparece en el Gráfico 11 en el que la parte de renta atribuible al quintil inferior asciende al 12,3 por ciento, mientras que la atribuible al quintil superior desciende hasta el 35,8 por ciento, lo que significaría, de llevarse a la práctica, un paso decisivo en el análisis de la pretendida desigualdad social en los EE.UU.

GRÁFICO 11

DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA DE LOS EE.UU., SUPONIENDO QUE TODAS LAS PERSONAS EN EDAD DE TRABAJAR, TRABAJAN LAS MISMAS HORAS*



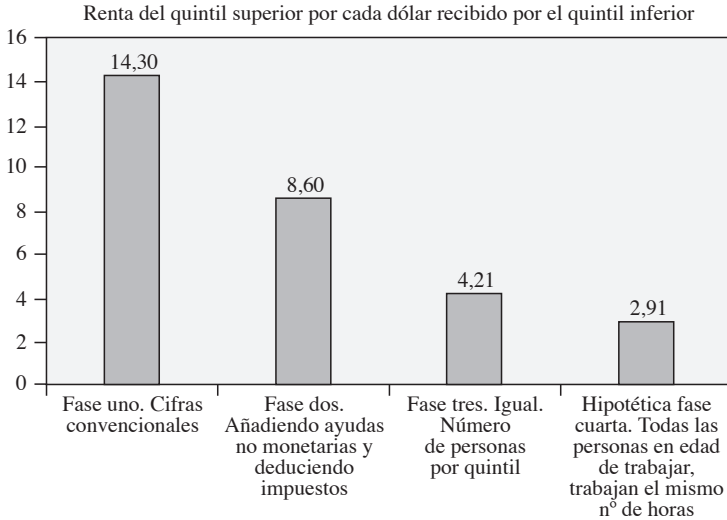
* Fase 4^a. Renta después de impuestos incluyendo ganancias de capital, seguros sanitarios y otras prestaciones sociales no monetarias. Los quintiles contienen igual número de personas en cada quintil.

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for 2002.

El Gráfico 12 constituye un resumen de cuanto hemos dicho en relación con esta desigualdad social. En efecto, en él se ve la evolución de la relación entre la renta atribuible al quintil superior y la atribuible al quintil inferior, que desciende desde 14,3 veces en la presentación convencional hasta 4,21 veces una vez hechas las debidas correcciones y supuesto igual número de personas por quintil. Esta relación se reduciría a 2,91 veces en la hipótesis teórica de igualdad de horas trabajadas.

El ejercicio realizado sirve, desde luego, para defender que, si los datos se manejan correctamente, la sociedad americana no

GRÁFICO 12
 DESIGUALDAD SOCIAL:
 RELACIÓN ENTRE LA RENTA DEL QUINTIL SUPERIOR
 Y LA DEL QUINTIL INFERIOR (\$)



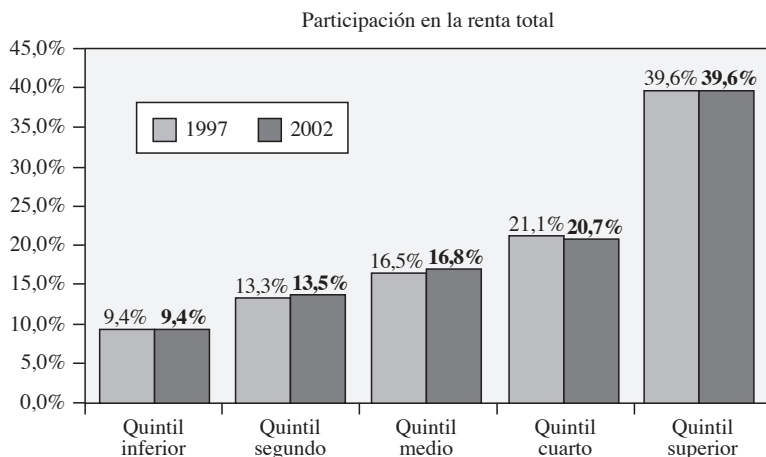
Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for 2002.

es tan desigual como algunos se empeñan en sostener. Sin embargo, no dejarán de oírse las voces que, pretenden que, sea la que sea la desigualdad, el modelo tiende a que la desigualdad vaya siempre en aumento. Puede ser que los datos del pasado den cierta razón a los que esto afirman, ya que la desigualdad aumentó en los 80 y en mediados de los 90, pero en los últimos 5 años, como lo demuestra el Gráfico 13, una vez hechas las correcciones y ajustes necesarios, prescindiendo de la hipótesis de igualdad de horas trabajadas en cada quintil, permanece estable la distribución de la renta por quintiles.

Existe, sin embargo, una manera de reducir la remanente desigualdad en la distribución de la renta en EE.UU. Y esta

GRÁFICO 13

DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA CON IGUAL NÚMERO DE PERSONAS EN CADA QUINTIL*



* Nota: Renta después de impuestos incluyendo ganancias de capital, seguros sanitarios y otras prestaciones sociales no monetarias. Los quintiles contienen igual número de personas en cada quintil. No se tiene en cuenta la hipótesis de igualdad de horas trabajadas.

Fuente: U.S. Bureau of the Census, Current Population Survey for 2002.

manera, como queda dicho, es que las personas en edad de trabajar de los quintiles inferiores y medios trabajen al mismo ritmo que lo hacen las de los quintiles superiores. Esto, evidentemente, no se puede lograr por decreto, pero indica el camino a seguir, tanto en EE.UU. como en cualquier otro país, y que no es otro que fomentar el aumento, mediante las adecuadas políticas laborales, tanto de la tasa de actividad, es decir, el porcentaje de las personas que desean trabajar, como de la tasa de empleo, es decir, el porcentaje de las que lo logran.

Se alcanzará o no este objetivo, pero en cualquier caso, supuesto que fuera deseable aumentar la igualdad una vez rebasado

un determinado nivel, buscar esta mayor igualdad recurriendo al camino de castigar a los componentes de los quintiles superiores sería un error evidente. El quintil superior de los hogares de los EE.UU., con rentas por encima de los 84.000 dólares, realiza más del tercio de la actividad económica y está compuesto por los mejor formados y más productivos trabajadores, los cuales proporcionan una gran parte de la inversión necesaria para crear puestos de trabajo y empujar el crecimiento económico del país. Lejos de eludir la carga fiscal, estas familias pagan el 82,5 por ciento del impuesto federal sobre la renta y los dos tercios del total de impuestos federales. Por contraste, el quintil inferior paga el 1,1 por ciento del total de los impuestos federales. Elevar más los impuestos de las familias que trabajan duro y satisfacen la casi totalidad de los impuestos, sería no sólo injusto sino que, por vía de la disminución de las inversiones, reduciría el crecimiento económico, con daño, a largo plazo, para todos los ciudadanos americanos. No creo que la actual Administración de los EE.UU., después de la reelección del Presidente Bush esté por esta errónea opción. Por lo tanto, persistirán las diferencias entre el modelo americano y el europeo que, a lo largo de estas páginas, se han señalado. Y persistirá la posibilidad de que, de un lado y de otro, se siga argumentando sobre las ventajas e inconvenientes de ambos modelos.

En el fondo se trata de saber, aunque algunos tengamos clara la respuesta, si es preferible, por ejemplo, que sean menos los parados y lo estén por poco tiempo, aunque los que lo estén sufran más las consecuencias del paro, o es preferible que sean más los desempleados, con mayor proporción del paro juvenil,

con tal de que todos ellos se beneficien de un generoso y largo subsidio de paro. O, para expresarlo en términos más generales, ¿es preferible un modelo que prima la libertad de iniciativa individual y fomenta la aparición de oportunidades arriesgadas para todos?; o ¿es preferible un modelo que busca la seguridad igualitaria, la protección del presente y el futuro de todos, recortando, mediante la intervención del Estado, la libertad individual? La respuesta a esta pregunta deberían darla los políticos, entendiendo por tales los que responsablemente se ocupan del bien común. Pero, es indudable que, hoy por hoy, los políticos no lo harán sin saber cuál es la preferencia de los ciudadanos, de cuyos votos depende el acceso o la permanencia en el poder. Lo cual a su vez depende del modo como ha sido formada, por la actuación del Estado, a lo largo del tiempo, la mentalidad de los ciudadanos. Por ello, a mi juicio, los modelos vigentes en EE.UU. y en Europa seguirán siendo, con variaciones de poco calado, lo que hasta hoy han sido, por la sencilla razón de que los ciudadanos de allá, mayoritariamente, piensan que los ciudadanos son responsables de su propio bienestar y deben ser ellos los que, con sus conocimientos y habilidades, se apresten a alcanzarlo; mientras que los de acá, mayoritariamente también, piensan que el Estado es responsable del bienestar de los ciudadanos y debe ocuparse de que todos lo alcancen.

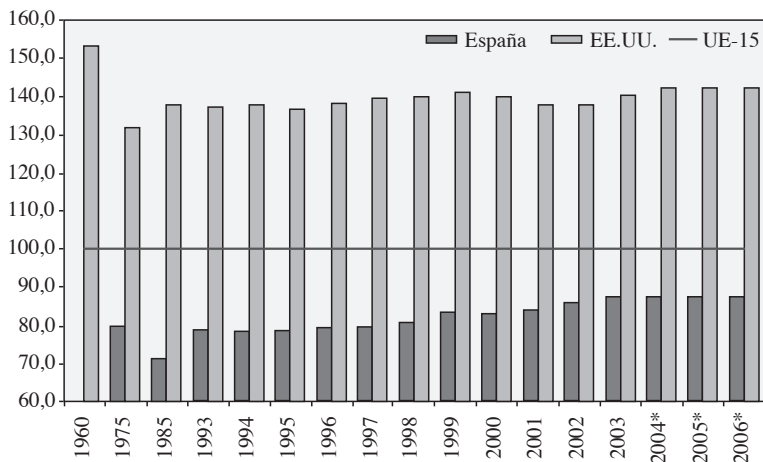
EE.UU. - UE: distantes y diferentes

JOAQUÍN TRIGO*

En el último cuarto de siglo la diferencia en la capacidad de compra de los ciudadanos de la UE y los de EE.UU. se ha incrementado lentamente. Si se da un valor de 100 al PIB per cápita de la UE-15 expresado en paridad de poder de compra, el de EE.UU. se situó en 132 en 1975 para llegar a 140,1 en 2000 y a 140,5 en 2004. El Gráfico 1 muestra la trayectoria de ambos valores y permite apreciar la forma en que se diluyó el tirón expansivo que los países de la UE lograron durante la postguerra y que permitió un crecimiento diferencial que acercó el poder de compra de los europeos al de los norteamericanos. Un tirón que

* Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Barcelona y Diplomado en Gestión de Empresas y Tecnología por el *Massachusetts Institute of Technology* y la Universidad Politécnica de Cataluña. Director Ejecutivo de Fomento del Trabajo Nacional. Profesor Titular de Fundamentos de Análisis Económico de la Universidad de Barcelona. Ha escrito 19 libros de economía, 40 monografías y capítulos de libros, 28 artículos en revistas técnicas y numerosos artículos en prensa económica. Entre sus publicaciones están: *El tamaño de la empresa en una economía global*, Círculo de Empresarios, 1999; *L'empresa catalana en l'economia global*. C. R. Tremosa y S. Guillermo, Ed. Generalitat de Catalunya, 2003; *Veinte años de privatizaciones en España*, Ed. IEE, 2004.

GRÁFICO 1
 EVOLUCIÓN DEL PIB PER CÁPITA
 (PIB a precios corrientes y expresado en paridad de poder de compra
 UE-15=100)



* Previsiones.

Fuente: Comisión Europea Octubre 2004.

respondió a la intensa inversión, la adopción de criterios de producción masiva, la potencia de la demanda interior y el esfuerzo por la reconstrucción. Tras el primer shock del petróleo la evolución de la UE fue más lenta, finalizó el proceso de convergencia que se había iniciado en 1960 y se produjo un paulatino distanciamiento que, según las previsiones de la Comisión Europea, proseguirá en los próximos ejercicios.

En las páginas que siguen se describe la evolución de algunas variables económicas y laborales que explican la trayectoria del crecimiento de la producción y de la renta per cápita, se consideran algunas opiniones generalmente extendidas acerca de la deseabilidad o rechazo de las pautas norteamericanas y se

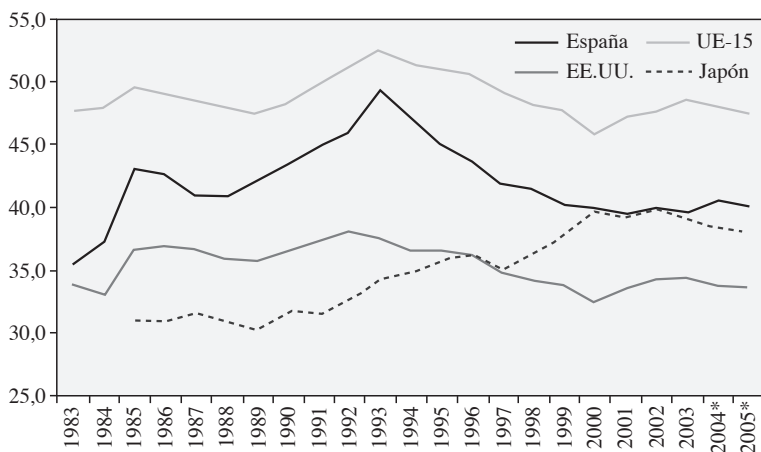
sugieren algunas líneas de actuación. En todas las comparaciones se utilizan fuentes homogéneas y donde ha parecido conveniente se ilustran los temas con datos adicionales de España y de Japón.

Trayectorias diferenciadas

La UE ha sido capaz de avanzar en su cohesión, su ampliación, la profundización de su acervo normativo, la estabilidad monetaria y en la disciplina fiscal. Sin embargo, hay temas en los que el avance es menor y otros que se estancan, como la apertura del mercado eléctrico, el coste de la regulación y la eliminación de barreras de entrada y salida en la ocupación y en diferentes mercados. El principal problema europeo pendiente es el del crecimiento y, con él, el del paro, que tiene un nivel que duplica el de EE.UU. o Japón. La debilidad del crecimiento lleva a declaraciones enfáticas como las conclusiones de la cumbre de Lisboa, o propósitos encomiables como los de la cumbre de Barcelona, pero tras esas manifestaciones la actuación carece de la profundidad y coherencia necesarias para superar la encrucijada en que se encuentra (v. Viñals 2002, Deppler 2004) (Gráfico 2).

Sin crecimiento el empleo se estanca y suben los costes del Estado de Bienestar, lo que obliga a mantener una presión fiscal alta que perjudica la competencia y el crecimiento. Esto es especialmente grave en un contexto de rápido envejecimiento de la población que plantea exigencias importantes de aumento de gasto público en pensiones y asistencia sanitaria, y de más competencia asociada a avances en la globalización y al cambio

GRÁFICO 2
 EVOLUCIÓN DE LA PRESIÓN FISCAL
 (PF=gasto público en porcentaje del PIB)



* Previsiones de la Comisión Europea, Otoño 2004.

Fuente: Comisión Europea.

tecnológico. Hay que añadir la ampliación de la UE al Este de Europa, que comporta problemas de complejidad en la gestión por las diferencias de estructura, instituciones y renta. Asimismo la permanencia prolongada en situación de desempleo y las dificultades para encontrar la primera ocupación, crean problemas personales, familiares y sociales que deterioran las expectativas, afectan a la estabilidad fiscal e inciden negativamente en la actitud a invertir.

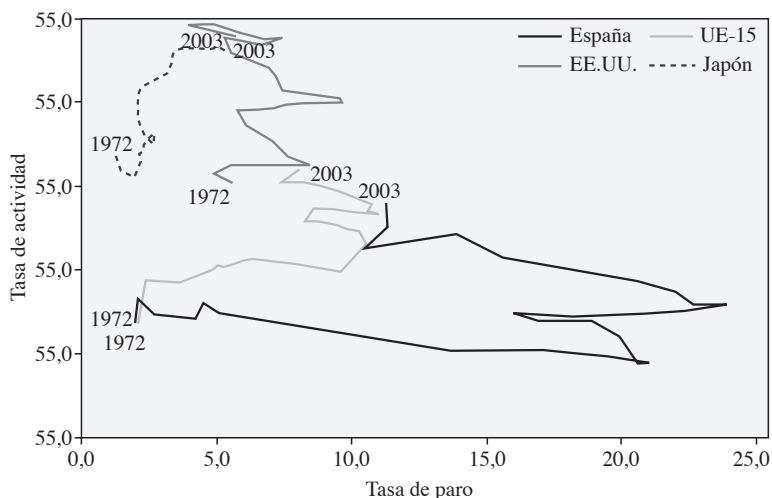
La Comisión Europea es consciente de la magnitud y causas del diferencial de crecimiento respecto a los NIC de Asia y a EE.UU. Los *European Competitiveness Report* así lo manifiestan y coinciden con análisis como el del *High Level Independent Group* (2003) conocido como Informe Sapir por el nombre del

chairman del grupo, o estudios como el de De la Dehesa (2004). Esos informes y estudios están en línea con el estado del conocimiento económico en lo relativo a las causas del crecimiento, tal como se resumen en Temple (1999) y OCDE (2003).

El primer gran factor que beneficia a EE.UU. frente a la UE es la amplitud e intensidad de aportación laboral, que puede descomponerse en tres componentes: 1) Mayor tasa de actividad (TA a veces llamada tasa de participación). La TA es la parte de las personas en edad de trabajar que están en el mercado laboral, sea ocupadas o sea buscando empleo. Es el porcentaje del total de personas hábiles para el trabajo con edades comprendidas entre 15 y 65 años respecto a todos los que están en esa franja de edad, en otras palabras, la proporción que representa la población activa respecto a la población en edad activa. 2º) Mayor tasa de ocupación (TO). Esta tasa indica la proporción que representan las personas ocupadas respecto a la población activa y que, junto con la tasa de paro (TP) configura la (TA). 3º) La duración de jornada anual, que es más reducida en la UE.

En el Gráfico 3 se muestra la evolución de la TA y de la TP para la UE, EE.UU. y España. Dada la configuración de los ejes, cualquier desplazamiento hacia arriba (mayor TA) y cualquier movimiento hacia la izquierda (menor TP) supone un descenso del desempleo que, a su vez, indica un aumento del empleo de magnitud suficiente como para absorber a los nuevos entrantes en el mercado de trabajo y, además, reducir el número de parados. En toda la serie recogida la TA norteamericana es superior a la europea y la tasa de paro inferior. Ambos datos indican que la TO es muy superior en EE.UU. Nótese que ésta se mide

GRÁFICO 3
RELACIÓN ENTRE LA TASA DE ACTIVIDAD
Y LA TASA DE PARO



Nota: Población activa de 16 y más años.

Fuente: OCDE.

respecto a una TA que, a su vez, excede significativamente a la Europea. La TO en la UE ha sido muy estable en torno a un valor de 60. La de EE.UU., en los últimos 20 años subió desde un valor de 67 hasta uno de 74, lo que significa un aumento de más del 10% en una población que también ha crecido a un ritmo superior al de la UE.

La reconfiguración del mercado laboral europeo con descenso de la TO y aumento de la TP se ha producido mientras se mantenía la renta per cápita, de forma que si en 1970 la de la UE-15 equivalía al 69% de la norteamericana, en 2000 estaba en 70,3%, aunque el menor crecimiento la ha reducido en los años posteriores. Esta proporción se ha mantenido prácticamente

idéntica a pesar de tres factores que, según datos de la UE, muestran que:

- a) La duración relativa de la jornada laboral anual europea se ha reducido un 15,24% respecto a la de EE.UU., de modo que si en 1970 excedía a ésta en un 1% en 2000 estaba un 14,4% por debajo.
- b) La TO descendió aún más. Si se da un valor de 100 a la norteamericana, se redujo pasando de un valor de 103,6 en 1970 a uno de 87,6% en 2000. La TA de la población EE.UU. supera a la UE en las categorías de 15-24 años, 25-54 y 55-64. En EE.UU. la tasa sube en todas las categorías y en la UE desciende en la primera y tercera, en el primer caso porque la dificultad de empleo alarga la escolarización y en el segundo porque los ajustes laborales se han propiciado, en buena parte, a través de jubilaciones anticipadas.
- c) El diferencial de la ratio población en edad activa/población total en la UE-15 aumentó respecto al de EE.UU. un 1,7% en el período considerado.

La simultaneidad de menor crecimiento de la contribución laboral con el mantenimiento en la renta per cápita relativa evidencia un diferencial positivo en el aumento de la productividad por hora trabajada en la UE-15, que ha pasado desde el 64,8% de la de EE.UU. en 1970 al 90,7% en 2000. El descenso en la duración de jornada se ha atribuido a una preferencia de los europeos por el ocio, con lo que el efecto renta del mayor ingreso por hora habría superado al incentivo que aporta el mayor ingreso. Otra interpretación complementaria resalta las diferencias de regulación laboral, más intensa y compleja en la UE, que

crea un marco de relaciones laborales rígido e impulsa a las empresas a recurrir a procesos productivos intensivos en capital a expensas de horas de trabajo. Un tercer enfoque resalta el coste laboral no salarial, que incluye cotizaciones a la Seguridad Social, y gastos contingentes como indemnizaciones por despido y otros, que frenan la creación de empleo donde, como la UE, son mayores.

Más recientemente, el premio Nobel Prescott (2003) ha propuesto que la elevada tasa marginal en el impuesto sobre la renta y su rápida progresividad, junto a la prestación pública de servicios sanitarios y educativos, es la que reduce el incentivo al trabajo. Se tiene en cuenta que la 2ª persona de la pareja que decide incorporarse al trabajo calcularía gastos y tiempo de desplazamiento, comidas y otros gastos fuera del hogar, así como descuentos fiscales y de cotizaciones a la (SS). Y se concluye que hay casos en los que el deterioro de la calidad del cuidado a la familia no se compensa con la renta neta que se puede percibir fuera del hogar. En 2002 la brecha fiscal de un trabajador soltero sin hijos y con un sueldo medio, tal como se publica en el citado informe Salir, combinando el impuesto sobre la renta personal y las cotizaciones a la SS, tuvo un valor medio ponderado de 43,1% en la UE-15 frente a uno de 30% en EE.UU. Esta diferencia de 13,1 puntos porcentuales representa un porcentaje del 43,66% de la cifra europea. Nótese que estas cifras no agotan la carga fiscal porque faltan tanto impuestos indirectos como deducciones.

Los cambios en el mercado de trabajo explican en torno a dos terceras partes del diferencial de crecimiento entre la UE-15

y EE.UU. El aumento en la intensidad de capital de la UE-15, explicado por los párrafos anteriores, contribuyó (v. *European Competitiveness Report 2002/03*) a un incremento de la productividad del empleo de media anual de 0,68 puntos porcentuales frente a uno de 0,32 puntos porcentuales en EE.UU. Este mayor avance de la productividad del empleo redujo la brecha existente entre UE-15 y EE.UU.

La reasignación de recursos productivos trasladándolos de actividades en declive a otras con mayores posibilidades de continuidad eleva la productividad de los recursos utilizados. La OCDE (2002) señala la aportación a la tasa de crecimiento global realizada por la reestructuración dentro de las industrias y entre ellas. Las barreras de salida en la actividad empresarial, entre otras el coste de cancelación de contratos laborales, frenan ese proceso y explican la causa por la que en las dos últimas décadas, como puede apreciarse en los informes anuales de la Central de Balances del Banco de España (2004), se han mantenido grandes diferencias de rentabilidad en los distintos sectores, sin que la inversión se haya desplazado desde las menos rentables a las que aportan mejor retribución.

La productividad total de los factores (PTF) se estima como diferencia entre el aumento medio de la producción y de los factores productivos utilizados para obtenerla. Es un indicador compuesto por la habilidad gerencial para combinar de forma óptima los recursos de capital y trabajo disponibles, junto con la incidencia de la mejora de los equipos productivos, así como los cambios en el grado de utilización de la capacidad productiva existente, pues tanto el capital fijo como las personas ocupadas

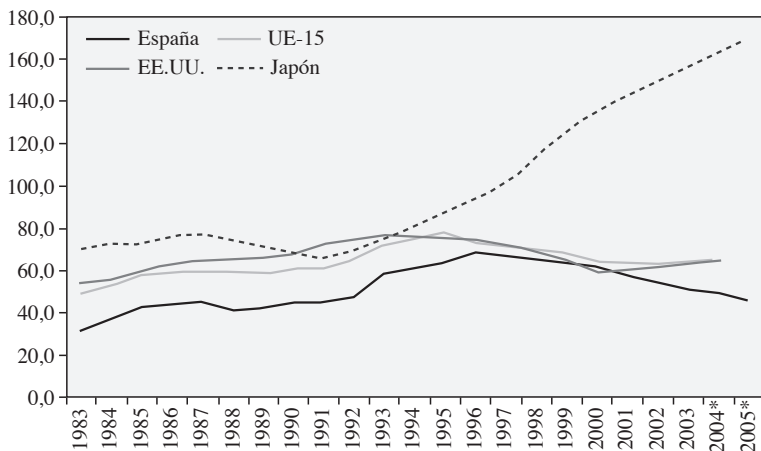
tienen una intensidad de aportación que se ajusta a las presiones de la demanda. En este punto, v. De la Dehesa 2004 y European Competitiveness Report 2003, la mejora ha sido más elevada en la UE, excepto en la última década, sin embargo el nivel de PTF en EE.UU. excede al europeo en un 12%.

De la Dehesa 2004, señala que durante décadas Europa mantiene respecto a EE.UU. diferenciales negativos de nivel de formación, de gasto en I+D, tanto del público como del privado, y una diferente actividad de patentes, con 4,5 por cada diez mil habitantes —y subiendo— en EE.UU., por 2 en la UE —bajando—. El mismo autor considera el impacto, del mismo signo, pero de cuantía difícil de precisar por las diferencias de tratamiento contable, de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) que influyen en el aumento del PIB a través de su influencia directa en la mejora de productividad en el sector que las produce e, indirectamente, en el conjunto de la actividad económica.

Junto a lo expuesto hay que considerar las políticas económicas. Recientemente se critica a EE.UU., como se hizo a mediados de los 80s, por mantener abultados déficits en su sector público y exterior, lo que puede afectar a la estabilidad macroeconómica. En realidad tanto UE como EE.UU. han tenido un comportamiento bastante similar en las últimas cuatro décadas en las que, no obstante, la UE tuvo más inflación en las tres primeras y menos crecimiento en las tres últimas, lo que apunta a mayor control en EE.UU. La deuda pública norteamericana está creciendo como consecuencia de la reiteración de déficits, sin embargo, su volumen absoluto en 2004, y gracias al fuerte

crecimiento del PIB nominal, está en torno al 63,5% de su PIB. Si ese porcentaje se compara con el 78,3% de la zona euro (las cifras del Gráfico 4 se refieren a la UE-15 y proceden de la CE como el resto de los gráficos) no queda en mal lugar, máxime si se considera (cifras OCDE 2004) que la carga financiera de la deuda asciende al 1,8% del PIB en EE.UU. y al 3% en la zona euro. Una vez finalizado el programa de la Iniciativa de Defensa Estratégica EE.UU. fue capaz de eliminar el déficit y reducir el endeudamiento. En cambio, en la UE, las presiones para el relajamiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento parecen indicar que los propósitos son menos firmes, a pesar de contar con un gasto militar que absorbe menos de la mitad de los recursos relativos que requiere el de EE.UU.

GRÁFICO 4
EVOLUCIÓN DE LA DEUDA PÚBLICA BRUTA
(en porcentaje del PIB)



* Previsiones de la Comisión Europea, Otoño 2004.

Fuente: Comisión Europea.

EE.UU. han contado con una ventaja importante al emitir una moneda de referencia en todo el mundo. Esto ha permitido obtener importantes ganancias por señoría y controlar la trayectoria de los tipos de cambio. Europa sólo ha podido acceder a lo primero tras la creación de la moneda única. Respecto a lo segundo, la UE observa como la apreciación del euro ha llevado a la situación de déficit comercial sin que ello atemperara el proceso de revalorización. El dólar, en líneas generales, desde que el Presidente Nixon suprimió su convertibilidad en oro a principios de los años 70, se ha mantenido relativamente subvalorado sin perjudicar a la actividad comercial externa.

La regulación es más extensa y con mayores costes de cumplimiento en los países de la UE, en especial en los países que tienen un ordenamiento autoritario continental. En esos países, (v. Cruz Ferrer 2002) el Estado define unilateralmente los intereses públicos que la Administración ejecuta en virtud del principio de la legalidad. Así, la función del Derecho Administrativo no es tanto establecer los mecanismos de control de la actividad administrativa como crear la infraestructura legal apropiada para que las AA.PP. puedan alcanzar finalidades de interés general con la máxima eficacia y eficiencia. En otras palabras, orienta la actuación administrativa en función de la supremacía de los intereses públicos sobre los individuales, admitiendo sin cuestionarlo que dicho interés puede ser definido por funcionarios y legisladores en cada una de las circunstancias.

El problema concreto estriba en la complejidad institucional, la diversidad de la normativa europea, la combinación desigual de atribuciones, responsabilidad e incentivos, lo que exige cambiar

las políticas económicas y los métodos de gobierno europeo (v. Viñals 2002). En este marco, problemas habituales como el de que los legisladores puedan tener información imperfecta, ser capturados por grupos de interés, o responder a motivaciones específicas pueden llevar a resoluciones inadecuadas con lo que no se siguen pautas deseables. Por ejemplo, los criterios definidos por el Grupo de Trabajo sobre el proceso de elaboración y aplicación de las normas comunitarias (proporcionalidad, proximidad, coherencia, ofrecer seguridad jurídica y rapidez en la elaboración). El primero no se cumple en la norma sobre concentraciones máximas de productos agroquímicos en el agua potable, pues son idénticas para todos los componentes (al margen de su grado potencial de toxicidad), y están muy por debajo de las sugeridas por la Organización Mundial de la Salud y de las vigentes en otros países desarrollados (v. Neal y Davies 1998).

El tiempo necesario para crear una empresa, la normativa aplicable en el ámbito fiscal, medioambiental, laboral y otros excede con mucho la vigente en EE.UU. El tema es conocido y las reiteradas recomendaciones y proyectos para su simplificación han conocido fracasos reiterados mientras salen adelante propuestas intervencionistas ya desacreditadas (v. en sentidos opuestos para el mercado de trabajo v. Trigo 2003 y Rosell y Trigo 2000). En este ámbito las expectativas son de una continuidad reforzada del pasado en forma de nuevas exigencias a las empresas como la responsabilidad social de la empresa (v. Henderson 2001 y Trigo 2002) y muchas otras que aumentan los costes de cumplimiento, introducen rigidez y deterioran la competitividad.

La presión de los acontecimientos puede debilitar la voluntad de estabilidad presupuestaria. En cambio, parece que las ventajas probadas de estabilidad monetaria y de su combinación con el crecimiento (v. Trigo 2001) se han convertido en un principio rector de política económica. Esas presiones pueden incluso diluir la rigidez de las condiciones laborales, como ocurre en los ajustes al alza de la jornada semanal y a la baja de los salarios en algunas grandes empresas industriales alemanas en 2004. Sin embargo, hasta ahora no han conseguido eliminar las barreras de entrada en el conjunto de las actividades laborales realizadas en la UE, algo que tiene un elevado coste de oportunidad.

Bayoumi, Laxton y Pesenti (2003) estimaron el coste de las rigideces y situaciones de competencia monopolista en mercados de trabajo y productos en la UE concluyendo que su eliminación aportaría tres ventajas: i) Mejoraría la eficiencia cuyo desfase creen que explica alrededor de la mitad de la diferencia en renta per cápita de la UE. Estiman que la mejoría aportaría en la UE un 12,5% de PIB adicional y un 1% en EE.UU. ii) Aumentaría la eficacia de las políticas macroeconómicas al elevarse la sensibilidad de precios y salarios a las condiciones del mercado, iii) El aumento en la competencia puede difundirse al resto del mundo a través de su impacto en las condiciones del comercio.

El problema estructural de fondo, añadido a lo anterior, es el cambio ordenado de la base de mejora de la eficiencia. La expansión de la economía europea en la postguerra se fundamentó, como señala el Informe Sapir, en la generalización del uso de

una tecnología madura con implicaciones organizativas conocidas y rápida difusión de las mejoras prácticas. La eficiencia europea se acercó a la norteamericana a través de la inversión y de la imitación de las tecnologías del momento, con una producción masiva que dio lugar a una estructura productiva dominada por empresas grandes capaces de contratar empleados sin cualificación. El conocimiento estaba codificado, el proceso de innovación era incremental y los mercados estaban protegidos. En la actualidad los mercados están abiertos, las tecnologías que fundamentaron el crecimiento en Europa son accesibles a nuevos competidores y los mercados están dominados por una demanda madura. Los NICs pueden dar saltos cualitativos que permitan un catch up rápido y, de hecho, buena parte de la inversión japonesa en China ya es intensiva en capital y se nutre de las aportaciones de los miles de ingenieros chinos bien formados que se titulan cada año.

En este contexto el crecimiento requiere mantener la estabilidad monetaria y fiscal sin las que se deteriorarían las expectativas y se debilitaría el impulso al crecimiento. Se requiere aportar incentivos para el aumento de la TA y la TO así como sanear algunas prestaciones del Estado del Bienestar generalizando el uso de medidas que lo hacen sostenible, como el aplazamiento en la edad de retiro. También es preciso aumentar la dotación de infraestructuras públicas, mejorar la eficiencia de las AA.PP., reducir los gastos de cumplimiento de la normativa, eliminar la regulación redundante y buscar la necesaria flexibilidad, apostar por la formación, por la investigación e innovación así como por la internacionalización. La asignación de recursos públicos

a estos fines es necesaria, pero solo tendrá los resultados deseados si se canaliza apropiadamente, de forma que se oriente hacia la actividad productiva, si los incentivos fiscales se entienden de igual modo por las AA.PP. y las empresas y si las exigencias para su obtención no obligan a incurrir en costes que reduzcan significativamente su impacto. La integración de la formación y el trabajo es un complemento apropiado, ha de ser intensa, continua y afectar a estudiantes y a profesores.

La configuración empresarial debe adaptarse a un entorno nuevo en que la dirección por autoridad debe dejar paso, según la actividad a la dirección por objetivos o valores. El trabajo debe tender a realizarse en equipos. La formación ha de convertirse en actividad continua dentro y fuera de la empresa (a este respecto, el convenio XVIIº de SEAT firmado en 2004 y el de Nissan del mismo año pueden ser un referente adecuado). La difusión de conocimiento y la participación deben potenciarse y habrá de recurrirse a la cooperación y alianzas con proveedores, competidores clientes y empresas de otros ámbitos de actividad. El cambio, tanto en la empresa como en las AA.PP. debe hacerse manteniendo el respeto y apoyo a las actividades que han fundamentado la realidad presente, al tiempo que favorezca su eficiencia y su reconversión cuando sea posible. Las nuevas sugerencias, en el ámbito de la política económica y en la vida empresarial, tanto las que se refieren a implicación de las empresas en actividades externas o asunción de nuevas competencias, como las negociaciones laborales, han de pasar por un triple filtro: el del aumento de valor a la clientela, la toma en consideración de la capacidad de reacción de la competencia y

la incidencia en propiciar o combatir actitudes oportunistas de cualquier clase.

La opinión es libre, la realidad tozuda

La capacidad de EE.UU. para crear empleo y para elevar su renta per cápita es incuestionable. Sin embargo, no se les considera un referente práctico desde el punto de vista de la actuación pública. Si bien en la mayoría de los documentos oficiales de la UE y en los dictámenes de organismos públicos e instituciones de análisis económico de los países de la UE se postula la conveniencia de desregular, simplificar las obligaciones administrativas, mejorar la competencia, eliminar barreras de entrada y salida de los mercados y de aligerar la carga fiscal de los contribuyentes, la orientación de las actuaciones de política económica va en sentido contrario. Son contados los casos en que se avanza decididamente en este sentido y, cuando se hace, como España en 1985, 1994, y desde 1996 a 2004 los resultados avalan la corrección de la decisión tomada. A pesar de eso, tal y como ocurrió en Francia y Alemania en 2003/4 con sus ajustes en el sistema de pensiones, o en España con los controvertidos «decretazos» y «medicamentazos», los avances son parciales, complicados, generadores de protestas y siempre quedan amenazados por retrocesos drásticos si se altera la coyuntura política.

Las dificultades apuntadas se sostienen porque una parte apreciable de la ciudadanía considera que el sistema de protección social del área comunitaria es tan deseable que justifica el coste fiscal actual que comporta, la pérdida de potencial de

crecimiento y una mayor tasa de paro. Este punto de vista es el correlato de la creencia de que en EE.UU. la situación de pobreza extrema, desigualdad y la ausencia de protección sanitaria están ampliamente extendidas. Esa creencia no es congruente con la información estadística al respecto.

Según datos del *US Bureau of the Census* hay 35 millones de personas que entran en la categoría de pobreza definida por *Bureau of the Census*. Con los datos de informes gubernamentales de EE.UU., las personas incluidas en esa categoría (v. Rector y Johnson 2004), tienen algunos rasgos en su dotación de bienes y en sus pautas de consumo que se ajustan a las proporciones que siguen: a) En un 46% son propietarias de sus viviendas, siendo el caso típico el de una casa con tres habitaciones y un promedio de un baño y medio, garaje y porche o patio. El pobre medio en EE.UU. tiene más espacio vital que el ciudadano medio que vive en Londres, París, Viena o Atenas. b) El 76% tiene aire acondicionado. c) Cerca de tres cuartas partes de las familias pobres tienen coche y un 30% tiene dos o más. d) El 97% de los hogares pobres tiene tv en color, y la mitad tiene dos o más receptores de tv en color y el 62% tiene recepción por cable o satélite. e) El 78% cuenta con reproductor DVD o VCR. f) El 73% tiene horno microondas, más de la mitad tiene equipo estereofónico, un tercio tiene lavadora.

La categoría de pobre en EE.UU. es muy amplia, de modo que en 2004, según el *US Department of Health and Human Services*, una pareja con dos hijos se considera pobre si no alcanza un ingreso anual de 18.850 US\$. Es una cifra que excede ampliamente la renta familiar de más de la mitad de la humanidad

y que permitiría considerar rica a la familia que la obtuviera en más de la mitad de los países. En ese grupo de pobres de EE.UU. existen grandes diferencias de modo que, en contraste con el 25% que tiene teléfono móvil, una décima parte del grupo no tiene ningún teléfono y en torno a un tercio afirma tener dificultades como exceso de personas en una vivienda, momentos de hambre o dificultades de acceso a atención médica. Las dos causas principales por las que los niños norteamericanos son pobres son que sus padres trabajan poco o que han abandonado el hogar. En promedio, la familia pobre con niños está soportada por menos de 800 horas de trabajo al año, de modo que si se bajara la media anual del país, que rebasa las 1.900 horas, el 75% de los niños en situación de pobreza dejarían de estarlo.

La medición de desigualdad también es controvertida. Si se considera meramente el nivel de ingresos, el 20% de los hogares obtiene el 49,7% de la renta, mientras que el quinto inferior sólo consigue el 3,5%, con lo que parece que el tramo más favorecido obtiene 14,2 \$ por cada 1 \$ de los desfavorecidos. Si se valora el pago tributario de cada grupo y se recogen las transferencias (v. Rector y Hederman 2004) la situación se modifica. En 2002 el volumen de subsidios en efectivo o en forma de alimentos, ayudas para vivienda o atención médica ascendió a 500 mil millones de US\$. Para los ancianos pobres y cercanos a la pobreza, la cifra destinada a subvenciones a través del programa *Medicare* superó el cuarto de millardos de dólares, lo que representa que algo más del 8% de la renta total del país se transfiera de las familias ricas a las pobres. Si se deducen los pagos por impuestos de cada grupo, la desigualdad se reduce y queda

un ingreso de 8,6\$ del primer quintil por cada dólar del quintil más bajo. Para completar el panorama debe considerarse que las familias de mayor ingreso suelen tener más de una persona activa y más miembros por familia que las de menor renta, con lo que las primeras engloban al 25% de la población y las otras el 14%. En este sentido, si se ajustaran los quintiles para ponerlos en términos de personas el ingreso tras pagar los impuestos, el grupo menos afortunado sube hasta el 9,4% y el más favorecido baja al 39,6%, con lo que la ratio de ingresos queda en 4,2\$ del primer quintil por cada 1 del más bajo. El papel redistribuidor de la carga fiscal y de las subvenciones es similar al que se registra en el conjunto de los países desarrollados.

En los últimos años se ha achacado a la globalización el aumento de disparidad en la distribución de la renta. Este efecto se registró en los años 80 y primeros 90 (v. Forster y Pearson 2002, Rector 2004), pero desde entonces las pautas de distribución de ingresos se han mantenido. En EE.UU. la distribución de ingresos en 2002 era la misma que en 1997 y en el conjunto de la OCDE no se registró un proceso continuo ni generalizado de polarización a costa de las clases medias. A la globalización en general, o a sus efectos deslocalizadores, se le achaca la pérdida de empleo en algunos países industrializados (incluso a algunos en los que sigue aumentando como EE.UU. o España), pero no se menciona los empleos que se crean en China, India, Marruecos o Túnez. Tampoco se mencionan las oportunidades y realidades que ha permitido (v. De la Dehesa 2000, Toribio 2003, Bhagwati 2004, Wolf 2004) y, por el contrario, se insiste en sus mitos (Bernardo de Quirós 2000) y en críticas refutadas (v. Donges 2004).

La ausencia, insuficiencia o mala calidad de servicios médicos y educativos se alega a menudo como factor diferencial básico. En comparación con Alemania o España la situación de EE.UU. en el ámbito sanitario (v. <http://www.socialwatch.org>) es algo inferior aunque se mantiene en el bloque de los países desarrollados, muestra claras mejoras en todos los indicadores y es mejor en algunos, como en el número de casos de tuberculosis por cada 100.000 habitantes. En este último caso destacan cifras respectivas de Alemania y España de 16 y 22 en 1994 frente a 9 de EE.UU. y de 9 y 17 en 2001 ante 6 de EE.UU. en el mismo año. En el plano educativo basta mencionar que, en 1999, según cifras de la OCDE (*Education at a Glance*) en la UE no finalizan los estudios de secundaria el 38,9% de la población y terminan la terciaria el 23,8% frente a valores respectivos del 12,3% y 37,2% en EE.UU., que tiene mejores cifras para el grupo intermedio y superior. En cuanto al gasto en enseñanza superior, el público y el total, en el mismo año, fue del 1,1% y 1,4% del PIB en la UE y del 1,4% y del 3% respectivamente en EE.UU.

Como quiera que el modelo norteamericano da un papel más destacado a la provisión privada y, además, el peso porcentual de los impuestos y gasto público respecto al PIB es menor que en la UE, la proporción de gasto público asignada a gastos públicos en educación y sanidad es inferior, con lo que las cifras parecen avalar acusaciones de desinterés por esos temas. En realidad lo que difiere es el enfoque de la provisión que en EE.UU. combina financiación privada y estatal en proporciones más igualadas frente al predominio de lo público en la UE pero,

en la medida en que la presión fiscal es menor en EE.UU. la gran mayoría de sus ciudadanos tienen recursos con los que acceder a esos servicios al punto que el gasto per cápita en sanidad supera al de la UE en un 70% (v. De la Dehesa 2004). Esto no obsta que en todas partes se desee más y se considere insuficiente lo que se tiene, como ocurre con la mayor parte de las cosas, desde infraestructuras a seguridad o justicia. Citando a Vázquez (2004) «lo que en Estados Unidos es falta de cobertura, en un sistema como el nuestro se llaman listas de espera o prestaciones no cubiertas por el sistema». Los críticos norteamericanos aunque puedan compartir el enfoque europeo respecto a EE.UU. no propugnan adaptarse a la situación de la UE, y los pocos que lo hacen (como Rifkin 2004) son más raros que los que en Europa sugieren que la UE se inspire en el modelo norteamericano.

Bibliografía

BAYOUMI T., D. LAXTON y P. PESENTI «When Leaner Isn't Meaner: Measuring Benefits and Spillovers of Greater Competition in Europe». Documento de Trabajo FMI 2003.

BERNALDO DE QUIRÓS L. «Mitos y leyendas de la globalización» Ed. Círculo de Empresarios 2000.

BHAGWATI J. «In Defense of Globalization» Ed. Oxford university Press 2004.

Banco de España. Central de Balances «Resultados anuales de las empresas no financieras». Ed CB 2004.

DE LA CRUZ FERRER J. «Principios de regulación económica en la Unión Europea». Ed. Instituto de Estudios Económicos 2002.

- DE LA DEHESA G. «Comprender la globalización» Alianza Editorial 2000.
- DE LA DEHESA G. «Quo vadis Europa ¿Por qué la Unión Europea sigue creciendo más lentamente que los Estados Unidos?» Ed. Alianza 2004.
- DEPPLER M. «Después de la integración: Las preferencias sociales equilibradas con el crecimiento» Finanzas y Desarrollo vol. 41, n. 2, 2004.
- DONGES J. B. «Las críticas contra la globalización a examen» Ed. Instituto de Estudios Económicos 2004).
- FOSTER M. y M. PEARSON «Income distribution and poverty in the OCDE Area: Trends and driving forces» Economic Studies N. 34, 2002/1.
- HENDERSON D. «Misguided Virtue: False Notions of Corporate Social responsibility» Ed. Institute of Economic Affairs 2001.
- High Level Independent Group «An Agenda for a Growing Europe. Making the EU Economic System Deliver» Ed. C. E. 2003.
- NEAL M., y C. DAVIES «The Corporation Under Siege» The Social Affairs Unit. 1998.
- OCDE «Education at a Glance» Series de la OCDE.
- OCDE «The Sources of Economic Growth» Ed. OCDE 2002.
- OCDE «Perspectives Économiques de l'OCDE» n. 75, 2004.
- PRESCOTT E. C. «Why Do Americans Work So Much Than Europeans?» Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department Staff Report n. 231, 2003.
- RECTOR R. «Understanding Poverty and Economic Inequality in the United States» Backrounder n. 1796, 2004.

- RECTOR R. y R.S. HEDERMAN «Two Americas: One Rich, One Poor? Understanding Income Inequality in the United States» Backgrounder 1791, 2004.
- RECTOR R.E. y K.A. JOHNSON «Understanding Poverty in America» Backgrounder n. 1713, 2004.
- RIFKIN J. «El sueño europeo. Cómo la visión europea del futuro está eclipsando el sueño americano» Ed. Paidós 2004.
- ROSELL J. y J. TRIGO «El reparto del trabajo: el mito y la razón» Ed. Instituto de Estudios Económicos 2000.
- TEMPLE J. «The new growth evidence» Journal of Economic Studies. Marzo 1999.
- TORIBIO J.J. «Globalización, Desarrollo y Pobreza», Ed. Círculo de Empresarios 2003.
- TRIGO J. «Margen empresarial, costes y precios» Ed. Círculo de Empresarios 2001.
- TRIGO J. «La responsabilidad social de la empresa: Contenidos y excesos» Revista del instituto de Estudios Económicos 4/2002.
- TRIGO J. «Flexibilidad en el mercado de trabajo» Revista instituto de Estudios Económicos n. 2/3, 2003.
- VÁZQUEZ P. «Un arma de campaña electoral: la sanidad» Nueva revista n. 96, nov. Dic. 2004.
- VIÑALS J. «La economía europea en la encrucijada» Círculo de Empresarios 2002.
- WOLF M. «Why Globalization Works» Yale University Press, 2004.

Tensiones en el área económica atlántica

JUAN VELARDE FUERTES*

Este año del Centenario de Kant no es malo recordar que los mitos del Gobierno mundial y cómo organizarlo han existido desde muchos años atrás en el mundo occidental. Sin embargo, es lo cierto que nunca como hasta ahora se habían aproximado los pueblos en lo económico a esta situación anfictionica. Quedan ya lejos planteamientos relacionados con el ámbito de los constructores del derecho internacional; lo mismo podemos decir de lo que imaginaba Cobden sobre las consecuencias del librecambismo general; incluso ya se estudia, sólo como una

* Nació en Salas (Asturias) el año 1927. Licenciado en Ciencias Económicas en la Primera Promoción de esta Carrera. Se doctoró en ella con Premio Extraordinario en 1956. Catedrático, sucesivamente, de «Estructura Económica» en la Universidad de Barcelona y de «Economía Aplicada» en la Universidad Complutense de Madrid y en la actualidad profesor emérito de este último centro y de la Universidad San Pablo CEU. Académico de número de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas. Doctor «honoris causa» por las Universidades de Oviedo, Sevilla, Pontificia Comillas, Alicante y Valladolid. Medalla de honor de la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Consejero del Tribunal de Cuentas. Premios Príncipe de Asturias de Ciencias Sociales en 1992, Rey Jaime I de Economía en 1996, Premio de Economía de Castilla y León «Infanta Cristina» 1997 y Premio de Economía Rey Juan Carlos en 2002. Autor de numerosos ensayos científicos.

referencia escolar científica, las polémicas desatadas cuando el patrón oro dejó de existir, y se generalizaron los esfuerzos para que reapareciese. Todo eso es historia que, a efectos actuales, para poquísimos sirve.

Dígase lo mismo de todos los análisis económicos y planteamientos de reforma de las instituciones internacionales planteadas a partir de la I Guerra Mundial por la Sociedad de las Naciones. Salvo para los estudiosos, ¿tiene algún sentido sus debates sobre las barreras arancelarias, o los estudios que sobre la marcha de los ciclos económicos hicieron para esta institución ya Haberler, o ya Tinbergen, a pesar de su gran categoría?

El Estado moderno nace y muestra desde su aparición con claridad contradicciones insalvables con las grandes construcciones del derecho internacional, concretamente con el esquema de Grocio. Más adelante, la Revolución Industrial y su desarrollo económico, las Revoluciones políticas sucesivas, puritana, norteamericana y francesa —a nuestros efectos, la española de 1808, como acertó el conde de Toreno a definir la Guerra de la Independencia: *Guerra y Revolución en España*, así como la ciencia económica generada por los grandes clásicos, coexisten con otra transformación de igual amplitud, heredera de Rousseau: la revolución romántica, uno de cuyos frutos más sazonados es el nacionalismo en todos sus aspectos, incluido el económico de un Federico List y, por supuesto, el proteccionismo integral de un Schüller. Todo esto genera, en el siglo XIX con un triunfante proteccionismo generalizado, que el mensaje nacional-romántico, en lo económico, fuese que no había más remedio que enriquecerse a costa del vecino, en una

especie de planteamiento de suma cero. Esta es la verdad que se encuentra ya en Estados Unidos con Lincoln y el respaldo doctrinal de Carey, ya en Francia cuando Napoleón III y, por supuesto, la III República, consideran como atentatorio a todo lo que perturbe a lo que pasan a denominar «el fomento del trabajo nacional», y por ello hacen periclitar al Tratado Cobden-Chevalier, ya en una Alemania que resurge unida y que, con Hitler, sueña —como denunció entonces el profesor Piera Labra— con una Europa unida para esquilmarla mejor, y así sucesivamente. Todo el mundo es proteccionista, salvo el Reino Unido, y salvo, por ejemplo, un Perpiñá Grau en España. Nadie parecía enterarse de que ese planteamiento de suma cero había sido pulverizado en 1928 por un artículo de Allyn Young en *The Economic Journal*. Para concluir, como señala Harrod con escándalo en la biografía de su maestro Keynes, éste decidió aceptar el proteccionismo como salida ante la crisis de 1930.

Fue a partir de la II Guerra Mundial cuando idearon las cosas radicalmente de otro modo. En primer lugar, surgió la institución de las Naciones Unidas, doctrinal y polemológicamente opuesta a los nacionalismos que habían tenido su exacerbación máxima, unida a planteamientos racistas, con el nacionalsocialismo. Desde este nuevo talante, como consecuencia de la célebre reunión de Bretton Woods, se crearon, con designios mundiales, dos instituciones económicas importantes: el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Pronto, exactamente en 1947, surgió, la Guerra Fría como consecuencia de una serie de tensiones provocadas por los partidos comunistas, y desde luego, tras el inicio de una fuerte contienda bélica en

Grecia encabezada por los kapetanos. Fruto de ella fue la aparición de la Organización Europea de Cooperación Económica (OECE). Simultáneamente se procedió a la liquidación de un viejo contencioso que se remontaba a la Edad Media, cuando el Imperio carolingio se disgregó entre Luis el Germánico, Carlos el Calvo y Lotario, y que en la época románticonacionalista ya había generado, como preludio bien significativo, la crisis de Beethoven frente a Napoleón —recuérdese, el cambio en la dedicatoria de la *Heroica*—, y que después, cuando el famoso *Mensaje a la Nación Aleman* de Fichte se concretó en las políticas derivadas de una Prusia regida por Bismarck, conduciría a las tres sangrientas contiendas iniciadas entre Francia y Alemania en 1870, en 1914 y en 1939.

Hay que recordar cómo Monnet, desde un punto de vista tecnocrático, comenzó a señalar lo absurdo de un continuo contencioso germanofrancés, a causa del control de los que habían sido los componentes esenciales de la primera parte de la Revolución Industrial, el carbón y el acero. A esas tesis, y separándose del nacionalismo francés subyacente en su correligionario del MRP, Bidault, se unió Schuman. Hay que entenderlo sobre la base de un catolicismo muy intenso de éste —el catolicismo es la negación del nacionalismo a poco que se ahonde en su cosmovisión—, así como de sus raíces familiares que le relacionan con una situación fronteriza, sucesivamente alemana, después francesa, con un interludio luxemburgués. Paralelo es el caso de Adenauer, quien, a más de un conato personal de defensa de un separatismo católico-renano, jamás había comulgado con el nacionalismo alemán que, incluso se había albergado en el Zentrum

alemán con von Pappen. Finalmente, en lo mismo comulgó de Gasperi. Desde el punto de vista familiar, éste, como hijo de un funcionario austriaco, nada tenía que ver con el Risorgimento, con Mazini, con Cavour o con Garibaldi y, lógicamente, nada con d'Annunzio o con Mussolini. Como católico, se vio obligado a optar en la pugna entre los Saboya y la Santa Sede. Doctrinalmente, sí se acercaba a Dom Sturzo, pero tenía plena conciencia de cómo el Partido Nacional Fascista, que era una fusión de grupos políticos, siendo uno de sus componentes un partido nacionalista, había perseguido al Partido Popular de éste. Así es como se gestó, con esos protagonistas, la CECA. Por supuesto tenía antecedentes orientados a una especie de administración mancomunada del carbón y del acero alemán. En su comienzo surgen los dos Comités, nacidos tras la aparición de la OECE: el del carbón y el del acero. Además, el 28 de abril de 1949 se había constituido por los anglosajones ocupantes, la Autoridad Internacional del Ruhr, con participación también de Bélgica, Francia, Holanda y Luxemburgo. Por cierto que la Reforma Monetaria alemana de 1948 aumentó de tal manera la producción de acero y de carbón, que esta Autoridad Internacional pasó a tener una vida lánguida.

Todo esto es lo que dio lugar, primero, a que se proyectase en la reunión de Wetminster, en abril de 1949, en una Conferencia Económica Europea, una especie de cartelización del carbón y del acero, propuesta por Ricard, un miembro influyente del Conseil National du Patronat Français. Es lo que técnicamente se encuentra, aparte de las influencias evidentes de Jean Monnet, de Pierre Uri, y de Etienne Husch, según señala

Achille Albonetti en *Prehistoire des Etats-Unis d' Europe* (1963), detrás de la famosa declaración Schuman de 9 de mayo de 1950. Ahora sabemos que hubo en ella mucho de golpe de mano de éste y de Adenauer. Pero el caso es que tuvo lugar y quedó así establecida por primera vez una realidad económica comunitaria. Jean Monnet, amparándose en esto titularía uno de sus libros, aparecido en 1955, *Les Etats-Unis d'Europe ont commencé*.

Por los lazos ideológicos señalados, a ese llamamiento de Schuman respondieron Alemania, Italia y el Benelux pero, como indica Ramón Tamames en *Formación y desarrollo del Mercado Común Europeo* (1965), «la reacción británica fue muy diferente. Frente a la idea de la Comunidad, el Reino Unido mostró en 1950 las mismas reservas que ya había mostrado antes frente a los proyectos de unión aduanera a escala de la OEEC y que pocos años después había de manifestar nuevamente al iniciarse el montaje del Mercado Común. Tras un largo cambio de notas diplomáticas en las que hizo valer su política nacional (la siderurgia británica había sido nacionalizada unos meses antes) y su posición como cabeza de la Commonwealth, el gobierno laborista de Londres sólo se comprometió a llegar a un acuerdo sobre medidas de coordinación con la nueva organización». En la Cámara de los Comunes, el primer ministro laborista Clement Atlee señaló: «No estamos dispuestos a aceptar el principio de que las fuerzas económicas de nuestro país estén en manos de una autoridad que es esencialmente no democrática e irresponsable».

Todo esto, que concluyó con el Tratado de París de 19 de marzo de 1951 de constitución de la CECA, pasó a generar las primeras tensiones con los Estados Unidos, pues este país, tras

el fracaso, a causa de la Guerra Fría, de la Organización Internacional de Comercio creada por la Conferencia de la Habana, había impulsado el GATT. Aquí es donde se iniciaron tales tensiones, porque la CECA ni era un país, ni en un grupo de países, sino un grupo de sectores. Al sumar a todo esto posturas ideológicas socialdemócratas, gracias, sobre todo, a Spaak, quien a su vez, en su exilio en Londres, había participado en esa especie de recreación del Flandes anterior a las guerras de religión, que pasó a denominarse Benelux, nos situamos en la Conferencia de Mesina, preludeo de la Comunidad Económica Europea.

Mas he aquí que alcanzamos el punto clave que va a explicar otra rivalidad más importante entre esta nueva institución y los Estados Unidos de América. En el año 1956, como consecuencia del arraigo creciente de las ideas del nacionalismo árabe, se había originado un conflicto realmente serio en Suez. Se había iniciado tal nacionalismo promovido por el mundo occidental —recuérdese a Lawrence— para derrotar al Imperio otomano, y se había reorientado en la II Guerra Mundial, e incluso antes, como consecuencia de la Declaración Balfour, en un sentido crecientemente antibritánico y antifrancés. El singularísimo estatuto de la Compañía Universal del Canal de Suez fue alterado de modo fulminante y unilateral por las autoridades egipcias. Todo esto provocó una intervención bélica francobritánica e israelí. La historia es bien sabida ya. Discutían en París Guy Mollet y Adenauer las posibilidades de que llegase a un buen puerto la aun *non nata* Comunidad Económica Europea. Las negociaciones parecían avanzar lánguidamente. En esto se avisa a Guy Mollet que tiene una llamada telefónica urgente del primer

ministro Anthony Eden. Sale a hablar con él y al cabo de un rato retorna encolerizado. Eden le ha comunicado que los norteamericanos presionaban diplomática, económica y militarmente de tal modo que tenía que concluir la intervención francobritánica. Se imponía un alto al fuego inmediato, un reembarque de las tropas y una retirada del Ejército judío. Eden le había advertido, además, que personalmente, como primer ministro británico, tomaba buena nota de que, en adelante, el Reino Unido no debía iniciar una operación política de alto estilo sin estar de acuerdo con Norteamérica.

Guy Mollet se sentó ante Adenauer y le dijo algo así como que era preciso no tener que aguantar más humillaciones por parte de los Estados Unidos, y que eso sólo se lograría con una Europa Unida. Por lo tanto, que frente a la potencia norteamericana debía surgir la potencia europea, y como esto únicamente podía conseguirse con la unión económica, era preciso emprender sin dilación el camino. Debían esfumarse mil planteamientos dilatorios y, así, culminar una fusión de las economías que salvaguardase las posibilidades de tener plena libertad de acción, sin vasallaje ninguno de la otra orilla del Atlántico. Como subrayó el profesor López Cuesta en un viejo y luminoso ensayo, *Problemas de la integración económica de Europa* (Ediciones de la Revista de la Facultad de Derecho. Universidad de Oviedo, 1958), para el que consultó fuentes francesas de entonces, ahí se encuentra la raíz del Tratado de Roma de 25 de marzo de 1957, bien pocos meses después del conflicto de Suez.

Pero todo esto tenía viejas raíces. Recordemos la *declaración Hoffman*. Paradójicamente, por lo que se acaba de indicar,

se había iniciado la marcha hacia la unión económica europea como consecuencia de la Guerra Fría, para que nuestro continente tuviese una reciedumbre mayor, todo bajo el amparo de los Estados Unidos. Como señala Ramón Tamames en su obra ya citada *Formación y desarrollo del Mercado Común Europeo*, el 31 de octubre de 1949 el norteamericano Hoffman, jefe de la ECA —Economic Cooperation Administration, una Agencia Federal de los Estados Unidos que era quien, con la OECE por parte europea administraba la ayuda Marshall— “habló —en términos muy claros y duros— ante el Consejo de la OECE: «Dos tareas tienen que afrontar Europa y la ECA, durante la segunda mitad del Plan Marshall... Europa tendría que equilibrar sus necesidades y recursos en dólares, lo que quiere decir aumento de las exportaciones y control de la inflación. Pero el cumplimiento de esta tarea no será significativa a menos que se cumpla la segunda tarea, la construcción de una economía de expansión en Europa occidental mediante la integración económica. En sustancia, esa integración sería la formación de un único y gran mercado dentro del cual desaparecerían las restricciones cuantitativas a la circulación de mercancías y las barreras monetarias a los pagos y eventualmente los aranceles podrían ser suprimidos para siempre»”.

Queda así bien claro que, para luchar contra la amenaza de la Unión Soviética, era absolutamente preciso que la economía europea, para aumentar su eficacia, se uniese, y eso lo impulsaron con fuerza los Estados Unidos. Cuando éstos contemplaban cómo el Secretario del Foreign Office avisaba en la Secretaría de Estado, en Washington, que Inglaterra declinaba intervenir

en la guerra civil griega porque ello supondría, no ya el dilema famoso de Göring —«Cañones o mantequilla»— sino «Cañones o pan negro», en Estados Unidos recordaban cómo, por aquel entonces, podía orgullosamente proclamar Paul A. Samuelson, futuro Premio Nobel de Economía, que ellos habían podido tener, durante la II Guerra Mundial, «Cañones y la vaca entera». La causa era el formidable, el enorme, mercado interior norteamericano, donde se originaban crecientes procesos de lo que llama Myrdal *causación acumulativa*, en este caso positiva.

Frente a ese impulso se alzó, como era lógico, tanto en la Unión Soviética como en el conjunto de los partidos comunistas, sus aliados, el famoso Movimiento por la Paz, que tenía como emblema la paloma de su correligionario, Picasso. Casi, a regañadientes, Moscú tenía que admitir que surgiese y se consolidase Alemania Federal, y que Berlín, como símbolo pudiese resistir, todo ello a causa del miedo a la posesión del armamento nuclear por parte de Norteamérica. De ahí que procurase que surgiese una oposición creciente a este armamento en el mundo influido por el comunismo, en la que militaban intelectuales de prestigio. Por ello, todo comunista tenía que oponerse radicalmente a la construcción europea, y aunque gimiese en su tumba londinense Marx, tenía incluso que apelar a sentimientos nacionalistas para intentar conseguir que el proceso de integración comunitaria se detuviese.

Como señaló Monnet, los Estados Unidos eran conscientes de que así impulsaban la creación de un gigante económico que podría hacerle sombra en los mercados, pero tuvo amplitud de miras para aceptarlo. Monnet, en este sentido ha de referirse a

la generosidad que en este sentido adoptó en la política de Washington. Pero de acuerdo con lo que acabamos de ver, esa luna de miel concluyó en 1956. También a partir de ahí, los famosos eurocomunistas mejor informados, dejaron de considerar que la Comunidad Económica Europea era un próximo pariente de Belcebú.

Gran Bretaña no había seguido el camino comunitario, sino el de la llamada Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA). Detrás parecían estar los compromisos con la Commonwealth y el contenido de la declaración de Eden, quien tenía que percibir, de inmediato, cómo en la Comunidad Económica Europea había surgido algo así como el deseo de contender, no sólo en el terreno económico, sino en el político, con los Estados Unidos. Pronto los sucesos de Argel, el acceso del general de Gaulle al poder, y la cuestión del armamento nuclear francés —el asunto de la famosa «bombinette»—, aparte de crecientes tensiones entre la OTAN y Francia, acentuarían todo esto. Por eso resultaba bastante lógico que fracasasen las negociaciones que tenían lugar en el ámbito del Comité Maudling, y que Gran Bretaña iniciase otro camino junto con los tres países escandinavos, la neutral Suiza, la neutralizada Austria y un Portugal, cuyo dirigente supremo, Oliveira Salazar como ahora vemos a través de numerosos documentos, recelaba de las pérdidas de soberanía que en multitud de cuestiones podía imponerle a su país la línea de la Comunidad Económica Europea. La Declaración de Westminster, tras la reunión de las Federaciones de Industrias del Reino Unido y de Suecia, solicitando la creación para estos países de una Zona de librecambio, muy en la línea

de la política tradicional británica del siglo XIX fue el detonante de una marcha alternativa. De ahí procedieron las conversaciones que culminaron en el Convenio de Estocolmo. Así es como nació la EFTA que comenzó a funcionar el 15 de abril de 1960. Francia se negó en redondo a que su sede estuviese en París. Por eso se situó ésta en Ginebra.

No tiene sentido hacer la historia de la EFTA, pero sí indicar que eran patentes los especialísimos y crecientes lazos del Reino Unido con los Estados Unidos cuando Harold Macmillan declaró el 31 de julio de 1961, en la Cámara de los Comunes, que Gran Bretaña estaba dispuesta a solicitar su integración en el ámbito comunitario. A pesar de que se solventaban numerosas dificultades técnicas, todo parecía anunciar un rápido final para las negociaciones del ingreso británico, cuando todo lo detuvo el veto del general de Gaulle, convencido de que este ingreso, precisamente por los enlaces norteamericanos del Gobierno de Londres, significaba introducir un caballo de Troya que acabaría eliminando las posibilidades de movimiento independiente de la CEE y, por supuesto, de Francia, que, como señalaba por entonces Monnet, había pasado a ser el poder hegemónico en el ámbito comunitario. Había surgido ya por aquel entonces la idea de una zona atlántica de libre comercio, en el que participarían Canadá y, sobre todo, Estados Unidos. La idea era bien vista también por Irlanda, los países escandinavos y Portugal.

Los acontecimientos universitarios de 1968 provocaron, al cabo, la dimisión del general de Gaulle. Los aficionados a esa pintoresca y falsa explicación de la historia como algo derivado

siempre de conjuras, tendrían aquí mucho que decir, porque con la sustitución de éste por Pompidou en 1969, todo cambió. La verdad es que el conservador Edward Heath era un claro euro-peista, y aceptaba sin fisuras tanto el juego comunitario como que el control básico de la CEE continuase siendo el francés. El 22 de enero de 1972 juntamente con Irlanda, Suecia y Dinamarca —Noruega acabaría por renunciar—, concluyó este contencioso y, simultáneamente, se comenzó la negociación para que acabase surgiendo, como una gigantesca área europea de libre cambio la que abarcaría a la CEE y a la EFTA, con el nombre de Espacio Económico Europeo.

Las tensiones daba la impresión de que estaban dominadas. Además, en la Guerra Fría, los problemas soviéticos se acumulaban. Ahora sabemos que ante los avances tecnológicos norteamericanos aplicados a la defensa en relación con la exploración del espacio exterior, fue llamado el gran físico Basov a consulta en el Kremlin, para conocer si la Unión Soviética podía dar la réplica a los Estados Unidos. La contestación fue que, desde el punto de vista científicotecnológico, sí, pero por lo que se refería al coste económico, ello supondría una carga tal sobre el conjunto de los ciudadanos, que sobrevendría una notable crisis económica. A partir de ahí comenzaron las negociaciones que concluirían con la petición de paz por parte de Gorbachov a Reagan en la conferencia de Islandia.

Mientras tanto, en el ámbito comunitario tenía lugar la crisis del 15 de agosto de 1971, la del patrón de cambios oro-dólar que había nacido en Bretton Woods. La había planteado el presidente Nixon, como obligada reacción a la abundancia de dólares

generados sobre todo por la Guerra Fría. Una unión arancelaria nunca tiene sentido si las diversas monedas de esa unión pueden flotar libremente, y los diversos países son capaces de mover de forma dispar sus políticas monetarias y cambiarias. Sin resolver, pues, la cuestión del cambio, carecía de sentido creer que se progresaba con simples medidas de libre comercio. Quien había sido el primer Presidente de la Comisión comunitaria, el alemán Hallstein, había señalado que el mundo de la CEE debía caminar hacia una unión arancelaria, pero que ésta exigía, inmediatamente, una unión monetaria. Igualmente, el tener una unión monetaria debería comenzar a conducir a una unión política. Este cohete de tres tiempos de Hallstein comenzó a tantearse, en su segunda fase, primero con la *serpiente monetaria* y tras el fracaso de ésta, dentro de un clima de crecientes crisis cambiarias, con el Sistema Monetario Europeo. Su base fue oficialmente el *ecu*, pero en realidad, lo que resultó ser este Sistema era uno con un patrón real marco alemán.

Tardó mucho en integrarse la libra esterlina en el Sistema pero todo lo desbarató, en el fondo, el final de la Guerra Fría. Alemania decidió que los Länder orientales, que constituían un Estado miembro de las Naciones Unidas, la República Democrática Alemana, se integrasen en el conjunto nacional. Desoyendo los consejos de Bundesbank, el canciller Kohl impulsó la unión de estos Länder con diversos alicientes. El más importante fue la revaluación del marco oriental de modo estrambótico: multiplicándolo por 10, para beneficio de los tenedores que así lo cambiaron prácticamente en paridad con el DM. Si a ello añadimos una fuerte subida de salarios en la Alemania del Este

y el mantenimiento de una cultura económica de dirección central, era natural que una crisis económica se acabaría cebando en Alemania oriental y, desde ahí, en toda Alemania.

Para disponer de financiación adecuada y para impedir el hundimiento de la Alemania Oriental, tras fracasar, por lógicos motivos electorales, unas subidas de impuestos en la Alemania Federal, y al no existir ni asomo de que el Bundesbank pudiese amparar ningún tipo de solución inflacionista, no quedaba otro remedio que atraer fondos, incluso del exterior, subiendo de manera muy fuerte los tipos de interés. Ahí se encuentra la raíz de la crisis, muy importante, de 1993. Los diversos países, para mantener sus cotizaciones respecto al marco alemán, se veían obligados a incrementar también con mucha fuerza los tipos de interés, con lo que ingresaban en una situación de crisis económica severa. Aparte de otros motivos bien conocidos, la dureza de la crisis española 1992-1995, en eso reside. Gran Bretaña sacó bruscamente del Sistema Monetario Europeo a la libra esterlina. A Italia le pasó otro tanto con la lira, pero en cuanto pudo, reingresó en el SME. El Reino Unido, no. Consideró que el que dependiese de la buena o mala marcha de Alemania el que el SME decidiese llevar adelante una política u otra, no era tolerable. Y la libra esterlina no retornó al redil comunitario. Cuando, más adelante, surgió la Unión Económica y Monetaria, y con ella la zona del euro, la libra esterlina no quiso ingresar en ella, a pesar de reunir todas las condiciones de Maastricht.

Mientras tanto la política general británica, primero con Margaret Thatcher y, después con Tony Blair, continuó vinculándose

estrechamente con los Estados Unidos. Además, la liquidación total de la Guerra Fría produjo, desde finales de los años ochenta, que se consolidase el fenómeno de la globalización, que Irlanda creciese de modo espectacular y, por cierto, que, tras ella, y en el conjunto de los quince países comunitarios más Japón y Estados Unidos, el país de más fuerte progreso fuese España.

El 11 de septiembre de 2001 comenzó la que, cada vez de modo más generalizado, se denomina II Guerra Fría, esta vez al enfrentarse con el fundamentalismo terrorista islámico como principal enemigo. La Unión Europea, en su núcleo director, — Francia y Alemania —, no se siente amenazada, y por ello procura desengancharse de los planteamientos norteamericanos. Sin embargo, los países con intereses en el Mediterráneo, o en zonas islámicas, como es el caso de Gran Bretaña y España, pasaron a tener interés en el apoyo de los Estados Unidos.

De nuevo surgió, simultáneamente, la idea de recrear el área económica de comercio libre del Atlántico. No hace mucho se trató la cuestión en el *Financial Times*. Por otro lado, el conflicto de Iraq aceleró esta tensión entre las dos Europas. La del Mediterráneo teme al fundamentalismo, y la de la Europa oriental y el Atlántico, siente afecto por los Estados Unidos. En el libro de José María Aznar, *Ocho años de Gobierno: una visión personal de España* (2004) menciona con claridad lo que puede calificarse como su sueño: «La creación de una gran área económica y financiera occidental que incluye la Unión Europea y Norteamérica y que se hiciese realidad en 2015».

Las relaciones de nuestra nación con Iberoamérica, que se han traducido últimamente en muy fuertes inversiones españolas

en la región, buscan el seguro que provocaría que se generalizaran condiciones como las que el TLC (Tratado de Libre Comercio) crea en México, y no digamos las del Estado Libre Asociado de Puerto Rico. Una creciente vinculación económica de Iberoamérica con Norteamérica, vendría muy bien a España.

Simultáneamente, la Unión Europea pasa por un mal momento. El famoso Acuerdo de Lisboa, que debería conducir a una especie de fabuloso crecimiento en la tecnología comunitaria, capacitándola para competir con la de los Estados Unidos, no ha logrado nada. Incluso da la impresión de que se han ampliado las distancias. Véanse sobre esto las escalofriantes cifras y explicaciones de Cécile Denis, Kieran McMorow y Werner Röger, en su trabajo *An analysis of EU and US productivity developments (a total economy and industry level perspective)*, en *European Economy*, julio 2004. Tanto la Unión Europea como la Zona del euro tienen, con alguna rara excepción, un muy débil pulsar en el terreno científico, del que se obtiene la realidad técnica. No deja de actuar en este sentido que, según el análisis de las 500 Universidades más importantes del mundo, preparado cuantitativamente por la Universidad Jiao Tong de Shanghai, la Universidad más importante del mundo, índice 100, es Harvard, y entre las 20 más destacadas hay 17 norteamericanas, 2 británicas —Oxford y Cambridge, naturalmente—, y la de Tokio. Ni una sola de la Zona del euro.

Mas he aquí que por otro lado, los Estados Unidos ofrecen un panorama económico poco claro: sus ciudadanos gastan más que ingresos reciben; el déficit presupuestario alcanza la cifra del 4'4% del PIB; la balanza comercial tiene un déficit, en los

doce meses que concluyen en noviembre de 2004, de 653.800 millones de dólares y el déficit de la balanza por cuenta corriente es de 603.200 millones de euros en los doce meses que alcancen el último trimestre de 2003 y los tres primeros de 2004.

Todo esto crea, para Norteamérica, una situación que recuerda mucho la estudiada por Ramón Carande en su célebre trabajo *Carlos V y sus banqueros*. Los genoveses o los Fúcar de entonces, son ahora países asiáticos del Pacífico encabezados por Japón, China y Taiwán. Simultáneamente existe, como señala más de un analista, inseguridad en la Unión Europea, que se suma a esta inseguridad en los Estados Unidos que procede de su liderazgo mundial. Pero las etapas de crisis económicas, si se unen a etapas bélicas, como sucede desde el 11-S para los Estados Unidos, no parece que sean capaces de provocar concertaciones, sino más bien contiendas, y esto incluso aunque ambas realidades mundiales, la de un lado y otro del Atlántico tengan multitud de intereses comunes. Por ello la alternativa de que surja un área económica atlántica, hay que decir que por desgracia para España, posee mucho de mito, de deseo inalcanzable.

