

VALORACIÓN DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA EUROPEA: DIAGNÓSTICO Y PRONÓSTICO

La Unión Europea (UE) no presenta un buen estado de salud. ■ Se encuentra en la encrucijada de decidir hacia dónde quiere caminar y qué objetivos pretende lograr.

La manifestación más espectacular de la crisis fue el rechazo plebiscitario de Francia y Holanda al Tratado sobre la Constitución europea (el 29 de mayo y el 1 de junio, respectivamente). El «sí» de los luxemburgueses en el referéndum del pasado 10 de julio no ha supuesto más que un respiro al proceso de ratificación. Como se sabe, la entrada en vigor de la Constitución europea necesita de la ratificación de los 25 Estados miembros. De los países que tienen previstos referendos nacionales, cinco ya los han retrasado sin fijar una nueva fecha (uno de ellos Portugal) y tres los han suspendido (entre ellos el Reino Unido).

Signo de crisis también es el fracaso de las negociaciones sobre el marco financiero para los presupuestos comunitarios en el período 2007-2013, en la pasada cumbre del Consejo Europeo celebrada en Bruselas los días 16 y 17 de junio. Las acusaciones vertidas desde Ber-

Conferencia pronunciada por el autor en el CAMPUS FAES '2005, Navacerrada (Madrid), 14.7.05.

Juergen B. Donges es catedrático de Ciencias Económicas y Director del Instituto de Política Económica de la Universidad de Colonia (Alemania). Ex Presidente del Consejo de Expertos Económicos de Alemania.

lín, París y Luxemburgo sobre los Jefes de Gobierno británico y holandés por haber impedido el acuerdo presupuestario están fuera de lugar (por cierto, España, Finlandia y Suecia también rechazaron todo intento de compromiso). El Consejo Europeo no puede, por un lado, decretar por consenso una «fase de profunda reflexión» de un año para buscar una vía de renovación de la UE con la que puedan identificarse los ciudadanos, y, por otro, querer decidir ya sobre los futuros presupuestos europeos como si nada hubiera pasado; ello hubiera negado de hecho la necesidad de tal renovación. En el orden del día no sólo figuraba el llamado «cheque británico», sino también la actual composición del gasto presupuestario y la configuración de los fondos estructurales y de cohesión. La postura adoptada por Tony Blair y Jan Peter Balkenende responde a los criterios de lógica y credibilidad. Queda ahora por ver si bajo la presidencia británica, en este segundo semestre de 2005, la UE cambia de rumbo y sienta nuevas prioridades más en línea con una UE de crecimiento y de creación de empleo, en vez de una UE de redistribuciones costosas que distorsionan la asignación de recursos.

El fracaso de la cumbre de Bruselas no ha sido más que la cúspide de una evolución marcada por diferentes tropiezos graves que han ido dando los Jefes de Estado y de Gobierno de la UE-15 en los dos últimos años, siempre con el Presidente Jacques Chirac y el Canciller Gerhard Schröder como principales protagonistas. Por ejemplo, la decisión de garantizar hasta 2013 el gasto presupuestario destinado a la política agraria común, mantenerlo en un nivel alto y de este modo demorar la tan necesaria reforma de una política nociva a todas luces; o las repetidas violaciones del Pacto de Estabilidad y Crecimiento sin amonestación alguna, erosionando así uno de los pilares de la unión monetaria; o la negativa a liberalizar los servicios, a pesar de que esta liberalización es la gran tarea pendiente para completar el mercado único; o la decisión de iniciar con Turquía negociaciones de adhesión, cuando culturalmente no se trata de un país europeo. En definitiva, los ciudadanos tienen muchos reparos y la UE aún no sabe cómo digerir la reciente ampliación al Este.

Esta implosión latente de la UE no es caldo de cultivo para reavivar las expectativas económicas de empresas y particulares, que ya de por sí son modestas. Es verdad que los mercados financieros han

reaccionado a estos hechos con indiferencia. Los tipos de interés a largo plazo se mantienen bajos en la zona del euro. Pero los indicadores de confianza de los consumidores y empresarios revelan que hay desconcierto e incertidumbre. Por consiguiente, y a diferencia de Estados Unidos y de los países emergentes de Asia, donde la expansión en curso se mantiene robusta (si bien con una suave moderación), la actividad económica en Europa continúa mostrando poca fuerza.

Según las recientes previsiones del Instituto de Economía Mundial de Kiel (de junio) el Producto Interior Bruto de la UE-25, en términos reales, aumentará este año con una tasa del 1,5% (en 2004 el aumento del PIB fue del 2,4%). El Fondo Monetario Internacional, en su informe de primavera (de abril) todavía auguraba un crecimiento del 2,5%. De confirmarse la previsión de Kiel, el ritmo de actividad económica en la UE estaría por debajo del potencial de producción (el 1,8%; y sin Alemania sería del 2,2%). Además, la UE se vería descolgada del resto de los países industrializados (para los que se prevé una tasa de crecimiento del orden del 3% de promedio).

La falta de dinamismo es notoria en la zona del euro. El PIB en este ejercicio aumentará sólo un 1,2% (frente al 2% del 2004); el Banco Central Europeo (BCE) acaba de bajar su previsión de crecimiento del 1,6 al 1,4%. Sin embargo, este es un pronóstico optimista en vista de la tibia evolución del consumo privado y de la persistencia de altos niveles de desempleo.

Como ya es habitual, la eurozona muestra en cuanto al ritmo de actividad una desigualdad notable entre los países miembros. El faro-lillo rojo lo volverá a llevar la economía más grande, Alemania (0,8%). Como compañeros de infortunio se vislumbran Italia (dos trimestres consecutivos de retroceso del PIB) y Portugal (asfixiada por un déficit público desmesurado). La expansión más dinámica correrá de nuevo a cargo de la tercera economía más pequeña de la zona, Irlanda (4,8%). Para España, las previsiones oficiales apuntan –todavía– a un 3%. El que la economía española crezca a un ritmo superior al de la eurozona refleja una cierta inercia coyuntural que no está exenta de contratiempos debidos a la persistencia de determinados desequilibrios básicos, como el déficit comercial exterior (en aumento) y el diferencial de inflación respecto de los socios comunitarios (que no remite). Ambos desequilibrios ponen de manifiesto que la competi-

tividad internacional de las empresas españolas es un tanto precaria, lo cual a la postre puede ralentizar el ritmo de la actividad económica.

■ ■ ■ Toda previsión económica, claro está, puede quedar en papel mojado si se materializan los riesgos que acompañan la evolución coyuntural. Actualmente, los riesgos parecen de perfil bajo. Pero en el futuro podrían incidir sobre la expansión cíclica en la eurozona, desacelerándola en el peor de los casos.

Por un lado, existen incertidumbres en el entorno exterior. Proviene de los elevados déficit público y déficit por cuenta corriente de Estados Unidos, de la escalada de los precios del petróleo, de la renuencia de las autoridades chinas a apreciar el renminbi (o yuan), que está notablemente infravalorado, de las tentaciones proteccionistas en Estados Unidos y en la UE contra la irrupción de productos textiles procedentes de China, del nuevo litigio comercial ante la Organización Mundial de Comercio entre Estados Unidos y la UE por las subvenciones a sus respectivos fabricantes de aviones civiles (Boeing y Airbus, respectivamente), sin olvidar las amenazas geopolíticas y los ataques del terrorismo islamista contra centros económico-financieros occidentales (como los ha sufrido Londres el 7 de julio, después de Madrid el 11 de marzo de 2004 y Nueva York el 11 de septiembre de 2001). De estos factores el más agudo es el encarecimiento del crudo. Según estimaciones del FMI, un incremento duradero del precio del crudo de 10 dólares reduce en la eurozona la tasa de crecimiento en 0,4 puntos porcentuales; el impacto negativo sobre los costes de las empresas y la renta disponible de los consumidores incluso se amplificaría si continuara devaluándose el euro frente al dólar y si surgieran «efectos de segunda vuelta» a través de subidas adicionales de los salarios.

Por otro lado, el riesgo más importante en el seno de la eurozona deriva del exceso de liquidez acumulada, fruto del rápido crecimiento del agregado monetario M3. ¿Habrà finalmente problemas de inflación? El exceso de liquidez no se ha traducido hasta ahora en presiones inflacionarias porque la debilidad de la demanda interna y la

intensificación de la competencia global las contienen. Pero sí tiene efectos distorsionantes en la medida en que los créditos se utilicen con fuerza para financiar la adquisición de vivienda y de activos financieros, ocasionando una sobrevalorización de los mismos.

España es un ejemplo de cómo el excesivo grado de liquidez incentiva el endeudamiento y penaliza el ahorro de los particulares. Según estimaciones recientes, el endeudamiento de los particulares, en promedio, supera ya el 100% de su renta disponible. Hay quien le quita hierro a este problema argumentando que el fuerte endeudamiento de las familias españolas tiene una contrapartida: los activos inmobiliarios que también valen más, una especie de «ahorro forzoso». Pero nadie puede garantizar que los precios de la vivienda seguirán subiendo o que se estabilizarán en los niveles actuales; si cayeran, el peso del endeudamiento se haría notar en muchas familias españolas.

No en vano el Banco Central Europeo (BCE) muestra un atento seguimiento a la evolución de los componentes más líquidos de M3 con el fin de prevenir la persistencia de burbujas especulativas en los mercados de activos reales y financieros y de contrarrestar a medio plazo posibles amenazas para la estabilidad del nivel de precios en la eurozona. El crecimiento subyacente de M3 (*core money*) y la tasa de inflación a medio plazo están estrechamente correlacionados, como demuestran estudios econométricos recientes (realizados por el BCE y el Bundesbank, entre otros).

De momento, el BCE está en una situación de compás de espera y mantiene inalterado en el 2% (desde junio de 2003) el tipo de interés básico para las operaciones principales de financiación, ya notablemente lejos del tipo de interés oficial en Estados Unidos, donde la Reserva Federal lo ha incrementado a finales de junio por novena vez desde junio del año pasado (y de nuevo en 25 puntos básicos), para situarlo en el 3,25%.

Con ello, la política monetaria europea seguirá siendo expansiva. Los tipos de interés están, tanto en términos nominales como reales, en niveles históricamente muy bajos; en algunos países miembros, como España, los tipos reales son negativos. Si el precio del petróleo se instala en los niveles exorbitantes actuales (unos 60 dólares el ba-

rril brent) y el euro mantiene su debilidad frente al dólar (en torno a 1,20 dólares) las expectativas de inflación de los agentes económicos girarán al alza, reduciéndose aún más el tipo de interés real.

Estando así las cosas, cabe esperar que tarde o temprano (los mercados financieros esperan que sea a mediados de 2006) el BCE reducirá de modo mesurado el actual tono expansivo de su política monetaria para ir aproximando el tipo de interés al nivel que indica la «tasa de Taylor» (2,5%).

Lo que no es demasiado probable es que el precio del dinero sea disminuido, aunque así lo hayan pedido recientemente el director ejecutivo del FMI y diversos dirigentes políticos (la OCDE acaba de rectificar). Existe suficiente estímulo monetario para la actividad económica. Una reducción de los tipos de interés oficiales sólo debería considerarse si la tasa de inflación cayera persistentemente por debajo del objetivo de estabilidad del nivel de precios a medio plazo (establecido por el BCE «por debajo, pero cerca del 2% interanual»). No hay evidencia significativa alguna de que se estén formando procesos deflacionistas.

Como tampoco se puede culpar al BCE (ni al euro) de ser el causante de la falta de dinamismo económico en la eurozona, como se viene afirmando sobre todo en círculos gubernamentales italianos (donde algunos abogan incluso por la reintroducción de la lira). Algunos políticos parecen necesitar una cabeza de turco para confundir a la opinión pública y rehuir responsabilidades propias derivadas de políticas económicas inadecuadas para recuperar la senda del crecimiento y crear más empleo.

Sería una falacia el recurrir a políticas macroeconómicas más expansivas al objeto de estimular la demanda interna, como también se viene reclamando desde determinados círculos políticos y sindicales nacionales. Los efectos estimulantes, si se produjeran (y no se desviarán hacia el extranjero generando una mayor demanda de importación), serían sólo transitorios y no sostenibles, puesto que los agentes económicos descontarían el «efecto rigidez» por el lado de la oferta de la economía. En vez de expectativas de crecimiento se formarían expectativas de estancamiento.

■ ■ ■ El «efecto rigidez» que impide que la zona del euro muestre un mayor dinamismo se debe a la lentitud y falta de coherencia con que se vienen emprendiendo las reformas estructurales. Hacen falta determinación y credibilidad. Se trata, sobre todo, de actuar en siete frentes, a saber:

- Primero, flexibilizar el mercado de trabajo. Es indispensable una mayor flexibilización tanto con respecto a las estructuras de salarios (por regiones, sectores y cualificaciones profesionales) y las jornadas laborales, como con referencia a los procesos de negociación colectiva (hacia una mayor descentralización) y a las regulaciones de adaptación de plantillas (hacia una reducción del coste de despido).
- Segundo: eliminar regulaciones y procesos burocráticos en los mercados de bienes y servicios. Es muy importante que sea fácil crear empresas y comercializar innovaciones en productos.
- Tercero: rebajar la fiscalidad sobre las inversiones empresariales y el ahorro a los niveles que rigen en otros países (incluidos los de la ampliación de la UE). Hay que ser consciente de que la movilidad internacional de los capitales es elevada y que, gracias a la reducción de los costes de transacción económica promovida por las nuevas tecnologías de la información y comunicación, seguirá siéndolo; la fiscalidad sobre las inversiones es uno de los determinantes fundamentales en la competencia entre países por captar ahorros foráneos.
- Cuarto: adecuar los sistemas de pensiones y de sanidad al envejecimiento de la población y a una tasa de natalidad insuficiente para el reemplazo generacional. Habrá que caminar hacia modelos de financiación que den un mayor peso al ahorro individual (sistema de capitalización), puesto que de otra manera o bien aumentarían aún más las contribuciones sociales (que constituyen un impuesto sobre el factor trabajo), o bien habría que recortar las prestaciones (con lo cual la Seguridad Social pierde su razón de ser). La inmigración (legal) no puede más que aliviar transitoriamente los pro-

blemas actuales, puesto que los inmigrantes también son demandantes de prestaciones sociales.

- Quinto: elevar la calidad del sistema educativo (desde la enseñanza escolar hasta las universidades, incluyendo los procesos de aprendizaje y la formación profesional permanente). La buena calidad del capital humano es, como explica la nueva teoría del crecimiento endógeno, la clave para propiciar el progreso tecnológico y para aumentar los niveles de productividad, de potencial de producción y de creación de empleo en las economías.
- Sexto: reducir las subvenciones a empresas en declive, que impiden el ajuste de las estructuras productivas a los cambios de mercado y distorsionan la competencia y que suponen, además, una fuerte carga para los Presupuestos del Estado y, en última instancia, para el contribuyente.
- Séptimo: consolidar los Presupuestos Generales del Estado. El objetivo es suprimir en un plazo razonable el componente estructural de los déficit públicos, no el coyuntural derivado de los «estabilizadores automáticos»; la consolidación debe acometerse preferentemente por el lado del gasto consuntivo (recortándolo) y no por el de los ingresos (subiendo impuestos).

Ahora bien, no parece que haya demasiado entusiasmo por emprender tales reformas. El coste político de impopularidad es grande, como acaba de ponerse de manifiesto en Alemania (en numerosos comicios electorales regionales) y en Francia y Holanda (los «noes» a la Constitución europea). Además, los dirigentes políticos de diversos Estados miembros confían más en las virtudes del intervencionismo estatal y de un keynesianismo simplista que en los incentivos a la inversión y al trabajo en una economía flexibilizada. Desconfían de la capacidad de los ciudadanos para adoptar con responsabilidad formas adecuadas de previsión y prefieren organizarlo todo dentro del Estado de Bienestar.

IV. Esta forma de pensar se refleja en las decisiones del Ecofin y del Consejo Europeo, a finales de marzo, de rediseñar el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC).

El contenido del PEC ahora es ambiguo y da pie a interpretaciones interesadas por parte de los gobiernos. A pesar de que formalmente se mantienen los valores de referencia para el déficit público (3% del PIB) y la deuda pública (60% del PIB), la credibilidad es nula, puesto que ahora existe una larga lista de circunstancias atenuantes y eximentes (los llamados «factores relevantes») que cada uno de los gobiernos puede contemplar a su antojo como excusa para incurrir en un excesivo endeudamiento. La amenaza de sanciones se ha diluido. En vez de una restricción a la indisciplina presupuestaria ahora tenemos un PEC a la carta. En vez de un mecanismo de anclaje de los presupuestos públicos –que tienen que respetar todos los Estados miembros por igual– ahora tenemos un Pacto que, de aplicarse, sólo se hará frente a países pequeños, como actualmente Portugal (donde el déficit público podría llegar este año a casi un 5%, según pronósticos de la Comisión Europea, e incluso al 7% del PIB, según estimaciones del Banco de Portugal). Alemania y Francia, que tanto empeño político han dedicado para conseguir la nueva versión del Pacto, se atribuirán el derecho de aplicar la ortodoxia presupuestaria sólo si a sus gobiernos de turno les conviene electoralmente; en este ejercicio, las cuentas públicas continuarán arrojando un déficit excesivo (por cuarto año consecutivo). Italia hará lo mismo; ya ni con ingeniería contable puede evitar que este año el déficit público se sitúe por encima del valor de referencia del 3% del PIB (incluso superando el 3,7% que reconoce el gobierno). Por mucho que estos tres países estén en el punto de mira de la Comisión Europea y el Ecofin, las medidas que se decidan (como en la última reunión de julio) no les van a causar quebraderos de cabeza a los gobiernos infractores.

¿Y España? El Ministerio de Economía proyecta para los próximos años un equilibrio presupuestario. Pero dado que la economía española se encuentra en una buena posición cíclica, los Presupuestos Generales del Estado tendrían que cerrar con un superávit apreciable (con arreglo al «brazo preventivo» del Pacto revisado). El fuerte aumento previsto para el gasto público, sobre todo el gasto de las Comunidades Autónomas sin suficiente corresponsabilidad fiscal, que en buena parte es de tipo estructural, supondrá una hipoteca en el momento que el ciclo expansivo se agote y la recaudación

impositiva y los ingresos por cotizaciones sociales crezcan menos; entonces España no dispondrá de un colchón de seguridad al objeto de mantener un saldo equilibrado en las cuentas públicas.

La sostenibilidad de las finanzas públicas en el transcurso del tiempo depende esencialmente de la relación deuda/PIB y de que no se sobrepase el límite del 60%. Cuando se fijó este valor de referencia en el Tratado de Maastricht, el crecimiento esperado del PIB en términos nominales era del 5% (3% de PIB real, 2% de tasa de inflación); por consiguiente, el listón para el déficit público con relación al PIB tenía que ser 0,6 veces dicho incremento del PIB, es decir, el consabido 3%. Hoy en día, las expectativas de crecimiento son menores. Según las proyecciones de la Comisión Europea, el PIB real crece a medio plazo con una tasa del 2%; si a esto le añadimos que el BCE define su objetivo de estabilidad del nivel de precios mediante una tasa de inflación a medio plazo de cerca del 2%, el PIB nominal en la UE (y la eurozona) evoluciona por una senda del crecimiento del 4%. En estas circunstancias la sostenibilidad de las finanzas públicas hubiera requerido que se bajara el valor de referencia del déficit al 2,4% del PIB. De esto no querían saber nada los grandes infractores del PEC, Alemania y Francia.

El que la política presupuestaria ya no tenga que guiarse por reglas creíbles sino que puede discurrir por la discrecionalidad, es contraproducente. Supone un serio riesgo para la estabilidad macroeconómica. Habrá más déficit público estructural en más países miembros que hasta ahora. Esto, tarde o temprano, podría presionar al alza los tipos de interés a largo plazo, lo que iría en detrimento de la inversión en capital fijo y de la creación de empleo. Además es muy probable que surjan conflictos con la política monetaria del BCE, pues los gobiernos con mucha deuda estarán interesados en que esa política sea permisiva, lo cual redundaría en una mayor inflación con claros efectos económicos y sociales negativos. No está mal recordar a los gobiernos que el Premio Nobel de Economía de 2004 ha sido concedido a los profesores Finn Kydland y Edward Prescott por sus investigaciones sobre la importancia que tiene para el crecimiento económico la coherencia de las políticas macroeconómicas y su consistencia en el tiempo, dado que los agentes económicos (con expectativas racionales) toman sus decisiones en un horizonte tem-

poral dinámico y adecuan su disponibilidad a invertir y consumir, reduciéndola, si la política presupuestaria les parece insostenible. Ni en Berlín ni en París los gobiernos parecen conocer este importante mensaje lanzado desde las esferas académicas.

V Con la ampliación de la UE al Este, las economías de la Vieja Europa tienen que asumir grandes desafíos que derivan de tres características singulares de los nuevos socios, a saber:

- Primero, el tener una población activa con un buen nivel de formación profesional y de cualificación y una población asalariada a un coste muy inferior al existente en cualquiera de los países de la UE-15. En Alemania, por ejemplo, el nivel de costes laborales por hora de trabajo en la industria manufacturera es entre seis y ocho veces mayor que en la República Checa y Polonia, respectivamente. España tiene un nivel de costes más moderado (se sitúa en un 60% del nivel en Alemania Occidental), pero sí supera con creces el de la República Checa (por un factor del 3,7) y el de Polonia (factor del 4,9).
- Segundo, el mostrar incrementos notables del capital productivo y de la capacidad de desarrollar actividades de contenido tecnológico alto y medio-alto (como equipos informáticos, material electrónico, vehículos de motor), gracias también a la presencia de empresas multinacionales (en primera línea, alemanas).
- Tercero, el tener un sistema tributario muy propicio para la inversión empresarial, por cuanto se grava más el consumo (vía impuestos indirectos, sobre todo el IVA) que la formación de capital (vía tributos directos, como el Impuesto sobre Sociedades). El tipo medio *efectivo* del Impuesto sobre Sociedades es muy bajo: para los beneficios retenidos, los tipos oscilan entre el 0% en Estonia y el 26,3% en la República Checa en 2004, frente a un 37% en Alemania y un 33,1% en España.

Con un área *ante portas* constituida por países con unos costes laborales y una presión fiscal sobre las inversiones tan bajos, los incentivos para o bien traspasar una parte de la producción y de los empleos de la casa matriz a fábricas sucursales en esa región («*offshoring*») o bien aprovisionarse con bienes intermedios y servicios en empresas terceras del Este europeo («*outsourcing*») son evidentes. Esto repercutirá de forma importante en el futuro reparto intracomunitario de localizaciones de la producción y el empleo.

Cada vez es mayor el número de empresas alemanas, sobre todo las del sector de la exportación, que se aprovisionan con productos intermedios fabricados en las plantas que han establecido en los países del Este. Es una forma de fortalecer su posición competitiva en los mercados mundiales.

Tarde o temprano, las empresas españolas estudiarán las posibilidades de relocalizar producción hacia el Este de la Unión. Posiblemente las primeras que lo tengan que hacer serán aquellas que actualmente están integradas en *clusters* industriales con empresas multinacionales y que pueden verse apartadas de esos *clusters* cuando las empresas multinacionales opten por invertir en los países de la ampliación en vez de seguir haciéndolo en la economía española. La industria del automóvil, la auxiliar incluida, es un ejemplo.

Esto no quiere decir que se vaya a producir un éxodo de las empresas de la UE-15 hacia Europa Oriental. Pero si el factor trabajo es demasiado caro, se le demandará menos en la base de operación tradicional. Así es como funciona el mercado. En vista de la competencia globalizada, las empresas no tienen otro remedio que considerar la posibilidad de relocalizar parte de sus cadenas de producción hacia países de costes laborales más bajos si no quieren correr el peligro de perder cuotas de mercado por falta de competitividad, lo cual les obligaría, ahora por este motivo, a reducir plantillas. La alternativa sería invertir en el propio país en procedimientos de producción capital-intensivos, es decir, ahorradores en trabajo, con lo cual también se pierden puestos de trabajo. Dicho de otra manera: los puestos de trabajo que sean trasladados a la nueva UE ya son económicamente obsoletos en la vieja.

La ampliación de la UE no sólo plantea una mayor presión competitiva, sino también promete nuevas oportunidades de crecimiento. Esto exigirá a las empresas que reconsideren sus estrategias de gestión, fabricación y diversificación de actividades según las condiciones concretas con las que se encuentren en el nuevo mercado único. El dinamismo económico precisa de lo que llamamos el «empresario schumpeteriano», que tiene visión de futuro y está dispuesto a asumir riesgos. La clave del éxito no está ya tanto en ser competitivos en precios, pues esto es imposible dado los diferenciales de costes laborales (que seguirán siendo significativos incluso tras reformar fundamentalmente el mercado de trabajo). La respuesta más prometedora al reto de las relocalizaciones es una mayor inversión en actividades de investigación, desarrollo e innovación. Actualmente, la media de la UE-15 está en el 1,9%, con Suecia (4,3%) y Finlandia (3,5%) a la cabeza. España figura con un 0,9% en la cola, dejando sólo a Portugal y Grecia por detrás. Cuanto mayores sean los contenidos tecnológicos de los productos, tanto menos se hará notar la desventaja de las empresas de la UE-15 en concepto de precios a la hora de competir con los países de la ampliación y, por supuesto, con los países emergentes asiáticos.

VI. Otro reto se presenta en el área de los servicios. En su día, todos los gobiernos de la UE-15 refrendaron la directiva del ex comisario Bolkenstein de liberalizar los servicios dentro del mercado único europeo. Tras la ampliación de la UE al Este, Alemania y Francia han impuesto el bloqueo de esta directiva.

El argumento es que la apertura de fronteras podría producir fuertes corrientes de servicios empresariales y de servicios al consumidor desde esa región a la UE-15, a un coste comparativamente bajo. Esto pondría en peligro la existencia de los proveedores locales y amenazaría la preservación de los empleos, los sueldos y demás condiciones laborales de los trabajadores vigentes en los antiguos países miembros. A los países del Este se les acusa de practicar un *dumping* social,

que no sólo erosionaría el llamado «modelo social europeo», sino que además desencadenaría una competencia a la baja en los niveles de regulación en perjuicio de usuarios y consumidores.

Obviamente se trata de un tosco argumento de proteccionismo. Es doblemente incompatible con el marco institucional de la UE: lo es con el Acta Única Europea que establece el «principio del país de origen», según el cual todo profesional o empresa autorizados a prestar servicios en su país pueden hacer lo mismo en todos los demás países socios, sin trámites y requisitos adicionales; y mantener o erigir barreras contra la prestación de servicios desde el Este no es compatible con uno de los principios rectores de política económica consagrados en los Tratados de la UE (y en la Constitución europea, actualmente en proceso de ratificación) y que es el de la libre competencia. Se conoce que los Jefes de Estado y de Gobierno de la UE-15, cuando acordaron en 1993 la ampliación europea y celebraron la adhesión de los diez nuevos socios con gran pompa el 1 de mayo de 2004, se olvidaron de que las oportunidades comerciales del mercado único corresponderían a todos. Como tampoco lo han tenido en cuenta cuando el mes pasado han decidido hacer efectiva una nueva ampliación al Este –con Bulgaria y Rumanía– el 1 de enero de 2007. Alemania y Francia consideran, con razón, que es normal que sus empresas industriales hagan uso de sus ventajas comparativas y exporten libremente automóviles o maquinaria a Polonia o Hungría; pero no es de recibo que también consideren normal restringir la importación de servicios de consultoría o de arquitectos procedente de esos países que aprovechan sus ventajas comparativas. Hablar de *dumping* social es, con arreglo a la teoría económica, incorrecto, puesto que los servicios no se venden a un precio inferior a los costes y tampoco a un precio inferior al que se prestan en el país de origen.

El sector de los servicios profesionales es, en la época de la información y la comunicación y junto a la globalización que nos toca vivir, el principal motor de la dinámica económica, según avalan estudios empíricos y experiencias concretas como las de Estados Unidos o de Irlanda. En la UE se podrían crear más de medio millón de nuevos puestos de trabajo cada año, si el sector de los servicios se expandiera como en Estados Unidos. Los Estados miembros de la UE tendrían que estar interesados en utilizar este potencial plena-

mente. Actualmente no lo hacen porque siguen persistiendo numerosas barreras de entrada en este sector, incluso a nivel nacional. La directiva Bolkenstein hubiera contribuido a una competencia entre sistemas regulatorios, lo cual sería positivo porque eliminaría excesos de reglamentación administrativa y promovería de este modo la apertura de los mercados. Mediante derogaciones adecuadas se puede garantizar la seguridad de los ciudadanos en materia de salud y de medio ambiente. El que ahora el Parlamento Europeo esté enmendando esta directiva de servicios, reduciendo el ámbito de su aplicación e implantando el «principio del país de destino», significa echar marcha atrás y debilitar Europa. La UE se alejaría aún más de los niveles de competitividad internacional que –con el sector de servicios viento en popa– ya se han alcanzado en Estados Unidos y hacia los que marchan con fuerza diversos países emergentes, con India a la cabeza, gracias a las aptitudes singulares de su población activa para la informática.

REVISTA HISPANO CUBANA HC

Asamblea disidente en Cuba
Resolución General de la Asamblea para
promover la sociedad civil en Cuba
R. Gómez Manzano, Daniel Morcarte

Queridos míos Don Quijote y Sancho
Ileana Bucurenciu

La UE y Cuba:
¿Diplomacia o Duplicidad?
Instituto de Estudios Cubanos

Los campos de concentración,
núcleo del pensamiento actual de
Tzvetan Todorov
Inger Enkvist

Derechos Humanos, Documentos,
Cultura y Arte

Número 22

© 2005



Director
Javier Martínez-Corbalán

Consejo editorial
Cristina Álvarez Barthe
Luis Arranz
María Elena Cruz Varela
Jorge Dávila
Manuel Díaz Martínez
Alina Fernández
María Victoria Fernández-Ávila
Celia Ferrero Romero
Carlos Franqui

José Luis González Quirós
Mario Guillot
Guillermo Gortázar
Jesús Huerta de Soto
Felipe Lázaro
Jacobo Machover
José María Marco
Juan Morán
Eusebio Mujal-León
Fabio Murrieta
Mario Parajón
José Luis Prieto Benavent
Tania Quintero

Alberto Recarte
Raúl Rivero
Ángel Rodríguez Abad
José Antonio San Gil
José Sanmartín
Pío Serrano
Daniel Silva
Rafael Solano
Álvaro Vargas Llosa
Alejo Vidal-Quadras
Redacción
Orlando Fondevila
Begoña Martínez

www.revistahc.com

PÍDALA EN SU QUIOSCO HABITUAL

Información y pedidos:

REVISTA HISPANO CUBANA HC

C/ Orfila, 8, 1º A. 28010 Madrid
Teléfonos: 91 319 63 13 - 91 319 70 48 Fax: 91 319 70 08
e-mail: revistah@revistahc.com - Internet: <http://www.revistahc.com>