

Entorno competitivo y desarrollo humano

El modelo económico europeo y la globalización

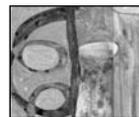
Eva Medina Moral*

Vicente José Montes Gan**

El artículo analiza la realidad económica europea, mediante la comparación de los distintos modelos nacionales sacando conclusiones acerca de las alternativas que las economías europeas tienen frente a sí. A lo largo de este trabajo se toman en consideración distintos indicadores de libertad económica, de desarrollo humano y de entorno competitivo para tratar de identificar los modelos económicos europeos más dinámicos.

Palabras clave: internacionalización de la economía, modelo económico, competitividad, política económica, UE.

Clasificación JEL: F02



COLABORACIONES

1. Introducción

La economía mundial está siendo testigo de profundas transformaciones que alteran la posición competitiva de las empresas y, en consecuencia, afectan a las economías nacionales y al bienestar de los ciudadanos. El cambio continuo, que exige dosis crecientes de flexibilidad, ha pasado a ser el protagonista casi cotidiano en el escenario de actuación de los agentes económicos.

Entre las transformaciones registradas en los últimos años, la eliminación de obstáculos a la actividad económica en general, y la reducción del coste del transporte

y de las telecomunicaciones junto a la liberalización del comercio en particular, han ocupado un lugar destacado. Todo ello ha conllevado una expansión global sin precedentes de los intercambios y del conocimiento.

Si en un contexto de elevada y creciente competitividad como el que se ha conformado, resultan evidentes las ventajas de favorecer la libertad de actuación de los agentes económicos, como se ha encargado de poner de relieve la abundante evidencia empírica, cabría esperar que la Unión Europea, y la mayoría de sus Estados miembros, abandonaran la actitud contemplativa que caracteriza a Europa en estos tiempos de cambio.

Siempre debe haber margen para la reflexión en materia de política economi-

* Profesora de la Universidad Autónoma de Madrid.

** Técnico Comercial y Economista del Estado.

ca, pero los nuevos ritmos impuestos por la globalización, quizás exigen a las Instituciones Comunitarias una mayor apuesta por el liderazgo y una mayor creatividad en sus propuestas de futuro para la economía europea. Europa continúa debatiendo sobre la consecución de su mercado interior, sin preocuparse quizás tanto como debiera por un objetivo superior no excluyente del anterior, la plena integración de las economías de los Estados miembros en el mercado mundial. La realidad global parece haber desbordado a las autoridades comunitarias y a sus instituciones, que presentan demasiadas resistencias al cambio y parecen dominadas por las inercias.

La situación que se describe a continuación, muestra a un mercado europeo falto del dinamismo que se registra en otras latitudes, aparentemente ajeno a la extraordinaria fuerza que el mercado está demostrando en las economías competidoras.

No obstante, esta afirmación, válida para el conjunto comunitario, encubre una diversidad europea rica en modelos de éxito. El análisis de la realidad económica europea, mediante la comparación de los distintos modelos nacionales, nos permitirá extraer conclusiones acerca de las alternativas que las economías europeas tienen frente a sí.

A lo largo de este trabajo se tomarán en consideración distintos indicadores de libertad económica, de desarrollo humano y de entorno competitivo, para tratar de identificar los modelos económicos europeos más dinámicos. Acto seguido se señalarán los principales obstáculos que enfrentan las empresas europeas en el desarrollo de sus actividades, delimitando las posibles áreas de actuación.

El análisis comparativo de los modelos europeos alternativos permitirá atisbar un conjunto de propuestas de futuro cuyo

objetivo no debería ser otro que remover los principales obstáculos que encuentran en la actualidad los agentes económicos europeos para desarrollar su actividad productiva global, en línea con las tesis más creativas de los últimos informes sobre el futuro de la UE que, desgraciadamente, no han sido asumidos plenamente por los dirigentes europeos.

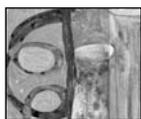
2. Libertad económica y desarrollo humano

La experiencia de los países que se han orientado hacia la libertad económica es clara en defensa de las ventajas de la eliminación de obstáculos a la iniciativa de las empresas y de los ciudadanos.

Tras la Gran Depresión y el final de la Segunda Guerra Mundial, la primacía del Estado en la solución de los problemas socio-económicos y en la administración de los mercados dominó el discurso de los economistas. La gestión pública, la nacionalización de servicios básicos e incluso la expropiación de empresas se impusieron, y no fue hasta finales de los años 90 que importantes economistas y creadores de opinión abandonaron la defensa de esta doctrina anti-mercado (1).

Los procesos de desregulación desarrollados desde entonces han sido numerosos porque lo eran también los sectores en manos del Estado o sometidos a una regulación ineficaz y restrictiva. Con ello, en las dos últimas décadas se ha intensificado considerablemente la competencia

(1) Sirva como ejemplo el caso de *Paul A. Samuelson* y *William D. Nordhaus* del MIT (Cambridge, EEUU) que en 1989 todavía afirmaban que «*contrariamente a lo que muchos escépticos hubieran creído antes una economía socialista podía funcionar y hasta prosperar*» (Samuelson y Nordhaus, 1989) mientras nueve años después definían al Sistema Soviético como «*modelo fracasado*» (Samuelson y Nordhaus, 1998).



COLABORACIONES

en los mercados y, de forma simultánea, la desregulación ha exigido, paradójicamente, algún grado de regulación.

Dos lecciones principales se han aprendido en este proceso, por un lado, que hasta alcanzar un nivel de competencia aceptable en los mercados, el funcionamiento de los mismos debe ser regulado y supervisado, ya sea por algún organismo arbitral sectorial o por una entidad externa pública (Martínez Arévalo y otros, 2006) y que una economía logrará un crecimiento más efectivo si primero se enfoca hacia la competencia, dejando los procesos de privatización (2) para más adelante (Petitbò y Montes, 1998).

El reconocimiento de la fortaleza del mercado y de sus indudables virtudes, no debe inducirnos a ignorar la importancia de la regulación, allí donde resulte necesaria, ni a obviar los logros alcanzados por la política gubernamental. Si bien puede constituir un error fomentar la hiperactividad y el intervencionismo del Estado, existen demasiados ejemplos que así lo demuestran, un gobierno, por el contrario, inactivo u ocioso puede resultar igualmente pernicioso (Sen, 2004).

En este sentido, si bien las experiencias de desregulación, sobre todo en sectores de red, han demostrado en la mayoría de los casos su eficacia, también ha habido algunos fallos (3) que, en cualquier caso, no son atribuibles a la desregulación o a la liberalización en sí, sino más bien al diseño de la desregulación, a la supervisión o a estrategias erróneas de diversificación empresarial.

Numerosos estudios académicos re-

cientos han ayudado a verter luz sobre estas cuestiones (4) demostrando que la desregulación y la eliminación de normas ineficientes ha constituido un éxito rotundo que ha extendido globalmente el comportamiento competitivo, desembocando en una mayor eficiencia y creatividad, en la intensificación de la innovación, en la creación de nuevas actividades y la mejora de las existentes, en la reducción de los costes y los precios, en la ampliación de la gama de bienes y servicios disponibles y en la aparición y proliferación de nuevas formas de trabajo, con los correspondientes efectos positivos sobre la competitividad y el bienestar.

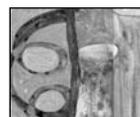
Esta favorable evidencia empírica contrasta con la cautela con la que la Comisión Europea y los principales Estados miembros actúan en materia de regulación. En una publicación reciente, el Banco Central Europeo señalaba que el aumento de la competencia en la UE hasta los niveles registrados en los Estados Unidos aumentaría el *output* comunitario en más de un 12 por 100 (BCE, 2004). La OCDE, por su parte, ha estimado que la restricción de la competencia podría estar reduciendo la productividad en porcentajes de dos dígitos en algunos mercados de la UE (OCDE, 2002).

Con el objetivo de analizar el modelo económico europeo y sus perspectivas de futuro, a continuación se describirá el comportamiento de las economías europeas mediante la utilización de índices de libertad económica sintéticos de las principales variables explicativas del entorno competitivo, así como índices de progre-

(2) Trabajos recientes ponen de manifiesto que la liberalización y la privatización son procesos que hay que estudiar por separado (Bel, 2006)

(3) Como por ejemplo, el caso de las infraestructuras ferroviarias británicas, en el que se hubo de recuperar el control público de la operadora de la red, o el caso de la energía eléctrica en el Estado de California.

(4) Existen numerosas referencias, especialmente los trabajos auspiciados por instituciones multilaterales internacionales o por entidades privadas como el *Fraser Institute* o la *Heritage Foundation*. Quizás, el análisis más citado es *Economic Freedom of the World: 1975-1995* (Gwartney, Lawson y Block, 1996) publicado por el *Fraser Institute*.



COLABORACIONES

so y desarrollo humano, tratando de identificar las economías comunitarias más dinámicas, para profundizar acto seguido en el análisis de los principales obstáculos a la actividad que enfrentan sus empresas.

A pesar de que los conceptos de libertad económica y de desarrollo humano son mucho más amplios y complejos de lo que es posible captar a través de medidas sinópticas, los índices constituyen un punto de partida intuitivo de valor indudable para el análisis. Por un lado, utilizaremos los dos principales índices de libertad económica, elaborados por la Fundación *Heritage* (5) (en adelante, ILEH) y el Instituto *Fraser* (6) (en adelante, ILEF).

Ambos índices sintetizan un conjunto de variables cuyo objetivo es medir el grado en el que los países proporcionan un entorno competitivo a sus empresas que les permite comerciar y retener los ingresos derivados de sus actividades productivas.

Se trata de índices complejos que ofrecen una identificación razonable del efecto de las instituciones y las políticas de un país sobre el grado de libertad económica, facilitando el análisis comparativo y la valoración del impacto de la mayor o menor libertad sobre el crecimiento y el desarrollo.

Por otra parte, utilizaremos como valoración del progreso y el desarrollo un indi-

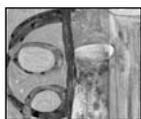
cador de la mayor amplitud, más allá del valor del PIB *per cápita*, que incluye, junto a variables estrictamente económicas, otros indicadores de calidad de vida. En concreto, hemos recurrido, entre las referencias disponibles, al Índice de Desarrollo Humano (7) (en adelante, IDH), elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

En el Cuadro 1 se resumen los principales resultados obtenidos en el análisis de correlaciones transversales realizado para los siguientes tres cruces: ILEH 2003/ILEF 2003 (columnas 2 y 3); ILEH 2003/IDH 2003 (columnas 4 y 5); ILEF 2003/IDH 2003 (columnas 6 y 7). Este análisis se ha realizado para el total de los países con disponibilidad de información estadística y para dos niveles de desagregación: por regiones geográficas y por áreas económicas.

Para cada cruce entre variables se recoge en el cuadro el valor del coeficiente de correlación de *Pearson* así como el nivel de significación obtenido en el contraste de la hipótesis nula de ausencia de correlación.

El análisis de correlaciones arroja resultados estadísticamente significativos para todos los cruces analizados de lo que se extraen dos conclusiones.

La primera hace referencia a las metodologías alternativas de medición de la libertad económica empleadas para la elaboración del ILEH y del ILEF. La elevada correlación, de -0,87, en el cruce entre ambas variables para el total de países analizados, permite afirmar que ambas



COLABORACIONES

(5) La *Fundación Heritage* elabora un *Índice de Libertad Económica* (ILEH) desde hace 12 años. El ILEH de 2006 incluye información de 161 países, resumiendo para cada uno de ellos 50 variables divididas en 10 factores de libertad económica. Cuanto mayor es el valor que adopta el Índice, que oscila entre 1 y 5 puntos, mayor es la intromisión del gobierno en la economía y el país disfruta de una menor libertad económica.

(6) A raíz del trabajo de Gwartney, Lawson y Block desarrollado en 1996, el *Fraser Institute* publica un *Índice de Libertad Económica* (ILEF) que, utilizando una escala de cero a diez, otorga a los 119 países considerados clasificaciones más altas cuando sus instituciones y políticas son más consistentes con la libertad económica.

(7) El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) elabora, junto a otros indicadores de desarrollo humano, el Índice de Desarrollo Humano (IDH), que abarca a 175 países, y sintetiza tres dimensiones básicas del desarrollo humano, la longevidad y la salud, la educación y el nivel de vida, medido mediante el PIB *per capita*.

CUADRO 1
RELACIÓN ENTRE LIBERTAD ECONÓMICA Y DESARROLLO HUMANO. ANÁLISIS DE CORRELACIONES TRANSVERSALES ENTRE EL ILEH, EL ILEF Y EL IDH. 2003*

	ILEH03 – ILEF03		ILEH03 – IDH03		ILEF03 – IDH03	
	Coef.correl	Niv. Sig.	Coef.correl	Niv. Sig.	Coef.correl	Niv. Sig.
TOTAL						
Total países.....	-0,870	0,000(a)	-0,650	0,000(a)	0,676	0,000(a)
ÁREAS GEOGRÁFICAS						
Asia y el Pacífico.....	-0,970	0,000(a)	-0,683	0,000(a)	0,851	0,000(a)
Iberoamérica y el Caribe.....	-0,624	0,001(a)	-0,508	0,009(a)	0,115	0,591
Norte África y Medio Oriente	-0,717	0,009(a)	-0,499	0,041(b)	0,582	0,047(b)
Norteamérica y Europa	-0,918	0,000(a)	-0,800	0,000(a)	0,820	0,000(a)
África Subsahariana	-0,780	0,000(a)	-0,398	0,015(b)	0,422	0,028(b)
ÁREAS ECONÓMICAS						
Países del Este	-0,911	0,000(a)	-0,690	0,013(b)	0,624	0,030(b)
Asia Emergente.....	-0,964	0,000(a)	-0,786	0,007(a)	0,798	0,006(a)
OCDE.....	-0,888	0,000(a)	-0,807	0,000(a)	0,754	0,000(a)
UE-12	-0,847	0,001(a)	-0,666	0,018(b)	0,566	0,055(c)
UE-15	-0,806	0,000(a)	-0,684	0,005(a)	0,511	0,052(c)
Países emergentes**	-0,888	0,000(a)	-0,657	0,000(a)	0,446	0,025(b)

* Correlaciones significativas para un nivel de confianza del: (a) 99 por 100; (b) 95 por 100; (c) 90 por 100.

** El área económica «Países Emergentes» incluye a: China, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, Filipinas, Singapur, Corea del Sur, Taiwán, Tailandia, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela, Egipto, Israel, Arabia Saudita, África del Sur, República Checa, Hungría, Polonia, Rusia y Turquía.

Fuente: Elaboración propia a partir de Heritage Foundation, Fraser Institute y PNUD.

metodologías arrojan mediciones con un elevado grado de similitud (8).

Por otra parte, la obtención de unos resultados estadísticamente significativos, pone de manifiesto la existencia de una correlación positiva entre los niveles de libertad económica y de desarrollo humano, es decir, son aquellos países en los que se ha apostado en mayor medida por la libertad económica los que han alcanzado mayores cotas de desarrollo humano (9).

Este resultado es coincidente cuando se relaciona el IDH, tanto con el ILEH, como con el ILEF. Sin embargo, en el análisis desagregado por áreas geográficas y económicas, los resultados son

(8) Sin embargo, por áreas geográficas si es posible apreciar algunas diferencias. Así, mientras que el área donde se obtiene una mayor correlación (-0,97) es Asia y el Pacífico, las mayores divergencias se registran en Iberoamérica y el Caribe y el Norte de África y Oriente Medio, con un valor del coeficiente de correlación de -0,62 y -0,72, respectivamente.

(9) Otros estudios han examinado otros factores, pero concluyen que el ingrediente fundamental para el desarrollo es la libertad económica.

menos satisfactorios desde un punto de vista estadístico en el segundo caso.

En concreto, la correlación no resultó estadísticamente significativa para un nivel de confianza del 95 por 100 en el caso de Iberoamérica y el Caribe, UE-12 y UE-15, aunque sí lo fue para un nivel de confianza del 90 por 100 en los dos últimos casos, hecho explicado por la menor correlación registrada entre el ILEH y el ILEF en estas áreas.

Estos resultados, unidos al hecho de que la muestra de países analizada en el ILEF es más reducida que la que ofrece el ILEH, nos han conducido a optar por el ILEH como medida de la libertad económica en el resto del presente estudio.

Se ha mencionado la amplitud del concepto de desarrollo humano que sintetiza el IDH y nuestras razones para comenzar el análisis demostrando su vinculación positiva con la libertad económica, ya que el desarrollo humano no depende exclusivamente del crecimiento económico o de los niveles de ingreso nacional, sino también de cómo se utilizan dichos recursos.



COLABORACIONES

Cabe ahora analizar dicha vinculación con el PIB *per capita*, una variable más reconocida como indicador de éxito económico y que, a su vez, es uno de los indicadores que componen el IDH.

El Cuadro 2 resume el análisis de correlaciones transversales realizado entre el ILEH y el PIB *per capita*, con el objetivo de contrastar la hipótesis de que en aquellos países en los que se registra una mayor libertad económica, se obtiene un nivel de ingreso *per cápita* superior.

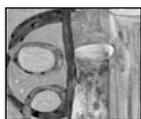
Para ello calculamos el coeficiente de correlación del PIB *per capita* en paridad de poder adquisitivo en el año 2003 con el valor del ILEH en el mismo año (columnas 2 y 3), y, adicionalmente, con el crecimiento que dicho índice ha registrado entre los años 1995 y 2003 (columnas 4 y 5).

El análisis toma en consideración la muestra total de países y se presenta con un nivel de desagregación por áreas geográficas y económicas. Junto al cálculo del coeficiente de correlación de *Pearson* se muestra el nivel de significación obtenido en el contraste de la hipótesis nula de ausencia de autocorrelación.

En el análisis de correlación entre el PIB *per capita* y el ILEH se obtuvieron correlaciones estadísticamente significativas con un nivel de confianza superior al 99 por 100 en todos los casos excepto para los países del Este, la UE-12, UE-15 y África Subsahariana, que presentaron un nivel de confianza del 95 por 100 en los tres primeros casos y del 90 por 100 en el último. Para el total de los países de la muestra, la correlación resultó estadísticamente significativa, para un nivel de correlación de -0,75.

Todo ello deja entrever que un contexto de libertad económica afecta con mayor intensidad a los niveles de renta *per capita* que a otros indicadores de desarrollo humano utilizados en el cálculo del IDH, ya que los valores obtenidos en el cálculo del coeficiente de correlación de *Pearson* en este caso superan en cuantía a los obtenidos en el análisis de correlación entre el ILEH y el IDH.

Los resultados alcanzados en los dos análisis realizados (PIB *per capita* e IDH) por áreas geográficas muestran que, mientras las correlaciones registradas



COLABORACIONES

CUADRO 2 RELACIÓN ENTRE LIBERTAD ECONÓMICA Y PIB <i>PER CAPITA</i> . ANÁLISIS DE CORRELACIONES TRANSVERSALES ENTRE EL PIB <i>PER CÁPITA</i> Y EL ILEH. 2003*				
	PIBpc03 - ILEH03		PIBpc03 - Caída ILEH 95/03	
	Coef. Correl	Niv. Sig.	Coef. Correl	Niv. Sig.
TOTAL				
Total países	-0,750	0,000(a)	-0,045	0,666
AREAS GEOGRÁFICAS				
Asia y el Pacífico	-0,769	0,000(a)	0,248	0,194
Latinoamérica y el Caribe.....	-0,610	0,002(a)	-0,472	0,020(b)
Norte de África y Oriente Medio	-0,726	0,001(a)	0,219	0,415
Norteamérica y Europa.....	-0,766	0,000(a)	-0,126	0,416
África Subsahariana	-0,314	0,058(c)	0,048	0,770
AREAS ECONÓMICAS				
Países del Este.....	-0,608	0,036(b)	0,018	0,956
Asia Emergente	-0,939	0,000(a)	-0,067	0,854
OCDE	-0,731	0,000(a)	-0,336	0,069(c)
UE-12.....	-0,664	0,019(b)	-0,288	0,363
UE-15.....	-0,584	0,022(b)	-0,263	0,343
Países Emergentes**	-0,838	0,000(a)	-0,068	0,740

* Correlaciones significativas para un nivel de confianza del: (a) 99 por 100; (b) 95 por 100; (c) 90 por 100.
 ** El área económica «Países Emergentes» incluye a: China, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Pakistán, Filipinas, Singapur, Corea del Sur, Taiwán, Tailandia, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, Venezuela, Egipto, Israel, Arabia Saudita, África del Sur, República Checa, Hungría, Polonia, Rusia y Turquía.
 Fuente: Elaboración propia a partir de Heritage Foundation y PNUD.

con el ILEH en Asia y en las economías emergentes son muy elevadas en ambos casos, la obtenida en las economías más desarrolladas (Norteamérica y Europa y OCDE), que registraban los valores más elevados en el análisis de correlación con el IDH, pasan ahora a ocupar puestos menos importantes, si bien manteniendo un rango elevado. El hecho de que este resultado se registre en las economías más desarrolladas, y con mayores niveles históricos de libertad económica, puede explicarse por la existencia de un efecto saturación entre ambas variables (10).

Esta hipótesis puede contrastarse mediante la realización de un análisis de correlación entre el comportamiento del PIB *per capita* en paridad de poder adquisitivo y el ILEH expresado como el porcentaje de caída promedio (por tanto mejora) durante el periodo comprendido entre los años 1995 y 2003.

En este periodo, las áreas geográficas que incluyen economías desarrolladas registran un signo negativo, y de mayor cuantía que el resto, en el cálculo del coeficiente de correlación, indicativo de que países con un elevado nivel de PIB *per capita* se corresponden con menores caídas en el ILEH (11).

De todos estos resultados se puede concluir que, si la libertad económica no ejerciera un impacto positivo sobre el desarrollo y eventualmente sobre el nivel de crecimiento del ingreso, no existiría razón para que el IDH y las cifras de ingreso estuvieran positivamente correlacionadas con el ILEH. Podrían correlacio-

narse negativamente, o podría no existir ninguna correlación.

Esta correlación positiva y su alto grado de significatividad sugiere que los países que aplican políticas más consistentes con la libertad económica se benefician, no sólo de un crecimiento económico más rápido que conlleva un estándar de vida más alto, sino de un nivel de desarrollo humano más intenso.

En lo que a los efectos de la libertad económica se refiere, la apuesta firme de los Gobiernos y, con ello, el cambio en la posición de un país en la clasificación general del índice a lo largo del tiempo, resulta más importante a efectos analíticos que la posición o valor alcanzado en un momento determinado.

Como quiera que se requiere tiempo para convencer a las autoridades y a los empresarios de que un cambio en este ámbito es permanente y no temporal, resulta de interés analizar la evolución de la libertad económica y el desarrollo en un período más largo, con el objetivo de demostrar que un movimiento continuo hacia la liberalización económica ejerce un impacto positivo sobre el crecimiento.

El Gráfico 1 ofrece una descripción de la evolución de las principales áreas y países entre 1995 y 2003 en términos de ILEH e IDH. Un sencillo análisis visual muestra la mayor o menor intensidad con la que los distintos gobiernos están optando por favorecer la libertad económica.

El cuadrante superior derecho agrupa a los países y áreas desarrolladas que, en general, mantienen unos mayores niveles de libertad económica pero en el contexto de saturación anteriormente mencionado.

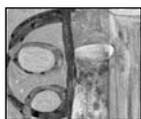
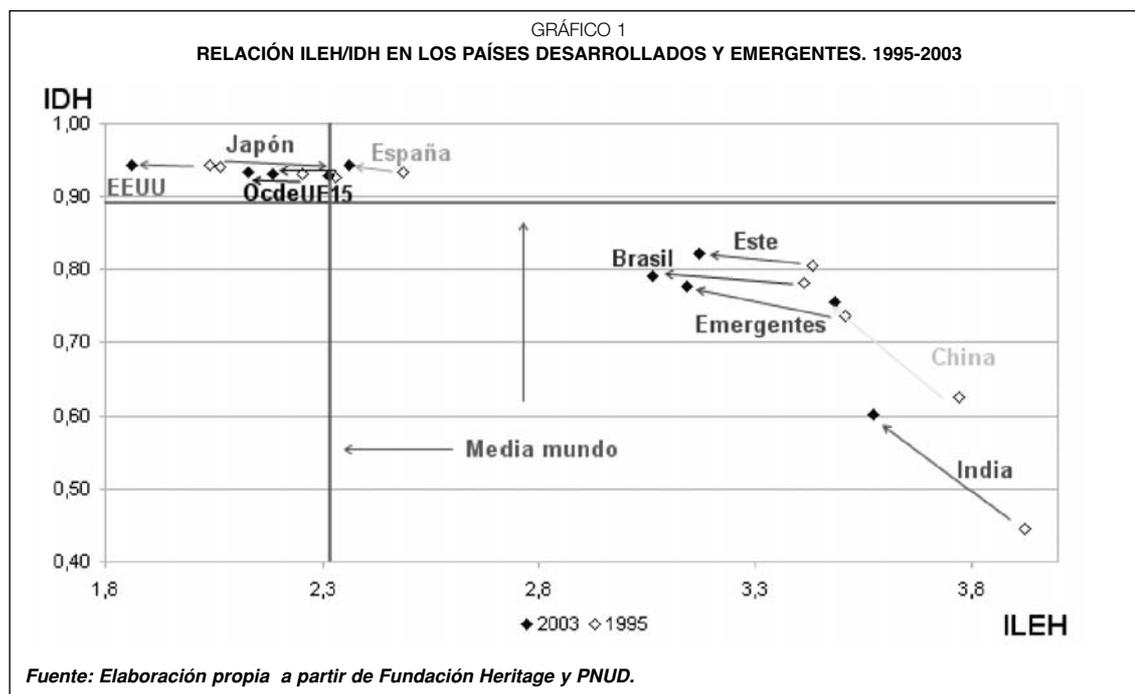
La excepción a la mejora de los niveles de libertad económica y de desarrollo humano está representada por Japón, así como por alguna de las economías comunitarias incluidas en el área de la UE-15,



COLABORACIONES

(10) Por tanto, las economías en desarrollo pueden obtener unos beneficios superiores a las de los países desarrollados en términos relativos si apuestan firmemente por políticas liberalizadoras pro-mercado.

(11) Debe advertirse que en este análisis tan sólo se obtuvieron correlaciones significativas en Iberoamérica y la OCDE para un nivel de confianza del 95 por 100 y 90 por 100, respectivamente.



COLABORACIONES

en especial Francia, como se verá a continuación. No obstante, en la economía nipona las medidas reformistas planteadas por el Presidente Junichiro Koizumi han invertido esta tendencia en los últimos años, al igual que está ocurriendo en el caso francés.

Llama la atención la intensidad en la apuesta de las economías emergentes por la libertad económica y los resultados obtenidos por las mismas en términos de acelerado incremento de los niveles de desarrollo humano.

Este resultado pone de manifiesto, por un lado, la claridad en la identificación de la senda y el destino objetivo final por parte de los gobiernos de las economías emergentes, que constituyen modelos de éxito entre los países en desarrollo y, por otro, el proceso de convergencia de las principales economías del mundo hacia los estándares que hace tan sólo unas décadas eran patrimonio exclusivo de los países desarrollados.

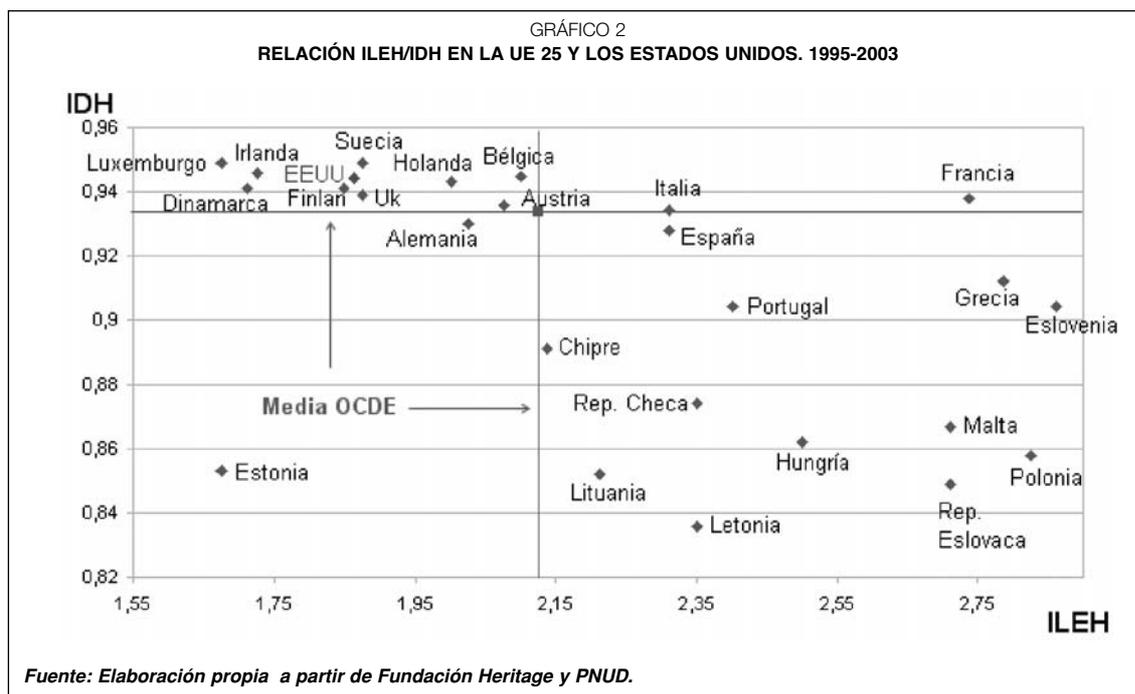
Dicho esto, es el momento de volver sobre el objetivo principal del artículo para analizar como se están comportando las

economías europeas en este contexto de dinamismo económico global.

En el Gráfico 2 se recoge de forma más detallada la posición de los países europeos en este ámbito, incluidos los recientemente integrados en la UE. Las economías comunitarias aparecen agrupadas principalmente en dos subconjuntos respecto a los valores medios de la OCDE, que tomamos como referencia para delimitar los cuadrantes, además de incorporar, también como referencia, los datos de los Estados Unidos.

Del análisis de los dos subconjuntos se concluye por primera vez en este estudio un resultado sobre el que volveremos a analizar el entorno competitivo europeo: el grueso de las economías europeas continentales, como Alemania, Francia, Italia y España, aparecen fuera del cuadrante que recoge a los países en los que se detecta un mayor dinamismo y una apuesta decidida por el mercado, así como los mayores niveles de desarrollo humano.

En los últimos años, a partir de los trabajos de Ferrera (1998) y Esping-



Anderson (1990), se ha venido aceptando en este tipo de estudios la clasificación de los modelos económico-sociales mediante la agrupación de los países de acuerdo con criterios y variables socio-económicas (12). Esta clasificación, que hoy en día emplean muchos economistas, divide los sistemas de bienestar en tres regímenes, el liberal representado por los países anglosajones, el conservador, que incluye a los países continentales y mediterráneos, y el social-demócrata, integrado por los países nórdicos. No cabe duda de que existen grandes diferencias entre estos tres modelos, y también dentro de cada uno de ellos, pero resulta significativa la identificación de los países menos avanzados en nuestro estudio con el modelo conservador.

En el cuadrante superior derecho del Gráfico 2, integrado por países que podríamos denominar destacados, se ubican mayoritariamente, junto a los Estados Unidos, los países nórdicos y anglosajones

de la UE, es decir, los modelos liberal y social-demócrata, quedando fuera los conocidos como continentales y mediterráneos, esto es, el modelo conservador. Es de destacar que el grueso de la Zona Euro se encuentra fuera de dicho cuadrante.

Por su parte, para los países que acaban de incorporarse a la Unión Europea, que ya han iniciado intensos procesos liberalizadores (Este en el Gráfico 1), es difícil extraer conclusiones, dada su diversidad y el profundo cambio estructural en el que están inmersos. En cualquier caso, habrán de favorecer una mayor apertura de sus mercados si desean lograr la convergencia hacia los niveles de libertad y de desarrollo humano comunitarios, excepción hecha de Estonia, que constituye un caso extremo en este ámbito.

En cualquier caso, lo realmente significativo a efectos de nuestro estudio es que la UE aparece conformada en sus dos terceras partes por economías que, en términos relativos, parecen ancladas en un modelo que da la espalda al signo de los tiempos, o que, al menos, no incorpora con la intensidad deseable las políticas y

(12) Entre ellos cabe destacar los trabajos posteriores de Bertola (2001), Boeri (2002) y Sapir (2004).



COLABORACIONES

actitudes institucionales que más pueden ayudar a sus empresas y mercados a adaptarse a la realidad global.

Como quiera que los resultados que se plasman en el Gráfico 2 sólo nos permiten observar ciertas semejanzas entre países según su nivel de libertad económica y desarrollo humano, con el fin de identificar la existencia de grupos homogéneos entre los países europeos a partir de la aplicación de técnicas estadísticas, hemos realizado un análisis de *clusters*.

A través del análisis de conglomerados de *k* medias, procedimiento adecuado para datos de tipo cuantitativo como los que nos ocupan, es posible identificar grupos de países relativamente homogéneos (13), en base a las variables seleccionadas, a través del uso de un algoritmo de iteración.

Dado que el algoritmo de resolución exige la especificación del número de conglomerados *a priori*, con el objetivo de alcanzar un reparto homogéneo en cuanto a la distribución de observaciones muestrales, optamos por la identificación de los dos conglomerados incluidos en el Cuadro 3, que agrupan, respectivamente, a los países más y menos dinámicos de la UE-15 en 2003 en términos de las variables de referencia, debidamente estandarizadas.

Para comprobar si los países han cambiado a lo largo del tiempo su pertenencia al colectivo de países más y menos dinámicos, se realizó idéntico análisis de *clusters* utilizando como corte temporal el año 1995, resultados que se recogen también en el Cuadro 3.

Efectivamente, se ha producido el cambio de posición de determinados países. Así, mientras Suecia ha pasado de ser un país retardado en 1995 a dinámico en

2003, el caso contrario ha ocurrido con Francia, que perteneciendo al grupo de países dinámicos en 1995, se sitúa ahora en posiciones atrasadas, uniéndose al bloque de países mediterráneos, que incluye a Italia, España, Portugal y Grecia, y que aparecen siempre como menos dinámicos.

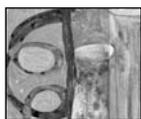
Alemania y Austria, por su lado, mantienen una posición discreta, aunque dentro del grupo de países más dinámicos, hecho que se pone de manifiesto en el análisis de retardos incluido en el mismo cuadro. Cabe concluir que, a pesar de la mejora generalizada de los dos indicadores de referencia en Europa, los ritmos son diferentes, mostrando un mayor dinamismo los modelos liberal o social-demócrata, frente al retardo que registra el modelo conservador.

Con el objetivo de completar la visión estática ofrecida por el análisis de *cluster* con una visión más dinámica, hemos analizado el retardo que presentan los países de la UE-15 en los niveles de desarrollo humano respecto a las áreas económicas más desarrolladas y a los Estados Unidos.

Se han estimado regresiones por áreas geográficas utilizando como variable endógena el IDH03 y como regresor el ILEH03, obteniéndose un parámetro para la variable de interés estadísticamente significativo. Dicho parámetro, cuyo valor estimado toma el valor $-0,05$, permite cuantificar cuantos puntos aumenta el IDH por cada caída unitaria en el ILEH (14).

Los resultados obtenidos para cada miembro de la UE-15 aparecen en la parte inferior del Cuadro 3, en el que los países se sitúan ordenados de menor a

(14) A partir de esta información la estimación de los años de retraso se realiza en las siguientes etapas: (1) cálculo del crecimiento del IDH para llegar al nivel de las economías desarrolladas; (2) cálculo de la caída en el ILEH para alcanzar el incremento necesario en el IDH; (3) cálculo de los años que tardaría en producirse esa caída en el ILEH si se mantuviera la evolución que registra este indicador en cada país en los últimos 10 años.



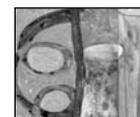
COLABORACIONES

(13) Se ha utilizado como medida para el cálculo de la similitud entre observaciones la distancia euclídea simple.

CUADRO 3
COMPORTAMIENTO Y TENDENCIAS A LARGO PLAZO DE LOS PAÍSES DE LA UE 15 EN TERMINOS DE ILEH E IDH.
1995-2003

Resultado del análisis de <i>clusters</i> para la UE-15. 1995-2003			
Conglomerado	Años	Países	Centroides
PAÍSES UE-15 DINÁMICOS	1995	Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Holanda, Luxemburgo, Irlanda, Reino Unido, Francia, Alemania	ILEH95 = 2,58 IDH095 = 0,83
	2003	Austria, Irlanda, Bélgica, Finlandia, Luxemburgo, Holanda, Suecia, Reino Unido, Alemania, Dinamarca	ILEH03 = 2,34 IDH03 = 0,85
PAÍSES UE-15 RETARDADOS	1995	Grecia, Portugal, Suecia, Italia, España	ILEH95 = 3,73 IDH095 = 0,57
	2003	Francia, Grecia, Italia Portugal, España	ILEH03 = 3,51 IDH03 = 0,62
Libertad económica y retraso de los países de la UE-15 en términos de desarrollo humano. 2003*			
Países	EEUU	OCDE	UE15
Bélgica, Irlanda, Suecia, Luxemburgo.....	- -	--	--
Finlandia.....	2	--	--
Dinamarca.....	3	--	--
Países Bajos.....	11	--	--
Reino Unido.....	12	--	--
España.....	14	5	3
Alemania.....	16	4	1
Austria.....	28	--	--
Italia.....	35	--	--
Portugal.....	44	33	30
Francia.....	63	--	--
Grecia.....	63	43	38

* Años de retraso en desarrollo humano respecto a la referencia. La casilla sin dato se corresponde a una situación de mayor desarrollo humano en relación al área de referencia.
Fuente: Elaboración propia a partir de Fundación Heritage y PNUD.



COLABORACIONES

mayor de acuerdo con el retraso que registran respecto a la referencia de los Estados Unidos, ofreciendo adicionalmente el valor del retardo respecto a la media de la OCDE y de la propia UE-15.

El dato representa el número de años que, de acuerdo con el comportamiento de cada gobierno a lo largo de la última década en términos de su actitud pro-mercado, tardaría un país concreto en alcanzar los valores de referencia de desarrollo humano. Para lograr acelerar el proceso de convergencia, será necesaria una mayor apuesta del gobierno por la liberalización y el contexto competitivo.

Como muestra de la heterogeneidad europea, el análisis de retardos identifica un atraso en los niveles de desarrollo humano en los países de la UE-15 frente a los registrados por los Estados Unidos que oscila entre los obtenidos para

Bélgica, Irlanda, Suecia o Luxemburgo, naciones que han superado los niveles de la economía norteamericana, y los 63 años de retardo que registra Grecia.

Este cuadro, reafirma la conclusión alcanzada anteriormente acerca de la actitud de las principales economías comunitarias. Los valores que presentan en este cuadro las grandes economías europeas, Francia, Italia, Alemania, España y Gran Bretaña, que oscilan entre 12 y 63 años de retardo, constituyen una muestra más de la tendencia errónea que parece seguir el grueso de la UE en una economía mundial crecientemente globalizada.

Si bien es cierto que algunos países como Francia, que habían empeorado significativamente su posición en términos de libertad económica entre 1995-2002, han mejorado desde entonces, o

que el resto de las economías de la UE logran mejorar el valor de sus índices en mayor o menor medida, lo cierto es que la UE se desenvuelve en términos globales con un menor dinamismo que sus economías competidoras.

Es una cuestión de ritmo e intensidad que puede tener costes a medio y largo plazo para Europa y que constituye una alerta más que debería llamar la atención de la Comisión Europea y los principales dirigentes de los Estados miembros, incapaces de abanderar un proceso liberalizador definitivo en el mercado europeo.

3. El entorno competitivo y el modelo económico europeo

El crecimiento económico y la creación de empleo es un proceso complejo por naturaleza y viene determinado de forma conjunta por muy diversos factores. Uno de ellos, quizás el más importante, es la facilidad para desarrollar negocios y crear e impulsar nuevas actividades económicas en un país. En este campo, las políticas gubernamentales juegan un papel clave en aspectos tan importantes como la regulación de la entrada y la salida del mercado y el establecimiento de un entorno favorable y seguro para los agentes económicos. Cuando la iniciativa empresarial se limita mediante regulaciones ineficientes y los obstáculos para desarrollar un negocio resultan muy elevados en términos de coste y de tiempo, la actividad económica se restringe o simplemente prefiere permanecer en la informalidad.

Con el objetivo de analizar las características del entorno competitivo europeo y los principales obstáculos que enfrentan las empresas comunitarias, que explican los resultados obtenidos en los apartados anteriores, nos proponemos identificar las diferencias que existen entre los países

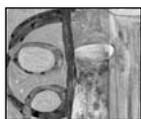
europeos que han logrado situarse en los puestos más adelantados frente a los que se encuentran más retrasados. Para ello hemos utilizado como factores explicativos de entorno competitivo los incluidos en la base de datos denominada *Haciendo Negocios* (15) que elabora el Banco Mundial (Banco Mundial, 2007).

Los indicadores utilizados miden: el grado de regulación (p.e., el número de procedimientos para comenzar un negocio o registrar una propiedad comercial, etc.); los resultados de la regulación (p.e., el tiempo y el costo necesarios para hacer cumplir un contrato, atravesar una bancarrota o comerciar a través de las fronteras, etc.); el alcance de las protecciones legales de la propiedad (la protección de los inversores o el tipo de activos que pueden utilizarse como garantías de acuerdo con las leyes de transacciones aseguradas); y la flexibilidad de las regulaciones de empleo. Finalmente, otro grupo de indicadores documenta las cargas impositivas sobre los negocios.

Dado el elevado número de indicadores incluidos en esta base de datos, y con el objetivo de facilitar su manejo y entendimiento como factores explicativos de los diferentes comportamientos identificados para los países de la UE-15 en el apartado anterior, se ha procedido a realizar un análisis factorial de reducción de datos.

Esta técnica estadística permite identificar factores que explican la configuración de las correlaciones dentro del conjunto de variables observadas, que en nuestro caso son los indicadores de la Base de Datos *Haciendo Negocios*. Se

(15) El Banco Mundial acaba de publicar la edición de 2007 de su estudio *Haciendo Negocios*, que analiza y compara las condiciones para los negocios en 175 economías del mundo. Los datos para todos los grupos de indicadores corresponden a abril de 2006 y se recolectaron de una manera estandarizada, mediante encuesta, partiendo de una tipología de empresa sencilla para asegurar la compatibilidad entre países y a través del tiempo.



COLABORACIONES

CUADRO 4
RANKING DE LA CAPACIDAD DISCRIMINANTE DE LOS FACTORES. 2006

Factor determinante	Correlaciones combinadas
Comercio transfronterizo	0,19
Mercado laboral.....	0,18
Obtención de crédito	0,10
Factor residual coste de registro de propiedad.....	- 0,04
Factor residual sobrecostes	- 0,02
Factor residual impuestos	0,02
Factor residual información crediticia.....	0,01
Factor residual protección del inversor	0,00

Fuente: Elaboración propia a partir de la Banco Mundial (2007).

utilizó como método de extracción el de componentes principales, que permite generar combinaciones lineales no correlacionadas de las variables observadas, identificando como factores relevantes aquellos que en el proceso de extracción obtuvieron un auto-valor superior a la unidad (16), y utilizando como método de rotación el de *Varimax*.

Como resultado del análisis factorial, se ha obtenido que los 39 indicadores de la base de datos de *Haciendo Negocios* con los que se ha trabajado han sido reducidos a 8 factores que en su conjunto recogen más del 97 por 100 de la varianza total a explicar (17). La interpretación de la matriz de componentes rotados permite definir los 8 factores que se describen en el Cuadro 4 (columna 1).

Con el objetivo de tratar de verificar cuáles son las debilidades económicas que explican las diferencias registradas entre los países de la UE-15, se ha realizado un análisis discriminante (18). Los resultados del mismo permitirán verificar la capacidad discriminadora de los 8 fac-

tores a la hora de diferenciar entre los países adelantados y retardados obtenidos como resultado del análisis de *clusters* realizado en el apartado anterior.

Los resultados son satisfactorios desde un punto de vista estadístico al obtener una función discriminante que consigue registrar un nivel del 94 por 100 en la varianza explicada. El análisis de las correlaciones combinadas entre las variables discriminantes y la función discriminante canónica tipificada permite establecer el ranking de importancia en cuanto a la capacidad discriminadora de los factores definidos (Cuadro 4).

Si bien el análisis discriminante permite ordenar los indicadores según su capacidad discriminadora, no ofrece por el contrario una medida sobre si esta capacidad de discriminación es significativa estadísticamente. Por ello, hemos procedido a realizar un análisis de la varianza (ANOVA) para tratar de contrastar en que medida cada indicador sirve, de manera individual, para discriminar entre el grupo de países adelantados y atrasados.

Dicho análisis permite contrastar la hipótesis nula de igualdad de medias en cada uno de los grupos analizados, hipótesis que si se aceptara estaría indicando la nula capacidad discriminadora de la variable analizada.

Como resultado de este análisis se obtuvo que de los 8 factores resultantes que se describen en el Cuadro 4 (colum-



COLABORACIONES

(16) Siguiendo los patrones establecidos en la estadística tradicional.

(17) El 75 por 100 de los indicadores presentan una comunalidad superior a 0,9 después de haber realizado el proceso de extracción. En el 25 por 100 de los indicadores restantes la comunalidad se sitúa entre 0,8 y 0,9.

(18) Este procedimiento genera una función discriminante basada en combinaciones lineales de las variables explicativas que proporcionan la mejor discriminación posible entre los grupos.

na 1), tan solo los que agrupan las actividades de comercio transfronterizo y las rigideces del mercado laboral resultaron ser determinantes en la explicación de las diferencias existentes entre los grupos de países más y menos dinámicos de la UE.

El factor de comercio transfronterizo (Cuadro 4), resume un conjunto de indicadores de eficacia de la regulación y la gestión comercial, como el número de documentos y de días necesarios para exportar y para importar y el coste de las operaciones de exportación y de importación, medidos en dólares norteamericanos por contenedor.

La capacidad discriminante de este factor, y con ello de los indicadores que lo componen, demuestra la necesidad de profundizar en la revisión de la regulación del comercio transfronterizo y en la competitividad de los servicios vinculados al mismo como una prioridad para reducir la brecha entre las economías del norte y el sur de Europa. Estos resultados muestran que quizás resulte interesante llevar a cabo una revisión de la regulación del comercio en frontera (19) y de la estructu-

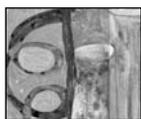
ra del mercado de servicios en el ámbito del comercio exterior, así como de su dotación de infraestructuras.

De hecho, en lo que respecta a la apertura exterior, a pesar de que la política comercial común es una de las esencias de la UE, todavía se puede hablar de la existencia de abundantes obstáculos tanto a nivel comunitario como nacional, que impiden, por un lado, que se alcance el tan ansiado mercado único, y por otro, la integración plena de la UE en el mercado global.

Diversos estudios, en especial los desarrollados en la OCDE, han mostrado la importancia de estos obstáculos y han medido los elevados costes que conllevan. Sin duda, es necesario profundizar en la armonización de este tipo de requerimientos y en la expansión de los convenios de reconocimiento mutuo a nivel mundial, pero también revisar la regulación de los servicios vinculados al comercio internacional y proceder a la apertura de dichos mercados.

Centrándonos en el caso europeo, además de nuestro trabajo, que otorga como se ha visto una importancia significativa a las barreras al comercio para explicar el menor dinamismo de algunas economías europeas, otros trabajos recientes (Messerlin, 2006) han mostrado desde otra perspectiva que la persistencia de barreras al comercio y a la inversión en la UE puede fácilmente representar hasta un 7 por 100 del PIB comunitario, es decir, prácticamente la totalidad del PIB español.

Existe por tanto un margen significativo para que la UE sea mucho más abierta y para mejorar su productividad aumentando sus intercambios con las más dinámicas economías emergentes y otras regiones desarrolladas. Los efectos pro-competitivos derivados de la mayor apertura, serán además mayores en los



COLABORACIONES

(19) Las barreras pueden adoptar una gran variedad de formas como: procedimientos aduaneros; limitación de los puntos de entrada; formalidades de importación y exportación (licencias, visados, formulación, certificados de origen, etc.); reglamentaciones nacionales en materia de precios, márgenes comerciales, etc.; consideración de las ayudas públicas concedidas; ciertas regulaciones que afectan a la publicidad de los productos; limitaciones o dificultades impuestas a los productos importados destinados a exposiciones o ferias; disposiciones que relacionen la importación de un producto con otras operaciones comerciales; calendarios de importación; sanciones desproporcionadas; ciertas disposiciones relativas al uso de los productos; obligación de utilizar el idioma nacional (en el comercio al por mayor); reserva a los productos nacionales de denominaciones que no constituyen, ni denominaciones de origen, ni indicaciones de procedencia; fijación de plazos insuficientes o excesivos en determinados trámites; exigencia de determinadas condiciones técnicas o profesionales al importador; disposiciones que excluyan o limiten la utilización de instalaciones o equipos nacionales; restricciones estatales en el acceso a la contratación pública; exigencias de marcas de origen a los productos importados; etcétera.

sectores en los que se parta de menores niveles de competencia, por ejemplo, en el sector de servicios, donde el FMI ha estimado la reducción potencial de precios derivada de la integración en, al menos, un 20 por 100.

Por su parte, el segundo factor discriminante que resultó significativo, conformado por variables de regulación del mercado de trabajo (Cuadro 4), integra los indicadores de contratación, flexibilidad horaria, facilidad de despido y rigidez laboral. Para estas cuatro variables, los pesos rotados obtenidos en el cálculo del factor ofrecen valores de entre 0,65 y 0,91, conformando un sólido factor discriminante que explica significativamente las razones del mayor retardo de los países mediterráneos y continentales europeos, es decir, el modelo conservador, en relación al ILEH y al desarrollo humano. Analizar el mercado de trabajo europeo, y con ello su rigidez e inercias regulatorias, así como sus problemas de movilidad factorial, entraña no pocas dificultades, ya que existen importantes diferencias entre los distintos mercados y modelos de bienestar nacionales.

Hay numerosos trabajos que analizan los modelos sociales europeos y que, mediante la comparación de los modelos liberal, social-demócrata y conservador (Boeri, 2002), profundizan en la conclusión alcanzada en nuestro estudio acerca de la rigidez del mercado laboral como factor discriminante. No obstante, a pesar del interés de este análisis, no cabe entrar más a fondo en él en este momento, si bien, en general, las agrupaciones de países definidas en dichos trabajos resultan coherentes con las nuestras, ya que, precisamente, son los países europeos que integran el modelo conservador, mediterráneos y continentales, los que parecen necesitar un mayor esfuerzo de adaptación a la realidad global.

4. De Lisboa a *Hampton Court*, algunas conclusiones

El análisis realizado ha puesto de manifiesto que, aunque la realidad nacional concreta puede ser en algunos casos muy distinta, como conjunto, Europa arrastra un pesado lastre regulatorio que la aleja de su potencial.

Europa, en contra de lo que está siendo su actitud generalizada tanto a nivel nacional como comunitario, no puede instalarse en políticas económicas desfasadas de corte defensivo, restrictivas en última instancia de la actividad de sus empresas, tanto por el desincentivo competitivo que comportan, como por las medidas de retorsión de mayor o menor calado que implican.

La protección frente a la competencia, articulada por vías directas o indirectas, no constituye una respuesta correcta a un cambio de escenario que ya ha pasado de hipótesis a realidad y que continuará transformando cada vez con mayor intensidad el entorno, las decisiones de localización de las actividades productivas, los flujos de inversiones y los patrones de intercambio a nivel mundial.

Europa ha vivido en los últimos treinta años un periodo de elevado crecimiento y estabilidad que ha impulsado el progreso económico y la cohesión hasta unos niveles sin precedentes en la historia económica. Los países europeos resultaron ejemplares en la construcción de un modelo de crecimiento dotado de una amplia seguridad social. Sin embargo, estos avances determinaron una estructura de mercado para los bienes, servicios y factores que cada vez resulta menos funcional, ya que en lugar de promover la flexibilidad y la adaptación a una realidad cambiante, obstaculiza el logro de una senda de crecimiento a largo plazo para Europa.



COLABORACIONES

Los resultados alcanzados en nuestro estudio apuntan en la dirección en la que vienen incidiendo numerosos estudios recientes sobre el futuro de la UE. Europa no consigue ponerse a la altura de los Estados Unidos en lo que se refiere al crecimiento económico, ya que parece incapaz de adaptarse a las nuevas circunstancias, que exigen un mayor esfuerzo por la consolidación de un entorno competitivo europeo. Este fue el centro de atención de los líderes europeos en las conversaciones mantenidas en *Hampton Court* durante la presidencia británica, en las que se trataba de retomar el espíritu de la *Agenda de Lisboa*.

La receta parece clara, más movilidad de los factores, más competencia en los mercados, y políticas de fomento de la competitividad más eficaces, especialmente en el ámbito de la innovación y la educación. Pero asumir a nivel político estos objetivos de fomento del crecimiento en el actual contexto global no constituye el problema y así lo han manifestado los líderes europeos. El problema europeo se encuentra en el debate sobre los medios y las acciones concretas necesarias para alcanzar dichos fines.

Sin duda, el estudio más interesante y reciente sobre estas cuestiones es el encargado por la Comisión Europea a un grupo de expertos dirigido por André Sapir (Sapir y otros, 2003), en el que se lleva a cabo una profunda revisión de las políticas económicas comunitarias a la luz de la Agenda de Lisboa y de la adhesión de los diez nuevos Estados miembros. Estos expertos describen a Europa como una economía atrapada en un sistema de producción masiva, de multinacionales, de tecnología existente y de patrones de empleo de larga duración que ya no se ajustan a las exigencias actuales determinadas por los rápidos avances en la tecnología y una fuerte competencia internacional.

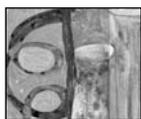
La publicación del Informe, que se conoce desde entonces como *Informe Sapir*, estuvo además acompañada de una gran polémica, ya que realiza propuestas concretas sobre la redistribución del presupuesto comunitario que irían en detrimento de algunas de las más cuestionadas y cuestionables políticas tradicionales de la Unión.

No cabe duda de que los parámetros sobre los que se construyó en su momento el proyecto de mercado único están superados. Las dinámicas globales marcan el ritmo al que debe desplazarse la UE, y sus mecanismos de intervención, su regulación, los incentivos competitivos en sus mercados o las capacidades de sus insumos y de sus empresas, deben responder a ellas. La prioridad debe ser el fomento de la competencia, en general, y la entrada de nuevos competidores, en particular, nuevas iniciativas empresariales (20) que deben disponer de opciones razonables de crecimiento, tanto dentro del mercado interior ampliado como hacia fuera.

En resumen, la UE, a pesar de contar con evidentes experiencias nacionales de éxito, se encuentra como conjunto en una encrucijada, ya que a pesar de haber alcanzado importantes logros en las últimas décadas, está cada vez más lejos de lograr unos resultados de crecimiento satisfactorios.

En este contexto, y como conclusiones de este estudio, cabe destacar las siguientes. En primer lugar, los análisis cruzados del ILEH y del IDH ponen de manifiesto que los países que aplican políticas más consistentes con la libertad económica consiguen unos niveles de desarrollo humano y de PIB *per capita*

(20) Las nuevas empresas en el sector farmacéutico representan el 50 por 100 de los nuevos medicamentos en los Estados Unidos mientras que esa cifra en Europa es de sólo el 10 por 100.



COLABORACIONES

superiores, ya que un entorno de libertad económica atrae con mayor eficacia los recursos necesarios para producir desarrollo económico.

Por otra parte, llama la atención la intensidad en la apuesta de las principales economías emergentes por la libertad económica y el éxito consiguiente logrado por las mismas en términos de acelerado incremento de los niveles de desarrollo humano, así como el proceso de convergencia de las principales economías del mundo hacia los estándares de los países desarrollados.

Los países de la UE registran evoluciones dispares. Mientras los países nórdicos y anglosajones se muestran más dinámicos en su apuesta por un entorno competitivo europeo, los países continentales, especialmente Francia, y el grupo de economías mediterráneas, muestran un menor dinamismo, a pesar de las mejoras registradas.

Resulta significativo que las dos terceras partes de la UE-15 y la práctica totalidad de la Zona Euro pertenezcan a este grupo de menor dinamismo europeo, que se identifica con el modelo económico conservador, registrando unos periodos de retardo elevados con respecto al nivel de desarrollo humano de otras economías avanzadas como la norteamericana.

Como factores explicativos de esta nociva dinámica europea destacan la regulación del mercado de trabajo y de las operaciones de comercio exterior. En el trasfondo se encuentran las restricciones de la competencia intracomunitaria y extracomunitaria y los problemas relacionados con la actitud y las expectativas de los agentes económicos, paralizados ante los cambios en los modos de vida que está provocando la realidad global y el temor a la inviabilidad del modelo económico-social europeo.

Parece evidente que las políticas eco-

nómicas de corte defensivo y, en particular, el proteccionismo aplicado por los países continentales y mediterráneos, articulado por vías directas o indirectas, no constituyen una respuesta correcta a la globalización. La cuestión es si el sistema económico europeo posee las capacidades competitivas en ámbitos claves de los mercados de bienes, servicios y factores que exige la globalización. De no introducirse los cambios necesarios en la UE, tanto en las políticas como en sus mecanismos de puesta en marcha, el futuro del modelo económico y social europeo está en entredicho.

Esta discusión sobre la inserción de Europa en la nueva realidad económica global resulta relevante para los ciudadanos y empresas españolas, ya que si la Unión Europea opta por un modelo competitivo, en línea a nuestro modo de ver con las propuestas formuladas en el *Informe Sapir*, la mejor opción para España será sumarse a él, pero si Europa se mantiene en la actual situación de estancamiento, España deberá encontrar su propia senda para encajar en la nueva geografía de la globalización, deberá definir su propio modelo.

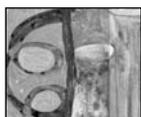


COLABORACIONES

Bibliografía

1. BANCO MUNDIAL (2007), Base de datos *Haciendo Negocios*. Datos obtenidos en www.doingbusiness.org
2. BCE (2004): *Benefits and Spillovers of Greater Competition in Europe*, Banco Central Europeo.
3. BEL, GERMÁ (2006): *Economía y política de la privatización local*, Colección Economía y Empresa, Fundación Rafael del Pino.
4. BERTOLA, G., T. BOERI, G. NICOLETTI (2001): *Welfare and Employment in a United Europe*, MIT Press.

5. BERTOLA, G. y T. BOERI (2002): *EMU labour markets two years on: microeconomic tensions and institutional evolution*, en *The Challenge of the Early Years*, Edward Elgar.
6. BOERI, TITO (2002): *Let Social Policy Models Compete and Europe Will Win*, Kennedy School of Government, Universidad de Harvard.
7. ESPING-ANDERSON, GOSTA (1990): *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Princeton University Press.
8. FERRERA, M. (1998): *The four social models: between universalism and selectivity*, Rhodes and Meny.
9. GWARTNEY, JAMES y ROBERT LAWSON (2005): *Economic Freedom of the World: 2005 Annual Report*. Vancouver: The Fraser Institute. Datos obtenidos en www.freetheworld.com.
10. HERITAGE FOUNDATION (1995-2006), *Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation. Datos obtenidos en: www.heritage.org.
11. MARTÍNEZ ARÉVALO, JAVIER y otros (2006): *Regulación, desregulación, liberalización y competencia*, Colección Economía y Empresa, Fundación Rafael del Pino.
12. MESSERLIN, PATRICK (2001): *The Real Cost of European Protectionism*, Institut d'Etudes Politiques de París y Group d'Economie Mondiale de Sciences Politiques.
12. OCDE (2002): *Product market competition and economic performance*. OCDE.
14. PETITBÒ, A. y V.J. MONTES (1998): *The privatisation of state enterprises in the Spanish economy*, en *Privatisation in the European Union*, Routledge, Londres.
15. SAPIR, ANDRÉ (2001): *Who's Afraid of Globalization? Domestic Adjustment in Europe and America*, en *Efficiency, Equity and Legitimacy: The Multilateral Trading System at the Millennium*, Brookings Institution.
16. SAPIR, ANDRÉ y otros (2003): *An Agenda for a Growing Europe: Making the EU System Deliver*, informe publicado por Oxford University Press en 2004 con el título *An Agenda for a Growing Europe: The Sapir Report*.
17. SAMUELSON, PAUL A. y NORDHAUS WILLIAM, D. (1989): *Economics*. McGraw Hill.
18. SAMUELSON, PAUL A. y NORDHAUS WILLIAM D. (1998): *Economics*. McGraw Hill.
16. SEN, AMARTYA (2004): Biblioteca Digital de la Iniciativa Interamericana de Capital Social, Ética y Desarrollo www.iadb.org/etica
20. UNDP (1995-2003): Índice de Desarrollo Humano, en Informe sobre el Desarrollo Humano. Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo. Datos obtenidos en www.hdr.undp.org.



COLABORACIONES