



Tesis Doctoral

Beatriz Iñarritu Ibarreche

**EL SISTEMA DE GOBERNANZA  
ECONÓMICA EN LA UNIÓN EUROPEA:  
PROPUESTA DE ANÁLISIS Y MEDICIÓN**

2015

**UNIVERSIDAD DE DEUSTO**

**TESIS DOCTORAL**

**EL SISTEMA DE GOBERNANZA ECONÓMICA EN LA UNIÓN  
EUROPEA: PROPUESTA DE ANÁLISIS Y MEDICIÓN**

Beatriz Iñarritu Ibarreche  
2015

# TESIS DOCTORAL

## EL SISTEMA DE GOBERNANZA ECONÓMICA EN LA UNIÓN EUROPEA: PROPUESTA DE ANÁLISIS Y MEDICIÓN

PROGRAMA DE DOCTORADO:  
“ESTUDIOS INTERNACIONALES E INTERCULTURALES”

Doctoranda  
Beatriz Iñarritu Ibarreche

Directora  
Laura Gómez Urquijo

26 de Agosto de 2015

A Valentín y Carmen

## INDICE

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>1</b>
<b>CAPÍTULO 1 - HACIA UNA REDEFINICIÓN DE LA GOBERNANZA ECONÓMICA EUROPEA ..</b>	<b>8</b>
<b>1.1. Contenidos del Capítulo .....</b>	<b>9</b>
<b>1.2. Aproximación a la definición de Gobernanza Económica Europea.....</b>	<b>10</b>
<b>1.3. La GEE inicial, anterior a la crisis: alcance y carencias relevantes.....</b>	<b>18</b>
1.3.1. El alcance de la GEE inicial anterior a la crisis .....	18
1.3.2. Las carencias de la GEE inicial que dificultaron la respuesta a la crisis.....	22
<b>1.4. La conformación de una nueva GEE.....</b>	<b>31</b>
1.4.1. Ideas clave que impulsan la redefinición de la GEE .....	31
1.4.2. El alcance y los grandes cambios conseguidos con la GEE redefinida .....	44
1.4.3. El Semestre Europeo, elemento clave e innovador de la GEE actual .....	50
<b>1.5. Nuevas ideas sobre la GEE.....</b>	<b>57</b>
1.5.1. La revisión de la GEE actual y del Semestre Europeo (el Semestre Reforzado)....	57
1.5.2. El debate y las propuestas de mejora de la GEE actual.....	62
<b>1.6. Conclusiones del Capítulo .....</b>	<b>67</b>
<b>CAPÍTULO 2 - LA GOBERNANZA ECONÓMICA EUROPEA: ANÁLISIS Y PROPUESTA DE SISTEMATIZACIÓN DE SUS PRINCIPALES ELEMENTOS .....</b>	<b>68</b>
<b>2.1. Contenidos del Capítulo .....</b>	<b>69</b>
<b>2.2. Contextualización de la propuesta de sistematización de los elementos de la nueva GEE .....</b>	<b>70</b>
<b>2.3. Propuesta de sistematización de los diferentes elementos (herramientas, mecanismos y procedimientos) de la GEE actual .....</b>	<b>74</b>
2.3.1. Elementos de coordinación y supervisión de las políticas presupuestarias de los Estados miembros de la UE (Área A).....	75
2.3.2. Elementos de coordinación y supervisión de las políticas estructurales de competitividad, crecimiento y empleo (Área B) .....	90
2.3.3. Los programas de asistencia financiera a los Estados de la Eurozona (Área C)....	96
2.3.4. La regulación y supervisión del sector financiero (Área D).....	107
2.3.5. Los elementos de la GEE actual en el Semestre Europeo .....	119
<b>2.4. Conclusiones del Capítulo .....</b>	<b>123</b>

## **CAPÍTULO 3 – LOS INDICADORES ACTUALES DE MEDICIÓN DE LA GOBERNANZA ECONÓMICA EUROPEA Y PROPUESTA DE CUADRO DE MANDO.....126**

### **3.1. Contenidos del Capítulo .....127**

### **3.2. Mediciones de la GEE actual manejadas por las instituciones europeas .....129**

3.2.1. Mediciones de la Comisión Europea – Estrategia Europa 2020..... 129

3.2.2. Mediciones de la Comisión Europea – Dirección General de Economía y Finanzas (DG ECFIN) ..... 131

3.2.3. Mediciones de la Comisión Europea - Dirección General de Empresa e Industria (DG ENTR) ..... 133

3.2.4. Mediciones de la Comisión Europea – Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera (DG TAXUD)..... 135

3.2.5. Mediciones del Banco Central Europeo ..... 136

3.2.6. Mediciones del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE) ..... 137

3.2.7. Mediciones específicas procedentes de los elementos de la GEE actual ..... 138

3.2.8. Síntesis de las mediciones de la GEE actual elaboradas y utilizadas por la UE... 141

### **3.3. Criterios utilizados en la propuesta del Cuadro de Mando Integral de la GEE .....143**

### **3.4. Propuesta de Cuadro de Mando Integral de la GEE actual con los indicadores elaborados y utilizados por la UE .....147**

### **3.5. Conclusiones del Capítulo .....160**

## **CAPÍTULO 4 – PROPUESTA DE INDICADORES INTERNACIONALES RELEVANTES PARA LA MEDICIÓN DE LA GOBERNANZA ECONÓMICA EUROPEA EN UN CUADRO DE MANDO.169**

### **4.1. Contenidos del Capítulo .....170**

### **4.2. Indicadores internacionales relevantes para la medición de aspectos relativos a la Gobernanza Económica .....172**

4.2.1. Indicadores internacionales de ámbito general..... 172

4.2.2. Indicadores internacionales sobre competitividad ..... 179

4.2.3. Indicadores internacionales sobre Inversión Directa Extranjera ..... 185

4.2.4. Indicadores internacionales sobre corrupción y seguridad jurídica ..... 187

4.2.5. Indicadores internacionales sobre innovación..... 191

4.2.6. Indicadores internacionales sobre educación..... 194

4.2.7. Indicadores internacionales sobre el bienestar de la población..... 196

### **4.3. Otros Indicadores Europeos sobre la aficción de los ciudadanos europeos respecto a las instituciones y la UE (22 y 23).....201**

<b>4.4. Síntesis de las mediciones internacionales aplicables a la GEE .....</b>	<b>202</b>
<b>4.5. Selección de indicadores especialmente relevantes en la medición de la GEE .....</b>	<b>205</b>
<b>4.6. Propuesta de indicadores internacionales para la propuesta de CMI de medición de la GEE.....</b>	<b>208</b>
<b>4.7. Conclusiones del Capítulo .....</b>	<b>212</b>
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>215</b>
<b>REFERENCIAS.....</b>	<b>227</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>244</b>

## INTRODUCCIÓN

El origen de la presente investigación se encuentra en los recientes cambios habidos en la Gobernanza Económica de la Unión Europea o Gobernanza Económica Europea (en adelante GEE), que se han visto forzados por la crisis económica y financiera y por la constatación de las graves carencias en el diseño inicial de la Unión Económica y Monetaria.

También situamos en el inicio de este estudio la creciente preocupación por la mejora de la gobernanza, un término que ya en los años noventa se utilizó para designar a la manera en que el poder es ejercido en la gestión de los recursos económicos y sociales de un país para el desarrollo (World Bank, 1992) y que más recientemente se ha descrito como el conjunto de tradiciones e instituciones a través de las cuales la autoridad es ejercida en un país (Kaufmann, 2011). A esta expresión genérica añadimos el término Gobernanza Económica global, en referencia a la necesidad de coordinar las políticas y jurisdicciones domésticas de los Estados por su mayor interdependencia que resulta de la globalización económica (Bradlow, 2013) y otras interpretaciones al respecto que hacen referencia al creciente protagonismo de los sectores privados y de la sociedad civil en el ejercicio de la autoridad (Jackson, 2013). Son muchas las aproximaciones a este término por lo que el objetivo de esta investigación no es profundizar más en un campo ya muy trabajado sino ceñirnos a su aplicación dentro de la UE, y en concreto, en su aspecto económico.

Recientemente, la propia Comisión Europea nos habla de los “principios de excelencia de la Gobernanza” entre los que se incluyen la orientación a los resultados, el enfoque en el ciudadano o la innovación y mejora continuas. Y menciona el círculo virtuoso que se crea con una Gobernanza de alta calidad, en el que los ciudadanos confían en sus gobiernos y en el que se genera una consideración positiva por parte de las empresas al realizar sus inversiones (Comisión Europea, 2014a).

En todo caso, resulta indudable que ambas expresiones, Gobernanza y Gobernanza Económica, cobran todo su sentido en el caso de la UE ya que, en efecto, la Unión fundamenta todos sus avances en el permanente diálogo entre muy diferentes actores, instituciones europeas, Estados miembros, lobbies o grupos de interés y representantes de la sociedad civil en general.

Y también es preciso señalar que el avance en la gobernanza en la UE se integra dentro del proceso de la construcción comunitaria, y que, como tal, afronta ante sí el siempre difícil reto de combinar y aunar 28 voluntades políticas, esta vez en torno a la mejora o creación de nuevos instrumentos y procedimientos de regulación y supervisión de las

políticas económicas de los Estados miembros, lo que inevitablemente exige nuevas e importantes cesiones de soberanía de los países hacia las instituciones europeas.

De esta dificultad nos hablan Dima et al. (2013), cuando señalan que la UE consiste en un conjunto de Economías con diferentes grados de desarrollo que comparten mecanismos y políticas de mercado, y cuando se refieren al doble marco institucional, comunitario y nacional, en el que trabajan los Estados miembros con un cierto grado de autonomía. Y tampoco ha facilitado el avance en la GEE el “divorcio sin precedentes” entre las autoridades monetarias y fiscales de la Eurozona al que alude Goodhart (1998), separación que, indudablemente, ha favorecido durante años el endeudamiento y las burbujas inmobiliarias en determinadas Economías europeas.

El hecho de abordar, por tanto, una gobernanza multinivel, derivada del propio modelo de integración europea, nos lleva a encontrarnos con elementos de GEE numerosos, generalistas, y en ocasiones ambiguos o con solapamientos en sus actuaciones.

Por otra parte, el momento actual que vive la Unión Europea, caracterizado por las continuas y generalizadas peticiones de actuación para afrontar los retos derivados de la crisis económica surgida en 2008, representa un auténtico punto de inflexión en la construcción comunitaria. La UE “ha disparado” un despliegue de nuevas medidas, legislaciones e instrumentos que pretenden reforzar y mejorar la GEE, aunque también es cierto que esta proliferación de nuevos elementos dificultan, aún más, el panorama de la Gobernanza Económica de la UE y la hacen más difícil su conocimiento y comprensión.

En este contexto, abordamos la investigación haciéndonos las preguntas siguientes:

- ¿Es posible explicar de una manera ordenada y sistematizada los actuales elementos de la GEE?,
- ¿Qué mediciones elabora y utiliza actualmente la UE para dar a conocer sus actuaciones y los resultados de su Gobernanza Económica?, ¿cómo es este sistema de medición?, ¿se ajusta a los ámbitos que cubre la GEE? ¿tiene carencias relevantes?,
- ¿Es, en este sentido, posible diseñar un Cuadro de indicadores que mida en su conjunto y de forma coherente la implementación y los resultados de los diferentes elementos de la actual GEE?.

Y afrontamos estos interrogantes con el planteamiento de tres hipótesis:

H1- A pesar del incuestionable esfuerzo que realiza la Unión Europea por dar a conocer el complejo sistema de GEE, no existe una explicación basada en la sistematización de las diferentes áreas de Gobernanza y en los elementos que la componen,

H2-La Unión Europea también hace esfuerzos por medir la GEE actual, pero estas mediciones se centran en exceso en determinadas áreas de Gobernanza, y en ocasiones llegan a un exceso de detalle, se solapan o no contemplan algunas de las actuaciones clave de la GEE,

H3- Es posible diseñar un sistema de medición más completo, eficaz y sistemático de la GEE que facilite la comprensión de sus diferentes ámbitos de actuación y su alcance, y que contribuya a dar a conocer la actuación de la UE en el actual contexto de dificultad económica y de desconfianza ciudadana.

Ante este planteamiento de preguntas e hipótesis de partida, nuestra investigación persigue un doble objetivo; por una parte pretendemos abordar la clarificación del sistema de Gobernanza Económica de la UE que, como se ha mencionado, resulta particularmente difícil de comprender, mediante una propuesta de sistematización de áreas y elementos de la GEE actual y, por otra parte, planteamos la propuesta de un Cuadro de Mando de indicadores de esta GEE que combina la utilización de los indicadores que actualmente maneja la UE y de otros indicadores internacionalmente contrastados en su aplicación a la Gobernanza Económica.

Se pretende, por tanto, proponer dos herramientas o propuestas de análisis de la GEE actual: una sistematización de la propia GEE en términos de áreas de Gobernanza y de elementos y un Cuadro de Indicadores de medición de dicha GEE. Ambas herramientas tendrán una finalidad común, facilitar la comprensión y el conocimiento de la Gobernanza Económica de la UE y de sus resultados.

La relevancia de los objetivos planteados en la investigación viene justificada por el hecho de que la actualidad más reciente ha colocado en el primer plano del debate europeo la urgente necesidad de articular una respuesta común a la crisis y las críticas generalizadas respecto a la respuesta dada hasta la fecha que, en forma de rescates tardíos e in extremis y en forma también de una austeridad y disciplina presupuestaria extremos, ahoga a la ciudadanía de los Estados miembros más vulnerables.

Como señala Mulas Granados (2009), el diseño institucional de la Unión Monetaria favorecía la inacción y más si las medidas que debían adoptarse resultaban impopulares. Esta circunstancia provocó una respuesta débil y lenta a los desafíos de la globalización y,

en consecuencia, un debilitamiento del proyecto europeo a ojos de los ciudadanos de la Unión.

Y en este ámbito no podemos olvidar que la percepción de los ciudadanos respecto a los responsables públicos, aspecto clave en la Gobernanza, también se ha visto afectada por los casos de corrupción que han aflorado en muchos países de la UE durante la crisis y que han llegado a forzar la presentación de un primer informe por parte de la Comisión Europea (Comisión Europea, 2014 k). Numerosos medios de comunicación y la propia Comisión Europea nos alertan del clima de desafección hacia la UE sin precedentes del que somos testigos y de los no pocos posicionamientos políticos en muchos Estados miembros en defensa de la renacionalización de las políticas comunitarias y de la oposición euroescéptica a la integración europea que se generaliza en muchos países.

Es precisamente la constatación de los peligros que acechan a la propia esencia de la UE la que nos lleva a considerar esta investigación particularmente oportuna, en el contexto del actual debate ciudadano y de la necesidad de definir nuevos pasos a emprender en la GEE que eviten la repetición de errores. Nos resulta incontestable que la eficacia, la calidad y la buena orientación de la intervención de las administraciones públicas les proporcionan buena parte de su legitimidad. Y en el actual entorno de globalización económica y de fuerte competencia de las Economías emergentes, la UE se encuentra ante una encrucijada histórica en la que deberá demostrar su capacidad para definir y consolidar las decisiones comunes y coherentes respecto a las políticas nacionales fiscales y presupuestarias, de crecimiento y empleo y de regulación del sector financiero, sin olvidar las decisiones que hagan posible la creación de nuevos mecanismos de apoyo financiero a los Estados en dificultades que actúen de freno y cortafuegos ante estos problemas.

Para abordar la investigación y cubrir el doble objetivo señalado de propuesta de una sistematización de áreas y elementos de la GEE actual y de un Cuadro de Indicadores de medición de esta GEE, la investigación se centrará, en primer lugar, en el contexto de la “redefinición” reciente de la GEE, llevando a cabo un análisis del concepto “Gobernanza Económica Europea” con las aportaciones realizadas por autores reconocidos y de las acepciones que, con mayor frecuencia, se utilizan al describir los términos de Gobernanza y Gobernanza Económica.

Analizaremos los diferentes componentes de la GEE inicial y destacaremos las ideas clave que subyacen en el impulso para su “redefinición” en términos de las diferentes propuestas que, entre 2010 y 2015, ha puesto sobre la mesa la Comisión Europea. En este primer capítulo, no olvidaremos los debates e ideas que se siguen planteando para

mejorar la GEE actual, con el fin de perseverar en el camino hacia una profunda y auténtica Gobernanza Económica en la UE.

En segundo lugar, nos fijaremos en los aspectos más operativos de la GEE actual, que crean un sistema complicado de elementos, herramientas, mecanismos y procedimientos que deben trasladarse a los Estados miembros. Veremos que, en efecto, este panorama de elementos es muy diverso y complejo ya que, tanto en su origen normativo como en las instituciones participantes o en los objetivos que abordan, se aprecian diferencias sustanciales, al margen de las interrelaciones existentes entre sí.

Planteamos, en este segundo capítulo, la primera propuesta de sistematización respecto a los diferentes elementos de la GEE actual, sus objetivos y el área de GEE en la que se insertan. Y dedicaremos un apartado especial a la innovación que representa el conocido como “Semestre Europeo” que integra las diferentes áreas de GEE y que plantea un sistema de coordinación y supervisión preventivo. Como señalan Delors et al. (2011), el Semestre aporta dos novedades relevantes en términos de procedimiento. Por una parte está la sincronización de diferentes procedimientos que harán posibles las sinergias a nivel nacional de las reformas estructurales y las prioridades presupuestarias; y por otra, destacan el cambio en el marco temporal de la coordinación de las políticas económicas nacionales, que pasa a ser una coordinación ex ante y, de esta forma, las orientaciones de las instituciones europeas se deciden antes de la presentación de los Programas Nacionales y antes de la adopción de los presupuestos nacionales.

A continuación, realizaremos un análisis de las diferentes mediciones que realiza y maneja la UE para valorar los avances y resultados que se van consiguiendo con la implementación de los distintos elementos de la GEE actual. Como podrá apreciarse con la lectura de la investigación, las mediciones son muchas y dispersas, lo que nos reafirma en la idea de que es preciso realizar un esfuerzo por ordenar y sintetizar esta información para contribuir al conocimiento y comprensión de la GEE actual.

El resultado de este análisis se mostrará de manera ordenada, clasificando los diferentes indicadores identificados en función de la fuente y sub-fuente de información de origen y, también, siguiendo el modelo de sistematización propuesto en el capítulo anterior en áreas de la GEE actual. En este mismo capítulo proponemos dos criterios que consideramos clave para elaborar un Cuadro de Indicadores de Gobernanza Económica y que se concretan en la propuesta de cuatro perspectivas para clasificar los indicadores, siguiendo el modelo de un Cuadro de Mando Integral.

La diversidad de fuentes (y sub-fuentes) de información y los diferentes formatos utilizados (informes, bases de datos y grupos de indicadores) han hecho particularmente

complejo el análisis, lo que nos ha llevado a incluir dos anexos. En el primero se muestra el detalle de la clasificación de los indicadores manejados por la UE en el modelo de sistematización de áreas de GEE propuesto, y en el segundo recogemos esta clasificación según las cuatro perspectivas propuestas para el CMI. También llamamos la atención del lector sobre la forma que empleamos para referenciar los indicadores ya que, en muchos casos, estas mediciones se muestran en bases de datos on-line. Es por ello que mostramos estas referencias en el pie de página, con los links de internet en los que poder encontrar más información sobre cada indicador.

En el cuarto y último capítulo identificaremos y analizaremos los indicadores internacionales más reconocidos en relación a la medición de la Gobernanza Económica y que, a nuestro juicio, podrían enriquecer nuestra propuesta de CMI de la GEE actual. Estos indicadores serán objeto de una clasificación en función de su especialización y de los aspectos de la Gobernanza Económica que miden.

Tras este estudio de las fuentes internacionales de medición de la Gobernanza Económica identificadas, se propondrán aquellos indicadores que, en el diseño de un Cuadro de Mando de GEE, aporten valor a los indicadores que maneja la UE.

Finalmente, las conclusiones de la investigación incluyen nuestra propuesta de CMI de medición de la GEE actual que incorpora los indicadores de la propia UE y los indicadores internacionales seleccionados.

A lo largo de la investigación hemos consultado un gran número de fuentes de información, comunitarias e internacionales. Asimismo, y para realizar la aproximación a la redefinición de la GEE y comprender las principales líneas de análisis, hemos analizado la doctrina especializada, que nos ha hecho ver la existencia de diferentes teorías, valoraciones y opiniones en el mundo académico.

Cobra un papel esencial en nuestro análisis el estudio de la documentación elaborada por la UE, particularmente la que confecciona la Comisión Europea, quien sin duda lidera todas las iniciativas en el campo de la GEE, además de la información de otras instituciones comunitarias como el Consejo de la UE o el Banco Central Europeo.

Asimismo, llevaremos a cabo la revisión de los textos legales, Tratados, Reglamentos, Directivas y Decisiones, que han hecho posible el diseño y la puesta en marcha de los diferentes elementos de la GEE.

En el ámbito de las mediciones, analizaremos y valoraremos las diferentes bases de datos on-line e informes que maneja la UE, concretamente las utilizadas por las Direcciones Generales de la Comisión Europea con competencias en el ámbito de la Gobernanza

Económica, el Banco Central Europeo y el Mecanismo Europeo de Estabilidad. En este mismo terreno, realizaremos una exhaustiva labor de búsqueda y filtro de informes, bases de datos e indicadores de organismos internacionales relevantes que lleven a cabo mediciones de Gobernanza Económica, con el mismo fin de análisis y valoración de indicadores que nos permita plantear su eventual aplicabilidad en la medición de la GEE actual.

Antes de dar paso al cuerpo desarrollo de la investigación, quisiera agradecer el apoyo que la directora de esta tesis, Laura Gómez Urquijo, no ha dudado en prestarme a lo largo de todo este tiempo dedicado a la investigación, además de su disponibilidad y sus palabras de ánimo que, en muchos momentos, han resultado imprescindibles para el buen fin del proyecto.

Y también en este punto quisiera reconocer mi gratitud a mis tres hermanos, Carmen, Juan Ramón y Ana, por ser el gran apoyo heredado de mis padres.

## **CAPÍTULO 1 - HACIA UNA REDEFINICIÓN DE LA GOBERNANZA ECONÓMICA EUROPEA**

## **1.1. Contenidos del Capítulo**

En este capítulo, realizamos el análisis del concepto “Gobernanza Económica Europea” (en adelante GEE) y nos serviremos para ello de las aportaciones realizadas por autores reconocidos y de las acepciones que, con mayor frecuencia se utilizan al describir los términos de gobernanza y gobernanza económica.

En primer lugar, realizamos el análisis de la primera GEE, la que ha venido funcionando hasta la redefinición posterior. Con tal fin, mostramos las opiniones de autores que, de manera mayoritaria, destacan las carencias en su alcance y las consiguientes dificultades que estas carencias han provocado de cara a afrontar la crisis financiera y de deuda que en los últimos años han venido soportando los Estados miembros de la Eurozona.

En el análisis de la GEE en su estado de avance actual destacamos las ideas clave de este impulso hacia su “redefinición” tal como han sido propuestas por la Comisión Europea y, también, el alcance y los cambios, sin duda trascendentales, que tal redefinición ha supuesto en la construcción comunitaria.

Por último, no podemos olvidar que esta redefinición no está acabada y que, tras este primer impulso, los debates y las ideas sobre la mejora de la GEE continúan. Es por ello que también analizamos en el capítulo las propuestas que, a día de hoy, se están valorando para perseverar en el camino hacia una verdadera y profunda GEE.

## **1.2. Aproximación a la definición de Gobernanza Económica Europea**

A pesar de su creciente utilización desde los años 90, el concepto de Gobernanza no es definido de manera unánime y, de hecho, es objeto de un amplio debate entre responsables políticos y académicos para quienes no existe un claro consenso en torno a su alcance e interpretación.

Dados los numerosos estudios existentes sobre esta cuestión, no pretendemos ahondar en el debate sino que utilizaremos los elementos esenciales que nos sirvan para delimitar y comprender qué se entiende por Gobernanza Económica en la UE.

En este sentido, nos resulta útil como punto de partida la definición dada por el Banco Mundial en 1992 sobre el término Gobernanza como “la manera en que el poder es ejercido en la gestión de los recursos económicos y sociales de un país para el desarrollo” (World Bank, 1992). En esta misma línea, en 1997 el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, señalaba que la gobernanza se refiere a “los diversos mecanismos, procesos e instituciones que los ciudadanos y los grupos utilizan para proteger sus intereses y derechos” (PNUD, 1997). Añade a esta definición la valoración de que “la calidad” de la Gobernanza (la “buena” Gobernanza) se refiere a la capacidad de la gobernanza para ser un “catalizador” del desarrollo humano a través de su contribución a un crecimiento sostenible a largo plazo mediante la efectividad de las instituciones y las políticas.

Entre los muchos autores que han abordado la cuestión, más recientemente Ramírez (2011) destaca que ante la pluralidad de usos, aproximaciones y definiciones de la Gobernanza existentes hoy en día, se puede concluir como idea genérica que el término se asocia a una mayor vinculación de actores no gubernamentales en la tarea de gobierno y en la definición de las políticas. En su opinión, la Gobernanza propone un modo de gestión del poder horizontal, contrario al modelo tradicional de gobierno basado en una estructura vertical de instancias delegadas de decisión. Destaca este autor que el mundo de hoy se ha vuelto más complejo, dinámico e interdependiente, lo cual demanda formas de gobernar distintas a la tradicional, donde el Estado se constituía en centro indiscutible del poder político. Y apunta que la gobernanza no es un mero giro semántico novedoso, sino que resulta útil como concepto analítico, intentando dar respuesta a las cambiantes interdependencias sociales y sus efectos políticos.

Por su parte, Rothstein (2011) adopta un planteamiento selectivo, argumentando que la buena gobernanza implica el ejercicio imparcial de los poderes públicos. Este enfoque, que analiza el modo en que se aplican las políticas, significa claramente que en la buena

gobernanza no hay lugar para la corrupción, el clientelismo, el favoritismo, la discriminación o el nepotismo.

Nos sumamos, por tanto a estas grandes ideas que contextualizan el uso del término Gobernanza como fruto de las crecientes interdependencias sociales y económicas, y que evocan a cuestiones como la eficacia, la calidad y la buena orientación del funcionamiento institucional en el marco de una mayor interacción entre sus distintos niveles, y haciendo referencia también a la interacción de las administraciones públicas con organizaciones privadas o con la sociedad civil (incluyendo organizaciones como representaciones empresariales o sindicales y otro tipo de entidades), que no obedecen a una subordinación jerárquica sino a una “integración en red” del poder.

Con toda lógica, apuntamos al hecho de la Gobernanza adquiere una relevancia especial cuando se producen importantes cesiones competenciales, ya sean “hacia arriba” (en modelos de integración supranacional como es el caso de la Unión Europea) o, también, “hacia abajo” (en modelos de descentralización territorial).

Si nos referimos a la Gobernanza en la Unión Europea, Mariscal (2010) señala que en el ámbito de la UE hemos venido entendiendo por gobernanza la coparticipación informal de una pluralidad de actores privados y públicos en las políticas de la Unión Europea, y destaca el hecho de que estos actores, aun siendo formalmente independientes sin existencia de jerarquías entre sí, son interdependientes funcionalmente, de tal manera que la elaboración, la decisión y la implementación de las políticas de la UE dependen de estas interacciones. Resume esta afirmación diciendo que la gobernanza es un juego informal de relaciones en red entre una pluralidad de actores privados y públicos, que genera un “cierto gobierno sin Gobierno”.

Otra visión interesante que sigue esta misma línea para analizar la Gobernanza europea es la que nos aportan Tömmel y Verdun (2009), quienes señalan que la toma de decisiones europeas sobre las políticas se diferencia de la toma de decisiones a nivel nacional. Las diferencias se relacionan con la estructura institucional de la UE y con su rol respecto a los Estados miembros. Los decisores europeos no se dirigen habitualmente a los destinatarios finales, sino que se focalizan en actores intermedios, gobiernos nacionales, regionales o locales así como en actores no gubernamentales o privados, para dirigir su comportamiento hacia una regulación o para influenciar en unos procedimientos económicos o de cambio social. También señalan que, en muchas ocasiones, la UE necesita definir determinadas estrategias o procedimientos para crear competencias a nivel comunitario y que, para conseguir sus objetivos en las políticas, frecuentemente debe desarrollar estrategias que movilicen a los gobiernos y a otros

actores para que cooperen con las instituciones comunitarias. La UE se ve abocada a institucionalizar relaciones estables con los gobiernos nacionales (regionales y locales) y con actores no estatales con el fin de suplir la falta de unas relaciones jerárquicas claramente definidas. Por último, subraya que la UE no cuenta con competencias para implementar las políticas directamente; la UE depende de los gobiernos nacionales (regionales y locales) y cada vez más, de los actores privados y no estatales para la implementación de las políticas.

Podemos destacar, asimismo, la opinión de Dima et al. (2013) respecto a la Unión Europea, ya que señalan que ésta muestra ciertas características que crean dificultades para el análisis empírico de la Gobernanza europea. Ponen de relieve que la UE consiste en un conjunto de Economías con diferentes grados de desarrollo que comparten mecanismos y políticas de mercado y que, asimismo, los Estados miembros están sujetos a un doble marco institucional, comunitario y nacional, con autoridades públicas nacionales que implementan las políticas con un cierto grado de autonomía. Y también señalan estos autores que los diferentes shocks endógenos y exógenos que ocurren en una Economía individual de un Estado miembro se contagian con relativa rapidez a otros Estados.

El análisis de estas aproximaciones al término Gobernanza nos lleva a afirmar que, en gran medida, es utilizado en el ámbito económico, lo que además se confirma con el frecuente uso del término “Gobernanza económica”, concepto que se focaliza en la interacción entre diferentes niveles institucionales y otra serie de entidades que aspiran a contribuir a mejorar la competitividad de la Economía, al crecimiento y al bienestar de los ciudadanos.

Esta interacción puede verse en formas de política económica no ejercidas directa o completamente por los gobiernos sino con la ayuda de agencias no estatales y que, en particular, emana de la sociedad civil, tal como señala Brunet (2013) al referirse al creciente uso de la expresión Gobernanza económica. Este autor opina, además, que esta forma de gobernación se expande en las sociedades avanzadas dónde, con regulación jurídica y con presupuesto, el sector público alcanza un peso capital. Señala como ejemplos de Gobernanza económica en España las Comisiones nacionales del mercado de valores, de la competencia, de seguridad nuclear o de regantes.

Sumamos a esta definición las aportaciones de Malesky y Merchant-Vega (2011) quienes afirman que, en los últimos años, se observa un creciente consenso sobre el hecho de que la buena gobernanza promueve el crecimiento sostenible y equitativo. Según estos autores, únicamente determinados tipos de normas, reglas, prácticas y políticas pueden

ser designadas como “buena gobernanza”, en la medida en que suponen incrementos en resultados económicos.

Estas teorías que sostienen que la buena gobernanza impacta positivamente en el crecimiento son objeto de múltiples investigaciones académicas y, en general, destacan el alto grado de consenso sobre la vinculación entre las instituciones y gobiernos de calidad y las mayores tasas de crecimiento y desarrollo sostenibles<sup>1</sup> (Roy y Tisdell, 1998; Blume y Veigel, 2012; Fondo Monetario Internacional, 1997).

Los análisis realizados por agencias de desarrollo y organizaciones no gubernamentales han contribuido a la tesis de que “la buena Gobernanza” es una cuestión clave para que los gobiernos afronten retos importantes como la corrupción o la reducción de la burocracia y la carga regulatoria y administrativa (en inglés, el *red tape*).

Debemos destacar, asimismo, la utilización del término de “Gobernanza económica global”, que se justifica por la globalización económica y la interdependencia creciente de los intereses y políticas de los países. Hace referencia a la necesidad de coordinar las políticas y jurisdicciones domésticas de los Estados (Bradlow, 2013), por su interdependencia en ámbitos tales como la regulación financiera, la normativa medioambiental o el desempleo juvenil.

También Jackson analiza el concepto de Gobernanza económica global e introduce este término señalando que este régimen emergente, la Gobernanza, se caracteriza por la transición del sistema centrado en el Estado hacia un sistema de múltiples actores. Los actores privados, destaca, “están asumiendo cada vez más funciones que anteriormente eran dominio exclusivo de los gobiernos” (Jackson, 2013: 40). Apunta, en este sentido, que si las fronteras entre el sector público y el sector privado en lo que se refiere al concepto de autoridad están cambiando, la lógica sugiere que también deberían hacerlo respecto a la responsabilidad. De esta forma, los actores privados, en particular las empresas, están llamados a compartir las responsabilidades públicas, sobre las que rendir cuentas en gran medida a través de su reputación.

En la misma línea, Estrada (2012) señala que la globalización económica y financiera de las últimas décadas ha intensificado los canales por los cuales las acciones (o inacciones) de unos países influyen sobre otros. La crisis financiera y la recesión económica que ha experimentado la economía mundial desde mediados de 2007 no han hecho sino reforzar esta percepción de interdependencia, al poner de manifiesto las profundas vinculaciones reales y financieras existentes entre las distintas economías.

---

<sup>1</sup> Resulta interesante en este ámbito el Programa para el Desarrollo Sostenible de la Fundación Novartis. Ver más información en: [http://www.gdrc.org/u-gov/doc-sust\\_gov.html](http://www.gdrc.org/u-gov/doc-sust_gov.html)

Destaca, asimismo que, entre los responsables económicos mundiales se ha alcanzado un consenso para que las políticas económicas se orienten no solo a facilitar la salida de la gran recesión, sino también a la corrección de los desequilibrios globales que han precedido a la crisis, para evitar que se reproduzcan en el futuro. Señala, en este sentido, que el consenso apunta a que la estrategia de salida de la crisis debe coordinarse entre países, incluyendo iniciativas en el ámbito real y en el financiero, y asegurando que cada país debe asumir su cuota de responsabilidad.

Para completar la delimitación del concepto de Gobernanza acudimos a la referencia al conjunto de tradiciones e instituciones, a través de las cuales la autoridad es ejercida en un país que defienden Kaufmann et al. (2011). En este conjunto de tradiciones e instituciones se incluyen varios aspectos: los procesos a través de los cuales los gobiernos son seleccionados, controlados y sustituidos, la capacidad de los gobiernos para formular e implantar políticas adecuadas y, también, el respeto de los ciudadanos y del Estado hacia las instituciones que gobiernan interacciones económicas y sociales entre sí.

Si contrastamos los rasgos que plantean las definiciones y aproximaciones mencionadas respecto a la Gobernanza con la visión más reciente de la Unión Europea, haremos referencia al *Sexto Informe sobre la cohesión económica, social y territorial* de la Comisión Europea de Julio de 2014, (Comisión Europea 2014a). La Comisión señala que el término Gobernanza puede definirse como la forma en que se ejerce el poder en la gestión de los recursos económicos y sociales de un país para impulsar su desarrollo e incluye una mención a la relevancia de los Principios de la Excelencia en este ámbito.

Tal y como puede verse en el gráfico siguiente, la Gobernanza se articula en torno a un abanico de principios de excelencia, entre los que figuran el desarrollo y participación de las personas, la gestión de los procesos, la orientación a los resultados y el enfoque al ciudadano.

GRÁFICO 1: PRINCIPIOS DE EXCELENCIA DE LA GOBERNANZA



Fuente: Comisión Europea (2014a)

Destaca la Comisión que la “buena Gobernanza” es tanto el fundamento como el objetivo último del fomento de la capacidad institucional, de la creación de confianza y del desarrollo del capital social.

En esta aproximación, también pone de relieve que entre los economistas existen dos visiones opuestas sobre la relación entre la buena gobernanza y el desarrollo económico y social. Y aunque un primer grupo considera la gobernanza como una consecuencia derivada del desarrollo, la tesis mayoritaria defiende, en cambio, que la buena gobernanza y la eficiencia de las instituciones son condiciones necesarias para un desarrollo económico y social sólido. Se extiende la idea de que, además, es un factor clave respecto a la innovación y el espíritu emprendedor, la salud, el bienestar y la reducción de la pobreza, y la cohesión (Rothstein, 2011, Rodríguez-Pose y Garcilazo, 2013). Alineándose con estas últimas teorías, la Comisión señala que la buena gobernanza, la seguridad jurídica y una normativa de alta calidad son esenciales para un entorno de negocios estable.

Destaca, asimismo, que las instituciones que gobiernan las relaciones económicas y sociales en un país deben cumplir una serie de criterios claves, entre los que figuran la ausencia de corrupción, un enfoque realista por lo que respecta a la competencia y la

contratación pública, un entorno jurídico eficaz y un sistema judicial independiente y eficiente. En este sentido, añade que el fortalecimiento de la capacidad institucional y administrativa, la reducción de la carga administrativa y la mejora de la calidad de la legislación sustentan los ajustes estructurales y fomentan el crecimiento económico y el empleo.

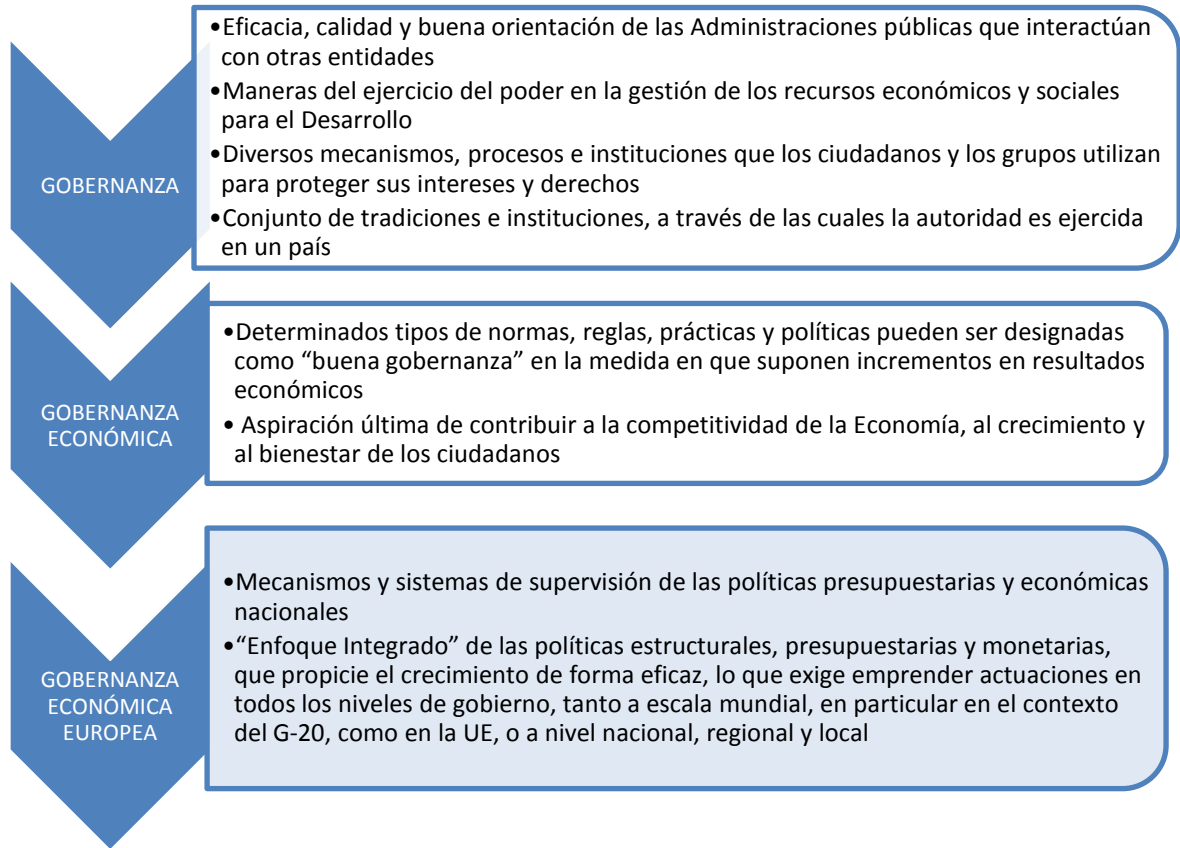
En esta conceptualización del término Gobernanza, la Comisión también apunta a las diferencias que existen entre los sistemas de gobernanza de “alta” y de “baja” calidad. Así, una gobernanza de alta calidad crea un círculo virtuoso en el que los ciudadanos confían en que el gobierno toma las decisiones adecuadas y gasta los impuestos que pagan de la forma más rentable posible y genera una consideración positiva por parte de las empresas al realizar sus inversiones.

El ejecutivo comunitario también se refiere a los sistemas de baja calidad que, puntualiza, no necesariamente equivale a un sistema corrupto o fraudulento, sino que podría caracterizarse por la lentitud de los procesos de toma de decisiones, una mala organización de las consultas públicas, un enfoque centrado en el rédito electoral a corto plazo y los cambios frecuentes en las políticas y prioridades. En estos casos, podría crearse un círculo vicioso en el que desaparece la confianza en el gobierno, se produce evasión de impuestos, deja de denunciarse la corrupción, baja la participación en los concursos públicos puesto que las empresas asumen que necesitan disponer de contactos adecuados o pagar sobornos para conseguir contratos, y se genera un clima de incertidumbre para la inversión debido al carácter imprevisible de la política gubernamental.

En esta aproximación al término Gobernanza que realiza la Comisión Europea, debemos destacar que enfatiza cuestiones como la gestión de recursos económicos y sociales, en el mismo sentido que, según hemos mencionado, plantea el Banco Mundial (1992), y que subraya conceptos relacionados con la capacidad institucional y administrativa, la generación de confianza, el desarrollo del capital social o la creación de un entorno de negocios estable, que van más allá de las ideas que se han mencionado anteriormente sobre su contribución al crecimiento sostenible, a la definición de políticas “adecuadas” o la protección de derechos e intereses de los ciudadanos.

Como resultado del análisis realizado, mostramos a continuación una síntesis de los enfoques y definiciones más utilizados para los tres términos analizados, Gobernanza, Gobernanza Económica y Gobernanza Económica.

GRÁFICO 2: ASPECTOS CLAVE DE LA GOBERNANZA ECONÓMICA EUROPEA



FUENTE: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea (Comisión Europea 2014b, Comisión Europea 2014h)

### **1.3. La GEE inicial, anterior a la crisis: alcance y carencias relevantes**

Tras esta primera aproximación conceptual a los tres niveles del término “Gobernanza”, nos centraremos a partir de este momento en el estudio de la GEE, debiendo considerar, además, que en este ámbito existe un “antes” y un “después”, un punto de inflexión, marcado por la severa crisis financiera y de deuda que está aún hoy afrontando la Unión Europea.

El análisis de la primera GEE nos lleva al doble estudio del alcance de esta GEE inicial, la existente antes de la crisis, y de sus fallos y carencias que, en efecto, dificultaron la respuesta de la UE a la crisis.

#### ***1.3.1. El alcance de la GEE inicial anterior a la crisis***

Nos sumamos a los análisis realizados por Mulas-Granados (2009), Moltó (2012) y Crespo (2012), en relación al alcance de la “primera GEE”, es decir, respecto a las herramientas y mecanismos de coordinación de las políticas económicas nacionales que existían en la UE con anterioridad a 2010, previamente al impulso y a la renovación de la GEE que desencadenó la respuesta común a la crisis.

Según Mulas-Granados (2009), la GEE diseñada con la Unión Monetaria se basaba en los siguientes tres elementos básicos:

- la política monetaria independiente formulada por el BCE,
- la política fiscal formulada por los Estados miembros pero coordinada y sometida a la disciplina del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC),
- y las diversas reformas vagamente coordinadas por las Orientaciones generales de política económica (OGPE) en el marco de la Estrategia de Lisboa.

En su opinión, la política fiscal europea se fundamentó en dos pilares, la coordinación y la disciplina, pero con una fuerza legal diferente, siendo la aplicable a la coordinación mucho más débil que la del pilar de la disciplina. En la coordinación fiscal, la política europea se limitaba a la propuesta general, mientras que en la disciplina fiscal se reforzó mediante el Derecho derivado que creaba el PEC en 1997.

En el ámbito de las reformas económicas señala este autor que la revisión de la Estrategia de Lisboa en 2005 reforzó los aspectos económicos de la Estrategia, dado el consenso que existía ya entonces sobre el hecho de que sólo mediante el crecimiento y el empleo podría la UE garantizar la sostenibilidad a largo plazo de su modelo social y ambiental. En esta fase de renovación de la Estrategia se decidió también agrupar todos los informes de

seguimiento de los distintos programas previos bajo un único formato, los llamados Programas Nacionales de Reforma.

Por su parte, Moltó (2012) señala que, tras la creación de la UME en 1999, la coordinación económica de los Estados miembros se centró en tres ámbitos, las Orientaciones Generales de Política Económica (OGPE), el control del déficit público y los Programas Nacionales de Reforma.

Las OGPE son adoptadas anualmente por el Consejo de Ministros de Economía y Finanzas (ECOFIN) por mayoría cualificada sobre una propuesta de la Comisión, siendo después sometidas a la aprobación del Consejo Europeo. Aunque no son jurídicamente vinculantes para los Estados miembros, el Consejo, basándose en los informes que le presenta la Comisión, evalúa si la política económica de un país miembro se adecúa o no a las Orientaciones y formula recomendaciones al Estado miembro que no las cumpla. Solo los Estados miembros de la zona euro podrán votar cuando las recomendaciones del Consejo se dirijan a un Estado de la zona euro (artículo 139.4 del TFUE).

Debe destacarse que, desde la entrada en vigor del Tratado de Lisboa, la Comisión puede dirigir directamente una advertencia al Estado que no cumpla las OGPE (artículo 121.4 del TFUE). El artículo 136 del TFUE prevé la elaboración de unas OGPE específicas para los Estados miembros que pertenezcan a la zona euro, valorándose que sean compatibles con las adoptadas para el conjunto de la Unión. En la adopción de esas OGPE no votarán los países que no pertenezcan a la zona euro, aunque podrán participar en su deliberación.

El segundo elemento que menciona el autor, la vigilancia de la observancia de la disciplina presupuestaria, que atendía a los dos criterios de la proporción entre el déficit público y el Producto Interior Bruto (PIB) y entre la deuda pública y el PIB con valores de referencia del 3% y del 60% respectivamente, fue plasmada en el denominado “Pacto de Estabilidad y Crecimiento”, PEC, creado en 1997.

En noviembre de 1995 el ministro de Finanzas alemán, Theo Waigel, había propuesto nuevas medidas que reforzaran los criterios previstos en el Tratado de Maastricht sin modificarlo. Se trataba de reforzar la estabilidad presupuestaria, y para ello proponía un Pacto de Estabilidad para Europa que sería firmado voluntariamente por los Estados miembros que entraran en la tercera fase del proceso de integración europea, esto es, en el euro. El Pacto, que cambió de nombre a petición de Francia para que incluyera la palabra “crecimiento”, pasó a llamarse Pacto de Estabilidad y Crecimiento y fue aprobado por una Resolución del Consejo Europeo de Ámsterdam de 17 de junio de 1997, y por los

Reglamentos del Consejo nº 1466/97 y nº 1467/97, que se refieren al componente preventivo del Pacto y a su componente correctivo, respectivamente.

La versión preventiva del PEC preveía que los Estados miembros de la zona euro estaban obligados a presentar anualmente a la Comisión y al Consejo los “Programas de Estabilidad”, mientras que los países no pertenecientes a esa zona debían presentar los “Programas de Convergencia”. En estos Programas, los Estados miembros deben precisar sus objetivos presupuestarios en un horizonte a tres años, y cómo pretenden alcanzar situaciones presupuestarias saneadas a medio plazo.

Tras la preceptiva evaluación por parte de la Comisión y del Consejo, podía darse el caso de que la Comisión emitiera recomendaciones (“policy advices”) de política económica a un Estado miembro sobre las implicaciones que puede tener su política presupuestaria para cumplir con el PEC, o que el Consejo, a propuesta de la Comisión, formulara a un Estado miembro un aviso preventivo (“early warning”) para evitar la aparición de un déficit excesivo.

Por su parte, el componente corrector del PEC entraba en funcionamiento cuando un país superaba el 3% de déficit público. En estos casos, se iniciaba el “Procedimiento de déficit excesivo”, PDE, respecto al país incumplidor, con el establecimiento, por parte del Consejo, de recomendaciones para corregir efectivamente el déficit en un plazo determinado. El incumplimiento por el país de las recomendaciones del Consejo podía acarrear al Estado en cuestión la aplicación de sanciones.

Sin embargo, es bien sabido que el PEC entró en crisis cuando el Consejo de la UE, en su sesión de 25 de noviembre de 2003, votó en contra de las decisiones presentadas por la Comisión para seguir con el procedimiento de déficit excesivo que se había abierto a Francia y Alemania por superar el 3% de déficit público respecto del PIB. Como consecuencia de esta inoperancia del PEC, el Pacto fue reformado en el año 2005, con dos nuevos reglamentos comunitarios, Reglamento (CE) nº 1055/2005 y Reglamento (CE) nº 1056/2005, que introdujeron nuevos criterios de flexibilidad a través de factores atenuantes del incumplimiento y, por tanto, del inicio de PDE y de la aplicación de sanciones.

Por otra parte, también es destacable, respecto a la falta de efectividad demostrada del PEC, la prácticamente nula atención concedida al cumplimiento del 60% de endeudamiento público respecto del PIB. A ningún país se aplicó el PDE por este criterio, aunque hubo más de un país que superaba este porcentaje, e, incluso, sobrepasaban el 100%.

El tercer elemento apuntado por Moltó son, como se ha señalado, los denominados Programas Nacionales de Reforma, que se encuadraban en el marco de la Estrategia de Lisboa, aprobada por el Consejo Europeo que tuvo lugar en esa ciudad en marzo de 2000, y programada para la década 2000-2010, con el objetivo global de hacer de la UE la economía más competitiva basada en la sociedad del conocimiento.

Tras valorar el análisis de seguimiento de la Estrategia de Lisboa realizado en 2004 por un Grupo de alto nivel y el informe de síntesis de la Comisión Europea de Enero de 2005, en este mismo año el Consejo Europeo tomó la decisión de modificar aquella Estrategia, concentrando los objetivos en dos: el crecimiento y el empleo.

También entonces el Consejo Europeo acordó que cada Estado miembro presentara un Programa Nacional de Reformas para contribuir a esos objetivos. Estos programas deberían incluir objetivos cuantificados, medidas concretas para su consecución y sus implicaciones presupuestarias. En su elaboración se recomendaba la mayor participación posible de los agentes económicos y sociales. Los Programas se plantearían inicialmente para el período 2005-2008, aunque deberían actualizarse anualmente. Su evaluación la realizaría la Comisión y, con posterioridad, el Consejo emitiría un dictamen con las correspondientes recomendaciones.

Sin embargo, concluye Moltó que la crisis financiera del año 2008 y, después la crisis económica a la UE, demostraron la inconsistencia y debilidad de estos instrumentos. En efecto, como se ha destacado, las OGPE no tenían carácter vinculante para los Estados miembros y el PEC no se aplicó con el rigor necesario en el cumplimiento del déficit público y, sobre todo, con respecto al criterio de la deuda. Además, señala el autor que la aplicación de los Programas Nacionales de Reforma evidenció que muchos países no pusieron en marcha las reformas estructurales necesarias para conseguir los objetivos de crecimiento y empleo.

Crespo (2012) señala respecto al Pacto de Estabilidad y Crecimiento que, en efecto, nunca se han aplicado sanciones, aunque también recuerda el caso, reciente entonces, en que la amenaza de sanciones sirvió para que se tomaran medidas de ajuste en Bélgica, que no tenía gobierno ni presupuesto para 2012 y que se enfrentaba a sanciones por no tomar medidas para corregir el déficit excesivo; en cuestión de un mes, señala, presentó un presupuesto que la Comisión consideró adecuado.

Es en este sentido que, a pesar de las numerosas críticas recibidas (Kapoor, 2010), el PEC fue un elemento de referencia en la primera GEE. La vigilancia de las instituciones comunitarias sobre la sostenibilidad presupuestaria era un mecanismo “visible” y

concreto que, sin lugar a dudas, ha influido en los comportamientos presupuestarios de los Estados miembros.

### ***1.3.2. Las carencias de la GEE inicial que dificultaron la respuesta a la crisis***

Muchos son los análisis que se han realizado sobre los fallos de la primera GEE. Estas carencias, derivadas en gran parte del propio diseño de la Unión Monetaria Europea, han adquirido una especial importancia porque han sido factores determinantes en las dificultades que la UE ha encontrado para dar una respuesta efectiva a los problemas derivados de la crisis financiera y de deuda.

Citamos, en primer lugar, dos análisis recientes llevados a cabo por la propia Unión Europea, en concreto, por la Comisión Europea (2014c) y por el presidente de la misma Comisión en colaboración con los presidentes de otras instituciones comunitarias, el llamado “Grupo de Presidentes” (Juncker et al., 2015).

La Comisión Europea (2014c) realiza un análisis de los diferentes ámbitos y alcance de la crisis sufrida en la UE y destaca, en particular, el hecho de que para evitar el colapso total del sistema bancario de la UE entre 2008 y 2011, los países de dentro y fuera de la zona del euro inyectaron en sus entidades cerca de 1,6 billones de euros a través de garantías e inyecciones directas de capital (casi el 13 % del PIB de la UE), que pasaron a acrecentar el déficit y la deuda.

El ejecutivo comunitario destaca que los países miembros diseñaron políticas de estímulo para contrarrestar la ralentización económica que se produjo a partir de 2009 y que algunos de ellos, como Grecia, Irlanda y Portugal, se vieron en la incapacidad de mantener su creciente deuda, lo que dio lugar a la crisis de la deuda soberana. También señala que, en esta situación, los inversores perdieron la confianza en la capacidad de esos países para pagar sus deudas y seguir siendo competitivos.

Los elevadísimos intereses exigidos por los inversores para comprar bonos de deuda pública de estos países cerraron las puertas a la financiación en los mercados mediante la venta de nuevos títulos. Y puesto que una parte de esos bonos estaba en manos de inversores de otros países de la zona del euro (como los bancos), la crisis se convirtió en un problema mucho más amplio. Los bancos perdieron la confianza para conceder préstamos a las empresas y los particulares, lo que provocó una “contracción del crédito”.

Por su parte, la “Nota Analítica” de 12 de Febrero de 2015 elaborada por el grupo de los presidentes de la Comisión Europea, la Cumbre del Euro, el Eurogrupo y el Banco Central Europeo (Juncker et al., 2015), señala que la crisis, que comenzó a golpear la Eurozona en el verano de 2007, y que aún hoy continúa impactando en el desarrollo económico de

varios Estados participantes, tuvo muchas raíces y orígenes. Destacan los autores que en la medida en que los bancos que habían llegado a ser demasiado sistémicos para caer entraron en dificultades financieras y solicitaron la ayuda de sus países, y que la estabilidad del sistema bancario únicamente podría garantizarse en detrimento de las finanzas públicas de los países afectados y con el perjuicio de la creciente fragmentación financiera. De esta forma, señalan los presidentes, la crisis de los bancos rápidamente se convirtió en una crisis de las finanzas públicas en estos países, con un impacto directo en la Economía real.

Asimismo, ponen de relieve el hecho de que el marco de gobernanza de aquel tiempo no permitió la detección y corrección sistemáticas de los desequilibrios, como los provocados por la dedicación de fuentes de financiación hacia formas de inversión menos productivas, incluidas las inmobiliarias, o hacia endeudamientos de alto riesgo de muchos actores públicos y privados.

Por otro lado, también parece existir un amplio consenso en la comunidad académica respecto al hecho de que la mayor atribución de competencias en materia de coordinación y supervisión de políticas económicas a la Unión Europea no fue contemplada suficientemente con la creación de la Unión Monetaria Europea en 1999.

Así, podemos destacar, en primer lugar, la opinión de Mulas Granados (2009), quien destaca que el debate sobre la gobernanza económica giró en 2007 hacia las limitaciones económicas a las que la UE tendría que hacer frente como resultado del mal desempeño de la coordinación económica y fiscal necesaria en una Unión Monetaria. Apunta, además, que se expresaron quejas por la no aplicación de reformas económicas, probablemente porque el diseño institucional favorecía la inacción (una actitud de esperar a ver qué pasa) y, en particular, si las medidas que debían adoptarse resultaban impopulares. Como resultado de todo ello, señala el autor que la economía europea respondía lenta y débilmente a los desafíos de la globalización y que, por tanto, estaba debilitando el proyecto europeo a ojos de los ciudadanos de Europa.

Por su parte, Tilford (2010) nos recuerda que la Eurozona estaba muy lejos de estar suficientemente integrada, tanto económica como políticamente, como para ser una Área Monetaria Óptima, en la que los beneficios por compartir una moneda compensen las desventajas. Según señala, las Economías que lanzan una moneda única necesitan un alto grado de integración entre sí y disponer de mercados flexibles. En su opinión, un alto grado de integración reduce los riesgos asociados a una política monetaria única. Si las Economías están altamente integradas, las mercancías, los capitales y las personas se moverán libremente entre ellas, reduciendo los riesgos de crecimientos excesivamente altos (e inflación) en algunos países y estancamientos (y deflación) en otros. La

devaluación ya no es una opción y, por ello, los salarios reales deberían reducirse si una Economía pierde competitividad, lo que requiere que los mercados laborales sean flexibles.

Señala, asimismo, que en una zona monetaria debe existir un alto grado de coordinación de políticas, ya que las políticas de una Economía tienen un significativo impacto en las demás. Los países no deben desarrollar políticas que únicamente tengan éxito en el presupuesto de gastos de cada uno de ellos. Es en este sentido que alerta respecto al hecho de que ninguna Unión Monetaria ha sobrevivido largo tiempo sin un presupuesto federal que transfiera fondos entre sus partes constituyentes.

Nos sumamos a su afirmación de que, ambas condiciones, el alto grado de coordinación de políticas y la existencia de un presupuesto central exigen, inevitablemente, un alto nivel de integración política, y compartimos también su conclusión respecto a la inexistencia de estos criterios en la Eurozona.

Destaca en su análisis que, cuando en 1999 se creó el euro, las Economías nacionales eran demasiado heterogéneas y estaban insuficientemente integradas entre sí como para afrontar un único tipo de interés. Los tipos eran demasiado altos para la Economía alemana, lo que se convirtió en un obstáculo para la demanda doméstica (los salarios alemanes se estancaron y también el crecimiento del empleo, y los hogares, más precavidos, incrementaron el ahorro respecto a sus ingresos). Tanto el consumo como la inversión se resintieron. En cambio, los tipos eran demasiado reducidos en Economías en rápido crecimiento y con alta inflación como España e Irlanda. En estos países, los tipos de interés reales negativos provocaron un endeudamiento excesivo y, por tanto, mayor consumo e inversión. Economías expansivas como la española dispararon sus Importaciones, lo que llevó a déficits comerciales de grandes dimensiones. Las exportaciones alemanas a estas Economías se dispararon, contrarrestando la excesivamente débil demanda doméstica.

Estas visiones y valoraciones nos llevan a destacar que, a nuestro juicio, la denominada Unión Económica y Monetaria contó con sólidos cimientos en el ámbito monetario pero no así en el ámbito Económico. Europa fue construyendo una Unión Monetaria amplia con la nueva moneda común y el BCE, pero incompleta, ya que no incluía mecanismos eficaces de coordinación y supervisión de las políticas económicas, fiscales y estructurales de los Estados miembros de la Eurozona, y sin los avances necesarios en los ámbitos del

sector financiero o presupuestario (un presupuesto común que actualmente no llega a representar el 1% del PIB de la UE<sup>2</sup>).

Compartimos muchas opiniones vertidas sobre esta cuestión que señalan a la ausencia de una Gobernanza económica compartida, con vertientes preventivas y correctivas, como un factor determinante que explica la profundidad de la crisis sufrida en la UE.

Nos resulta particularmente interesante el análisis llevado a cabo por Kösters (2010) cuando afirma que la causa de la crisis del euro fue el abandono de las reglas de la Unión Monetaria Europea durante muchos años. Según el autor, este olvido de las normas fue protagonizado, en gran medida, por los mismos actores que anteriormente las habían acordado en los Tratados y que, ahora, culpan a los ataques especulativos. Las reglas de Maastricht, en su opinión, no fueron realmente deseadas y aceptadas por todos los que las firmaron y, de hecho, señala que el cumplimiento de los criterios de convergencia fue examinado de una manera muy laxa. La principal razón fue la urgencia por iniciar la UME con Alemania lo antes posible y terminar con la hegemonía monetaria alemana.

Apunta, asimismo, que en muchos países de la Eurozona, la política económica fue llevada a cabo como si el país no se hubiera adherido a la UME y hubiera acordado las normas obligatorias. La crisis del euro, resume, mostró al mundo que la UE era incapaz de gobernar la UME correctamente.

Otra teoría que va más allá de la anterior es la apuntada por Gerlach (2010), cuando señala que la falta de preparación para el manejo de una crisis de deuda soberana en la Eurozona podría haber incidido en hacerla más probable.

En este mismo sentido Bofinger y Ried (2010) señalan que es evidente que las normas del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, PEC, no disuadieron a los Estados miembros de la UE de desarrollar políticas fiscales no sostenibles. Destacan que ninguna de sus dos vertientes, preventiva y correctiva, dieron las señales correctas a los gobiernos hacia una consolidación fiscal estricta. El Procedimiento de Déficit Excesivo era, en su opinión, extremadamente opaco para los observadores externos y, tras la reforma de Marzo de 2005, se convirtió en un procedimiento circular que nunca había llegado a sus últimos pasos que hubieran permitido la imposición de sanciones.

En efecto, tal como hemos mencionado anteriormente, el PEC, que fue elemento de referencia de la primera GEE, ha recibido numerosas críticas por su falta de efectividad

---

<sup>2</sup> El presupuesto de la UE asciende a 960 000 millones EUR para el periodo de siete años 2014-20, lo que corresponde a 140 000 millones EUR anuales, es decir, el equivalente al 1 % del PIB de la UE.

sancionadora, aunque también consideramos importante destacar su valor de vigilancia e influencia en determinados comportamientos presupuestarios de los Estados miembros.

Otro argumento interesante es el que plantea De Grauwe (2010) respecto al hecho de que la Eurozona fue creada sin ningún mecanismo de seguridad puesto que en aquel momento se decía que una Unión Monetaria podría funcionar sin una Unión Presupuestaria, y ello a pesar del escepticismo que mostraron muchos economistas. En su opinión, este escepticismo estaba bien fundado y señala, al respecto, que la razón principal de esta falta de previsión del mecanismo financiero de seguridad en la Eurozona tiene mucho que ver con los miedos de que una herramienta semejante pudiera haber incentivado los comportamientos irresponsables de los países.

También destaca De Grauwe que la Unión Monetaria había incrementado de manera importante la interconexión de los mercados financieros; y señala que, a modo de ejemplo, el 75% de la deuda soberana irlandesa estaba en manos de instituciones de otros Estados de la Eurozona) y, por tanto, las dificultades de pago del gobierno irlandés afectaban a instituciones (principalmente bancos) en otros países de la UME, arrastrando al riesgo de nuevas crisis bancarias.

Los acontecimientos que hemos vivido en los años más recientes y, en particular, la manera en que los rescates a Grecia, Irlanda, Portugal, España y Chipre, han sido llevados a cabo entre 2010 y 2013, nos llevan a sumarnos al argumento del autor, puesto que la ausencia de un mecanismo financiero de seguridad en el diseño de la Unión Monetaria ha resultado ser un fallo letal que ha dificultado sobremanera la salida de crisis.

Ahondando en esta cuestión, destacamos también el análisis de Cameron (2011) cuando señala que la UME no es una Unión Económica porque los Estados que la componen carecen de una autoridad colectiva sobre las políticas fiscales nacionales y porque la Eurozona no dispone de recursos fiscales propios aparte de los recursos de sus Estados miembros. La política fiscal está concentrada en los Estados (el gasto público medio de los Estados comunitarios se sitúa en una media del 50% del PIB) y el gasto comunitario, como se ha mencionado, apenas equivale al 1% del PIB de la UE.

Tal como señala Rodríguez (2013), la falta de voluntad política queda descartada para crear un verdadero presupuesto comunitario con capacidad de actuación contracíclica y, hoy, apunta, sólo se concibe una soberanía recortada de algunos países sobre sus políticas fiscales. En su opinión, el estallido de la crisis griega ha resquebrajado el modelo de una moneda única sin Estado y ha evidenciado las carencias que dimanaban de la asimetría entre una Unión Monetaria acabada y una Unión Económica apenas existente.

En su opinión, la UME puede funcionar razonablemente bien en períodos de prosperidad pero carece de las herramientas necesarias para enfrentarse a una crisis económica y financiera. Afirma, en este sentido, que la crisis de credibilidad de la zona euro ha puesto de relieve las lagunas en materia de gobernanza económica.

Nos parece asimismo muy interesante el análisis realizado por González (2013), en el sentido de que destaca que cuando se decidió la creación de la UME no se cumplían los criterios necesarios para el funcionamiento de una zona monetaria óptima y esta debilidad se ha reforzado al no contar con instituciones suficientemente fuertes y eficaces. Destaca, en este sentido, que se han encontrado carencias importantes desde el punto de vista de la gobernanza económica.

Entre estas carencias estaría el hecho de que el Tratado de Maastricht fijó unos criterios de convergencia nominal pero no estableció objetivos de convergencia real que incluyeran las reformas estructurales necesarias para aproximar a las Economías en sus productividades y en sus patrones de los mercados de trabajo. Destaca, asimismo, la inexistencia de un deseo de los países de compartir pérdidas no esperadas.

Los diseñadores del Área Euro no pudieron o no consideraron necesario crear una arquitectura institucional que permitiera reaccionar de forma conveniente ante las posibles turbulencias internacionales. Señala que el sistema ha resultado ser insuficiente e ineficiente tanto en la supervisión como en la gestión de la crisis en su dimensión financiera inicial y en la considerable deuda pública derivada. Subraya, sin embargo, que la Unión Monetaria Europea ha supuesto la declaración más evidente del interés integrador de las grandes potencias europeas y que la vuelta atrás es altamente improbable y, por tanto, sólo cabe hablar de una profundización en el proceso.

Apunta la autora a una cuestión que consideramos clave en la explicación de las carencias de la GEE inicial, como es el tema institucional; si la Unión Europea se hubiera dotado de un marco institucional potente y sólido, con una capacidad en la toma de decisiones vinculantes y de calidad en la búsqueda del interés común, la respuesta a la crisis, sin duda, habría sido otra, más efectiva y eficaz. También compartimos su segundo argumento que nos resulta particularmente interesante y que nos lleva a un cierto grado de optimismo en el sentido de que ya llegados a este punto con la nueva GEE pensamos que, a pesar de las dificultades, no parece existir marcha atrás.

En este mismo sentido, también Calvo subraya que “la crisis ha mostrado lo vulnerable que era la estructura institucional en la que estaba basada el área de la moneda única, la falta de mecanismos de regulación y supervisión de los desequilibrios macroeconómicos y de las finanzas públicas de los Estados miembros de la Eurozona y la incapacidad para

afrontar las consecuencias de un impacto exógeno para el área monetaria como ha sido la crisis financiera internacional” (Calvo, 2013: 92).

Destacamos, por último, el análisis que realiza Pasimeni (2014) en relación a la teoría de las Zonas Monetarias Óptimas (ZMO). Repasa, en particular, las cuatro condiciones principales de una Unión Monetaria tal como se define en la teoría: los factores de movilidad (de capital y de trabajo) en la zona, la flexibilidad de precios y salarios, la similitud en los ciclos empresariales en los países participantes y la capacidad fiscal común como mecanismo de absorción de shocks y de compartir riesgos.

Respecto al factor de los ciclos empresariales, pone de relieve que diferentes ciclos entre países que forman una Unión Monetaria llevan a mayores shocks macroeconómicos asimétricos, y que, incluso, éstos pueden ser ampliados por la misma política monetaria, en el mismo sentido que aprecia De Grauwe (2013). Apunta, en este sentido, que el Banco Central Europeo, BCE, tomó decisiones críticas de política monetaria en términos de reducción de tipos de interés (reducción del 2,75% entre 2001 y 2004), que fueron tan beneficiosas para evitar la recesión en las Economías estancadas como peligrosas para impulsar las burbujas de activos en las Economías en fuerte expansión.

Señala Pasimeni que, en efecto, en 1999 las políticas monetarias de los Estados miembros participantes pasaron a ser responsabilidad del BCE mientras que las políticas fiscales permanecieron bajo la responsabilidad de las autoridades nacionales, a pesar de estar sujetas a las normas comunes restrictivas de las finanzas públicas del PEC. Coincide con esta tesis Goodhart (1998), cuando pone de relieve que este hecho creó un divorcio sin precedentes entre las principales autoridades monetarias y fiscales.

Y respecto a la capacidad fiscal, Pasimeni señala que un mecanismo supranacional (federal) de transferencias fiscales sería necesario como estabilizador automático para mitigar los shocks asimétricos. Y destaca, en este sentido, que mientras Estados Unidos cuenta con un presupuesto federal mucho mayor, en términos de porcentaje sobre el PIB, que los presupuestos estatales (24% vs 10%), en la Unión Europea la situación es la contraria, ya que los presupuestos de los Estados miembros representan un porcentaje mucho mayor (50%) que el presupuesto común (1%).

Esta condición, que ya hemos mencionado, es, según Pasimeni, la que menos cumple en el caso de la UME. Destacamos, asimismo, que otros autores también comparten este juicio (Eichengreen, 1990; Feldstein, 1992), e incluso la consideran el mayor fallo del diseño de la UME (De Grauwe, 2013). Como destaca Krugman (2009), los Estados Miembros no pueden confiar en un tercero que asuma la tarea de estabilizar sus presupuestos por ellos y están obligados a soportar sus déficits, circunstancia que hace

que Europa sea estructuralmente más débil en tiempos de crisis. No hay un gobierno que asuma una responsabilidad fiscal para toda la eurozona como conjunto sino gobiernos nacionales, cada uno con sus intereses, y tampoco el BCE puede lanzarse a determinadas políticas como hace la Reserva Federal norteamericana, respaldada por el gobierno unitario que comparte los riesgos.

Estos análisis nos aportan un elemento nuevo como es la actuación monetaria del BCE anterior a la crisis que, como apunta el autor, favoreció el endeudamiento y las burbujas inmobiliarias en determinadas Economías europeas, aunque también es cierto que, como apunta, esta actuación se vio condicionada por el “divorcio” entre la autoridad monetaria y las autoridades fiscales nacionales. El análisis nos recuerda la ya comentada inexistencia de un mecanismo financiero común.

Por otra parte, también consideramos muy interesantes las observaciones realizadas por Pasimeni en relación a las experiencias de unificaciones monetarias pasadas exitosas y en las que destaca que la unión política puede ser un importante prerrequisito para una Unión Económica y Monetaria efectiva.

Esta idea nos parece especialmente relevante y, de hecho, es ya uno de los elementos que subyace en el debate actual del futuro de la GEE. Además, nos reafirmamos en ella teniendo en consideración los análisis llevados a cabo por un número relevante de autores (Kaldor, 1971,; Feldstei, 1992; Goodhart, 1998; O'Rourke y Taylor, 2013).

Señala Pasimeni, en relación a la experiencia de la UE, que la Unión Monetaria Europea siguió una aproximación opuesta, basada en la convicción de que la Unión Monetaria actuaría como un acicate para el desarrollo de la unión política tal como planteaba el *Informe Werner* (Conseil et Commission, 1970), y destaca que esta decisión pudo significar un grave error porque el objetivo de una unión económica y monetaria completa es inalcanzable sin una unión política, presuponiendo esta última la integración fiscal y no sólo la armonización fiscal, compartiendo con esta opinión el análisis realizado por Kaldor (1971).

Tras esta exposición de los análisis y argumentos de la Unión Europea y de autores expertos en la materia, nos reafirmamos en la tesis de que el proyecto de Unión Económica y Monetaria, formulado en el Tratado de la Unión Europea, se diseñó sobre unos pilares monetarios robustos pero con una gobernanza económica incompleta.

Ponemos de relieve, en particular, las carencias en la coordinación fiscal y en la regulación financiera, la opacidad y la lentitud del sistema institucional y de toma de decisiones en la gestión de la crisis (incluyendo las decisiones sobre los rescates de los países o de

instituciones financieras con problemas de solvencia o liquidez) y la falta de mecanismos financieros comunes para atenuar los efectos de shocks o choques asimétricos en la zona. A los ojos de muchos autores, existe un claro consenso sobre que la Unión Monetaria Europea (UME), nacida en 1999, fue diseñada como una “zona monetaria no óptima”.

La UE se ha mostrado, por mucho tiempo, incapaz de dar soluciones comunes eficaces y a tiempo para apoyar a los Estados en dificultades, lo que ha multiplicado el daño en estos países. Las indecisiones y la tardanza en estas decisiones han provocado la mayor exposición a la especulación de los mercados y la multiplicación del sobrecoste para financiar la deuda soberana de estos países.

Y tampoco debemos olvidar que los rescates, acordados “in-extremis” y bajo condicionalidades de severos ajustes y recortes en prestaciones sociales y laborales, están provocando consecuencias preocupantes. Por una parte, destacamos la pérdida de confianza en las instituciones europeas por parte de los ciudadanos europeos (Comisión Europea, 2014d) y, por otra, las consecuencias de la crisis en algunos de los países de la Eurozona en términos de mayores tasas de población en riesgo de pobreza y exclusión y del incremento en la pobreza laboral de las personas que trabajan, tal como apunta la Comisión Europea en su informe *Employment and Social Developments in Europe 2013* (Comisión Europea 2014e). Señala la Comisión que las divergencias entre países han crecido, especialmente en la Eurozona; los países del sur se ven particularmente afectados por el alto desempleo, la creciente pobreza y exclusión social y la reducción de los ingresos en los hogares, lo que reduce la demanda agregada y erosiona la confianza en la Unión Monetaria y en la UE en su conjunto.

## **1.4. La conformación de una nueva GEE**

### ***1.4.1. Ideas clave que impulsan la redefinición de la GEE***

Las muestras de incapacidad para dar una respuesta común y eficaz a la crisis, y los consiguientes daños ya mencionadas, llevaron esta cuestión al primer plano del debate europeo y, en particular, al debate sobre el impulso hacia una “nueva Gobernanza Económica Europea”.

Desde 2010, la Comisión Europea se ha erigido en la autora de nuevas y ambiciosas propuestas, enfoques e ideas, que pretenden reforzar y renovar la GEE, una idea que viene a corroborar nuestra opinión, ya mencionada, de que, a pesar de los fallos y carencias del diseño de la UEM, la profundización en el proceso integrador se ha visto beneficiada, paradójicamente, por la crisis y la necesidad de una respuesta común.

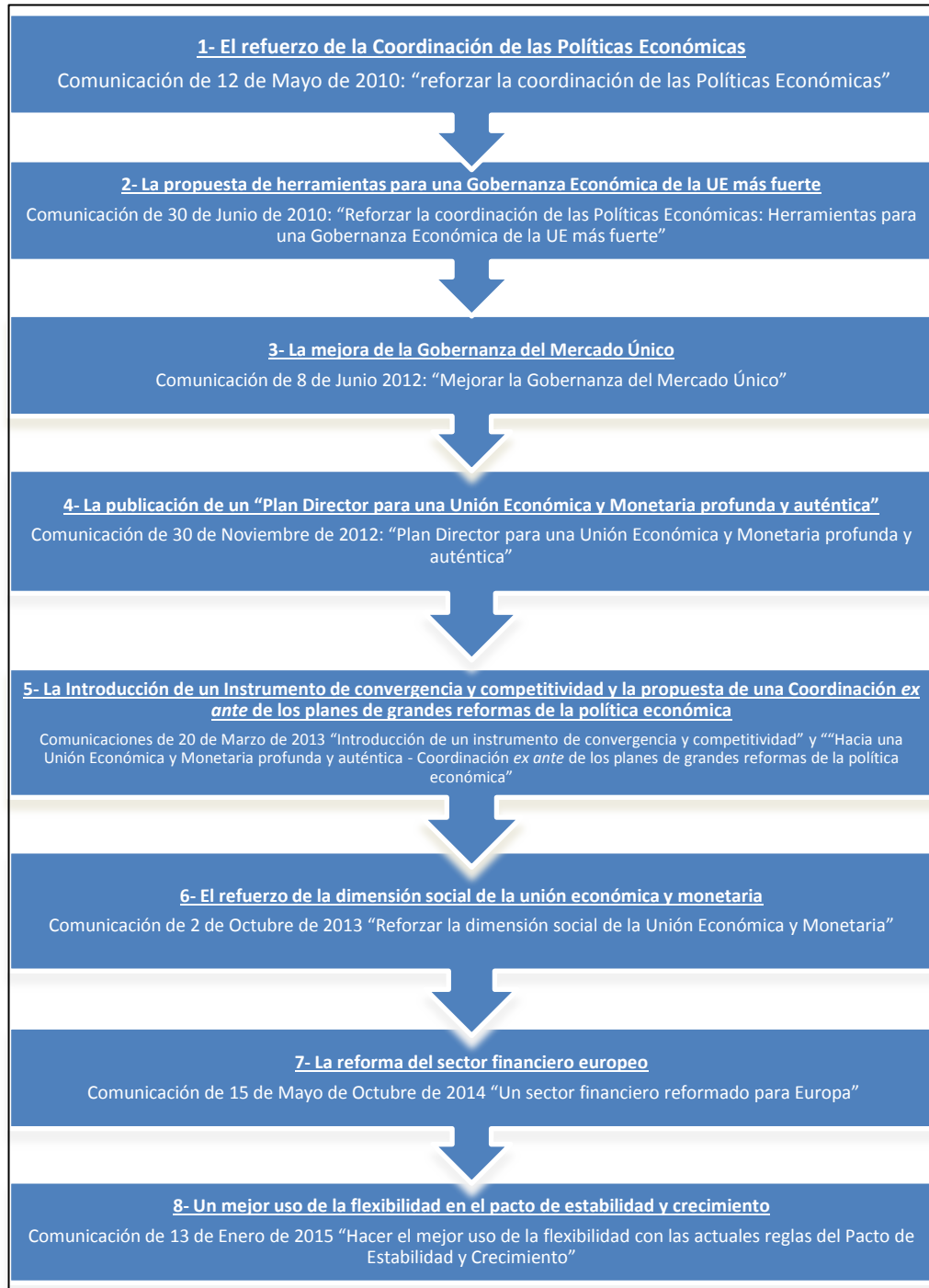
En todo caso, debemos señalar que, desde un punto de vista jurídico, la renovación de la GEE se fundamenta en el título VIII del Tratado de Funcionamiento de la UE relativo a la política económica y monetaria (artículos 119 a 144). En el capítulo 4 de este título se describen las “Disposiciones específicas para los Estados miembros cuya moneda es el Euro” que, en efecto, prevén la creación de una capacidad de decisión autónoma para los países de la zona euro en todo aquello que les afecte directamente, lo que implica reforzar la Gobernanza Económica de la Eurozona.

Tras el análisis de las diferentes iniciativas y documentos elaborados por la Comisión en su papel de motor de la renovación de la GEE, hemos seleccionado las que consideramos ideas clave en este impulso y mejora hacia la nueva GEE, y que aparecen ordenadas por orden cronológico en el período 2010-2015.

Reflejamos estas ideas en el gráfico siguiente y alertamos al lector de que, en el análisis que realizamos a continuación del gráfico hemos debido llegar, inevitablemente, a una cierta profundización y descripción de herramientas y mecanismos de la nueva GEE, a pesar de que éstos se analizan en detalle en el capítulo 2.

GRÁFICO 3: LA NUEVA GEE SEGÚN LAS INICIATIVAS PLANTEADAS POR LA COMISIÓN EUROPEA

IDEAS CLAVE EN EL IMPULSO DE LA GEE (2010-2015)



Fuente: Elaboración propia

## ➔ IDEA 1- El refuerzo de la Coordinación de las Políticas Económicas

En su Comunicación de 12 de Mayo de 2010 *Reforzar la coordinación de las Políticas Económicas* (Comisión Europea, 2010a), la Comisión realiza una serie de desalentadoras afirmaciones que destacamos a continuación:

- “El funcionamiento de la Unión Económica y Monetaria ha sido sometido a fuertes tensiones por no haberse cumplido anteriormente los principios y normas subyacentes. Los procedimientos de supervisión existentes no han resultado suficientes”
- “La crisis ha puesto en evidencia algunas deficiencias fundamentales de nuestra Economía”.
- “El desequilibrio presupuestario y otros desequilibrios macroeconómicos acumulados durante los años anteriores a la crisis han hecho vulnerable a la Economía de la UE frente a la crisis financiera mundial y la recesión económica”
- “La UE afronta grandes retos en los próximos años, a saber: la necesidad del saneamiento fiscal y la necesidad de fomentar un crecimiento sostenible”.
- “La reciente crisis financiera y las recientes presiones sobre la estabilidad financiera en Europa han subrayado, más que nunca, la interdependencia de las Economías de la UE, y en particular de las de la zona del Euro”
- “Las recientes experiencias también han puesto en evidencia las lagunas y deficiencias del sistema actual, poniendo de relieve la necesidad de una coordinación de las políticas más intensa y que tenga lugar en una etapa anterior, de unos mecanismos adicionales de prevención y de un instrumento de resolución de la crisis para los Estados miembros”.

Basándose en esta amplia justificación, la Comisión propone la puesta en marcha de medidas que reforzaran la coordinación de las Políticas Económicas, incluyendo el mejor cumplimiento del PEC, el reforzamiento de la coordinación de las políticas presupuestarias, la supervisión más amplia de la evolución macroeconómica y de la competitividad dentro de la zona del Euro, la coordinación integrada de las políticas económicas de la UE mediante un “Semestre Europeo” y la creación de un marco robusto de gestión de crisis para los Estados miembros de la Eurozona.

## ➔ IDEA 2- La propuesta de herramientas para una Gobernanza Económica de la UE más fuerte

En su Comunicación de 30 de Junio de 2010 *Reforzar la coordinación de las Políticas Económicas: Herramientas para una Gobernanza Económica de la UE más fuerte*

(Comisión Europea, 2010b), la Comisión avanza en la propuesta realizada en la Comunicación de Mayo. En particular plantea las medidas siguientes:

- Un Mecanismo de Supervisión Macroeconómica que incluyera una versión preventiva y una versión correctiva
- Un seguimiento temático sobre las reformas estructurales, basado en la valoración de los diferentes Programas Nacionales de Reforma de los Estados miembros
- Una mayor calidad y efectividad en los marcos fiscales nacionales
- Una mayor consideración de la deuda pública y de la sostenibilidad fiscal en el PEC
- Un reforzamiento en el control económico a través de sanciones e incentivos apropiados.

#### ➔ IDEA 3- La mejora de la Gobernanza del Mercado Único

En una Comunicación de 8 de Junio de 2012 *Mejorar la Gobernanza del Mercado Único* (Comisión Europea, 2012a), la Comisión incide en la relevancia del Mercado Único como motor del crecimiento económico y de creación de empleo y recuerda que el Consejo Europeo de marzo de 2012 había reconocido la necesidad de reforzar las normas sobre la Gobernanza del Mercado Único y mejorar su aplicación y observancia.

En este sentido, la Comisión propone “aprovechar” el proceso del Semestre Europeo, puesto en marcha en 2011, para verificar el funcionamiento de dicho Mercado para “crear mayor presión inter pares entre los Jefes de Estado o de Gobierno y presentar medidas dirigidas a combatir los obstáculos que aún persisten a escala europea y nacional”.

Y anuncia su decisión de preparar un *Informe anual sobre la integración del Mercado Único* que debería ofrecer un análisis del estado de su integración y de su funcionamiento en la práctica, en particular en sectores clave y en relación con sus protagonistas fundamentales, empresas y consumidores. Este informe formaría parte del *Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento* (también conocido como *Encuesta Nacional sobre el Crecimiento*) que marca el inicio del Semestre Europeo y también contribuiría a determinar las *Recomendaciones Específicas* para cada país que, a su vez, marcan el final de dicho semestre<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> Ya en la Encuesta Anual sobre el Crecimiento 2013, adoptada en noviembre de 2012, la Comisión incluyó un anexo con un informe en el que presentaba un “estado de situación” exhaustivo sobre la integración del Mercado Único en cada una de las cuatro libertades (bienes, servicios, capital y trabajo). COM (2012) 752 final, de 28 de noviembre de 2012: Informe de la Comisión – Estado de situación de la integración del Mercado Único 2013 – Contribución a la Encuesta Anual de Crecimiento 2013).

En la Comunicación, el ejecutivo comunitario hace referencia también a la necesidad de conseguir un marco normativo, a escala de la UE y nacional, de máxima calidad e inteligente y se refiere, en particular, al objetivo de conseguir que su puesta en marcha y cumplimiento se realicen con los menores costes administrativos posibles.

➔ IDEA 4- La publicación de un “Plan Director para una Unión Económica y Monetaria profunda y auténtica”

En su Comunicación de 30 de Noviembre de 2012 *Un Plan Director para una Unión Económica y Monetaria profunda y auténtica* (Comisión Europea, 2012b), se ordenan diferentes medidas a llevar a cabo en el corto, medio y largo plazo.

TABLA 1: UN PLAN DIRECTOR PARA UNA UEM PROFUNDA Y AUTÉNTICA

			Un Plan director para una UEM profunda y auténtica Apertura de un debate europeo	Derecho derivado	Modificación de los Tratados
A LO LARGO DE TODO EL PROCESO	A CORTO PLAZO	En los próximos 18 meses	1. Plena implementación del <b>Semestre Europeo</b> y del <b>six-pack</b> y acuerdo rápido e implementación del <b>two-pack</b>	✓	
			2. <b>Unión bancaria:</b> regulación y supervisión financieras: rápido acuerdo sobre las propuestas de un <b>código normativo único</b> y un <b>mecanismo único de supervisión</b>	✓	
			3. <b>Unión bancaria: mecanismo único de resolución</b>	✓	
			4. Decisión rápida sobre el próximo <b>marco financiero plurianual</b>	✓	
			5. <b>Coordinación ex-ante de las principales reformas</b> y creación de un <b>instrumento de convergencia y competitividad</b>	✓	
			6. Fomento de la <b>inversión</b> en la <b>zona del euro</b> de conformidad con el Pacto de Estabilidad y Crecimiento	✓	
			7. <b>Representación exterior de la zona del euro</b>	✓	
	A MEDIO PLAZO	De 18 meses a 5 años	1. <b>Mayor refuerzo de la integración presupuestaria y económica</b>	✓	✓
			2. <b>Capacidad fiscal adecuada</b> para la <b>zona del euro</b> basada en el instrumento de convergencia y competitividad	✓	✓
			3. <b>Fondo de Amortización</b>		✓
4. <b>Eurobills</b>				✓	
A MAS LARGO PLAZO	Más allá de 5 años	1. <b>Plena unión bancaria</b>		✓	
		2. <b>Plena unión fiscal y económica</b>		✓	
			<b>Unión política: avances correspondientes en materia de responsabilidad y legitimidad democrática</b>	✓	✓

Fuente: Comisión Europea (2012b)

Nota: reiteramos la inevitabilidad en la utilización de términos sobre la GEE actual que analizamos en detalle en el capítulo 2.

Destacan como pasos en el más largo plazo (plazo superior a 5 años), la plena unión bancaria y la plena unión fiscal y económica. Y, sin plazo, la unión política, basada en avances correspondientes en materia de responsabilidad y legitimidad democrática.

Asimismo, en esta “hoja de ruta” vemos que las medidas de medio y largo plazo exigirían la modificación de los Tratados, lo que debe interpretarse como avances relevantes que necesitarán de unas negociaciones y debates en profundidad y que, en todo caso, exigirán la unanimidad de los Estados miembros.

➔ IDEA 5- La Introducción de un Instrumento de convergencia y competitividad y la propuesta de una Coordinación *ex ante* de los planes de grandes reformas de la política económica

Como respuesta al compromiso planteado en el “Plan Director” de 2012, la Comisión presentó en dos Comunicaciones de 20 de Marzo de 2013, *Introducción de un instrumento de convergencia y competitividad* (Comisión Europea, 2013a) y *Hacia una Unión Económica y Monetaria profunda y auténtica-Coordinación ex ante de los planes de grandes reformas de la política económica* (Comisión Europea, 2013b) dos nuevos instrumentos que deberían combinar los acuerdos bilaterales en el marco del “Instrumento de Convergencia y Competitividad” y el “Mecanismo de solidaridad”:

- El llamado “Instrumento de Convergencia y Competitividad”, ICC, en forma de acuerdos contractuales que deberían ser firmados entre los diferentes países de la Zona Euro y la UE y cuyos contenidos deberían orientarse en las propuestas específicas para cada país realizadas por el Semestre Europeo y centrarse sobre todo en reformas relevantes para la Unión Monetaria en su conjunto.

La Comisión afirmaba en su comunicación que las reformas necesarias en los países miembros a menudo se llevan a cabo con demasiada lentitud o no se realizan, lo cual repercute negativamente en otros países. El ICC preveía por lo tanto abarcar la dimensión europea de las reformas económicas y capacitar a los países miembros para una implementación más rápida de las mismas. En lo fundamental se trataba de implementar reformas dirigidas a lograr una mayor competitividad (temas relativos, por ejemplo, a la desregulación de los mercados laborales y de producción, o al encauzamiento del gasto público hacia una mayor competitividad).

En el momento en que se aplicara el ICC le debía corresponder primero al respectivo país miembro presentar un plan de reformas que contemple las recomendaciones del Semestre Europeo. A continuación este plan deberá ser convertido en un acuerdo vinculante que contenga plazos concretos para la aplicación de las reformas. Dicho

acuerdo deberá negociarse entre el respectivo país miembro y la Comisión y ser aprobado por el Consejo.

- Por su parte, el “Mecanismo de Solidaridad” es el apoyo financiero para la aplicación de las reformas contenidas en el Acuerdo contractual y debía adoptar la forma de incentivos que financiarían los costes de los ajustes, con el objetivo de impulsar el cumplimiento de las Recomendaciones.

Con este mecanismo, la Comisión pretendía crear un aliciente financiero para firmar y aplicar con celeridad los acuerdos. La UE pondría a disposición fondos con los que asumirá una parte de los costes de las reformas, por ejemplo la financiación de la formación profesional o de medidas destinadas a dar una mayor efectividad a la política laboral. Una vez cerrado el acuerdo la Comisión velaría por el cumplimiento del mismo. En caso de que los Estados miembros no cumplieran sus obligaciones contractuales serían primero amonestados y, en un segundo paso, se les podría retirar los fondos facilitados o, en su caso, exigir la devolución de los fondos ya concedidos. La Comisión dejaba claro que el apoyo financiero debería estar estrictamente vinculado al cumplimiento de las condiciones fijadas en los acuerdos.

Estos dos instrumentos conforman el que se ha dado en llamar “Pacto de Competitividad” que, en su diseño previo, preveía la puesta en marcha de un sistema de “contratos de reformas” que deberían suscribir los países de la Eurozona a cambio de un apoyo financiero específico de la UE (países con dificultades momentáneas para acceder a la financiación en los mercados). Los contratos serían redactados por los propios países, con un calendario estricto para las reformas, luego se negociarían con la Comisión y serían aprobados por el Consejo de Ministros de Finanzas, ECOFIN. Deberían centrarse en las áreas en las que pudieran existir obstáculos importantes para el crecimiento sostenible, la competitividad y la creación de empleo, y que pudieran representar un riesgo potencial para la Eurozona en su conjunto.

En cualquier caso, este Pacto de Competitividad ha recibido numerosas críticas desde diferentes ámbitos por considerarlo como una nueva imposición de Alemania en la intensificación de las políticas de austeridad, lo que ha podido provocar su paralización. Stierle et al. (2014) llegan a afirmar que el fracaso del gobierno alemán de imponer el Pacto de Competitividad en la UE puede significar el inicio del fin de la supremacía alemana en la configuración de la legislación fiscal europea.

## → IDEA 6- El refuerzo de la dimensión social de la Unión Económica y Monetaria

En su Comunicación de 2 de Octubre de 2013 *Reforzar la dimensión social de la Unión Económica y Monetaria* (Comisión Europea, 2013c: 4) la Comisión destaca el hecho de que “la dimensión social de la UEM está relacionada con la capacidad de los mecanismos de gobernanza económica y los instrumentos de las políticas, para identificar, tener en cuenta y abordar los desafíos y los problemas que surgen en relación con las políticas sociales y de empleo en la UEM”.

La Comisión señala, en este sentido, que el refuerzo de la dimensión social debería ayudar a todos los Estados miembros a alcanzar su potencial de crecimiento y empleo, mejorar la cohesión social y evitar el aumento de las disparidades, en línea con los Tratados y la Estrategia Europa 2020.

Para concretar estas ideas, propone la inclusión de un número limitado de indicadores sociales y de empleo en el denominado *Informe sobre el Mecanismo de Alerta* (incluido en el Procedimiento de Supervisión Macroeconómica en vigor desde 2012):

1. Tasa de desempleo: variación y nivel
2. Tasa de desempleo juvenil y porcentaje de “ninis”
3. Variación real en la renta bruta disponible de los hogares
4. Tasa de riesgo de pobreza de la población en edad laboral: variación y nivel (grupo de edad 18-64)
5. Desigualdades (ratio S80/S20): variación y nivel (relación entre las rentas del 20 % de la población con las mayores rentas y las del 20 % de la población con menores rentas)

Y también propone la creación de un cuadro de indicadores clave a incluir en su *Proyecto de Informe Conjunto sobre el Empleo* que acompaña a la *Encuesta Anual sobre el Crecimiento* en el inicio del Semestre Europeo, con el objetivo de anticipar mejor los principales problemas o cambios sociales y de empleo en una fase temprana<sup>4</sup>.

Este cuadro se centra en el análisis de las tendencias sociales y del empleo que pudieran amenazar la estabilidad y el buen funcionamiento de la UE y de la Unión Económica y

---

<sup>4</sup> La elaboración del *Proyecto de Informe Conjunto sobre el Empleo* está prevista en el artículo 148 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea y forma parte del paquete del Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento (EPAC). Este informe incluye un análisis exhaustivo sobre la evolución social y del empleo en Europa: la aplicación de las orientaciones para el empleo, el examen de los Programas nacionales de Reforma y las Recomendaciones Específicas por país, así como en la evaluación de la aplicación de dichas recomendaciones.

Monetaria al socavar el empleo, la cohesión social y el capital humano y, por tanto, la competitividad y el crecimiento sostenible. Se utilizó por primera vez en el Semestre Europeo de 2014, en el *Proyecto de Informe Conjunto sobre el Empleo de 2014*<sup>5</sup>.

➔ IDEA 7- La reforma del sector financiero europeo

En la Comunicación de 15 de Mayo de 2014 *Un sector financiero reformado para Europa* (Comisión Europea, 2014f: 3), la Comisión señala que “la reglamentación financiera de la UE se ha guiado por el objetivo de crear un sistema financiero más seguro, más transparente y más responsable, que sirva a la Economía y a la sociedad en su conjunto y contribuya al crecimiento sostenible”.

La Comunicación argumenta que las medidas de reforma en marcha pretenden alcanzar cinco objetivos; y en el marco de cada uno de estos objetivos, la Comisión describe y analiza las medidas que considera imprescindibles y adecuadas para alcanzarlos<sup>6</sup>.

TABLA 2: OBJETIVOS Y MEDIDAS PARA REFORMAR EL SECTOR FINANCIERO EUROPEO

OBJETIVOS de reforma del sector financiero europeo	MEDIDAS – INICIATIVAS para reformar el sector financiero europeo
<p>RESTABLECER Y DESARROLLAR EL MERCADO ÚNICO DE SERVICIOS FINANCIEROS EN LA UE</p>	<p>➔ Gracias al Sistema Europeo de Supervisión Financiero (SESF), con la participación de la Autoridad Bancaria Europea (ABE), la Autoridad Europea de Valores y Mercados (AEVM) y la Autoridad Europea de Seguros y Pensiones de Jubilación (AESPJ), que desempeñan sus funciones desde el 1 de enero de 2011, se garantiza una supervisión coherente y una coordinación adecuada entre las autoridades nacionales de supervisión de la UE.</p> <p>Además, la Junta Europea de Riesgos Sistémicos (JERS) supervisa los riesgos macroprudenciales en toda la UE y formula advertencias y recomendaciones con vistas a la adopción de medidas correctoras.</p>
<p>CREAR UNA UNIÓN BANCARIA</p>	<p>➔ El primer pilar de la Unión Bancaria es el Mecanismo Único de Supervisión (MUS), que transfiere al Banco Central Europeo funciones esenciales de supervisión de los bancos de la Eurozona y de otros Estados miembros participantes.</p> <p>El segundo pilar de la Unión Bancaria es el Mecanismo Único de Resolución (MUR), que aplicará un proceso de resolución integrado y eficaz a nivel europeo para todos los bancos en los Estados</p>

<sup>5</sup> El cuadro de indicadores fue aprobado en diciembre de 2013 y adoptado en marzo de 2014 por el Consejo EPSCO, 7476/14, Bruselas, 12 de marzo de 2014.

<sup>6</sup> Alertamos al lector de que las referencias del Derecho comunitario de estas medidas figuran detalladas en capítulo 2 dedicado a la “Propuesta de Sistematización de herramientas, mecanismos y procedimientos de la GEE actual”, en el Área de “Regulación y Supervisión del Sector financiero”.

		miembros participantes. La resolución será financiada, en primer lugar, por los accionistas y los acreedores, y, en última instancia, por un Fondo único de resolución, financiado mediante contribuciones de los bancos.
REFORZAR LA RESISTENCIA Y LA ESTABILIDAD DEL SISTEMA FINANCIERO	➔	Destacan, entre otras normas, la nueva Directiva y el nuevo Reglamento sobre los requisitos de capital (paquete DRC IV), y la revisión de la Directiva relativa a los mercados de instrumentos financieros (DMIF II) que refuerza los requisitos de organización y las normas de seguridad en todas las plataformas de negociación de la UE y que hace extensivos los requisitos de transparencia a los mercados de derivados y obligaciones.
FOMENTAR LA TRANSPARENCIA, LA RESPONSABILIDAD Y LA PROTECCIÓN DE LOS CONSUMIDORES CON EL FIN DE GARANTIZAR LA INTEGRIDAD DEL MERCADO Y RESTABLECER LA CONFIANZA DE LOS CONSUMIDORES	➔	La revisión del Reglamento sobre abuso de mercado y de la Directiva sobre las sanciones penales aplicables a los abusos de mercado establece normas más estrictas para prevenir, detectar y sancionar mejor el abuso de mercado. También destaca la propuesta de la Comisión sobre un Reglamento sobre los índices de referencias financieros que pretende fomentar la solidez y fiabilidad de los índices de referencia y prevenir su manipulación.  Los reglamentos relativos a las Agencias de calificación crediticia aumentan la independencia y la integridad del proceso de calificación y mejoran la calidad global de las calificaciones. Unas reformas complementarias en el sector de la auditoría mejorarán la calidad de las auditorías legales en la UE.
AUMENTAR LA EFICIENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO EN LA UE	➔	Destaca en este ámbito el reforzamiento de los requisitos de divulgación y notificación en el marco de varias iniciativas de reformas normativas, que aumentarán la transparencia y reducirán las asimetrías de la información en el sistema para todos los participantes en el mercado, los supervisores y los consumidores.  Del mismo modo, la reducción de las subvenciones implícitas a los bancos de importancia sistémica y las restricciones propuestas para las actividades de los grandes bancos complejos e interconectados contribuirán a reducir las distorsiones de la competencia, a corregir la valoración inadecuada de los riesgos y, consiguientemente, a mejorar el funcionamiento del mercado y la asignación del capital.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Comisión Europea (2014f)

#### ➔ IDEA 8- Un mejor uso de la flexibilidad en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento

En su Comunicación de 13 de Enero de 2015 *Hacer el mejor uso de la flexibilidad con las actuales reglas del Pacto de Estabilidad y Crecimiento* (Comisión Europea, 2015a), la Comisión Europea presentó unas nuevas orientaciones pormenorizadas sobre la forma en que aplicará las normas vigentes del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, con el objetivo de reforzar el vínculo entre las reformas estructurales, las inversiones y la responsabilidad presupuestaria en apoyo de la creación de empleo y el crecimiento.

Los objetivos de la aplicación de esta mejor flexibilidad son:

1. fomentar la aplicación efectiva de las reformas estructurales,
2. promover la inversión, en el marco del nuevo Fondo Europeo para Inversiones Estratégicas (FEIE),
3. tener mejor en cuenta el ciclo económico en cada uno de los Estados miembros.

Según la Comisión, con estas nuevas orientaciones se hará un mejor uso de la flexibilidad prevista en las normas del PEC aunque sin modificaciones de las normas vigentes. Por lo tanto, no es necesario adoptar nuevas medidas legislativas.

En la versión preventiva del Pacto, la Comisión utilizará una “matriz” para proponer los ajustes fiscales más apropiados y para valorar mejor su situación cíclica. Esto significa que se exigirá a los Estados miembros un esfuerzo fiscal menor durante condiciones económicas difíciles y un esfuerzo mayor en épocas mejores. La matriz tiene en cuenta la dirección en que se mueve la Economía (ej. si la situación económica está mejorando o se está deteriorando, en función de la tendencia del PIB real).

**TABLA 3: MATRIZ que especifica el ajuste anual fiscal hacia el objetivo a medio plazo (OMP) en la versión preventiva del Pacto**

	Condición	Ajuste fiscal anual exigido (*)	
		Deuda inferior al 60% y sin riesgo para la sostenibilidad	Deuda superior al 60% o con riesgo para la sostenibilidad
Coyuntura excepcionalmente desfavorable	Crecimiento real < 0 o diferencial de producción < -4	No es necesario ningún ajuste	
Tiempos muy malos	-4 < diferencial de producción < -3	0	0,25
Tiempos malos	-3 < diferencial de producción < -1,5	0 si el crecimiento es inferior al potencial 0,25 si el crecimiento supera al potencial	0,25 si el crecimiento es inferior al potencial 0,5 si el crecimiento supera el potencial
Tiempos normales	-1,5 < diferencial de producción < 1,5	0,5	> 0,5
Tiempos buenos	Diferencial de producción ≥ 1,5%	> 0,5 si el crecimiento es inferior al potencial ≥ 0,75 si el crecimiento supera el potencial	≥ 0,75 si el crecimiento es inferior al potencial ≥ 1 si el crecimiento supera el potencial

(\*) todas las cifras en puntos porcentuales sobre el PIB

Notas a la tabla:

(1) Definiciones:

- Ajuste presupuestario: mejora del saldo presupuestario de las administraciones públicas medido en términos estructurales, es decir, en el saldo ajustado en función del ciclo excluidas las medidas puntuales,
- Potencial de crecimiento: tasa de crecimiento estimada en el supuesto de que la Economía alcance su producción potencial,
- Diferencial de producción: diferencia entre la producción real y la producción potencial, expresada en puntos porcentuales con respecto a la producción potencial.

- Producción potencial: indicador sintético de la capacidad de la Economía para generar una producción sostenible y no generadora de inflación.

(2) La interpretación de la matriz se resume en los términos siguientes:

- En coyunturas “normales”, esto es, cuando el diferencial de producción esté comprendido entre -1,5% y +1,5%, a todos los Estados miembros con un ratio deuda/ PIB inferior al 60% debería exigírseles un esfuerzo equivalente al 0,5% del PIB, mientras que si los niveles de deuda de los Estados miembros superan el 60% del PIB necesitarían realizar un ajuste superior al 0,5% del PIB.
- En coyunturas “desfavorables”, esto es, cuando el diferencial de producción esté comprendido entre -3 y -1,5%, el ajuste requerido será inferior. A todos los Estados miembros de la UE con un ratio deuda/ PIB inferior al 60% se les requerirá asegurar un esfuerzo presupuestario del 0,25% del PIB cuando sus economías crezcan por encima del potencial. Un ajuste fiscal de cero sería permitido de forma temporal cuando sus economías crezcan por debajo del potencial. Para los Estados miembros con una deuda superior al 60% del PIB los esfuerzos presupuestarios requeridos estarían entre el 0,5 y el 0,25% respectivamente.
- En las coyunturas “muy desfavorables”, esto es, cuando el diferencial de producción esté comprendido entre -4% y -3%, a los Estados miembros con un ratio deuda/ PIB por debajo del 60% se les permitiría temporalmente un ajuste cero, es decir, no se les exigiría ningún esfuerzo fiscal, mientras que los Estados miembros con ratios de deuda superiores al 60% necesitarían realizar un ajuste anual del 0,25% del PIB.
- En coyunturas “excepcionalmente desfavorables”, esto es, cuando el diferencial de producción sea inferior al -4% o cuando el PIB real se contrae, todos los Estados miembros, independientemente de sus niveles de deuda, estarán temporalmente exentos de realizar ningún esfuerzo fiscal.

Fuente: Comisión Europea (2015a)

Tras este análisis de las ideas que consideramos esenciales en la redefinición de la GEE, mostramos en la tabla siguiente la síntesis de los logros y avances que han aportado estas ideas y que, como se ha mencionado, han sido propuestas por la Comisión Europea entre 2010 y 2015.

Ya hemos señalado que en el capítulo 2 se profundiza en el análisis de los mecanismos actuales de GEE y, por tanto, en él se incluye el estudio de muchos de estos avances. En cualquier caso, esta tabla nos sugiere dos ideas relevantes, en primer lugar que la Comisión ha sido el gran motor de la redefinición de la Gobernanza Económica en la UE y, en segundo lugar, que los grandes cambios se han centrado en la mejora de la supervisión presupuestaria, la vigilancia macroeconómica y la mejor regulación del sector financiero europeo. Otras iniciativas hacen referencia a la Gobernanza del Mercado Único y a la dimensión social de la GEE; destacamos, asimismo, la paralización del conocido como “Pacto de Competitividad” (idea número 5).

TABLA 4: IDEAS CLAVE EN EL IMPULSO DE LA GEE (2010-2015)

IDEAS- ejes de cambio en la GEE	LOGROS Y CAMBIOS EN LA GEE
<p><b>1- EL REFUERZO DE LA COORDINACIÓN DE LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS</b></p> <p>Comunicación de 12 de Mayo de 2010: “Reforzar la coordinación de las Políticas Económicas”</p>	<p>Paquete legislativo reforzamiento de la GEE, adoptado en Noviembre 2011 (en vigor desde Diciembre de 2011), en el marco del “Semestre Europeo”</p>
<p><b>2- LA PROPUESTA DE HERRAMIENTAS PARA UNA GOBERNANZA ECONÓMICA DE LA UE MÁS FUERTE</b></p> <p>Comunicación de 30 de Junio de 2010: “Reforzar la coordinación de las Políticas Económicas: Herramientas para una Gobernanza Económica de la UE más fuerte”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reforzamiento del Pacto de Estabilidad y Crecimiento</li> <li>- Procedimiento de Supervisión Macroeconómica</li> <li>- Marcos Presupuestarios de calidad</li> </ul>
<p><b>3- LA MEJORA DE LA GOBERNANZA DEL MERCADO ÚNICO</b></p> <p>Comunicación de 8 de Junio 2012: “Mejorar la Gobernanza del Mercado Único”</p>	<p><i>Informe anual sobre la integración del Mercado Único</i>, que forma parte de la <i>Encuesta Anual sobre el Crecimiento</i> y que contribuye a determinar las <i>Recomendaciones Específicas por país</i>, integrándose así en el Semestre Europeo.</p>
<p><b>4- PUBLICACIÓN DE UN PLAN DIRECTOR PARA UNA UEM PROFUNDA Y AUTÉNTICA</b></p> <p>Comunicación de 30 de Noviembre de 2012: “Plan Director para una Unión Económica y Monetaria profunda y auténtica”</p>	<p>En el corto plazo:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Acuerdo rápido sobre dos nuevos Reglamentos que refuerzan la supervisión presupuestaria en la Eurozona. Este paquete legislativo entró en vigor el 30 de mayo de 2013 e implica una mayor transparencia en las decisiones presupuestarias adoptadas por los Estados miembros, una coordinación reforzada en la zona del euro a partir del ciclo presupuestario de 2014</li> <li>- Acuerdos sobre la unión bancaria: el Mecanismo Único de Supervisión se puso en marcha en Noviembre de 2014 y la normativa sobre el Mecanismo Único de Resolución fue aprobada a lo largo de ese mismo año</li> <li>- Coordinación ex ante de las principales reformas y creación de un instrumento de convergencia y competitividad</li> </ul>
<p><b>5- INTRODUCCIÓN DE UN INSTRUMENTO DE CONVERGENCIA Y COMPETITIVIDAD Y LA PROPUESTA DE UNA COORDINACIÓN EX ANTE DE LOS PLANES DE GRANDES REFORMAS DE LA POLÍTICA ECONÓMICA</b></p> <p>Comunicaciones de 20 de Marzo de 2013 “Introducción de un instrumento de convergencia y competitividad” y “Hacia una Unión Económica y Monetaria profunda y auténtica - Coordinación <i>ex ante</i> de los planes de grandes reformas de la política económica”</p>	<p>Instrumento de Convergencia y Competitividad (ICC) y Mecanismo de Solidaridad</p> <p>El Consejo Europeo de Octubre de 2014 pospuso la aplicación de estos mecanismos</p>
<p><b>6- EL REFUERZO DE LA DIMENSIÓN SOCIAL DE LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA</b></p> <p>Comunicación de 2 de Octubre de 2013 “Reforzar la dimensión social de la Unión</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inclusión de un número limitado de indicadores sociales y de empleo en el <i>Informe sobre el Mecanismo de Alerta</i></li> <li>• Creación de un cuadro de indicadores clave a incluir</li> </ul>

Económica y Monetaria”	en el <i>Proyecto de Informe Conjunto sobre el Empleo</i> , que acompaña a la <i>Encuesta Anual sobre el Crecimiento</i>
<p><b>7- LA REFORMA DEL SECTOR FINANCIERO EUROPEO</b></p> <p>Comunicación de 15 de Mayo de Octubre de 2014 “Un sector financiero reformado para Europa”</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado Único de Servicios Financieros: Sistema Europeo de Supervisión Financiero (SESF) y Junta Europea de Riesgos Sistémicos (JERS)</li> <li>• Unión Bancaria: Mecanismo Único de Supervisión y Mecanismo Único de Resolución</li> <li>• Normativa que refuerza la resistencia y la estabilidad del sistema financiero</li> <li>• Normativa que fomenta la transparencia, la responsabilidad y la protección de los consumidores</li> <li>• Normativa que mejora la eficiencia del sistema financiero</li> </ul>
<p><b>8- UN MEJOR USO DE LA FLEXIBILIDAD EN EL PACTO DE ESTABILIDAD Y CRECIMIENTO (versión preventiva)</b></p> <p>Comunicación de 13 de Enero de 2015 “Hacer el mejor uso de la flexibilidad con las actuales reglas del Pacto de Estabilidad y Crecimiento”</p>	<p>Versión preventiva del PEC: Introducción de criterios de flexibilidad para modular los Ajustes hacia los Objetivos a Medio Plazo (OMP en términos estructurales) en un año determinado; estos ajustes pueden variar entre el 0% y el 1% dependiendo de la situación del Estado en cuestión (situación económica y riesgos de sostenibilidad).</p>

Fuente: Elaboración propia

#### **1.4.2. El alcance y los grandes cambios conseguidos con la GEE redefinida**

Como se puede deducir del análisis realizado, la UE ha adoptado, entre 2010 y 2015, nuevas iniciativas para redefinir la GEE. Destacan, en particular, los cambios del PEC que, como se ha mencionado, era el elemento clave de la GEE inicial, con el fin de conseguir el mayor cumplimiento por parte de los Estados miembros de sus compromisos fiscales y presupuestarios. Y, por otra parte, también es importante el diseño y puesta en marcha de nuevas y mejores herramientas y reglamentaciones de Gobernanza Económica.

En cualquier caso, nos sumamos a las opiniones que interpretan esta redefinición de la GEE como una reacción ante las carencias y errores cometidos y, también, como un ejemplo más de cómo funciona y progresa el proyecto europeo desde sus inicios.

En este caso, quienes diseñaron la Unión Económica y Monetaria en 1992 siguieron un “enfoque neofuncionalista”, dando por sentado que sería imposible la creación de una Unión Económica en paralelo a la Unión Monetaria, y que sería esta última la que, una vez creada en 1999, forzaría nuevos pasos para mejorar y completar la GEE.

Según Hitiris y Vallés (1999), en el neofuncionalismo la integración no se desarrolla a través de un proceso predeterminado (como en el planteamiento funcionalista), sino debido a la necesidad de resolver los conflictos que surgen entre grupos de interés que compiten entre sí, conscientes de que se puede ganar más con la cooperación que con la discordia.

García Durán (2012: 107), por su parte, señala que “el enfoque neofuncionalista actual seguiría siendo un enfoque basado en la idea que la integración es un proceso con una dinámica interna”. En su opinión, los Estados, al acordar el Tratado de Maastricht y posteriormente el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, estaban estableciendo las bases de nueva integración. Para que se diese esa nueva transferencia de soberanía sólo faltaba una chispa y ésta ha sido la crisis financiera internacional. Resume esta cuestión añadiendo que los Estados están dando nuevos pasos en gobernanza económica porque es la única forma de alcanzar su objetivo original, por necesidad y no por voluntad propia.

Compartimos ampliamente esta reflexión y la de otros autores (Schelkle, 2009), que destacan la idea de que ha debido ser la necesidad de resolver los conflictos derivados de la crisis la que ha forzado el desarrollo de la nueva GEE y que, en este sentido, la UE ha hecho de la necesidad virtud.

Incide también en esta idea Crespo (2012) cuando afirma que la crisis en la que están inmersos los países de la UE ha impulsado una serie de cambios en las normas que rigen las políticas económicas de los Estados miembros y las instituciones a través de las cuales se toman las decisiones; es decir, en el gobierno económico de la UE. En su opinión, estos cambios se han ido produciendo a medida que se iban poniendo de manifiesto los distintos problemas, sin un itinerario predefinido pero frecuentemente bajo el supuesto de que, en cada caso, se trataría de un cambio que supondría un punto de inflexión en la crisis.

En su acertado análisis de grandes hitos de inflexión, señala “de momento”, se han registrado hasta tres oleadas de cambios:

- la reforma del Pacto de Estabilidad y Crecimiento y la creación de un nuevo procedimiento destinado a prevenir los desequilibrios económicos, que conformaron un paquete de seis instrumentos legislativos que entró en vigor en diciembre de 2011 (conocido como el “Six-pack” o “paquete legislativo de los seis”).
- la aprobación de un Reglamento de aplicación a los países del euro que establece requisitos para la supervisión presupuestaria en términos de calendario e

información que debe transmitirse a la Comisión Europea sobre los presupuestos nacionales antes de su aprobación, cuestión que supone un cambio importante en el alcance del Pacto de Estabilidad (es el conocido como el “Two-pack” o “paquete legislativo de los dos” que entró en vigor en mayo de 2013).

- un Tratado internacional, fuera del ámbito comunitario, que eleva el objetivo de la disciplina fiscal (Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza, TCEG).

En su opinión, “las dos ideas más importantes que se ponen de manifiesto con estos cambios son, en primer lugar y por encima de todo, la persecución del objetivo de disciplina presupuestaria y, en segundo lugar, la necesidad de que los países de la zona euro eviten los desequilibrios macroeconómicos y, en concreto, el déficit exterior elevado” (Crespo, 2012: 40).

Se trata, a nuestro juicio, de un excelente análisis, en la medida en que aporta una idea de síntesis muy valiosa de los tres grandes hitos que, relacionados además con sus respectivos soportes jurídicos, han marcado recientemente las nuevas grandes líneas de la GEE actual.

Otra visión de los cambios planteados en la GEE, con mayor énfasis en la perspectiva de las áreas o ámbitos de actuación, nos la propone Bilbao (2013) al señalar que éstos podrían agruparse en 4 áreas:

- a) Cambios en materia de estabilidad financiera: medidas extraordinarias de política monetaria adoptadas por el BCE (subastas de liquidez dirigidas a la banca de la Eurozona) y rescates a los Estados en dificultades,
- b) Cambios en materia de supervisión financiera: nuevo marco de supervisión financiera y los Mecanismos Únicos de Supervisión y Resolución (Unión Bancaria),
- c) Cambios en materia de coordinación de políticas económicas: “Two Pack”, Cumbres del Euro (TECG), Pacto por el Euro Plus, Disciplina Fiscal (TECG), Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos (“Six-Pack”), Estrategia Europa 2020 y Semestre Europeo,
- d) Cambios en las Políticas de Crecimiento: Estrategia Europa 2020.

También la Unión Europea nos aporta dos análisis interesantes sobre las grandes líneas de actuación actual y perspectivas de futuro de la GEE.

Por una parte, acudimos a la propuesta de Buti (2011), Director General de la Dirección General de Economía y Finanzas de la Comisión Europea, quien señala que, en la respuesta de la UE a la crisis, se trataba de afrontar 3 objetivos interrelacionados:

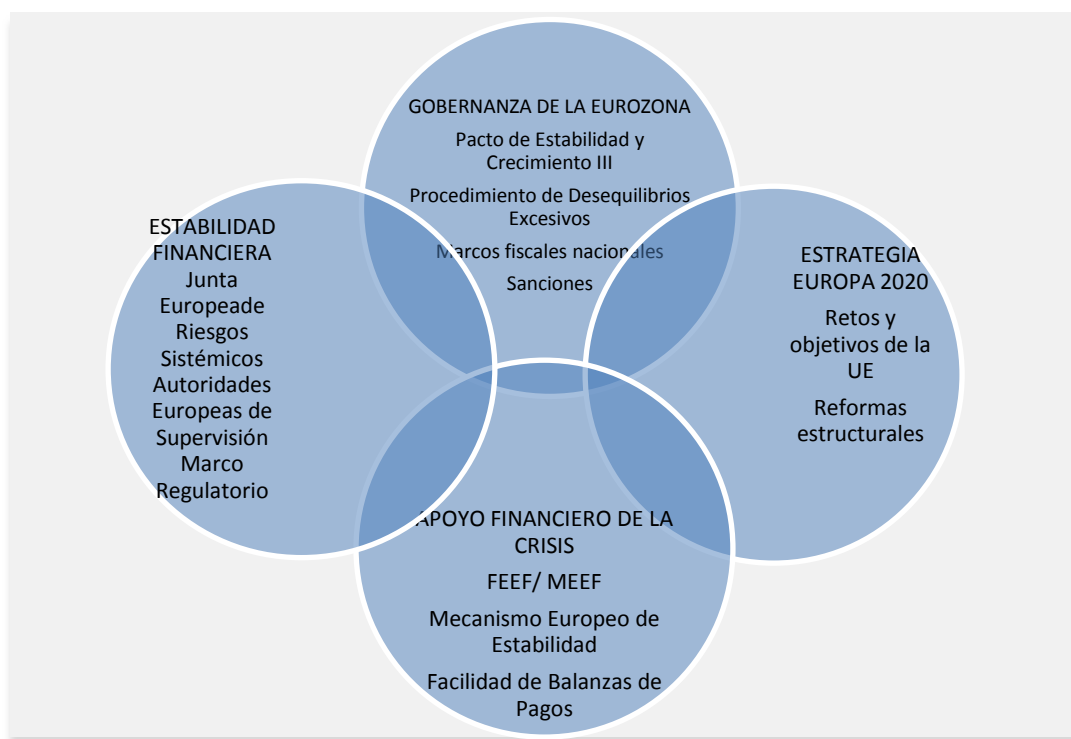
- (i) completar de manera exitosa la reforma financiera y fijar las normativas que permitan reducir las debilidades en el sistema financiero
- (ii) trabajar en el ámbito de la consolidación fiscal y colocar las finanzas públicas de vuelta en el camino de la sostenibilidad
- (iii) relanzar el crecimiento y la competitividad en la UE para aliviar los ajustes necesarios y limitar los costes a largo plazo de la recesión.

Para conseguir estos objetivos, Buti señala que la respuesta combina los siguientes elementos:

- a) La Estrategia Europa 2020, que impulse el crecimiento y el empleo y que se incluye en el Semestre Europeo,
- b) El establecimiento de un Nuevo sistema de Gobernanza Económica en la UEM (un nuevo PEC -III, el Procedimiento de Desequilibrios Excesivos, Marcos Fiscales nacionales y Sanciones),
- c) Mecanismos de apoyo para los países vulnerables (FEEF, MEDE y Facilidad de la Balanza de Pagos)
- d) Políticas que restablezcan la salud y la estabilidad de los sistemas bancarios y financieros (Junta Europea de Riesgos Sistémicos, Autoridades Europeas de Supervisión y Marco regulatorio)

Muestra estos elementos en el siguiente gráfico.

GRÁFICO 4: VISIÓN GLOBAL DE LA RESPUESTA DE LA UE A LA CRISIS



Fuente: Buti (2011)

El segundo análisis de la Unión Europea procede de la Comunicación de la Comisión Europea *La gobernanza económica de la UE al detalle* (Comisión Europea 2014b) y, también, de la información que da a conocer la Comisión en la web que dedica a la Gobernanza Económica<sup>7</sup>.

La Comisión señala que la nueva gobernanza económica de la UE se basa en tres elementos principales:

- Reforzar la agenda económica con una supervisión más estrecha por parte de la UE:  
Incluye las prioridades y los objetivos políticos acordados dentro de la Estrategia Europa 2020, los compromisos adicionales contraídos por los Estados miembros que participan en el Pacto por el Euro Plus, una mayor supervisión por parte de la UE de las políticas económicas y fiscales en el marco del Pacto de Estabilidad y Crecimiento mediante nuevos instrumentos para reducir los desequilibrios macroeconómicos, y un nuevo

<sup>7</sup> [http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/economic-governance/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/economic-governance/index_es.htm)

método de trabajo, el Semestre Europeo, para debatir las prioridades económicas y presupuestarias cada año en las mismas fechas.

- Salvaguardar la estabilidad de la zona del euro:

En 2010, la UE reaccionó frente a la crisis de la deuda soberana creando mecanismos provisionales de apoyo a los Estados miembros, que fueron sustituidos en 2013 por un mecanismo permanente, el Mecanismo Europeo de Estabilidad. Estas medidas de apoyo están supeditadas a la aplicación de programas rigurosos de consolidación fiscal y de reforma y se desarrollan en estrecha cooperación con el FMI.

- Sanear y fortalecer el sector financiero europeo

La UE ha creado nuevas normas y nuevos organismos para prevenir los problemas con más antelación y asegurarse de que se regula y supervisa correctamente la actividad de todos los agentes financieros. Además, tiene el empeño de garantizar que los bancos europeos cuenten con suficientes reservas de capital para soportar las turbulencias que puedan amenazar al sistema financiero en el futuro, de modo que puedan seguir operando y ofreciendo créditos a hogares y empresas.

Podemos realizar un análisis comparativo de las cuatro visiones en la tabla siguiente.

TABLA 5: ANÁLISIS SOBRE EL ALCANCE Y LOS ELEMENTOS DE LA GEE ACTUAL (4 visiones)

Crespo (2012)	Bilbao (2013)	BUTI (2011)	información proporcionada por la Comisión Europea (2014- 2015)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• “paquete de seis instrumentos legislativos” (Six-pack): reforma del PEC y creación de un nuevo procedimiento destinado a prevenir los desequilibrios económicos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambios en materia de estabilidad financiera (BCE, medidas no convencionales, rescates, MEDE)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) ESTRATEGIA EUROPA 2020</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1) REFORZAR LA AGENDA ECONÓMICA CON UNA SUPERVISIÓN MÁS ESTRECHA POR PARTE DE LA UE (Estrategia Europa 2020, Pacto por el Euro plus, PEC, supervisión macroeconómica)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• “paquete legislativo de los dos” (Two Pack): información que los países de la Eurozona deben transmitir a la Comisión Europea sobre los presupuestos nacionales antes de su aprobación</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambios en materia de supervisión financiera (Marco de Supervisión financiera y Unión Bancaria)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>b) GOBERNANZA DE LA EUROZONA (PEC, Desequilibrios macroeconómicos, Marcos fiscales, sanciones)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2) SALVAGUARDAR LA ESTABILIDAD DEL EURO (mecanismos de apoyo financiero a los Estados miembros)</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza, TCEG</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambios en materia de coordinación de políticas económicas (Six pack, Two Pack, TCEG, y otros)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>c) MECANISMOS FINANCIEROS DE LA CRISIS (apoyo a países vulnerables)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>3) SANEAR Y FORTALECER EL SECTOR FINANCIERO EUROPEO</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cambios en las políticas de crecimiento (Estrategia Europa 2020)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>d) POLÍTICAS DE ESTABILIDAD FINANCIERA</li> </ul>	

Fuente: Elaboración propia

De esta comparativa podemos concluir que, en efecto, las perspectivas son diferentes. La visión de Crespo (2012) se centra en los hitos legales que refuerzan, básicamente, la supervisión fiscal y los mayores esfuerzos para conseguir unas políticas presupuestarias saneadas y estables en el medio y largo plazo; ya hemos señalado nuestra positiva valoración de esta visión por la síntesis que aporta y porque nos destaca el gran objetivo de disciplina presupuestaria que, indudablemente, nos marca la nueva GEE.

Las otras tres visiones completan la anterior porque añaden, a nuestro juicio, dos componentes también esenciales como son la regulación del sector financiero y los mecanismos de apoyo a los Estados en dificultades.

También podemos concluir que, en efecto, se trata un modelo de Gobernanza que incluye un número diverso de herramientas, procedimientos, normativas y/o mecanismos, que reciben denominaciones diferentes según su base jurídica y que pueden ser clasificados en diferentes áreas o elementos de la GEE, según la perspectiva de cada análisis.

### ***1.4.3. El Semestre Europeo, elemento clave e innovador de la GEE actual***

En este análisis de la la GEE actual debemos destacar la gran novedad que representa el denominado “Semestre Europeo” (Comisión Europa, 2014b), y nos sumamos a las opiniones apuntadas por Delors et al. (2011: 2), cuando afirman que el Semestre representa un importante paso adelante hacia la Gobernanza Económica Europea y que “muestra dos innovaciones relevantes en términos de procedimiento, como son la sincronización de diferentes procedimientos que harán posibles las sinergias a nivel nacional de las reformas estructurales y las prioridades presupuestarias y, por otra parte, el cambio en el marco temporal de la coordinación de las políticas económicas nacionales, ya que, gracias al Semestre Europeo, esta coordinación será ex ante y las orientaciones de las instituciones europeas se decidirán antes de las presentación de los Programas Nacionales y antes de la adopción de los presupuestos nacionales”.

El Semestre Europeo es, en efecto, un término que hace referencia al ciclo de los seis primeros meses del año durante los cuales se lleva a cabo la coordinación y sincronización de las políticas económicas de los Estados miembros de la UE, es decir, se produce una “supervisión europea” sobre las políticas presupuestarias, macroeconómicas y estructurales de los Estados miembros. El objetivo es que los Estados tengan presente, en una fase temprana, las consideraciones de la UE (Comisión Europea, Consejo de la UE y Consejo Europeo) de cara a la toma de sus decisiones presupuestarias nacionales y de formulación de sus políticas económicas.

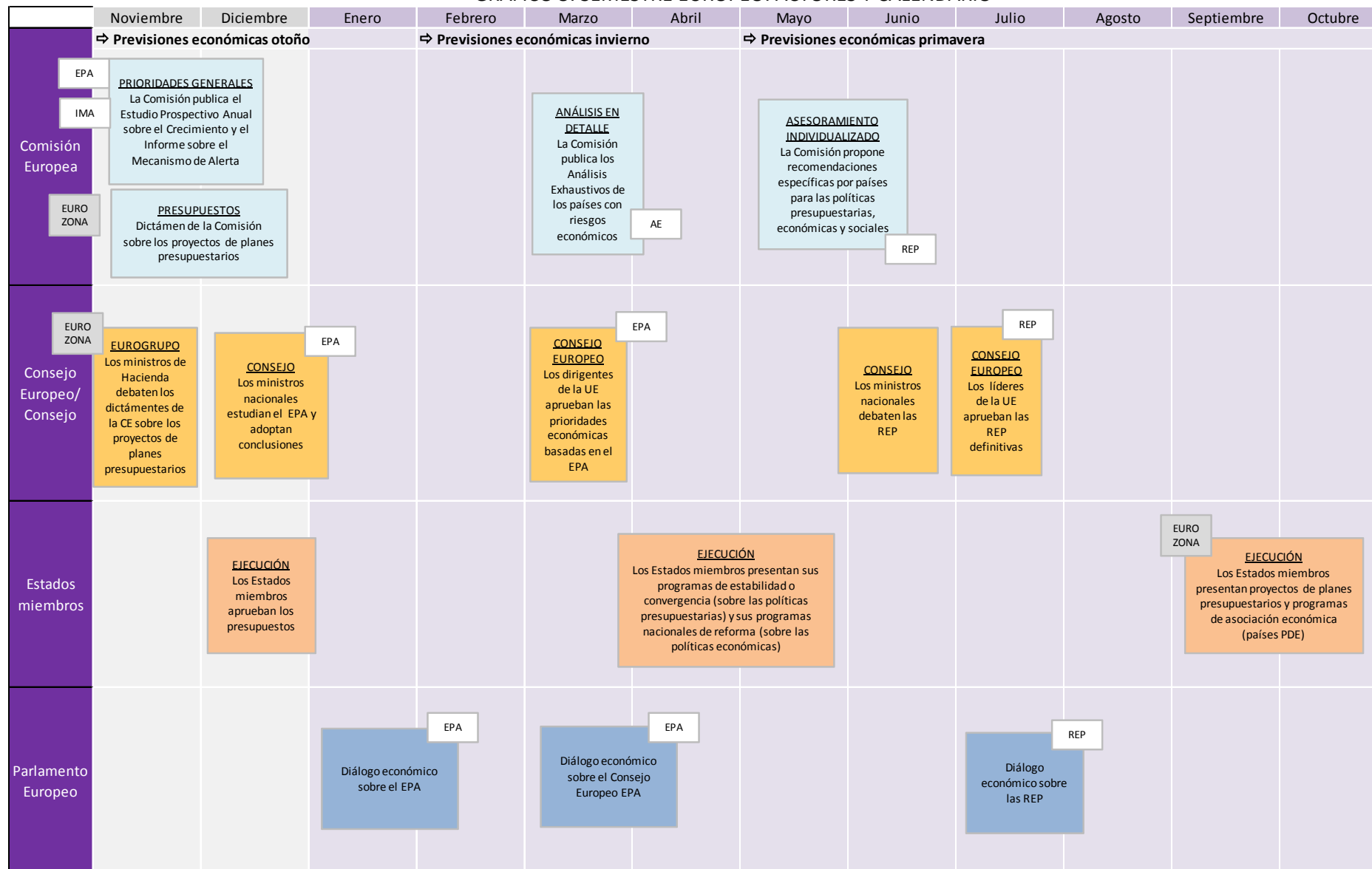
Se considera, en conjunto, el “ciclo anual de gobernanza económica europea” y contempla las políticas presupuestarias, macroeconómicas y estructurales, combinando la perspectiva de la UE y la de los diferentes Estados miembros. Es un nuevo “método de trabajo”, tal como hemos señalado que lo define la Comisión Europea<sup>8</sup>.

En su explicación, la UE utiliza el gráfico siguiente.

---

<sup>8</sup> Puede verse más información sobre la visión de la Comisión Europea en su web sobre la Gobernanza Económica:  
[http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/economic-governance/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/economic-governance/index_es.htm)

GRÁFICO 5: SEMESTRE EUROPEO: ACTORES Y CALENDARIO



Glosario: EPA Estudio Prospectivo Anual (prioridades económicas generales de la UE - IMA Informe sobre el Mecanismo de Alerta (sistema de detección de los riesgos económicos) - REP Recomendaciones Específicas para cada país

PDE Procedimiento de Déficit Excesivo - AE Análisis exhaustivo - Programa de Asociación Económica Resumen de las reformas estructurales fundamentales necesarias para una corrección duradera del déficit

Fuente: Comisión Europea (2014b)

Como se deduce del análisis del gráfico, el Semestre Europeo se inicia en Noviembre del año previo con dos Estudios de la Comisión: el Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento, conocido también como la Encuesta Anual sobre el Crecimiento, y el Informe del Mecanismo de Alerta, a los que se añade el dictamen del ejecutivo comunitario sobre los proyectos de presupuestos de los Estados de la Eurozona (“Two-Pack”).

La Encuesta Anual sobre el Crecimiento (EAC) traza las prioridades económicas generales de la UE que deben guiar los contenidos de los diferentes Programas de Estabilidad o Convergencia y los Programas Nacionales de Reforma que elaboran los Estados miembros en primavera; tras el envío de los Programas a la Comisión Europea y su posterior análisis, el ejecutivo comunitario debe publicar sus “Recomendaciones Específicas por País” (REP) a finales de Mayo. Las REP abarcan todos los ámbitos relevantes de la política: las reformas presupuestarias, macroeconómicas y estructurales. Se debaten en el Consejo y se ratifican en el Consejo Europeo de junio, como paso previo a su adopción final por el Consejo. Se espera de los Estados miembros que reflejen las recomendaciones en sus planes presupuestarios y de política en general para el siguiente año, y que las apliquen en los siguientes doce meses. Incluyen las recomendaciones sobre los Programas de los Estados miembros (Estabilidad o Convergencia y Reforma), y también sobre los Desequilibrios Macroeconómicos detectados.

El gráfico siguiente nos muestra con mayor claridad este primer elemento del Semestre.

**GRÁFICO 6: GOBERNANZA ECONÓMICA EUROPEA: El Semestre Europeo**



Fuente: Comisión Europea

Por su parte, el Informe del Mecanismo de Alerta (IMA) se enmarca en el denominado “Procedimiento de Supervisión de Desequilibrios Macroeconómicos” que, en su vertiente preventiva puede proponer la elaboración de determinados Análisis o Exámenes Exhaustivos (EE) para aquellos países que muestren riesgos significativos de Desequilibrios Macroeconómicos; estos análisis deberán ser publicados por la Comisión entre Marzo y Abril. Debe señalarse que también esta parte preventiva del Procedimiento, que forma parte del Semestre, concluye con las REP mencionadas.

Reiteramos, tras esta primera aproximación al Semestre Europeo, que se trata de una herramienta innovadora en la GEE, ya que añade un componente de sincronización y de integración en la supervisión común de los diferentes ámbitos de las políticas económicas de los Estados miembros:

- el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, cuya versión preventiva se desarrolla mediante los Programas de Estabilidad o Convergencia (que deben tener en cuenta las orientaciones contenidas en la EAC y supervisados posteriormente con las REP),
- el análisis de los Programas Nacionales de Reforma (que, al igual que los anteriores, también deben tener en cuenta las orientaciones marcadas en la EAC y también son supervisados con las REP),
- el Procedimiento de Supervisión de Desequilibrios Macroeconómicos, cuya fase preventiva se articula a través del IMA y los EE
- la Estrategia Europa 2020 que, en el ámbito de las reformas estructurales que fomenten el crecimiento y el empleo, marca las orientaciones contenidas en la EAC y en los Programas Nacionales de Reforma.

Dado que el primer Semestre Europeo fue el del año 2011, ya es posible realizar ciertas valoraciones de estos cinco primeros ciclos de la GEE y, en particular analizando las prioridades que han marcado las Encuestas Anuales sobre el Crecimiento y que se resumen en la tabla siguiente.

TABLA 6: SEMESTRES EUROPEOS 2011-2015  
ENCUESTAS ANUALES SOBRE EL CRECIMIENTO: PRIORIDADES

<p>SEMESTRE 2011 Diez medidas prioritarias</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Un saneamiento fiscal riguroso que permita aumentar la estabilidad macroeconómica               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Consecución de un riguroso saneamiento fiscal</li> <li>2. Corrección de los desequilibrios macroeconómicos</li> <li>3. Garantía de estabilidad del sector financiero</li> </ol> </li> <li>– Reformas del mercado de trabajo para lograr mayores tasas de empleo               <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Trabajo más atractivo</li> <li>5. Reforma de los sistemas de pensiones</li> <li>6. Reinserción de los desempleados en el mercado laboral</li> <li>7. Equilibrio entre la seguridad y la flexibilidad</li> </ol> </li> <li>– Medidas de fomento del crecimiento               <ol style="list-style-type: none"> <li>8. Aprovechar el potencial del mercado único</li> <li>9. Atraer capital privado para financiar el crecimiento</li> <li>10. Crear un acceso rentable a la energía</li> </ol> </li> </ul>
<p>SEMESTRES 2012 2013 Y 2014 Cinco prioridades</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Realizar una consolidación fiscal diferenciada y propicia al crecimiento</li> <li>2. Restablecer en la economía la actividad normal de préstamo</li> <li>3. Impulsar el crecimiento y la competitividad</li> <li>4. Luchar contra el desempleo y las consecuencias sociales de la crisis</li> <li>5. modernizar la administración pública</li> </ol>
<p>SEMESTRE 2015 Tres ámbitos/ pilares</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1- Impulso coordinado de la inversión La Comisión presenta un Plan de Inversiones para Europa que debería permitir movilizar, como mínimo, inversión pública y privada adicional por valor de 315 000 millones de euros a lo largo del periodo 2015-2017 y mejorar significativamente el entorno de inversión global.</li> <li>2- Compromiso renovado de emprender reformas estructurales Pilar esencial para que los países consigan eliminar su deuda y estimular la creación de más empleos de calidad:               <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mejora de la dinámica de los mercados laborales y medidas frente al elevado nivel de desempleo</li> <li>2. Reforma de las pensiones</li> <li>3. Modernizar los sistemas de protección social</li> <li>4. Mejora de la flexibilidad de los mercados de bienes y de servicios</li> <li>5. Mejora de las condiciones generales de la inversión empresarial</li> <li>6. Mejora de la calidad de la inversión en investigación e innovación (I+D).</li> <li>7. Aumento de la eficiencia en la administración pública</li> </ol> </li> <li>3- Perseverancia en la responsabilidad presupuestaria:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los Estados miembros con mayor margen presupuestario deberían adoptar medidas encaminadas a fomentar la demanda interna, haciendo especial hincapié en la inversión.</li> <li>- Mejoría de la calidad de las finanzas públicas aumentando la eficiencia del gasto y dando prioridad a la inversión productiva dentro del gasto público, así como dotando de mayor eficiencia al sistema tributario y orientándolo en mayor medida a favorecer la inversión.</li> <li>- La lucha contra el fraude y la evasión fiscales</li> </ul> </li> </ol>

Fuente: Elaboración propia sobre las EAC (Comisión Europea 2011a, 2011b, 2012c, 2013e y 2014h)

NOTA: interpretación de los colores de la tabla

	Prioridades relacionadas con la disciplina y responsabilidad presupuestaria
	Prioridades de ámbito laboral y social
	Prioridades relacionadas con el crecimiento y la competitividad
	Prioridades sobre el sector financiero
	Prioridades relacionadas con la modernización y eficiencia de la administración pública

El análisis de las prioridades en estos primeros cinco años del Semestre nos lleva a destacar la reiteración de determinadas cuestiones:

- “Conseguir un riguroso saneamiento fiscal” en 2011, “realizar una consolidación fiscal diferenciada y propicia al crecimiento” en los Semestres 2012, 2013 y 2014 y “la perseverancia en la responsabilidad presupuestaria” en 2015, con menciones en este último años a la calidad de las finanzas, a la eficiencia del gasto y del sistema tributario, y a las inversiones productivas,
- Las reformas en los mercados de trabajo y la lucha contra el desempleo y las consecuencias sociales de la crisis, incluyendo la reforma de los sistemas de pensiones y la modernización de los sistemas de protección social (en el Semestre 2015),
- El impulso del crecimiento y la competitividad, con prioridades centradas en el potencial del Mercado Único, el acceso a la energía, las condiciones de la inversión empresarial y la calidad de la inversión en investigación e innovación (I+D),
- La estabilidad del sector financiero, con menciones expresas a garantizar esta estabilidad en el Semestre 2011 y a restablecer la actividad normal de préstamo en los semestres 2012, 2013 y 2014,
- La modernización (o aumento de la eficiencia) de la administración pública<sup>9</sup>, que fue considerada una de las cinco prioridades identificadas en los Estudios Prospectivos Anuales sobre el Crecimiento en sus ediciones de 2012, 2013 y 2014, y que también aparece como tal en el Estudio de 2015<sup>10</sup>.

Las prioridades marcadas en estos primeros Semestres inciden, por tanto, en las políticas fiscales o presupuestarias, la regulación del mercado laboral, las políticas de crecimiento y competitividad, el sector financiero y la calidad de la administración pública.

---

<sup>9</sup> Esta prioridad se considera un requisito fundamental para el éxito de la Estrategia Europa 2020. La reforma de los sistemas de contratación pública, la digitalización de la administración pública, la reducción de la carga administrativa impuesta a los ciudadanos y a las PYME y el aumento de la transparencia se ven como elementos que forman parte de dicha modernización.

<sup>10</sup> En el ámbito del compromiso renovado para emprender reformas estructurales, se señala que la reducción de los trámites burocráticos a escala europea y nacional en el marco del programa “Legislar mejor” es esencial para crear un entorno normativo adecuado y promover un clima favorable al emprendimiento y la creación de empleo.

## 1.5. Nuevas ideas sobre la GEE

### 1.5.1. *La revisión de la GEE actual y del Semestre Europeo (el Semestre Reforzado)*

La Comisión Europea presentó a finales de 2014 un análisis sobre la efectividad y el buen funcionamiento de buena parte de los cambios e instrumentos introducidos recientemente en la GEE (Comisión Europea 2014g), y en particular sobre la aplicación de las normas incluidas en el “Six Pack” y en el “Two Pack”.

Y aunque la propia Comisión reconoce que su capacidad para elaborar conclusiones al respecto se ve limitada por la breve experiencia de su funcionamiento (recordamos que el paquete de las seis medidas entró en vigor en 2011 y el de dos lo hizo a mediados de 2013) y por las circunstancias de la grave crisis económica que han impedido que las reglas hayan sido puestas a prueba en tiempos de situación económica normal, afirma que “el sistema de gobernanza económica ha experimentado cambios profundos en el período posterior a la crisis financiera y económica” (Comisión Europea 2014g: 12).

La revisión puso de manifiesto algunos puntos fuertes, entre los que la Comisión señala, en relación al “Two Pack”, el reforzamiento de los marcos presupuestarios de los Estados miembros de la zona del euro que, afirma, ya ha producido mejoras tangibles con la mejoría del alcance y de la calidad de la planificación presupuestaria anual y a medio plazo. Y también, destaca, respecto al procedimiento de desequilibrios macroeconómicos que, junto con otros elementos de gobernanza económica, ha contribuido a un conocimiento compartido entre los Estados miembros de sus retos políticos específicos y comunes y de las medidas de respuesta.

Como contrapartida a estos logros, la Comisión identificó como posibles ámbitos de mejora cuestiones como la transparencia y la complejidad de las políticas, y su impacto en el crecimiento, los desequilibrios y la convergencia. Señala, en particular, la necesidad de mejorar la aplicación de las recomendaciones políticas pertinentes y hallar instrumentos que mejoren los incentivos para que los Estados miembros puedan adoptar y aplicar las políticas necesarias.

Por otra, de forma simultánea a esta revisión, recordamos que en la EAC del Semestre Europeo de 2015 (Comisión Europea, 2014h) se introducía un importante cambio en las prioridades. Este informe incluye, como una de las tres prioridades del Semestre, un ámbito que no estaba previsto en los anteriores y que se ha definido como el “Impulso coordinado de la inversión”. Hace referencia a la puesta en marcha del conocido como “**Plan Juncker**” que, previsiblemente, movilizará 315.000 millones de euros en el período

2015-2017 y que contribuirá al crecimiento económico de la UE a través del impulso de la competitividad en ámbitos estratégicos, del refuerzo del capital humano y de las infraestructuras, así como de las interconexiones que resultan esenciales para el Mercado Único<sup>11</sup>.

La EAC 2015 hace referencia a la necesidad de combinar las políticas estructurales, presupuestarias y monetarias en un “enfoque integrado” que propicie el crecimiento a fin de dar respuesta de una manera eficaz al desafío que plantea el componente estructural que muestra la crisis.

En este nuevo enfoque, la Comisión sugiere las tres prioridades del Semestre 2015 que han sido mencionadas en la tabla anterior y que dan lugar a una especie de círculo virtuoso entre la inversión, las reformas estructurales y la responsabilidad presupuestaria, tal como refleja el gráfico siguiente.

GRÁFICO 7: ENFOQUE INTEGRADO EAC 2015



Fuente: Comisión Europea (2014h)

Y también hacía un llamamiento específico para avanzar en “la racionalización de nuestro sistema de gobernanza para aumentar su eficacia y acrecentar el sentimiento de apropiación”. La Comisión consideraba llegado el momento de, en efecto, racionalizar y reforzar el Semestre Europeo para “dotarlo de mayor eficacia, centrando más sus

<sup>11</sup> Ver más información en la web del Plan:  
[http://ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-investment/plan/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-investment/plan/index_en.htm)

objetivos y acentuando su claridad y su función política de cara al futuro”. Un Semestre Europeo reformado, señalaba el ejecutivo comunitario, “debe perseguir la eficacia de la coordinación de la política económica a escala de la UE, con mayores exigencias de rendición de cuentas y de implicación de todos los interesados”. Destacaba que es preciso “aumentar el sentimiento de apropiación político, la rendición de cuentas y la aceptación del proceso, reforzar su credibilidad y su comparabilidad entre todos los Estados miembros y contribuir a la mejora de la aplicación de las recomendaciones específicas por país” (Comisión Europea, 2014h: 18).

Y, en este sentido, señalaba que los retos a que se enfrenta Europa en materia de empleo y de crecimiento exigen un amplio consenso sobre la adecuada orientación de las políticas, así como el intenso apoyo de los interesados a los esfuerzos de reforma, incluyendo a los Parlamentos nacionales, los interlocutores sociales y el conjunto de la sociedad civil<sup>12</sup>.

En la EAC 2015, la Comisión enumera los aspectos que deben guiar la racionalización del Semestre:

- a) Simplificar la aportación de la Comisión y dar más cabida a reacciones ante sus análisis

Los dos principales documentos realizados por país, las recomendaciones específicas por país (REP) y los exámenes exhaustivos (EE) se presentan actualmente en dos momentos separados de la primavera; la Comisión señala que la elaboración de un análisis económico completo único por Estado miembro aumentaría la coherencia del proceso y reduciría la carga administrativa<sup>13</sup>. La publicación de estos documentos en fecha más temprana, por ejemplo, en marzo, permitiría una mayor transparencia y daría más cabida a posibles reacciones ante el análisis de la Comisión.

- b) Simplificar las obligaciones de información de los Estados miembros

Según la Comisión, el principio debe ser el de “informar una sola vez”, de modo que la información ya disponible, recopilada a través de documentos y misiones sobre el terreno, pueda compartirse y reutilizarse. Señala, en este sentido la importancia de los Programas Nacionales de Reforma, y la conveniencia de que estos Programas se

---

<sup>12</sup> La mención al hecho de que “el sentimiento de apropiación es aún insuficiente” hace referencia a los niveles insatisfactorios de aplicación de las Recomendaciones Específicas por País, particularmente en el ámbito de las reformas estructurales.

<sup>13</sup> El 26 de Febrero de 2015, la Comisión Europea presentó una serie de documentos específicos sobre los países europeos. En el caso de los 16 Estados miembros identificados en el Informe del Mecanismo de Alerta de Desequilibrios Macroeconómicos de Noviembre de 2014 los resultados de los “Exámenes Exhaustivos” se integraban en dichos documentos.

reorienten con el fin de aportar información nacional más específica en una fase más temprana y que los Parlamentos nacionales y los interlocutores sociales se involucren en su formulación.

c) Potenciar la naturaleza multilateral del proceso

La Comisión destaca que la implicación de los Estados miembros en el Semestre Europeo es, en conjunto, aún demasiado débil a escala nacional, pero también a escala europea, lo que debilita la calidad del debate y la posterior aplicación de las Recomendaciones Específicas por País.

Las ideas que maneja la Comisión apuntan, como se ha mencionado, a una presentación más temprana del análisis específico por país de la Comisión, al fomento de un examen contrastado de los resultados y las políticas a lo largo del año y a una mayor comparabilidad de las políticas aplicadas y sus resultados entre los Estados miembros.

d) Abrir más el proceso e incrementar la participación de otros agentes:

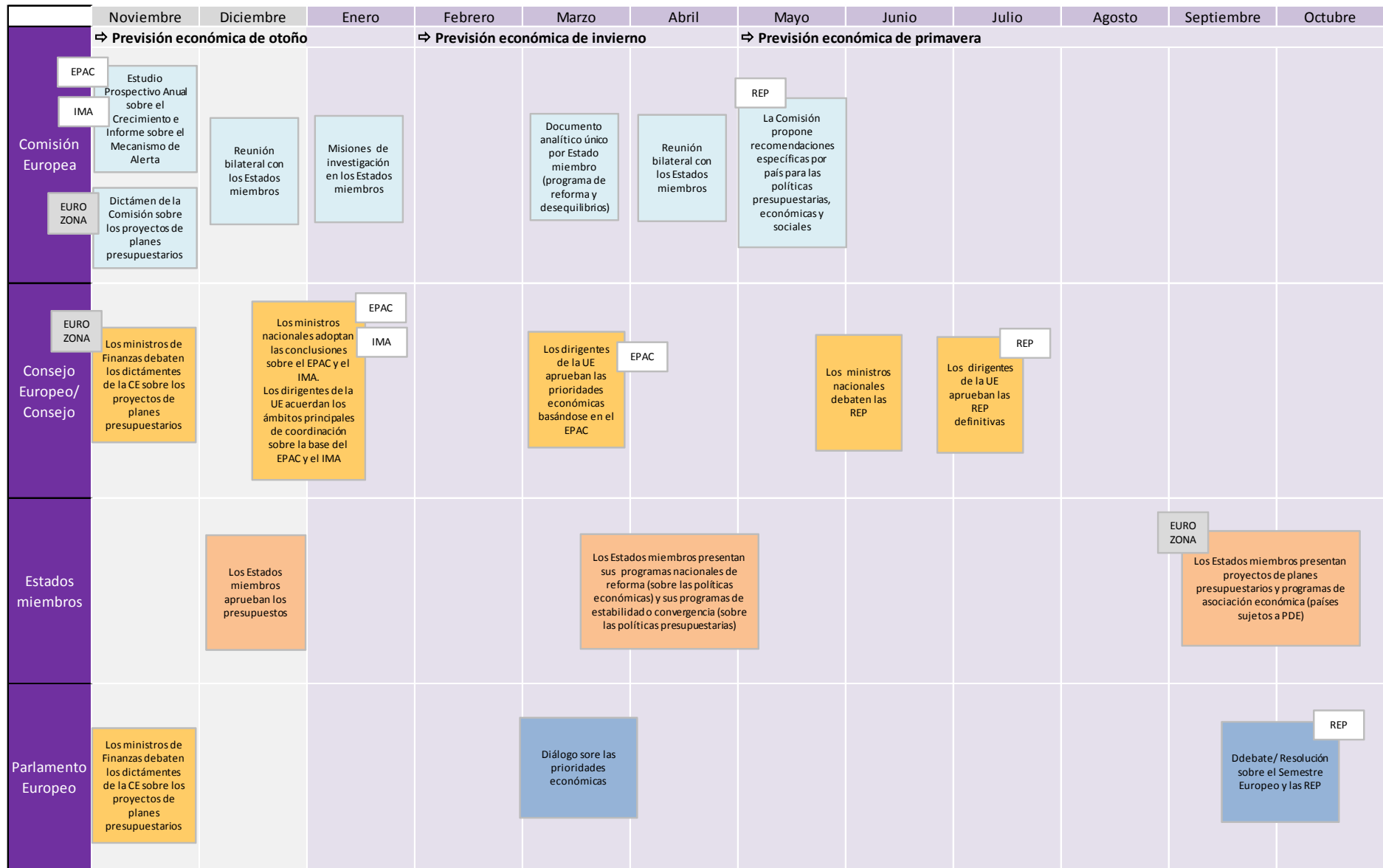
A pesar de que la atención de los Parlamentos nacionales al Semestre Europeo se ha acrecentado con los años, la Comisión considera que aún queda margen para un diálogo más extenso, no solo con los Parlamentos, sino también con los interlocutores sociales. Por ejemplo, en el futuro, la Comisión podría dialogar con el Parlamento Europeo y los interlocutores sociales a escala europea antes de la presentación del Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento, y proseguir el debate una vez adoptado este.

Basándose en su análisis específico por país, la Comisión podría también debatir con el Parlamento Europeo sobre aspectos horizontales emergentes y, en su caso, con los interlocutores sociales, con el fin de recibir de ellos opiniones sobre cuestiones de actualidad específicas de cada país.

En el gráfico siguiente pueden apreciarse algunos de los cambios sugeridos por la Comisión en la EAC 15 (Comisión Europea 2014h).

También en este informe, el ejecutivo comunitario señalaba que, “en los próximos meses se elaborarán nuevas propuestas dentro del trabajo de profundización de la gobernanza económica, coordinadas por el Presidente de la Comisión, junto con el Presidente del Consejo, el Presidente del Banco Central Europeo y el Presidente del Eurogrupo” (Comisión Europea, 2014h: 19). Esta nueva iniciativa es la que, en efecto, han asumido el grupo de los conocidos como “cuatro presidentes” para continuar en la redefinición de la GEE.

GRÁFICO 8: EL SEMESTRE EUROPEO REFORZADO



Glosario: EPAC Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento -- IMA Informe sobre el Mecanismo de Alerta -- REP Recomendaciones Específicas para cada país -- PDE Procedimiento de Déficit Excesivo

FUENTE: Comisión Europea 2014h

### 1.5.2. El debate y las propuestas de mejora de la GEE actual

El “debate de los presidentes” en relación a la GEE se planteó como un mandato de la Cumbre del Euro<sup>14</sup>, formada por los jefes de Estado y de gobierno de los países de la Eurozona, al presidente de la Comisión Europea para que, en estrecha colaboración con el presidente de las cumbres del Euro, el presidente del Eurogrupo y el presidente del Banco Central Europeo, trabajara sobre la “preparación de nuevos pasos hacia una mejor gobernanza económica en la Eurozona”.

Los cuatro presidentes presentaron el 12 de Febrero de 2015 una “nota analítica” (Juncker et al., 2015a) en la que valoraban el estado de la Unión Económica y Monetaria (UEM), identificaban sus principales fallos que han salido a la luz con la crisis y describían las medidas adoptadas hasta entonces para hacerles frente. Con este análisis, la nota preparaba el terreno para el posterior debate sobre los futuros pasos a dar en la mejora de la Unión Económica.

Siguiendo este planteamiento, los diferentes países de la Eurozona enviaron sus propuestas; Francia y Alemania remitieron a Bruselas un documento conjunto, e Italia hizo lo mismo a mediados de Mayo. En ambos casos la ambición por introducir grandes cambios parecía haberse relajado, quizás por la llegada de la recuperación económica, y los documentos planteaban propuestas de menor alcance y a más largo plazo.

Por su parte, la aportación de España al debate apuntaba hacia cambios de calado ante la constatación de que Europa sigue siendo “vulnerable a choques asimétricos”, tal como reflejaba el documento enviado a la Comisión el 27 de Mayo<sup>15</sup>. Según el

---

<sup>14</sup> Cumbre del Euro celebrada el 24 de Octubre de 2014; el mandato fue confirmado por el Consejo Europeo de 18 de Diciembre de 2014.

<sup>15</sup> El gobierno español realiza un análisis de las principales debilidades de la Unión Monetaria. Señala, en primer lugar, que “la orientación de la política monetaria única se mostró inadecuada para determinados Estados miembros en los últimos años y generó efectos asimétricos”, y explica que “en algunos países, la política monetaria fue excesivamente expansiva y creó condiciones financieras que promovieron el excesivo endeudamiento y la acumulación de desequilibrios”, en clara referencia a la burbuja inmobiliaria española. El documento también señala que en la Eurozona no existe suficiente movilidad laboral, circunstancia que amplificó los problemas puesto que “los desequilibrios no pudieron ser absorbidos con un trasvase de trabajadores entre países, sino por ajustes en el número de empleados y desempleados en cada país”. Asimismo, el gobierno español destaca la fragmentación del Mercado Interior como otro factor que ha dificultado el éxito de la Unión Monetaria, siendo especialmente destacable la fragmentación del sector bancario minorista que, al igual que las carencias en la movilidad laboral, agravó la acumulación de los desequilibrios: “los deudores se concentraban en el sector bancario de ciertos países, mientras que los acreedores estaban en otros”. Y, por último, señala como rasgo de la crisis financiera de 2008 los déficits fiscales históricos causados, en gran medida, por “un desplome dramático de los ingresos”.

gobierno español, en el medio y largo plazo serían necesarios cinco elementos para completar una Unión Monetaria “sólida y madura”: eliminar las rigideces reales y nominales que impiden un ajuste rápido ante shocks económicos, alcanzar niveles suficientes de movilidad laboral, alcanzar una Unión Fiscal sólida, completar el mercado interior y nuevas transferencias de soberanía a nivel central de la UEM que se acompañen de mayor legitimidad democrática y rendición de cuentas<sup>16</sup>.

Como continuación al debate, el 22 de Junio de 2015 el grupo de los ahora “cinco presidentes”, los de la Comisión Europea, Cumbre del Euro, Eurogrupo, y Banco Central Europeo, a los que se sumó el presidente del Parlamento Europeo, hicieron público un plan ambicioso para profundizar en la Unión Económica y Monetaria (UEM) a partir del 1 de julio de 2015 y completarla en 2025 a más tardar.

El informe (Juncker et al., 2015b)<sup>17</sup>, analiza en su primer capítulo, titulado de forma significativa “Características de una Unión Económica y Monetaria profunda, auténtica

---

<sup>16</sup> España proponía una “hoja de ruta” para avanzar hacia este escenario, con un enfoque gradual, inspirado en el proceso de convergencia de Maastricht que culminó con la adopción de la moneda única. La participación de cada Estado en las diferentes fases estaría condicionada al cumplimiento de los nuevos criterios de convergencia definidos (estos criterios deberían diseñarse de manera que “estimulen posiciones fiscales y externas equilibradas”, dado que se consideran las dos fuentes de inestabilidad para la Unión Monetaria).

En una primera fase, en el horizonte de 2017, el gobierno español plantea mejorar y reforzar los procesos de coordinación de políticas económicas, aumentar la movilidad laboral entre países y completar la Unión Bancaria. En una segunda fase, prevista para 2019, España plantea un cambio en el mandato del Banco Central Europeo. Aunque su primer objetivo debe seguir siendo la inflación, se propone hacer explícita una segunda meta relacionada con su contribución a la prevención de divergencias macroeconómicas y desequilibrios entre países. También propone la creación de una capacidad fiscal común limitada, de naturaleza cíclica y vinculada a la inversión pública. La emisión de deuda estaría sujeta a condiciones estrictas y dependería de las necesidades cíclicas, de tal forma que la deuda emitida en los “malos tiempos” debería ser reabsorbida en los “buenos tiempos”. En esta fase, sería necesaria la creación de una autoridad responsable de la política económica de la zona euro, algo así como un ministro de Finanzas de la eurozona. Dicha autoridad sería responsable de la capacidad fiscal limitada, estaría al cargo de la coordinación y supervisión del proceso de convergencia y promovería el análisis de la gestión de la deuda pública.

En una tercera fase, más allá de 2020, Madrid propone que la capacidad fiscal limitada de paso a una verdadera Unión Fiscal que integre los tres elementos centrales: la transferencia de soberanía en cuanto a las políticas fiscales de ingresos y gastos al nivel europeo de decisión, un presupuesto común de la zona euro y la creación de instrumentos comunes de deuda.

<sup>17</sup> Antecedentes del informe:

- La Cumbre del Euro de octubre de 2014 destacó el hecho de que “una coordinación más estrecha de las políticas económicas es esencial para garantizar el correcto funcionamiento de la Unión Económica y Monetaria”. Esas mismas conclusiones instaban a seguir trabajando “para definir mecanismos concretos que permitan reforzar la coordinación de las políticas económicas, la convergencia y la solidaridad” y “a preparar las próximas medidas para mejorar la gobernanza económica en la zona del euro”,
- el informe “Hacia una auténtica Unión Económica y Monetaria” (el denominado «informe de los cuatro presidentes»),

y justa”, una secuencia de tres diferentes etapas para hacer realidad las ideas planteadas por los presidentes:

- Etapa 1, “Profundizar actuando” (del 1 de julio de 2015 al 30 de junio de 2017): utilizar los instrumentos existentes y los Tratados actuales para impulsar la competitividad y la convergencia estructural, poniendo en marcha políticas presupuestarias responsables a nivel nacional y de la zona del euro, para completar la Unión Financiera y mejorar la responsabilidad democrática. En esta fase se plantean cuatro elementos prioritarios: la creación de “un sistema de autoridades de competitividad para la zona del euro”<sup>18</sup>, una aplicación reforzada del procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos, una mayor atención a los resultados en materia de empleo y en el ámbito social y una mayor coordinación de las políticas económicas en el marco de un Semestre Europeo renovado.
- Etapa 2, “Completar la UEM”: se acordarían medidas concretas de mayor alcance para completar la estructura económica e institucional de la UEM. Específicamente, durante esta segunda etapa, el proceso de convergencia se haría más vinculante a través de una serie de parámetros de referencia para la convergencia establecidos de común acuerdo, a los que se podría dotar de naturaleza jurídica. El logro de progresos significativos hacia estos niveles, y el mantenimiento de los mismos una vez alcanzados, serían condiciones para que un Estado miembro de la zona del euro pudiera participar en un mecanismo de absorción de perturbaciones para la zona del euro durante esta segunda etapa.
- Etapa final (2025 a más tardar): una vez que todas las medidas estén plenamente vigentes, una profunda y auténtica UEM debería ser un área de estabilidad y prosperidad para todos los ciudadanos de los Estados miembros de la UE que comparten la moneda única. También debería ser atractiva para los otros Estados miembros de la UE que deseen formar parte de ella.

---

- el «Plan director para una Unión Económica y Monetaria profunda y auténtica» de la Comisión de 2012.

<sup>18</sup> Se recomienda la creación por cada Estado miembro de la zona del euro de un organismo nacional encargado de realizar un seguimiento de las políticas y de los resultados en materia de competitividad.

Esto contribuiría a impedir divergencias económicas y aumentaría la adhesión a las reformas necesarias a nivel nacional. Estas autoridades de competitividad deberán ser entidades independientes con el mandato de “evaluar si los salarios están evolucionando paralelamente a la productividad y establecer una comparación con la evolución observada en otros países de la zona del euro y en los principales socios comerciales comparables”.

Para preparar la transición de la primera etapa a la segunda, la Comisión presentará un “Libro Blanco” en la primavera de 2017 en el que evaluará los avances realizados en la etapa 1 y presentará, en líneas generales, los siguientes pasos, incluidas las medidas jurídicas para completar la UEM en la segunda etapa.

El documento también refuerza la idea del cambio del Semestre Europeo, hacia una implementación más “integrada” del mismo, que facilite una mejor integración del nivel de la Eurozona y del nivel nacional. Debería estructurarse, señala el informe, en dos fases sucesivas que permitan distinguir con mayor nitidez el momento europeo del momento nacional. Lo ilustra con el gráfico siguiente.

GRÁFICO 9: UN SEMESTRE EUROPEO MÁS INTEGRADO



Fuente: Juncker et al. (2015b)

La primera fase (entre noviembre del año “n-1” y febrero del año “n”) se dedicaría a evaluar la situación en la zona del euro en su conjunto. La base para ese debate sería el Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento, que se alimentaría de una serie de

informes temáticos, como el del Mecanismo de Alerta, el Informe anual de la Junta Europea de Riesgo Sistémico y el Informe conjunto sobre el empleo y la situación social, así como de las propuestas del nuevo Consejo Fiscal Europeo consultivo y del nuevo sistema europeo de autoridades de competitividad de la zona del euro.

Juntos, esos informes dibujarían un panorama completo de los retos presentes en la Eurozona. El Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento se presentaría al Parlamento Europeo, donde sería objeto del oportuno debate. Junto con ese Estudio, la Comisión formularía una recomendación específica de intervención en la zona del euro, además de una lista de los Estados miembros que considerase candidatos a los “Exámenes Exhaustivos” conforme al procedimiento de Desequilibrios macroeconómicos.

Esos documentos serían objeto de un debate con el Parlamento Europeo, en el contexto del diálogo económico contemplado en el paquete legislativo sobre gobierno económico, y con las distintas formaciones del Consejo y el Eurogrupo. De tal modo, todos los años, a finales de febrero, se habría celebrado un verdadero debate sobre las prioridades fijadas para la UE y, en particular, para la zona del euro, respecto del ejercicio siguiente.

La segunda fase (entre marzo y julio del año “n”) se dedicaría a revisar y evaluar los resultados y las políticas de los Estados miembros en relación con dichas prioridades. Esta es la fase en la que los Estados miembros deberían implicar sistemáticamente a los parlamentos nacionales, los interlocutores sociales y la sociedad civil en el debate de las prioridades nacionales.

Esta fase arrancarían con la publicación de los informes por país de la Comisión, que resumen los retos a los que se enfrentan los Estados miembros y los resultados obtenidos. La fase concluiría con la aprobación de las Recomendaciones Específicas por País, que deberán tener plenamente en cuenta la dimensión de la zona del euro acordada en la primera fase.

## 1.6. Conclusiones del Capítulo

La GEE ha sido objeto de una importante redefinición como consecuencia de las dificultades demostradas en la superación de la crisis de manera conjunta. Gracias al papel motor de la Comisión Europea, se ha avanzado de manera decisiva y destacamos entre estos avances el denominado “Semestre Europeo” ya que, por primera vez las instituciones europeas y nacionales se ven obligadas a sincronizar las decisiones en política presupuestaria y económica y, por primera vez, tenemos una supervisión comunitaria ex ante.

Esta respuesta es fruto, sin duda, de la necesidad, aunque por otra parte nos aporta una visión optimista en el sentido de que, una vez iniciada esta redefinición no es posible una marcha atrás y, muy al contrario, el debate por mejorar y profundizar en la Gobernanza Económica de la UE deberá llevarnos a nuevos pasos que eran insospechados hace apenas unos años.

Otra cuestión importante, que también merece nuestra atención, es el reto de conseguir una mayor implicación de los Estados miembros respecto a la nueva GEE y nos resulta clave la manera en que la Comisión se refiere a ella con el término “apropiación nacional de la nueva GEE”. Este argumento que, en efecto, compartimos con el ejecutivo comunitario, nos llevan a reclamar la “europeización” de esta mayor implicación, lo que significaría el mayor protagonismo de los Parlamentos nacionales, los interlocutores sociales y los interesados en el Semestre Europeo. Se trataría de que, en efecto, los avances en la GEE, en términos de mayor coordinación y supervisión en materia económica, no sea interpretada como una imposición de Bruselas sino como el resultado de acuerdos aceptados por todos los Estados miembros.

**CAPÍTULO 2 - LA GOBERNANZA ECONÓMICA EUROPEA:  
ANÁLISIS Y PROPUESTA DE SISTEMATIZACIÓN DE SUS  
PRINCIPALES ELEMENTOS**

## **2.1. Contenidos del Capítulo**

Tras constatar el reciente recorrido que nos ha llevado al diseño y puesta en marcha de una nueva GEE, que ha sido impulsada por las instituciones europeas y por la Comisión Europea en particular, nos fijamos en este capítulo en los aspectos más operativos de esta GEE actual.

En concreto, vamos a comprobar cómo la GEE se instrumentaliza a través de un sistema complicado de elementos, herramientas, mecanismos y procedimientos que se trasladan a los Estados miembros. Veremos que, en efecto, este panorama de elementos es muy diverso y complejo ya que, tanto en su origen normativo como en las instituciones participantes o en los objetivos que abordan, se aprecian diferencias sustanciales, al margen de las interrelaciones existentes entre estos diferentes elementos.

Es por ello que el objetivo de este capítulo es aportar luz sobre ese complejo sistema, sin pretender entrar en el análisis realizado por la doctrina al respecto de estos instrumentos. Nos planteamos, en cambio, sistematizarlo y acotar su definición, sus objetivos y el área de GEE en la que se insertan.

En este capítulo planteamos, por tanto, una propuesta de sistematización de los diferentes elementos, herramientas, mecanismos y procedimientos contemplados en el complejo sistema de la GEE actual. Llamamos la atención al lector de que incluimos las numerosas referencias legislativas en el pie de página del texto.

## 2.2. Contextualización de la propuesta de sistematización de los elementos de la nueva GEE

Tal como se ha podido comprobar tras el análisis realizado en el capítulo anterior, la GEE actual abarca diferentes ámbitos de actuación y elementos; podemos afirmar, en este sentido, que se trata de un sistema complejo que, incluso, ha creado una terminología y acrónimos propios: PEC, Semestre Europeo, Programas de Estabilidad o Convergencia, Six-Pack, Two-Pack, etc.

Para enmarcar nuestra propuesta de sistematización de los ámbitos y elementos de la GEE actual recordamos las visiones aportadas por diferentes autores y por la Comisión Europea recogidas en el capítulo 1 (ver apartado 1.4.2. y tabla 5), a las que añadimos ahora otros dos análisis del ejecutivo comunitario.

La primera aproximación que nos resulta interesante en la sistematización de elementos de la GEE actual se resume en el siguiente gráfico (Comisión Europea, 2014i).

GRÁFICO 10: SÍNTESIS DE LA UNIÓN ECONÓMICA Y MONETARIA (UEM)

	Unión monetaria		Unión Económica	
	Política monetaria	Política presupuestaria		Formulación de políticas económicas
Objeto	Estabilidad de precios: fijación de los tipos de interés de la zona del euro para mantener la inflación justo por debajo del 2% --- Circulación de monedas y billetes en euros.	Finanzas públicas (niveles de gasto y endeudamiento de los gobiernos nacionales)	Fiscalidad (ingresos de las administraciones públicas)	Decisiones sobre sistemas educativos, mercado laboral, pensiones, etc.
Responsables	El Banco Central Europeo (BCE) fija los tipos de interés e imprime los billetes en euros. --- Los gobiernos nacionales acuñan las monedas en euros, según las cantidades aprobadas por el BCE.	Es responsabilidad de los gobiernos nacionales. --- La UE garantiza el cumplimiento de las normas comunes en materia de deuda y déficit a nivel nacional.	Es responsabilidad de los gobiernos nacionales.	Es responsabilidad de los gobiernos nacionales. --- La UE coordina y formula recomendaciones en el marco del Semestre Europeo.

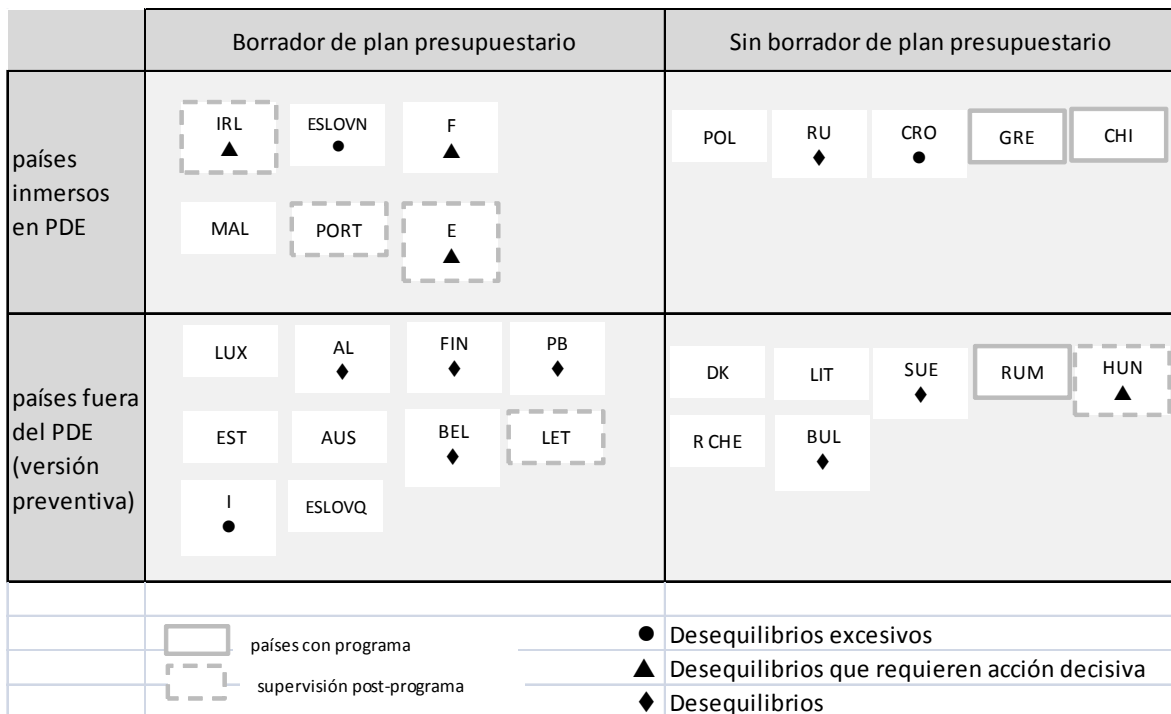
Fuente: Comisión Europea (2014i)

En el pilar de de la Unión Económica, la Comisión señala la existencia de dos grandes ámbitos de actuación, la “política presupuestaria” y la “formulación de las políticas económicas”. En ambos campos, a diferencia de lo que sucede en la Unión Monetaria, la Comisión señala que prima la responsabilidad de los Estados miembros.

En la política presupuestaria, tanto las políticas de gasto y endeudamiento como las de fiscalidad (ingresos) son responsabilidad de los gobiernos nacionales, pero menciona que “la UE garantiza el cumplimiento de las normas comunes en materia de deuda y déficit a nivel nacional”. En materia de formulación de políticas económicas, la Comisión señala que la “UE coordina y formula recomendaciones en el marco del Semestre Europeo”.

También encontramos particularmente interesante y clarificador el análisis realizado por el ejecutivo comunitario (Comisión Europea 2014j) en relación al “panorama general de la supervisión económica sobre los Estados miembros” y que destaca los más importantes elementos y efectos de dicha supervisión.

GRÁFICO 11: PANORAMA GENERAL DE LA SUPERVISIÓN ECONÓMICA SOBRE LOS ESTADOS MIEMBROS



Fuente: Comisión Europea (2014j)

En este panorama de la supervisión económica de los Estados miembros, la Comisión destaca dos variables para clasificar a los países de la UE en cuatro categorías diferentes.

Por una parte, muestra la variable sobre la “Presentación de planes presupuestarios” (tal como se menciona en el capítulo 1 esta variable hace referencia al paquete legislativo conocido como “Two Pack”), y que distingue dos posibilidades:

- Países “con borradores de planes presupuestarios”, que son aquellos obligados por el “Two pack” (los pertenecientes a la Eurozona),
- Países “sin borradores de planes presupuestarios”, es decir, los países excluidos de la Eurozona<sup>19</sup> a los que se añaden los países de la Unión Monetaria sometidos a programas de asistencia financiera (Grecia y Chipre en el gráfico referido a 2014).

Y, por otra parte, señala la variable relativa al “Procedimiento de déficit excesivo”, PDE (tal como también se menciona en el capítulo 1, este procedimiento hace referencia a la versión correctiva del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, PEC), que también presenta dos alternativas<sup>20</sup>:

- Países “sometidos al Procedimiento de déficit excesivo”, es decir, Estados inmersos en la versión correctiva del PEC (por superar el límite del 3% sobre el PIB),
- Países “no sometidos al Procedimiento de déficit excesivo” y, por tanto, situados en la versión Preventiva del PEC.

Además, junto con esta clasificación que permite visualizar la existencia de cuatro grupos de países, se añaden dos informaciones relevantes:

- Se señalan en recuadros de líneas continuas los países sometidos a programas de asistencia financiera (en la Eurozona Grecia y Chipre, y fuera de ella, Rumanía, según datos de 2014) y en recuadros de líneas discontinuas los que continúan bajo

---

<sup>19</sup> El gráfico no actualiza la situación de Lituania como país perteneciente a la Unión Monetaria desde Enero de 2015.

<sup>20</sup> Ver información actualizada sobre el PDE:  
[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/economic\\_governance/sgp/corrective\\_arm/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/corrective_arm/index_en.htm)

una supervisión post-programa de asistencia financiera (Irlanda, Portugal, España y Letonia en la Eurozona y Hungría fuera de ella, según datos de 2014)<sup>21</sup>.

- Y se incluyen una serie de símbolos (◇, △, ○) para destacar la situación de los países en relación al procedimiento de supervisión macroeconómica, también mencionado en el capítulo 1, que diferencia tres posibles situaciones: existencia de desequilibrios, desequilibrios que requieren una acción decisiva y desequilibrios excesivos (es en esta tercera alternativa en la que los países se consideran inmersos en la versión correctiva del procedimiento)<sup>22</sup>.

Subrayamos, entonces, que este análisis subraya la existencia de dos herramientas de la GEE que sirven para agrupar a los Estados miembros de la UE en cuatro posibles situaciones, en los cuadrantes del gráfico:

- el “Two Pack”, es decir, la supervisión presupuestaria antes de la aprobación de los presupuestos nacionales de los países pertenecientes a la Eurozona (países con/sin borrador presupuestario),
- el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, en la medida en que los países estén inmersos o no en la versión correctiva del mismo (sometidos o no sometidos al PDE).

Y a estas herramientas se añaden otros dos elementos (que aparecen como informaciones en los recuadros y en los símbolos):

- los programas de asistencia financiera,
- el procedimiento de alerta de desequilibrios macroeconómicos.

---

<sup>21</sup> Ver información actualizada sobre asistencia financiera:  
[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/assistance\\_eu\\_ms/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/index_en.htm)

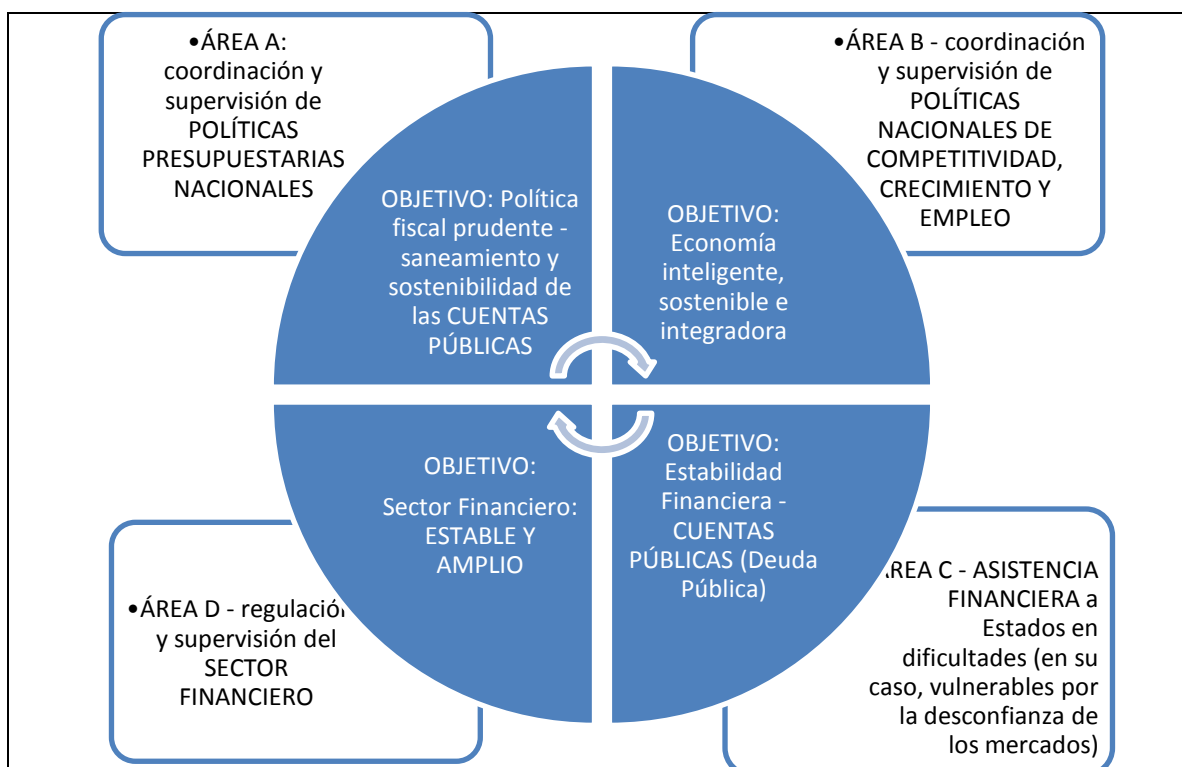
<sup>22</sup> Ver información actualizada sobre supervisión macroeconómica:  
[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/economic\\_governance/macroeconomic\\_imbalance\\_procedure/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/index_en.htm)

### 2.3. Propuesta de sistematización de los diferentes elementos (herramientas, mecanismos y procedimientos) de la GEE actual

A continuación realizamos una propuesta de análisis y sistematización de los numerosos componentes de la GEE en su estado actual. Dado que es un sistema complejo, con diferentes actores (comunitarios y nacionales), estructuración, visiones y objetivos, bases jurídicas y casuísticas, el objetivo de esta propuesta no es otro que aportar claridad y transparencia. Recordamos que, en este sentido, la Comisión en su reciente informe sobre la aplicación de la Gobernanza Económica ya alertaba sobre esta debilidad (Comisión Europea 2014g). Con tal fin, nos basamos en las diferentes visiones aportadas por autores y por la Comisión, tal como se ha destacado en el capítulo 1, y en la contextualización apuntada en el apartado anterior.

Proponemos una sistematización de elementos de la GEE que, en un primer nivel, consta de 4 grandes ámbitos de la GEE actual y que denominaremos áreas; área A, “coordinación y supervisión de las Políticas Presupuestarias Nacionales”; área B, “coordinación y supervisión de las Políticas Nacionales de Competitividad, Crecimiento y Empleo”; área C, “asistencia a Estados miembros en dificultades” y área D, “regulación y supervisión del Sector Financiero”.

GRÁFICO 12: PROPUESTA DE CLASIFICACIÓN DE LA GEE ACTUAL



Fuente: Elaboración propia

Es importante señalar que, aunque cada una de estas áreas tiene sus propios objetivos, en el centro de todas ellas se encuentra la colaboración y el compromiso de los Estados miembros por avanzar y profundizar en la GEE y, destacamos también el papel protagonista de la Comisión Europea en la propuesta de nuevas iniciativas y en la supervisión respecto al cumplimiento de los compromisos adquiridos.

En las cuatro áreas subyace la idea de conseguir las bases sólidas y comunes que permitan alcanzar mayores cotas de estabilidad económica y financiera en el continente, sobre los cimientos de la sostenibilidad de las políticas fiscales y de la mejor y más coordinada dirección de las políticas de competitividad, empleo y crecimiento.

A continuación, profundizamos en la sistematización en un segundo nivel, es decir, analizando los diferentes elementos de GEE en cada área mencionada.

### ***2.3.1. Elementos de coordinación y supervisión de las políticas presupuestarias de los Estados miembros de la UE (Área A)***

Encontramos en esta primera área seis elementos que comparten el objetivo de conseguir que los Estados miembros cuenten con unas cuentas públicas saneadas y sostenibles sobre la base de una política fiscal “prudente”.

TABLA 7: ELEMENTOS DE COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DE LAS POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS (ÁREA A)

A.1. Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC)
A.2. Supervisión de los Presupuestos nacionales de los Estados miembros de la Eurozona (“Two Pack”)
A.3. Marcos Fiscales de Calidad (“Directiva sobre Requisitos de los Marcos Presupuestarios de los Estados miembros”)
A.4. Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza
A.5. Pacto por el Euro Plus – Objetivo 3
A.6. Medidas contra el Fraude y la Evasión fiscal

Fuente: Elaboración propia

#### A.1. Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), 1997, 2005 y 2011: versiones preventiva y correctora, y aplicación más eficaz en la Eurozona

Como se ha mencionado en el capítulo 1, el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, PEC, es el elemento esencial en la primera GEE; fue creado en 1997 y ha sido reformado en dos ocasiones, en 2005 y en 2011, en sus dos componentes o “vertientes”, preventiva (fijación de Objetivos presupuestarios a medio plazo, OMP) y correctiva (Procedimiento por déficit excesivo, PDE).

Llamamos la atención respecto a la reforma aprobada en 2005 que, junto a la mayor flexibilización en los plazos estipulados para realizar el ajuste fiscal en el marco del PDE que mencionamos en el capítulo 1, también introdujo, en la versión preventiva, la conocida como “regla del ajuste fiscal” que establecía que, incluso en un escenario de un déficit público inferior al 3% del PIB, los países debían realizar una consolidación anual en términos estructurales equivalente al 0,5% del PIB hacia el Objetivo a Medio Plazo, OMP. De este modo, se pretendía crear un margen de seguridad, especialmente en aquellos países cuyo nivel de endeudamiento superara el 60% del PIB, para que realizaran un mayor esfuerzo en las coyunturas económicas favorables<sup>23</sup>.

Por su parte, respecto al segundo cambio del PEC en vigor desde finales de 2011, destacamos en la versión preventiva<sup>24</sup>, su integración en el Semestre Europeo (con los “Programas de Estabilidad” de los Estados de la Eurozona y los “Programas de Convergencia” del resto de países de la UE), y la introducción de una regla adicional sobre la limitación del crecimiento del gasto público, que establece que el aumento de esta variable no debe ser superior al del crecimiento potencial del PIB a medio plazo, salvo en el caso de que estuviera compensado por un aumento equivalente de los ingresos.

Asimismo, esta reforma introdujo un procedimiento por incumplimiento de la mencionada regla del ajuste fiscal (0,5% en términos estructurales), para el supuesto en que la Comisión observe una desviación significativa en la senda del ajuste hacia el OMP de la versión preventiva del PEC. Se considera significativa cuando la desviación en el ajuste del saldo estructural sea al menos del 0,5% del PIB en un solo año o al menos 0,25% del PIB de media anual en dos años consecutivos y cuando, atendiendo a

---

<sup>23</sup> Recordamos, en este ámbito, la reciente iniciativa de la Comisión, de Enero de 2015, para conseguir “un mejor uso de la flexibilidad en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento” (ver capítulo 1, apartado 1.4.1., “Ideas clave en el impulso de la GEE”, idea 8).

<sup>24</sup> Reglamento (UE) No 1175/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de noviembre de 2011 por el que se modifica el Reglamento (CE) no 1466/97 del Consejo, relativo al refuerzo de la supervisión de las situaciones presupuestarias y a la supervisión y coordinación de las Políticas Económicas.

la evolución del gasto, la desviación tenga un impacto total sobre el saldo público de, al menos, 0,5% del PIB en un año o acumulado en dos años consecutivos. En caso de que el Consejo declare que la desviación es, en efecto, significativa, se abre un período en el que el Estado miembro tiene que tomar las medidas oportunas para corregirla.

En la versión correctiva<sup>25</sup>, recordamos que esta modificación introdujo una mayor atención a la deuda pública en la aplicación del PDE. Los Estados miembros podrían ser incluidos en el Proceso de déficit excesivo si tuvieran ratios relativos a la deuda superiores al 60% del PIB y no estuvieran siendo reducidos suficientemente (cuando el exceso sobre el 60% no estuviera siendo reducido al menos en una media del 5% anual en los últimos 3 años). Además, la reforma de 2011 introdujo un mayor automatismo en el momento de imponer las sanciones gracias al cambio en el procedimiento de toma de decisiones, que pasó de la mayoría cualificada a la mayoría cualificada inversa. Es decir, es necesaria una mayoría cualificada de Estados miembros en el Consejo para bloquear una propuesta o recomendación de la Comisión, en lugar de ser suficiente una minoría de bloqueo.

El PDE se cierra cuando se comprueba, en función de los datos observados, que ya no existe la causa que motivó su apertura. Cuando se cierra el PDE, si se hubiera llegado a imponer sanciones en forma de depósitos, éstos se devolverán al Estado miembro. El país pasaría, en este caso, al pilar preventivo del Pacto, en el que el objetivo de la política fiscal pasa a ser el alcanzar y mantenerse en el objetivo de medio plazo, OMP.

También recordamos que en la reforma del PEC de 2011 se aprobó un nuevo Reglamento para conseguir “una ejecución eficaz de la vigilancia presupuestaria en la zona del euro”, tanto en la vertiente preventiva como en la correctora<sup>26</sup>. Esta nueva norma prevé una vigilancia especial para los países del Euro, siendo su objetivo final el reforzamiento de la aplicación del PEC y la limitación de la discrecionalidad en la aplicación de sanciones.

En este PEC, “especial” para los países de la Eurozona, se prevé la posibilidad de que el Consejo de la UE imponga sanciones por incumplir la regla del ajuste fiscal en el caso de se detecten desviaciones significativas, incluso cuando su déficit público sea inferior al 3%. La sanción consistiría en un depósito que devenga intereses y que se adoptaría por reversión de la regla de la mayoría cualificada (mayoría cualificada inversa en la

---

<sup>25</sup> Reglamento (UE) No 1177/2011 del Consejo de 8 de noviembre de 2011 por el que se modifica el Reglamento (CE) no 1467/97, relativo a la aceleración y clarificación del procedimiento de déficit excesivo.

<sup>26</sup> Reglamento (UE) No 1173/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de noviembre de 2011 sobre la ejecución efectiva de la supervisión presupuestaria en la zona del Euro.

que el bloqueo sólo sería posible si existe una mayoría cualificada en el Consejo). Y, en la versión correctora, sería también posible la imposición de una sanción en forma de depósito sin devengo de interés, que podría llegar a significar hasta el 0,2% del PIB del país.

Nos sumamos a la opinión de Crespo (2012), cuando señala que con la posibilidad de imponer sanciones a los países de la Eurozona por desviaciones significativas en el ajuste fiscal se ha difuminado la diferencia entre la parte correctiva y la preventiva del Pacto. Y también compartimos su valoración respecto a que la reforma del PEC ha mejorado su diseño teórico pero ha sido con el coste de aumentar su complejidad y, por tanto, a costa de reducir la transparencia para el público, sin tener garantías de que vaya a mejorar el diagnóstico de cada política fiscal.

Apunta, asimismo, que tras la reforma de 2011, las normas del PEC “siguen teniendo una cláusula de escape”, ya que es posible el alejamiento de los Estados miembros respecto a la senda del ajuste hacia sus OMP y respecto al límite del crecimiento del gasto público, en el caso de que existiera un suceso fuera de su control con impacto relevante en las cuentas públicas o en períodos de menor crecimiento económico para la zona euro o la UE en su conjunto.

Destaca, con gran acierto, que las estimaciones del saldo estructural, del ajuste anual y del límite para el crecimiento del gasto, las tres variables clave para la nueva supervisión de la versión preventiva del PEC en la Eurozona, que determinan la existencia de “desviaciones significativas” respecto a los OMP, dependen de la estimación del crecimiento potencial y señala que estas estimaciones “están lejos de ser una ciencia exacta”.

#### A.2. Supervisión de los Presupuestos nacionales de los Estados miembros de la Eurozona (“Two Pack”) - REFUERZO DE LA VERSIÓN PREVENTIVA DEL PEC

Como también se ha destacado en el capítulo 1, la Comisión Europea, el Parlamento Europeo y el Consejo de la UE alcanzaron el 20 de Febrero de 2013 un acuerdo definitivo sobre la legislación conocida como “Two-Pack”, compuesta por dos Reglamentos comunitarios encaminados a reforzar el poder de las instituciones europeas en la supervisión de las cuentas públicas de los países de la Eurozona<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Reglamento (UE) Nº 472/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de mayo de 2013 sobre el reforzamiento de la supervisión económica y presupuestaria de los Estados miembros de la zona del euro cuya estabilidad financiera experimenta o corre el riesgo de experimentar graves dificultades.

Según establecen estas nuevas normas, los Estados de la Eurozona, además de enviar sus Programas de Estabilidad en abril de cada año, deben hacer llegar a la Comisión sus borradores de planes presupuestarios el 15 de octubre de cada año a más tardar, antes de su aprobación por los Parlamentos de cada país.

Si los servicios de la Comisión Europea detectaran un “incumplimiento serio” del Pacto de Estabilidad y Crecimiento (Déficit público superior al 3% del PIB y deuda superior al 60%), podrían requerir una propuesta revisada. El Estado miembro dispondría de dos meses para revisar sus planes fiscales y aprobar sus presupuestos para el año siguiente antes del 31 de diciembre (la aprobación de los presupuestos generales antes de esta fecha se hace obligatoria para todos los países de la zona euro). Si el Estado incumpliera este requerimiento, la Comisión podría notificar esta circunstancia al Eurogrupo, quien podría iniciar un debate al respecto.

Este paquete legislativo entró en vigor el 30 de Mayo y, por tanto, se aplicó por vez primera en la elaboración de los planes presupuestarios de 2014 de los Estados de la Eurozona y ha formado parte de dos Semestres Europeos, en 2014 y 2015.

Se trata, sin duda, de un importante refuerzo de la versión preventiva del PEC en los países de la Eurozona ya que, por primera vez, se plantea una supervisión europea sobre los presupuestos antes de su aprobación a nivel nacional. Así lo destaca Crespo (2012) cuando señala que este paquete legislativo puede considerarse como una de las tres “oleadas” de cambios en el gobierno económico de la UE (ver capítulo 1, apartado 1.4.2. sobre “el alcance y los grandes cambios conseguidos con la GEE redefinida”). También refuerza esta idea de su importancia la contextualización que hemos planteado para nuestra propuesta de sistematización de los elementos de la nueva GEE en el apartado 2.2., cuando la propia Comisión (Gráfico 11) considera clave la diferenciación entre países con y sin borradores de planes presupuestarios.

### A.3. Marcos Fiscales de Calidad Directiva sobre “Requisitos de los Marcos Presupuestarios de los Estados miembros” – REFUERZO DE LA VERSIÓN PREVENTIVA DEL PEC

Como una regulación añadida en la vertiente preventiva del PEC, el ‘Six Pack’ incluía un Directiva comunitaria para conseguir que los “marcos presupuestarios nacionales”

---

Reglamento (UE) Nº 473/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de mayo de 2013 sobre disposiciones comunes para el seguimiento y la evaluación de los proyectos de planes presupuestarios y para la corrección del déficit excesivo de los Estados miembros de la zona del euro.

reflejen mejor las prioridades de la supervisión presupuestaria de la UE, es decir, para definir e implantar “Marcos Fiscales de Calidad”<sup>28</sup>.

En efecto, la nueva Directiva, planteaba que estos “Marcos Fiscales Nacionales” deben alinearse respecto a unas normas comunes encaminadas a la sostenibilidad de las finanzas públicas. Incluye normas comunes de carácter general que deben cumplir los Estados miembros respecto a la planificación fiscal anual y plurianual en ámbitos estadísticos, de procedimientos del proceso presupuestario, de independencia de las instituciones públicas con responsabilidades presupuestarias y de sus relaciones fiscales con otras entidades, como pueden ser autoridades regionales o locales.

Los ámbitos de la Directiva pueden clasificarse en tres categorías:

- Reglas fiscales numéricas
- Instituciones públicas independientes en política presupuestaria
- Procedimientos del proceso presupuestario

Su fecha límite de trasposición a los ordenamientos jurídicos nacionales fue Diciembre de 2013. Por tanto, desde esta fecha, los Estados miembros deben contar con sistemas de contabilidad pública sometidos a controles internos y a auditorías independientes que permitan preparar, para todos los niveles de las Administraciones Públicas, la información en términos de devengo según el Sistema Europeo de Cuentas (SEC-95).

Además, los Estados miembros deben publicar la información estadística por el criterio de caja mensual para las administraciones central, regional y de Seguridad Social y, de manera trimestral, para las entidades locales. También se les obliga a publicar una tabla de conciliación entre los datos de caja y los datos SEC-95 (en términos de devengo).

De nuevo, y al igual que sucede con el paquete legislativo, “Two Pack”, esta Directiva representa un paso relevante hacia la armonización y mejor coordinación de las políticas fiscales y presupuestarias de los Estados miembros de la UE, por lo que podemos considerarla, también, un refuerzo de la versión preventiva del PEC.

---

<sup>28</sup> Directiva 2011/85/UE del Consejo, de 8 de noviembre de 2011, sobre los requisitos aplicables a los marcos presupuestarios de los Estados miembros.

#### A.4. Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza - REFUERZO DEL PEC (VERSIONES PREVENTIVA Y CORRECTORA)

El Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza, TCEG, fue firmado el 2 de Marzo de 2012 por todos los Estados miembros con la excepción del Reino Unido y República Checa y entró en vigor el 1 de Enero de 2013<sup>29</sup>.

Incluye, como capítulo de Estabilidad, el conocido como “Pacto Fiscal” (“Fiscal Compact” en inglés), es decir, la “regla del equilibrio presupuestario” que establece que el déficit público estructural no debe superar el 0,5% del PIB del país, siendo el límite el 1% si el ratio de la deuda Pública respecto al PIB se sitúa por debajo del 60%<sup>30</sup>.

Por su parte, el pilar de “Coordinación” pretende garantizar que todas las reformas relevantes de política económica de los Estados firmantes del Tratado se debatan y coordinen conjuntamente y el tercer pilar de “Gobernanza” prevé la creación de las “cumbres del Euro”, que reúnen a los Jefes de Estado o Gobierno de la Eurozona.

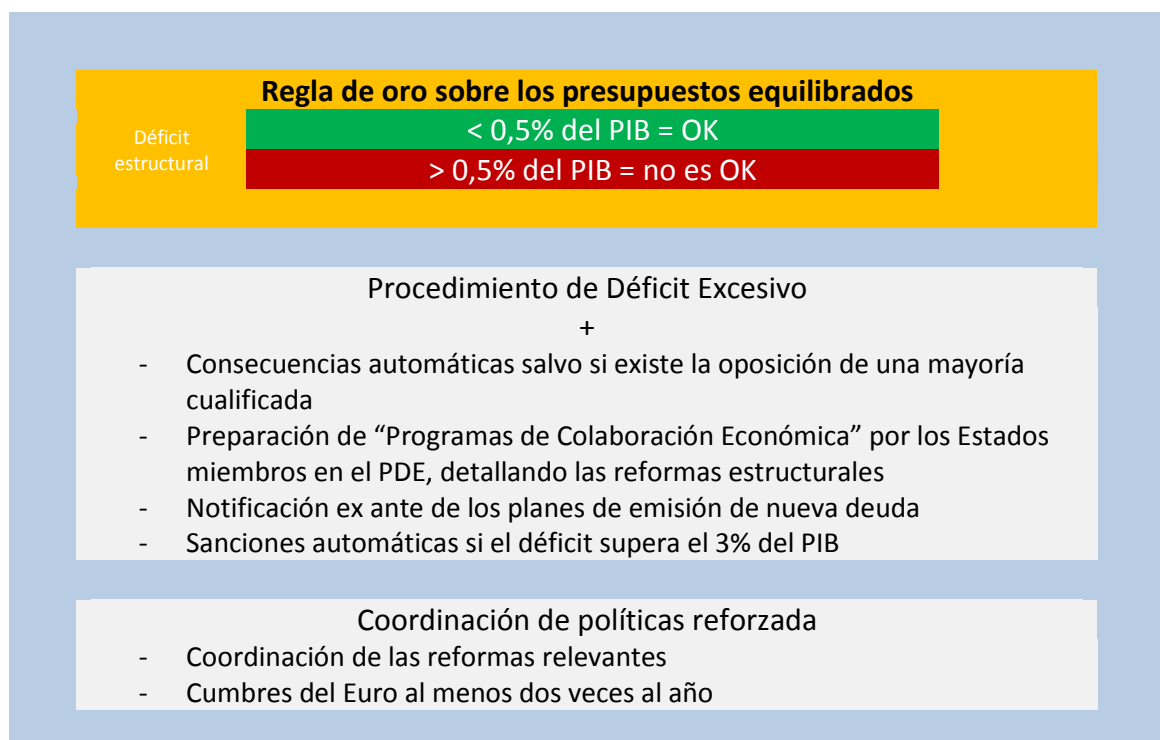
Los tres pilares del TCEG son de obligatorio cumplimiento para los Estados miembros de la Eurozona, mientras que para los países excluidos de la Eurozona que ratificaron el Tratado (todos salvo Reino Unido y la República Checa), el cumplimiento de los pilares relativos a la Estabilidad y la Coordinación es voluntario. En un plazo de cinco años tras su entrada en vigor, en 2018, se incorporará al marco legal de la Unión Europea.

---

<sup>29</sup> Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria entre el reino de Bélgica, la república de Bulgaria, el reino de Dinamarca, la república federal de Alemania, la república de Estonia, Irlanda, la república helénica, el reino de España, la república francesa, la república italiana, la república de Chipre, la república de Letonia, la república de Lituania, el gran ducado de Luxemburgo, Hungría, Malta, el reino de los Países Bajos, la República de Austria, la república de Polonia, la república portuguesa, Rumanía, la república de Eslovenia, la república eslovaca, LA república de Finlandia y el reino de Suecia, de dos de Marzo de 2012.

<sup>30</sup> El ECOFIN de 20 de Junio de 2014 acordó un nuevo sistema para calcular el “déficit estructural” de los países. Es un ajuste técnico que reduce el número de parados que son considerados estructurales (porcentaje de la población activa que también estaría desocupado sin crisis). Este cambio significa, por tanto, la reducción del déficit público objetivo.

GRÁFICO 13: TRATADO DE ESTABILIDAD, COORDINACIÓN Y GOBERNANZA



Fuente: Comisión Europea

El TCEG también introduce cambios relevantes en la versión correctiva del PEC, puesto que, con su entrada en vigor, la decisión de iniciar un PDE respecto a un Estado miembro se toma por la regla de la mayoría inversa en el Consejo de la UE, es decir, siempre que una mayoría cualificada no vote en contra (el país afectado no puede votar), lo que significa un mayor grado de automatismo en el procedimiento.

Este cambio es destacado, muy acertadamente por Crespo (2012), al afirmar que para un país de la zona euro, el aproximarse al terreno del 3% conllevaría el riesgo de la imposición de una sanción de manera “bastante automática”. En su opinión, prácticamente solo haría falta una iniciativa de la Comisión para ello (recordamos que, con la reforma de 2011, las sanciones en el PDE se imponen siguiendo la misma votación de mayoría cualificada inversa y que en el PEC “especial” para la Eurozona las sanciones podrían alcanzar el 0,2% del PIB).

Esta visión respecto al automatismo de las decisiones en el PEC contrasta con las opiniones aportadas por Micossi y Pierce (2014), cuando señalan que las reglas del PEC ya contienen la suficiente flexibilidad para realizar las acomodaciones ante caídas inesperadas en la actividad económica y cuenta con los márgenes necesarios para financiar las reformas estructurales durante la transición.

Los Estados miembros inmersos en dicho PDE deben presentar un Programa de Colaboración Económica (“Economic Partnership Programme” en inglés) que incluya una descripción detallada de las reformas estructurales que se deberían poner en práctica y aplicar para asegurar una corrección duradera del déficit excesivo. Esto significa que los países en PDE deben someter sus reformas estructurales al escrutinio de las instituciones responsables de los procedimientos de la supervisión fiscal. Se trata, por tanto, de un cambio relevante en la medida en que la intervención de las instituciones europeas se hace más evidente en los PDE y los Estados firmantes del Tratado están ahora más obligados a asumir las recomendaciones del procedimiento siempre que, como se ha mencionado no exista una mayoría cualificada del Consejo de la UE en contra.

También en la “regla del equilibrio presupuestario” se prevé que el calendario que, en su caso, deba fijarse para lograrlo debe ser propuesto por la Comisión Europea tomando en consideración los riesgos específicos para la sostenibilidad de cada país, lo que también podría interpretarse como un mayor protagonismo de las instituciones comunitarias y como un paso hacia la mejor coordinación en la supervisión de la política fiscal y de las reformas estructurales (reformas del sistema de pensiones, del sistema tributario, de la estructura de gastos, etc).

Asimismo, debemos poner en relieve que esta “regla del equilibrio presupuestario” debe ser transpuesta en los ordenamientos jurídicos nacionales mediante disposiciones vinculantes, permanentes y preferentemente de rango constitucional, de manera que esta obligación está sujeta a la jurisdicción del Tribunal de Justicia de la UE. La corte europea podría emitir una sentencia sobre el incumplimiento y si, posteriormente, considerase que el país ha incumplido la sentencia, podría imponerle una multa de hasta el 0,1% del PIB de dicho país.

Sin duda, este “Pacto Fiscal” representa un paso más en el compromiso de los Estados miembros hacia comportamientos responsables y prudentes en materia presupuestaria al redefinir el límite del déficit estructural de los países firmantes del Tratado, que pasa del 1% del PIB al 0,5%. Además, como se ha mencionado, este compromiso debe ser introducido en los ordenamientos jurídicos nacionales con rango constitucional o similar, lo que evidencia su relevancia. Y también destacamos el mayor protagonismo de las instituciones comunitarias y el mayor automatismo que se introduce en la apertura del PDE.

Tal como señala Gómez (2012), aunque el TCEG tiene la virtualidad de dar una respuesta consensuada y jurídicamente reforzada, resulta criticable el modo en que zanja el tradicional debate económico sobre austeridad versus estímulo fiscal, ya que estas políticas expansivas se someten al cumplimiento de la ortodoxia financiera que,

con el Tratado, queda blindada al incorporarse a las Constituciones. Según su acertada opinión, el Tratado deja muy poco margen de maniobra a los Estados para desarrollar políticas anticíclicas en casos de recesión y, además, abre el debate sobre su rigidez o sobre la aceptación de unas reglas presupuestarias que no se derivan de la deliberación nacional.

Asimismo, alerta la autora sobre la persistente disociación en el planteamiento europeo de la convergencia nominal frente a la real. El Tratado se ancla de nuevo en los límites de déficit y de deuda, con lo que los indicadores sociales de la Estrategia Europa 2020 continúan discurriendo por otros derroteros.

Mostramos en la tabla siguiente un análisis particularmente clarificador aportado por Micossi y Peirce (2014), que nos muestra los cambios habidos en las versiones preventiva y correctiva del PEC. Incluyen, en efecto, los avances aportados por tres de los elementos analizados: el propio PEC, la supervisión de los presupuestos de los países de la Eurozona (“Two Pack”) y el TCEG.

TABLA 8: EVOLUCIÓN DEL PEC - versión preventiva

	PEC 1997	PEC 2005	PEC 2011-2013
<b>OBJETIVO</b>	OMP cercanos al equilibrio o en superávit	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ OMP específicos por país en términos estructurales</li> <li>→ margen de seguridad respecto al límite del 3% déficit/ PIB</li> <li>→ margen de maniobra presupuestaria → OMP &gt; -1%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ El crecimiento del gasto, neto de las medidas de ingresos discrecionales, no puede superar la referencia del crecimiento potencial del PIB a medio plazo</li> <li>→ OMP &gt; -0,5% PIB salvo con deuda significativamente inferior al 60% del PIB y bajo riesgo para la sostenibilidad (TECG)</li> </ul>
<b>VALORACIÓN PREVIA DEL PROGRESO HACIA EL OMP</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Control previo de las políticas presupuestarias de los Estados miembros (Eurozona sólo); calendario presupuestario común para supervisar y compartir información sobre las políticas presupuestarias de los Estados miembros antes de su aprobación</li> <li>→ Posibilidad de que la Comisión requiera una revisión del proyecto presupuestario en el caso de incumplimiento del PEC (Two Pack)</li> </ul>
<b>CAMINO DEL AJUSTE</b>		Ajuste anual: referencia de +0,5% PIB (términos estructurales), mayor en coyuntura favorable, menor en coyuntura desfavorables	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ &gt;0,5% PIB cuando la deuda &gt; 60% PIB o exista riesgo de sostenibilidad del conjunto de la deuda</li> <li>→ Mecanismo automático de corrección a nivel de legislación nacional supervisado por instituciones nacionales independientes (TECG)</li> </ul>
<b>DESVIACIÓN TEMPORAL DEL OMP</b>		Posible para "grandes" reformas estructurales con impacto verificable en el largo plazo (énfasis en la reforma de las pensiones)	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ En caso de acontecimientos inusuales fuera del control del Estado miembro con un gran impacto en la posición financiera del gobierno general</li> <li>→ En caso de severo retroceso económico</li> </ul>
<b>REFORZAMIENTO</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Procedimiento para corregir desviaciones significativas (0,5% PIB en un año o acumulativamente en dos años respecto al OMP o en el camino de ajuste hacia dicho objetivo)</li> <li>→ Sanciones en caso de repetido incumplimiento (depósito generador de intereses del 0,2% PIB), sólo Eurozona, votación por mayoría cualificada inversa</li> </ul>

EVOLUCIÓN DEL PEC - versión correctiva

	PEC 1997	PEC 2005	PEC 2011-2013
<b>OBJETIVO</b>	Corregir el exceso sobre los valores de referencia: déficit: 3% PIB deuda: 60% PIB o decreciendo suficientemente		Nuevos criterios operativos para la evaluación de la reducción de la deuda pública hacia el límite del 60% PIB ("regla 1/20")
<b>VALORACIÓN</b>			<ul style="list-style-type: none"> <li>→ El PDE tendrá en cuenta todos los factores (atenuantes/ agravantes), como la deuda del sector privado, las deudas implícitas, envejecimiento de la población</li> <li>→ Para los países inmersos en PDE, mayor ámbito y frecuencia de la información a ser enviada a la Comisión y al Consejo para su revisión (Two Pack)</li> <li>✓ control gradual incluyendo la información regular por los Estados miembros cada 6 o 3 meses, según la fase del procedimiento, para detectar tempranamente un riesgo de no corregir el déficit excesivo de los Estados miembros en la fecha prevista. La Comisión puede emitir una recomendación al Estado miembro para que adopte más o diferentes acciones</li> <li>✓ Los Estados de la Eurozona que entran en un PDE son requeridos a presentar programas de colaboración económica con reformas estructurales para la corrección efectiva y duradera del déficit excesivo</li> </ul>
<b>CAMINO DEL AJUSTE</b>		Ajuste anual: al menos +0,5% PIB (términos estructurales)	
<b>POSIBLE EXTENSIÓN DE LA FECHA LÍMITE</b>		<ul style="list-style-type: none"> <li>→ si se ha adoptado una acción correctiva efectiva y</li> <li>→ en caso de que acontecimientos inusuales fuera del control del Estado miembro con un gran impacto en la posición financiera del gobierno general</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ En caso de severo retroceso económico</li> </ul>
<b>REFORZAMIENTO</b>	Sanciones al final del procedimiento en caso de no cumplimiento de las decisiones del Consejo		Sistema temprano y gradual de sanciones que se activa en cada fase del PDE (votación por mayoría cualificada inversa excepto para la última fase de las sanciones)

Fuente: Micossi y Peirce (2014)

#### A.5. Pacto por el Euro Plus – Objetivo 3: REFUERZO DE LA VERSIÓN PREVENTIVA DEL PEC

En Marzo de 2011, la UE puso en marcha el “Pacto por el Euro Plus” como herramienta específica para reforzar la coordinación de la Política Económica a favor de la Competitividad y la Convergencia, y con el fin de imprimir una “calidad nueva” a la coordinación de las políticas económicas de los Estados miembros.

Aprobado por los Diecisiete Jefes de Estado o de Gobierno de la Eurozona de entonces y por los líderes de Bulgaria, Dinamarca, Letonia, Lituania, Polonia y Rumanía, el Pacto pretende contribuir al fortalecimiento del pilar económico de la UEM, aumentar la competitividad y avanzar hacia un mayor grado de convergencia de las Economías europeas (Consejo Europeo, 2011).

Este compromiso debe concretarse a través de la introducción de estas medidas de competitividad y convergencia en los Programas Económicos de los Estados miembros en el contexto del Semestre Europeo (Programas de Estabilidad o de Convergencia y Programas Nacionales de Reforma).

De esta forma, cada año los Estados miembros participantes en el Pacto acuerdan, en el más alto nivel, un conjunto de acciones concretas que se realizarán en un plazo de doce meses y que, en efecto, se reflejarán en los Programas nacionales, y que son evaluados por la Comisión y el Consejo Europeo en el contexto del Semestre Europeo.

En concreto, los Estados miembros participantes se comprometieron a adoptar medidas encaminadas a perseguir los siguientes cuatro objetivos:

1. Impulsar la competitividad
2. Impulsar el empleo
3. Contribuir en mayor medida a la sostenibilidad de las finanzas públicas
4. Reforzar la estabilidad financiera

A pesar de que el Pacto, en términos generales, se considera un complemento de la Estrategia Europa 2020 por sus objetivos de competitividad, empleo y convergencia, el objetivo número 3, “contribuir en mayor medida a la sostenibilidad de las finanzas públicas”, se relaciona directamente con las políticas presupuestarias de los Estados miembros y, por tanto, con la vertiente preventiva del PEC a través de los Programas de Estabilidad o Convergencia.

## A.6. Medidas contra la Evasión y la Elusión fiscal

La Comisión Europea presentó en Diciembre de 2012 un plan de acción para dar una respuesta más efectiva a los problemas de la evasión y la elusión fiscal que, según señalaba, “constituyen un problema con múltiples vertientes que requieren una respuesta coordinada y pluridireccional” (Comisión Europea, 2012d: 17).

El Plan definía una serie de medidas específicas para contribuir a incrementar la equidad de los sistemas fiscales de los Estados miembros, a garantizar los ingresos fiscales y, en última instancia, a mejorar el correcto funcionamiento del Mercado Interior. La Comisión se comprometía a garantizar el avance de este plan a través de una nueva plataforma que se encargaría de informar sobre la aplicación que den los Estados miembros a las recomendaciones.

El “Código de conducta en fiscalidad empresarial” es un instrumento clave para garantizar la competencia fiscal en el ámbito de la fiscalidad empresarial. Establece una serie de criterios claros para valorar si un régimen fiscal puede ser considerado o no perjudicial. Desde su establecimiento en 1997, en torno a 400 regímenes fiscales han sido valorados en la UE y en torno a 100 han sido eliminados cuando han sido considerados como perjudiciales. El Plan de acción planteaba que los Estados miembros consiguieran mejores resultados con el Código de conducta, como parte del esfuerzo para combatir la evasión fiscal. La Comisión proponía, por ejemplo, que su ámbito de aplicación se ampliara a regímenes fiscales especiales para individuos con grandes fortunas y que pudieran ser considerados perjudiciales para el Mercado Único.

El Plan también hacía referencia a la conveniencia de llegar a una aproximación común a nivel de la UE para definir y reaccionar a los “paraísos fiscales”. La actuación conjunta tendría un mayor peso que una serie de medidas unilaterales, puesto que disuadiría a los evasores fiscales de beneficiarse de las diferentes aproximaciones nacionales para acceder a los “paraísos fiscales”.

Los Estados miembros deberían, según explicaba la Comisión, renegociar, suspender e, incluso, rescindir, los convenios de doble imposición que mantengan con países incluidos en sus “listas negras”. La promoción de negocios debería evitarse con jurisdicciones que no demuestren intención de cooperar y deberían adoptarse acciones complementarias cuando sea conveniente.

Y también destacaba el Plan la lucha contra la “planificación fiscal agresiva”, derivada de la explotación de tecnicismos legales del sistema fiscal o de desajustes entre los sistemas fiscales nacionales con la intención deliberada de minimizar el pago de

impuestos por parte de individuos o empresas como, por ejemplo, la utilización de los convenios de doble imposición entre diferentes países para evitar los impuestos en uno de los países. La “planificación fiscal agresiva” se realiza, habitualmente, en el marco de la ley, pero no respeta su espíritu. En palabras de la Comisión, una acción coordinada es necesaria para cerrar los vacíos legales y para reforzar las defensas comunes.

Destacaba, en particular, que los Estados miembros debían revisar sus convenios de doble imposición para garantizar que éstos no creen oportunidades para evitar impuestos. Debían incluir una cláusula en sus convenios que establezca que éstos únicamente evitarán la imposición de ciertos ingresos si están gravados por el otro país del convenio.

Los Estados miembros también deberían adoptar una norma anti-abuso general común que les permitiría ignorar acuerdos artificiales usados para evitar el pago de impuestos y también deberían revisar las disposiciones anti-abuso en las Directivas sobre sociedades matrices-y subsidiarias, sobre Intereses y royalties, y sobre fusiones.

En línea con las directrices marcadas en el plan, destacamos dos iniciativas recientes:

- ✓ Intercambio automático de información fiscal (sobre ingresos financieros)

El Consejo de ministros de Economía y Finanzas de la UE alcanzó el 14 de Octubre de 2014 un acuerdo político sobre la Directiva que modificará las reglas actuales relativas al intercambio de información fiscal entre las Administraciones de los Estados miembros y que afectará a determinadas categorías de ingresos que los contribuyentes tienen en otros Estados miembros distintos de su Estado de residencia<sup>31</sup>.

Según esta nueva norma, las autoridades fiscales comunitarias tendrán la obligación de intercambiar automáticamente información sobre todos los ingresos financieros relevantes (intereses, dividendos y otras rentas similares) y, también, sobre los saldos de las cuentas bancarias y operaciones de venta de activos financieros. El objetivo es crear un sistema de intercambio de información bancaria “integral” que permita a los países comunitarios reforzar su lucha contra el fraude y la evasión fiscal.

---

<sup>31</sup> Directiva 2014/107/UE del Consejo de 9 de diciembre de 2014 que modifica la Directiva 2011/16/UE por lo que se refiere a la obligatoriedad del intercambio automático de información en el ámbito de la fiscalidad.

Las normas anteriores, que han estado en vigor desde 2013<sup>32</sup>, establecen la obligación de intercambiar automáticamente la información sobre rendimientos del trabajo, honorarios de directivos, productos de seguros de vida, pensiones y rendimientos de propiedades inmobiliarias, pero a condición de que esta información “esté disponible.”

Sin embargo, el intercambio de información sobre los nuevos tipos de ingresos financieros que incluye la nueva Directiva tendrá lugar sin la condicionalidad de que la información esté disponible, mientras que la condicionalidad aplicable a las categorías anteriores se revisará en 2017. La nueva norma, que deberá aplicarse a partir del 1 de enero de 2016, permitirá el primer intercambio automático de información sobre rentas financieras y bancarias en septiembre de 2017. “Hoy hemos dado un gran paso hacia la transparencia y hemos iniciado el fin del secreto bancario en temas de fiscalidad en la UE”, señaló Pier Carlo Padoan, ministro italiano de Economía y Finanzas y presidente del ECOFIN.

- ✓ Modificación en la Directiva sobre las sociedades matrices y filiales para evitar la evasión fiscal: cláusula contra las prácticas abusivas y préstamos participativos.

En Enero de 2015 el Consejo de la UE modificó la Directiva de 1996<sup>33</sup> sobre sociedades matrices y filiales que pretende evitar que los beneficios obtenidos por grupos de empresas transfronterizos tributen por partida doble.

La modificación de 2015 añade una cláusula vinculante para impedir la elusión fiscal que impedirá que los Estados miembros concedan los beneficios de la Directiva a los acuerdos entre empresas que hayan sido “falseados”, es decir, que se hayan establecido para obtener una ventaja fiscal sin reflejar la realidad económica. En Julio de 2014, el Consejo también había acordado otra modificación de la Directiva relativa a los “préstamos híbridos”, de tal manera que los grupos de empresas no podrán recurrir a arreglos mediante este tipo de préstamos para beneficiarse de una doble no tributación. Los Estados miembros disponen hasta el 31 de Diciembre de 2015 para introducir en su legislación nacional ambas modificaciones.

---

<sup>32</sup> Directiva 2011/16 sobre la cooperación administrativa en el ámbito de la fiscalidad.

<sup>33</sup> Directiva (UE) 2015/121 del Consejo de 27 de enero de 2015 por la que se modifica la Directiva 2011/96/UE relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes.

Directiva 2011/96/CEE del Consejo, de 30 noviembre 2011, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes.

### **2.3.2. Elementos de coordinación y supervisión de las políticas estructurales de competitividad, crecimiento y empleo (Área B)**

Encontramos en esta segunda área cuatro elementos de GEE que comparten el objetivo de avanzar en la mayor coordinación y mejor supervisión de las políticas económicas de los Estados miembros en su camino hacia una “Economía inteligente, sostenible e integradora”, el gran objetivo establecido en la Estrategia Europa 2020 y que es aplicable a todos los elementos que analizamos a continuación.

TABLA 9: ELEMENTOS DE COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DE LAS POLÍTICAS ESTRUCTURALES DE COMPETITIVIDAD, CRECIMIENTO Y EMPLEO (ÁREA B)

B.1. Estrategia Europa 2020
B.2. Pacto por el Euro Plus – Objetivos 1 y 2
B.3. Programas Nacionales de Reforma
B.4. Supervisión Macroeconómica

Fuente: Elaboración propia

#### **B.1. Estrategia Europa 2020**

La Estrategia Europa 2020 fue adoptada oficialmente en Junio de 2010 (Comisión Europea, 2010c), como la estrategia de crecimiento de la Unión Europea para conseguir “una Economía inteligente, sostenible e integradora”. Se trata de que los esfuerzos de saneamiento presupuestario previstos en el área A de la GEE) se complementen con reformas estructurales que potencien el crecimiento. Propone tres prioridades que se refuerzan mutuamente:

- Crecimiento inteligente: desarrollo de una economía basada en el conocimiento y la innovación.
- Crecimiento sostenible: promoción de una economía que haga un uso más eficaz de los recursos, que sea más verde y competitiva.
- Crecimiento integrador: fomento de una economía con alto nivel de empleo que tenga cohesión social y territorial.

Y plantea cinco objetivos cuantificables para la UE en 2020:

- Empleo: el 75 % de la población de entre 20 y 64 años debería estar empleada.
- Investigación e innovación: el 3 % del PIB de la UE debería ser invertido en I+D.
- Cambio climático y sostenibilidad energética: debería alcanzarse el objetivo "20/20/20" en materia de clima y energía, lo que significa conseguir que las emisiones de gases de efecto invernadero sean un 20% menores que las de los niveles de 1990 (o un 30% si se dan las condiciones), conseguir un 20% de energías renovables y un aumento del 20% de la eficiencia energética.
- Educación: el porcentaje de abandono escolar debería ser inferior al 10 % y al menos el 40 % de la generación más joven (entre 30 y 34 años) debería tener estudios superiores completos.
- Lucha contra la pobreza: El riesgo de pobreza debería amenazar a 20 millones de personas menos.

E incluye, también, siete iniciativas emblemáticas que se muestran en la tabla siguiente.

TABLA 10: EUROPA 2020 - INICIATIVAS EMBLEMÁTICAS

CRECIMIENTO INTELIGENTE	CRECIMIENTO SOSTENIBLE	CRECIMIENTO INTEGRADOR
<p>INNOVACIÓN</p> <p>Iniciativa emblemática de la UE: <b>"Unión por la innovación"</b>. Mejorar las condiciones generales y de acceso a la financiación destinada a investigación e innovación con el fin de reforzar la cadena de innovación e impulsar los niveles de inversión en toda la Unión</p>	<p>CLIMA, ENERGÍA Y MOVILIDAD</p> <p>Iniciativa emblemática de la UE: <b>"Una Europa que aproveche eficazmente los recursos"</b>. Ayudar a desligar crecimiento económico y uso de recursos, reduciendo las emisiones de carbono de nuestra economía, incrementando el uso de energías renovables, modernizando nuestro sector del transporte y promoviendo un uso eficaz de la energía.</p>	<p>EMPLEO Y CUALIFICACIONES</p> <p>Iniciativa emblemática de la UE: <b>"Una agenda para nuevas cualificaciones y empleos"</b>. Modernizar los mercados laborales facilitando la movilidad de los trabajadores y el desarrollo de las cualificaciones a lo largo de la vida, con el fin de incrementar la participación en el empleo y de adecuar mejor la oferta a la demanda.</p>
<p>EDUCACIÓN</p> <p>Iniciativa emblemática de la UE: <b>"Juventud en movimiento"</b>. Reforzar los resultados de los sistemas educativos y consolidar el atractivo internacional de la educación superior europea.</p>	<p>COMPETITIVIDAD</p> <p>Iniciativa emblemática de la UE: <b>"Una política industrial para la era de la mundialización"</b>. Mejorar el entorno empresarial, especialmente para las PYME, y apoyar el desarrollo de una base industrial fuerte y sostenible que pueda competir mundialmente.</p>	<p>LUCHA CONTRA LA POBREZA</p> <p>Iniciativa emblemática de la UE: <b>"Plataforma europea contra la pobreza"</b>. Garantizar la cohesión social y territorial de tal forma que los beneficios del crecimiento y del empleo lleguen a todos y que las personas afectadas por la pobreza y la exclusión social puedan vivir con dignidad y participar activamente en la sociedad.</p>
<p>SOCIEDAD DIGITAL</p> <p>Iniciativa emblemática de la UE: <b>"Una agenda digital para Europa"</b>. Acelerar la implantación de internet de alta velocidad y beneficiarse de un mercado único digital para familias y empresas.</p>		

Fuente: Comisión Europea 2010c

Como señalan Gros y Roth (2012), la Estrategia enfatiza, de manera correcta, la educación como parámetro clave de la política, ya que desempeña un rol muy significativo en la promoción de la innovación, incrementando el empleo y, también, reduciendo potencialmente la pobreza con la reducción del ratio de abandono escolar temprano. Sin embargo, también apuntan que al centrarse en los indicadores cuantitativos, olvida los cualitativos como son los rankings universitarios, que revelarían las debilidades de la mayoría de las economías europeas en comparación los Estados Unidos.

Por otra parte, también señalan que la definición de innovación se centra fundamentalmente en la I+D, cuando debería utilizarse el nuevo concepto de capital intangible. En relación a la cohesión social, también alertan sobre la excesiva atención que presta la Estrategia a la pobreza y a la exclusión, sin incluso plantear la medida de las desigualdades en los ingresos. Afirman, en este sentido, que los indicadores agregados de la UE pudieran enmascarar profundas diferencias entre antiguos y nuevos Estados miembros, cuando además la crisis de deuda en la Eurozona ha revelado la existencia de fuertes diferencias norte-sur en la UE.

Compartimos todos estos argumentos que, en efecto, muestran las carencias de Europa 2020, al igual que su análisis sobre la financiación de la Estrategia. Señalan que los fondos estructurales de la UE deberían utilizarse para crear capital social e instituciones eficaces, más que para financiar aeropuertos y autopistas. La inversión en educación, afirman, es por supuesto útil, pero sugieren que la inversión en otro “capital intangible”, como la formación profesional en empresas, diseño e innovación en tecnologías de la información podría ser incluso más importante.

## B.2. Pacto por el Euro Plus – Objetivos 1 y 2

Como se ha mencionado, los Estados miembros participantes en el Pacto se comprometieron a adoptar medidas encaminadas a perseguir los siguientes objetivos:

1. Impulsar la competitividad
2. Impulsar el empleo
3. Contribuir en mayor medida a la sostenibilidad de las finanzas públicas
4. Reforzar la estabilidad financiera

El hecho de que los dos primeros objetivos del Pacto se enmarquen en el ámbito de la competitividad y el empleo ha determinado que, tal y como también se ha

mencionado, el Pacto se considera, en términos generales, un complemento de la Estrategia Europa 2020 (ver análisis del elemento A.5. de la GEE).

Los Estados miembros que firmaron el Pacto se comprometieron a presentar sus compromisos con tiempo suficiente para ser incluidos en sus Programas Nacionales de Reforma y en sus Programas de Estabilidad o de Convergencia.

Por tanto, en la medida en que estos compromisos para impulsar la competitividad y el empleo se integran en los Programas Nacionales de Reforma, se considera también el Pacto como parte del Semestre Europeo y de la Gobernanza Europea en el ámbito de las Políticas Estructurales.

### B.3. Programas Nacionales de Reforma

Recordamos que el “Semestre Europeo” se inició en 2011 con la primera Encuesta Anual sobre el Crecimiento y que, según la secuencia prevista, este análisis debe llevar a los gobiernos nacionales a presentar en Abril sus Programas Nacionales de Reforma, o lo que es lo mismo, sus planes dirigidos a impulsar el crecimiento y el empleo.

En estos Programas los Estados deben plantear, por tanto, las prioridades y las medidas de reforma estructural que llevarán a cabo a lo largo del año para cumplir los objetivos de la Estrategia Europa 2020 así como los compromisos adquiridos en el marco del Pacto por el Euro Plus. Incluyen, en particular, sus planes en materia de Empleo y, en este sentido, se considera esencial la participación de los agentes sociales.

### B.4. Supervisión Macroeconómica: versión preventiva en el Semestre Europeo y versión correctiva (Procedimiento por Desequilibrios Macroeconómicos Excesivos)

Tal como mencionamos en el capítulo 1 (ver apartado 1.4.1., “Ideas clave en el impulso de la GEE”, idea 2), el paquete legislativo de reforzamiento de la Gobernanza Económica de la UE, adoptado en Noviembre 2011, puso en marcha un novedoso marco de supervisión macroeconómica que debería permitir conocer y anticipar la evolución de la competitividad y los retos estructurales subyacentes en las Economías de los Estados miembros<sup>34</sup>.

Fue precisamente la acumulación de desequilibrios macroeconómicos, amplios y persistentes en los Estados miembros, la que llevó a la UE a desarrollar esta

---

<sup>34</sup> Reglamento (UE) No 1176/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de noviembre de 2011 relativo a la prevención y corrección de los desequilibrios macroeconómicos.

herramienta específica de supervisión, que cuenta con dos vertientes o componentes diferentes, la versión preventiva y la versión correctiva.

La versión preventiva se enmarca en el Semestre Europeo<sup>35</sup> y prevé dos tipos de actuaciones, que también han sido mencionadas en el capítulo 1:

- El “Informe del Mecanismo de Alerta” (IMA), mediante el cual la Comisión realiza una valoración de los riesgos de Desequilibrios Macroeconómicos sobre la base de un Cuadro de indicadores previamente definido,
- Los Exámenes Exhaustivos” (EE), mediante los cuales la Comisión realiza análisis en profundidad de aquellos países con mayores desequilibrios y plantea recomendaciones específicas sobre cada uno de ellos. Como también se menciona en el capítulo 1, en el Semestre 2015, en el marco del “Semestre reforzado”, estos Exámenes Exhaustivos se han integrado en los análisis específicos de los países<sup>36</sup>.

A través de esta versión, la Comisión analiza de forma regular la evolución de una serie de variables, como los saldos de las balanzas por cuenta corriente, las posiciones netas de los activos exteriores, la productividad, los costes laborales unitarios, el empleo, y los tipos de cambio efectivos reales, así como la deuda pública, el crédito privado y los precios de los activos. Con el estudio de estos indicadores, el ejecutivo comunitario pretende evitar las costosas correcciones posteriores de los desequilibrios internos y externos.

Se trata, sin duda, de una innovación importante en la supervisión de las Economías comunitarias por su carácter de prevención (ex ante) y es por ello que, como ha quedado reflejado en el apartado de contextualización de nuestra propuesta de sistematización de elementos de la GEE actual, es considerada por la Comisión Europea como uno de los elementos más relevantes de la misma.

El gráfico siguiente nos muestra los hitos relevantes de este procedimiento en su versión preventiva tal como los muestra Buti (2011) quien, recordamos, era entonces

---

<sup>35</sup> Los Reglamentos relativos al Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos entraron en vigor en Diciembre de 2011, por lo que la vertiente preventiva de la Supervisión Macroeconómica se incorporó, por vez primera, al Semestre Europeo en 2012.

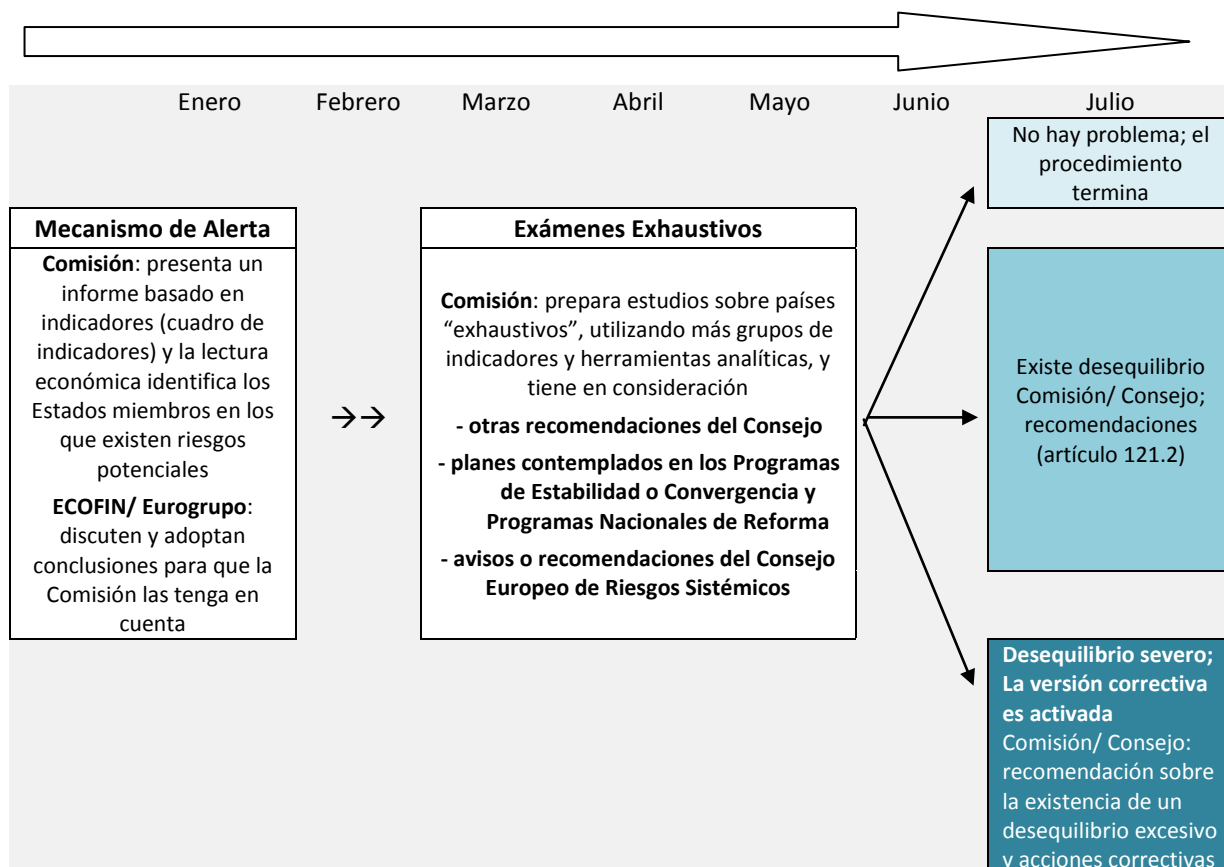
<sup>36</sup> La Comisión publicaba el 26 de Febrero de 2015 los Informes-País que incluían los Exámenes Exhaustivos de 16 Estados miembros, los que, según el “Informe del Mecanismo de Alerta” de Noviembre, debían ser analizados en profundidad en el marco del “Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos 2015”.

Ver más información en:

[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/economic\\_governance/macroeconomic\\_imbalance\\_procedure/mip\\_reports/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/mip_reports/index_en.htm)

Director General de la Dirección General de Economía y Finanzas de la Comisión Europea y, por tanto, representaba al ejecutivo comunitario.

GRÁFICO 14: PROCEDIMIENTO DE SUPERVISIÓN MACROECONÓMICA  
Versión preventiva – Semestre Europeo



Fuente: Buti (2011)

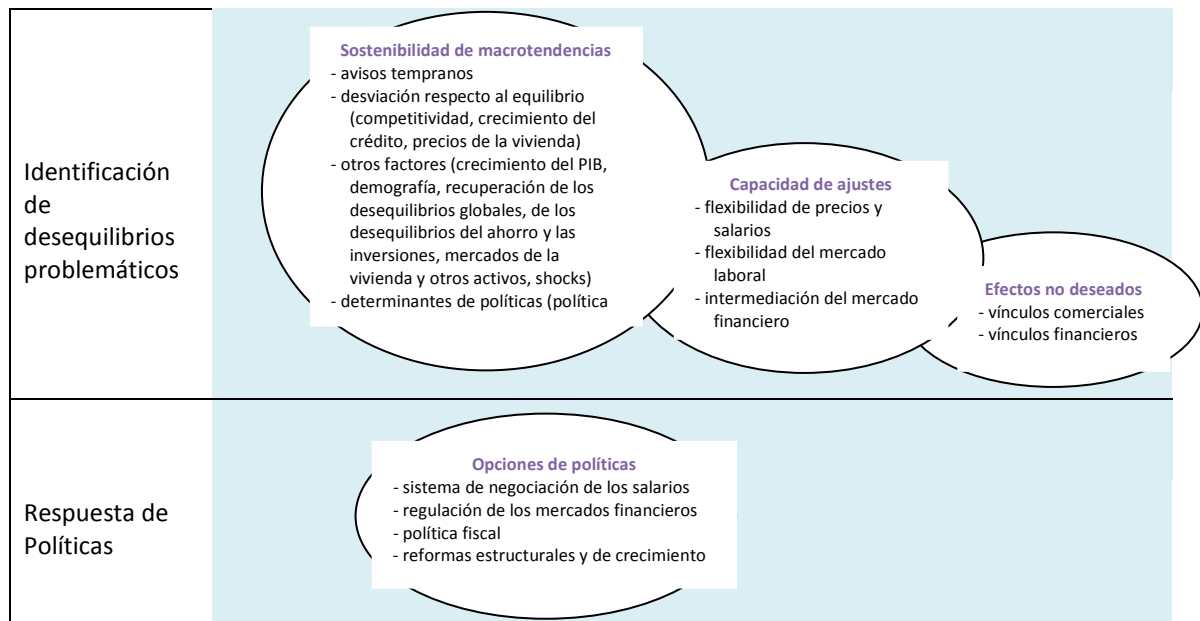
En la vertiente correctiva se prevé la apertura de Procedimientos de Desequilibrios Macroeconómicos Excesivos, PDME, cuando un país se encuentre en “posición de Desequilibrios Excesivos”; en estos casos el país es objeto de un seguimiento más estrecho. Prevé la formulación de recomendaciones por parte del Consejo de la UE y un Plan de acciones correctivas por parte de los Estados miembros.

Debe destacarse en este ámbito de la versión correctiva, la adopción de un segundo Reglamento se refiere específicamente al reforzamiento de dicha vertiente para los países del Euro, con el fin de conseguir una ejecución más eficaz en la corrección de los

desequilibrios macroeconómicos excesivos en la medida en que éstos pueden poner en riesgo la cohesión de la zona del euro y dificultar el buen funcionamiento de la Unión Monetaria<sup>37</sup>. Podrían establecerse sanciones en forma de depósitos generadores de intereses de hasta el 0,1% del PIB en caso de inacción (falta de acciones correctivas) que, podrían convertirse en sanciones anuales.

El gráfico siguiente muestra los criterios utilizados en el procedimiento de cara a valorar la naturaleza y efectos de los desequilibrios macroeconómicos, según Buti (2011).

GRÁFICO 15: RETOS ANALÍTICOS EN LA VALORACIÓN DE DESEQUILIBRIOS MACROECONÓMICOS



Fuente: Buti (2011)

### 2.3.3. Los programas de asistencia financiera a los Estados de la Eurozona (Área C)

Encontramos en esta tercera área cinco elementos de GEE que comparten el objetivo de apoyar a los Estados miembros en momentos de dificultad; se trata de paliar una de

<sup>37</sup> Reglamento (UE) No 1174/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de noviembre de 2011 relativo a las medidas de ejecución destinadas a corregir los desequilibrios macroeconómicos excesivos en la zona del euro.

las carencias más relevantes de la GEE inicial y que, como se ha mencionado en el capítulo 1, es considerado como un factor que ha agravado las consecuencias de la crisis de deuda en la Eurozona.

En efecto, la UE ha debido diseñar y poner en marcha programas de asistencia financiera a varios Estados de la Eurozona que han sufrido dificultades extremas. Los mecanismos financieros fueron creados, inicialmente, con un carácter temporal pero después con una vocación de permanencia con el fin de servir de “cortafuegos” ante el acoso y la desconfianza de los inversores y, también, para evitar el contagio de la inestabilidad financiera de un determinado país al resto de las Economías de la Eurozona.

TABLA 11: ELEMENTOS DE PROGRAMAS DE ASISTENCIA FINANCIERA A LOS ESTADOS DE LA EUROZONA (AREA C)

C.1. Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (mecanismo temporal)
C.2. Mecanismo Europeo de Estabilidad, MEDE (mecanismo permanente)
C.3. Fondo de Amortización de Deuda y “Euroletras”
C.4. Presupuesto comunitario: condicionalidad macroeconómica de la Política de Cohesión europea 2014-2020
C.5. BCE: programa de compra de deuda pública

Fuente: Elaboración propia

#### C.1. Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (mecanismo temporal)

En Mayo de 2010, la Unión Europea anunció la puesta en marcha de un mecanismo financiero, el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF), con el objetivo de apoyar a los Estados de la Eurozona en dificultades y salvaguardar la estabilidad financiera en Europa, por un valor global de 440.000 millones de euros. Se trataba de un fondo en el que participaban los Estados que compartían la moneda y cuyo carácter era temporal (funcionaría entre Junio de 2010 y Junio de 2013).

Junto con este Fondo, se habilitó también un mecanismo comunitario, el llamado Mecanismo Europeo de Estabilidad Financiera, MEEF, que, con 60.000 millones de

euros, también facilitaría la financiación a los países en dificultades. El Fondo Monetario Internacional, FMI, por su parte, anunció su intención de poner a disposición de la Eurozona un total de 250.000 millones de euros. En total, este primer paquete financiero de apoyo a los países de la Eurozona llegó a los 750.000 millones de euros.

- El 7 de junio de 2010 los Estados miembros de la zona del euro, de conformidad con las conclusiones del Consejo ECOFIN de los días 9 y 10 de mayo de 2010, crearon el Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (FEEF) como sociedad anónima con arreglo al Derecho luxemburgués.

Los Estados miembros de la zona del euro garantizaban las emisiones de dicho Fondo hasta un total de 440 000 millones de euros sobre una base proporcional, con el fin de facilitar asistencia financiera a los países de la zona del euro en dificultades. En Julio 2011 los Estados de la Eurozona acordaron una reforma del Fondo, con el fin de mejorar su eficacia e incrementar su flexibilidad (intervención en programas cautelares, recapitalización de entidades financieras y compra de bonos en el mercado secundario de deuda)<sup>38</sup>.

- El 11 de mayo de 2010, el Consejo de la UE aprobó la creación de un Mecanismo Europeo de Estabilización Financiera (MEEF) con el objetivo de preservar la estabilidad financiera en Europa<sup>39</sup>.

En este caso, las ayudas podían adoptar la forma de un préstamo o de una línea de crédito garantizados por el presupuesto de la UE. En caso de activación del mecanismo, la Comisión, en nombre de la Unión Europea, contraería empréstitos en los mercados de capitales o con instituciones financieras y a continuación prestaría los fondos correspondientes al Estado miembro beneficiario. El instrumento no podía exceder de 60.000 millones de euros.

---

<sup>38</sup> EFSF Framework Agreement (as amended with effect from the Effective Date of the Amendments) between Kingdom of Belgium, Federal Republic of Germany, Republic of Estonia, Ireland, Hellenic Republic, Kingdom of Spain, French Republic, Italian Republic, Republic of Cyprus, Grand Duchy of Luxembourg, Republic of Malta, Kingdom of The Netherlands, Republic of Austria, Portuguese Republic, Republic of Slovenia, Slovak Republic, Republic of Finland and European Financial Stability Facility.

Ver más información en: <http://www.efsf.europa.eu/about/index.htm>

<sup>39</sup> Reglamento UE Nº 407/2010 del Consejo de 11 de mayo de 2010 por el que se establece un mecanismo europeo de estabilización financiera.

## C.2. Mecanismo Europeo de Estabilidad, MEDE (mecanismo permanente)

El Mecanismo Europeo de Estabilidad, MEDE, se creó mediante un Tratado<sup>40</sup> firmado y ratificado por los Estados miembros de la zona del euro, con el objetivo de dotarse de una capacidad crediticia permanente que se activará de mutuo acuerdo en caso de ser indispensable para salvaguardar la estabilidad financiera de la zona del euro en su conjunto. Asumió, a partir de Octubre de 2012, las funciones de provisión de asistencia financiera a los Estados miembros de la Eurozona en sustitución del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera, FEEF, cuya vigencia estaba prevista hasta mediados de 2013.

El MEDE es una organización intergubernamental de Derecho internacional público, y tiene su sede en Luxemburgo. Coopera muy estrechamente con el FMI en la prestación de asistencia financiera, tanto en el nivel técnico como en el nivel financiero. El análisis de la sostenibilidad de la deuda soberana del país en dificultades es realizado conjuntamente por la Comisión y el FMI, en colaboración con el BCE.

El capital suscrito total del MEDE es de 704.800 millones de euros. De esta cantidad, apenas 80.000 millones es el capital desembolsado, aportado por los Estados miembros de la Eurozona a partir de julio de 2013 en cinco plazos anuales iguales. La clave de reparto de cada Estado miembro en el capital suscrito total del MEDE se basa en la clave del capital desembolsado del BCE, y es la que aparece en la tabla siguiente.

TABLA 12: CONTRIBUCIÓN AL CAPITAL DE LOS ESTADOS MIEMBROS DEL MEDE

ESM Member	ESM key (%)	Capital subscription (€ bn)	Paid-in capital (€ bn)
Austria	2,7644	19,48	2,23
Belgium	3,4534	24,34	2,78
Cyprus	0,1949	1,37	0,16
Estonia	0,1847	1,30	0,15
Finland	1,7852	12,58	1,44
France	20,2471	142,7	16,31
Germany	26,9616	190,02	21,72
Greece	2,7975	19,72	2,25
Ireland	1,5814	11,14	1,27
Italy	17,7917	125,40	14,33
Latvia	0,2746	1,93	0,22
Lithuania	0,4063	2,86	0,33
Luxembourg	0,2487	1,75	0,20
Malta	0,0726	0,51	0,06
Netherlands	5,6781	40,02	4,57
Portugal	2,4921	17,56	2,01
Slovakia	0,8184	5,77	0,66
Slovenia	0,4247	2,99	0,34
Spain	11,8227	83,33	9,52
Total	100	704,80	80,55

Fuente: European Stability Mechanism (2015)

<sup>40</sup> Tratado constitutivo del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE), firmado el 2 de Febrero de 2012. Ver más información en: <http://www.esm.europa.eu/>

El acceso a la asistencia financiera del MEDE se facilita con arreglo a una condicionalidad, que consiste en la definición de una serie de medidas de ajuste que componen el “programa de ajuste macroeconómico” y que se plasma en el documento conocido como “*Memorandum of Understanding*”, (MoU).

La capacidad crediticia efectiva del MEDE (inicialmente 500.000 millones de euros) se revisará periódicamente y, al menos, cada cinco años, pudiendo completarse esta capacidad con la participación del FMI en las operaciones de asistencia financiera; por su parte, los Estados miembros que no forman parte de la Eurozona también podrían participar en casos específicos.

El MEDE cuenta con un Consejo de Gobernadores compuesto por los Ministros de Economía y Finanzas de los Estados miembros de la zona del euro, el Eurogrupo (miembros con derecho a voto), junto con el Comisario europeo de Asuntos Económicos y Monetarios y el Presidente del BCE en calidad de observadores. Este Consejo de Gobernadores es el órgano máximo con capacidad de decisión del MEDE, y toma, de mutuo acuerdo, las decisiones más relevantes: la concesión de asistencia financiera, las condiciones de la asistencia financiera, la capacidad crediticia del MEDE y los cambios en la gama de instrumentos. Las demás decisiones del Consejo de Gobernadores se toman por mayoría cualificada.

Uno de los principales efectos del MEDE es, a juicio de Calvo (2013), es su potencial contribución a la reducción del “riesgo moral de la Eurozona”, entendiendo como tal que la percepción de la existencia de un respaldo financiero ante momentos de crisis alienta un comportamiento más imprudente de inversionistas y deudores. Según apunta la autora, esta actuación también se ajustaría al comportamiento irresponsable de algunos gobiernos de la Eurozona, que “han actuado esperando que, en caso de crisis de deuda soberana, el resto de los miembros del área acudirían de alguna manera a su rescate, para evitar el colapso del sistema” (Calvo, 2013: 104).

Parece lógico pensar que, en efecto, las condiciones estrictas de la asistencia financiera que plantea el MEDE serán un factor de contención de las conductas irresponsables de los Estados de la Eurozona.

El gráfico siguiente nos muestra los mecanismos financieros que han permitido asistir a los Estados miembros de la Eurozona ante sus dificultades financieras. Destaca, como se ha mencionado, la creación del MEDE que, por su carácter permanente, ha sustituido a los mecanismos iniciales.

GRÁFICO 16: MECANISMOS FINANCIEROS DE LA GEE



Fuente: Comisión Europea

### C.3. Fondo de Amortización de Deuda y “Euroletras”

En Julio de 2013, la Comisión Europea encargó a un grupo de expertos el diseño de dos mecanismos, uno para la emisión de deuda a largo plazo y otro para la emisión de deuda a corto plazo (Euroletras), que pudieran utilizarse para refinanciar la deuda pública acumulada por los Estados miembros de la UE, en lo que se interpretó como un primer paso hacia la “mutualización” parcial de la deuda de los países europeos.

El grupo debía estudiar las ventajas y los riesgos de tal mutualización parcial y retroactiva de la deuda pública, y diseñar la estructura de los fondos, sus requisitos legales y las condiciones de disciplina presupuestaria que deberían cumplir los Estados para participar en la emisión de unos nuevos bonos que, con la agrupación de deuda de todos los países, resultarían más atractivos para los inversores. A diferencia los “eurobonos”, que aspirarían a la financiación permanente de la deuda, este proyecto se limitaría a compartir los costes de la refinanciación de la deuda acumulada.

En Marzo de 2014, el grupo de expertos presentó sus conclusiones (Grupo de expertos, 2014) y, aunque entre los autores del informe se detectan ciertas discrepancias respecto a cuestiones técnicas y respecto al alcance que estos mecanismos pudieran llegar a tener, sí parece existir un amplio consenso sobre que su

éxito dependerá de la efectividad de las medidas de gobernanza. En este sentido, se enfatiza en el informe que el marco con el que cuenta la UE para controlar la política económica de los Estados miembros (la GEE actual) es muy reciente y que su efectividad todavía está por probar. Es por ello que los expertos consideran prudente disponer de un lapso de tiempo más amplio para poder asegurarse de que dicho marco funciona suficientemente.

#### C.4. Presupuesto Comunitario: condicionalidad macroeconómica de la Política de Cohesión Europea 2014-2020

En su Sexto informe sobre la cohesión económica, social y territorial de Julio de 2014, la Comisión Europea (Comisión Europea 2014a) señala en el capítulo introductorio que “la nueva política de cohesión está vinculada al proceso de gobernanza económica de la UE ya que las inversiones en el marco de esta política no pueden considerarse de forma aislada del contexto económico en el que esta se realiza”. Y añade que “con el fin de evitar políticas económicas o presupuestarias insostenibles, que vayan en detrimento de la eficacia de la ayuda de la UE durante el periodo 2014-2020, la financiación podrá suspenderse cuando un Estado miembro no cumpla las recomendaciones que había recibido en el marco del proceso de gobernanza económica de la UE”.

Señala, asimismo, que “el marco político para el periodo 2014-2020 se basa en la premisa de que, respetando los principios de la gobernanza multinivel, todos los socios a nivel nacional, regional y local, incluidos los interlocutores sociales y las organizaciones de la sociedad civil, deben participar en todas las fases de programación.

Nos resulta particularmente interesante el Capítulo 5 del Informe ya que está dedicado a “La importancia de la buena gobernanza para el desarrollo económico y social”<sup>41</sup>.

La Comisión señala que, en los últimos años la UE ha concedido una atención creciente a la importancia de la gobernanza y a la calidad de las instituciones públicas. A título de ejemplo destaca que en 2014 se elaboró un primer informe sobre la lucha contra la corrupción en la UE (Comisión Europea, 2014k), y que muchas de las recomendaciones referidas a países concretos formuladas en el marco del Semestre Europeo estaban relacionadas con la capacidad administrativa.

---

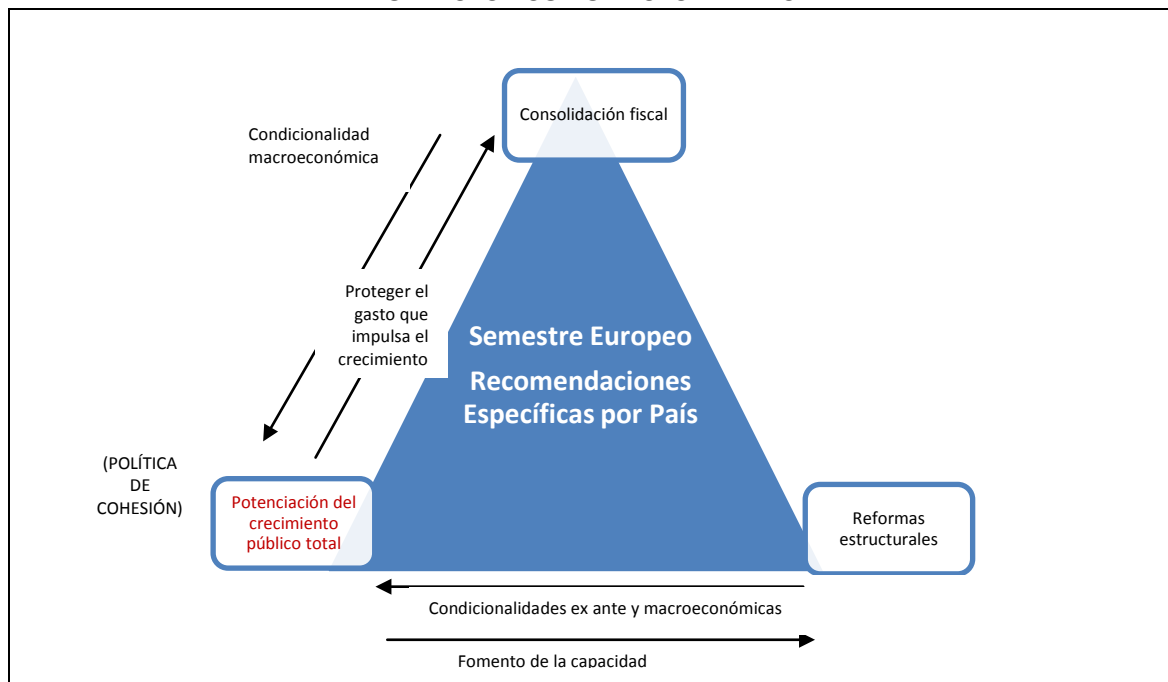
<sup>41</sup> Destacamos que en este informe la Comisión aborda cuestiones interesantes relativas a los posibles efectos de una gobernanza deficiente: freno de la inversión, pérdidas de financiación, o la amortiguación del efecto palanca de la política de cohesión.

Asimismo, la Comisión destaca que la mejora de la capacidad institucional y de la administración pública es uno de los 11 objetivos temáticos fijados en la política de cohesión para el periodo 2014-2020. Uno de los motivos de esta definición es el vínculo observado entre los bajos niveles de eficiencia de la administración y la tasa de absorción de fondos de la política de cohesión durante el periodo 2007-2013 que, en algunos casos, fue tan baja que existe un grave riesgo de que los Estados miembros pierdan un volumen significativo de los fondos que tenían a su disposición.

En respuesta a esta posibilidad, y en relación a la política de cohesión del periodo 2014-2020, la Comisión señala que un tercio del presupuesto de la UE se invertirá con el fin de contribuir a abordar las disparidades entre las diferentes regiones y, al mismo tiempo, para ayudar al logro de los objetivos de la Estrategia Europa 2020.

En esta misma línea, el ejecutivo comunitario añade que la nueva política de cohesión no solo está plenamente alineada con la Estrategia Europa 2020 y con sus principales metas, sino que también está vinculada al Semestre Europeo y al proceso de gobernanza económica de la UE. Esta vinculación garantizará, en efecto, que la eficacia de la inversión no se vea menoscabada por unas políticas económicas y fiscales poco adecuadas. Los Estados miembros y las regiones también deben establecer marcos reglamentarios, administrativos e institucionales apropiados para maximizar el impacto de la inversión. La Comisión lo describe con el gráfico siguiente.

GRÁFICO 17: EL PAPEL DE LA POLÍTICA DE COHESIÓN EN LA COMBINACIÓN DE POLÍTICAS ECONÓMICAS DE LA UE



Fuente: Comisión Europea 2014a

Se apunta textualmente en el informe que “la política de cohesión abordara las necesidades de los Estados miembros identificadas durante el Semestre Europeo” y que, además, “fomentara la consolidación presupuestaria, ayudando a preservar el gasto favorable al crecimiento, y proporcionara recursos para acometer reformas estructurales, incluido el fomento de la capacidad de las administraciones públicas” (Comisión Europea 2014a: 235).

Destaca también que las Recomendaciones Específicas para cada país, REP, con las que recordamos finaliza el Semestre, están relacionadas con los cambios estructurales que se considera apropiado introducir a través de la inversión plurianual y que se incluyen en el ámbito de aplicación de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos, conocidos como los “Fondos ESI”, por sus siglas en inglés, de la política de cohesión de la UE.

Es en este sentido que la Comisión señala que los Estados miembros y las regiones deben tener en cuenta dichas recomendaciones en la elaboración de los programas que se ejecutaran durante el periodo 2014- 2020 con fondos comunitarios.

Por otra parte, es importante destacar que ambas, la GEE y la política de cohesión, priorizan la mejora en la capacidad y la calidad de las administraciones públicas nacionales. En la gobernanza económica de la UE esta prioridad figura, tal como señalamos en el capítulo 1, en las Encuestas Anuales sobre el Crecimiento de los últimos Semestres, y en la política de cohesión se destaca especialmente por ser considerado uno de los 11 objetivos temáticos para el período 2014-20<sup>42</sup>.

---

<sup>42</sup> Destacamos algunas de las afirmaciones contenidas en el Informe que consideramos de especial interés:

“Iniciativas como la administración electrónica o la contratación pública electrónica pueden ayudar tanto a mejorar la eficiencia como a reducir las oportunidades de cometer abusos de poder. Además, es probable que el desarrollo de estrategias nacionales de lucha contra el fraude y la corrupción fortalezca la capacidad administrativa y conduzca a una utilización más eficaz de los fondos”. Y también destacamos la siguiente afirmación: “A pesar de que los países del norte de Europa obtienen buenas puntuaciones en las encuestas sobre gobernanza y facilidad para hacer negocios, todavía son demasiados los Estados miembros en los que las autoridades públicas reciben pobres valoraciones y muchas personas declaran que realizan sobornos” (Comisión Europea 2014a: 33).

Según apunta la Comisión, las investigaciones más recientes señalan que estos problemas de gobernanza pueden actuar como un freno para el desarrollo económico y social, y limitar los efectos de las inversiones realizadas en el marco de la política de cohesión. Y, dado que la modernización de la administración pública se ha convertido en un pilar fundamental para el éxito de la aplicación de la Estrategia Europa 2020, el nuevo marco jurídico otorga una importancia especial al fomento de la capacidad institucional y a la reforma administrativa.

El objetivo es crear unas instituciones estables y predecibles en sus relaciones con la población, pero, al mismo tiempo, suficientemente flexibles como para reaccionar ante los cambios sociales, abiertas al dialogo con el público y capaces de introducir nuevas políticas y de prestar mejores servicios.

La vinculación de la política de cohesión 2014-2020 y la GEE se concreta en la “condicionalidad macroeconómica”, diseñada para ser aplicada de un modo gradual y proporcionado y que consta de dos elementos:

- (1) Reprogramación de los “Fondos ESI”: este aspecto concierne a la modificación de los acuerdos de asociación y de los programas durante su ejecución, con vistas a apoyar de forma selectiva las Recomendaciones Específicas para cada país formuladas en el marco del Semestre Europeo, a fin de responder a los cambios producidos en el contexto económico, las necesidades de reforma estructural o los desequilibrios emergentes, o de maximizar el efecto de estos fondos sobre el desarrollo económico y la competitividad
- (2) Incumplimiento en el contexto de los procedimientos de Gobernanza Económica de la Unión, que podría llevar a la suspensión, en todo o en parte, de los compromisos o los pagos relacionados con los programas, si un Estado miembro:
  - i) no adopta las medidas correctivas necesarias en respuesta a una recomendación de la Comisión en la que se inste a dicho país a eliminar un déficit excesivo en el contexto de un procedimiento aplicable en caso de déficit excesivo, PDE,
  - ii) envía dos planes de acción consecutivos que sean considerados insuficientes para corregir la situación o no adopta las medidas recomendadas en el contexto de un procedimiento aplicable en caso de desequilibrios macroeconómicos, PDME,
  - iii) incumple el criterio de condicionalidad de la política vinculado a un programa de ajuste macroeconómico.

La condicionalidad prevé, por tanto, la posible suspensión de los “Fondos ESI”, como medida de último recurso, cuando un Estado miembro alcance un determinado nivel de incumplimiento con arreglo a los diversos procedimientos de gobernanza económica de la UE. Toda suspensión, señala la Comisión, estará vinculada a la gravedad del incumplimiento, con lo que, en efecto, el ejecutivo comunitario parece querer garantizar una respuesta proporcionada que tenga en cuenta el grado y la persistencia del incumplimiento y que la medida no vaya más allá de lo estrictamente necesario para garantizar una utilización eficaz de los fondos.

Tan pronto como la Comisión determine que se han adoptado las medidas correctivas necesarias, se levantará la suspensión y se volverán a presupuestar los compromisos afectados.

Compartimos la opinión apuntada por Dimitrakopoulou (2012) cuando señala que la condicionalidad macroeconómica en la política de cohesión es un tema controvertido puesto que incluye elementos positivos y negativos. En cierto modo, señala, podría compararse con las sanciones ya previstas con anterioridad en la GEE, por lo que la autora se pregunta si el equilibrio entre las ventajas y desventajas de esta condicionalidad será más eficiente que las sanciones ya existentes en la GEE.

#### C.5. BCE: programa de compra de deuda pública

La compra de deuda pública en mercados secundarios por parte del Banco Central Europeo es una medida asociada a los rescates de los Estados de la Eurozona en dificultades y, en particular, desde que en Julio de 2012 el presidente del BCE pronunció la famosa frase sobre su determinación de “hacer todo lo necesario para salvar el euro” (European Central Bank, 2012: 4).

El 22 de Enero de 2015 el Banco Central Europeo anunció un programa de compra de deuda soberana y privada por un importe aproximado de 60.000 millones de euros al mes (en torno a 45.000 millones en deuda y 15.000 en activos privados) a partir de Marzo de 2015 y hasta al menos Septiembre de 2016, o hasta que lograra su objetivo de reconducir la inflación hasta el 2%. La compra de deuda pública se distribuirá en función del peso de cada país en el Eurosistema (Sistema Europeo de Bancos Centrales compuesto por el BCE y los Bancos Centrales de los países de la Eurozona), por lo que, por ejemplo, España concentrará casi el 13% de las compras (European Central Bank, 2015a).

Esta “Expansión Cuantitativa” (“Quantitative Easing”, QE, en inglés) significa la puesta en marcha de una “medida no convencional” de política monetaria del BCE en línea con las actuaciones de la Reserva Federal estadounidense o el Banco de Inglaterra, y su objetivo es ofrecer un estímulo monetario a las Economías de la Eurozona en un contexto de un período prolongado de baja inflación y de unos tipos de interés oficiales del BCE situados en su límite inferior.

La decisión, calificada de histórica, significa la inyección de 1,14 billones de euros y prevé una “mutualización” del riesgo del 20%, lo que significa que del 80% de las compras que resulten en pérdidas responderá cada uno de los Bancos Centrales nacionales respecto a su deuda soberana<sup>43</sup>.

---

<sup>43</sup> Es posible acceder a información sobre este Programa en la web oficial del BCE:  
[https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2015/html/pr150122\\_1.es.html](https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2015/html/pr150122_1.es.html)  
<https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omt/html/index.en.html>

El BCE señala en su boletín económico mensual (European Central Bank, 2015b) que el fuerte crecimiento del balance del Eurosistema facilitará aún más la dirección de la política monetaria y que, en su conjunto, los programas de compra de activos apuntalarán el camino firme hacia los objetivos de inflación a medio y largo plazo. Y afirma, también, que contribuirán al fortalecimiento de la demanda, al incremento de las capacidades productivas y a la financiación y crecimiento del crédito.

Aun cuando consideramos esta medida, largamente esperada y demandada, como una respuesta necesaria a las dificultades de recuperación en muchas Economías de la Eurozona, no podemos olvidar las tesis que destacan la falta de una autoridad fiscal única, con un presupuesto global, que pueda compartir los riesgos (Krugman 2009). A diferencia de las compras de deuda realizadas por la Reserva Federal estadounidense, FED, la “Expansión Cuantitativa” del BCE no está respaldada por un gobierno unitario.

### **2.3.4. La regulación y supervisión del sector financiero (Área D)**

La estabilidad del sector financiero es un elemento esencial en la Gobernanza Económica Europea. Buti (2010) utiliza una clarificadora metáfora al señalar que una casa es tan sólida como lo son sus cimientos, y si consideramos que la GEE es el equivalente de los cimientos de la casa europea, entonces el sector financiero es su sistema eléctrico.

Respecto al sistema financiero<sup>44</sup>, Buti señalaba que un nuevo marco de supervisión europeo empezaría a funcionar en Enero de 2011, con un Consejo Europeo de Riesgos Sistémicos (también conocida como Junta Europea de Riesgos Sistémicos, JERS) que ayudaría a prevenir riesgos macro financieros. Y afirmaba también que un nuevo marco regulatorio para el sistema bancario se estaba poniendo en marcha.

---

<sup>44</sup> El sistema financiero está formado por:

- los mercados financieros, tales como los mercados monetarios y de capitales, que canalizan el exceso de liquidez de los prestamistas, es decir, de empresas o particulares que desean invertir sus fondos, a los prestatarios, o sea, a quienes necesitan capital;
- los intermediarios financieros, tales como las entidades de crédito y las empresas de seguros, que reúnen de forma indirecta a prestamistas y prestatarios, aunque los prestatarios también pueden obtener fondos directamente en los mercados financieros mediante la emisión de valores, como acciones o bonos, por ejemplo;
- la infraestructura financiera, que permite la transferencia de pagos y la negociación, compensación y liquidación de valores.

En efecto, tras el estallido de la crisis financiera en 2008, la estabilidad de los mercados financieros se convirtió en una prioridad, siendo las dos grandes líneas de trabajo la corrección de las carencias en la regulación del sector financiero (marco regulador) y el reforzamiento de la supervisión del sector (marco supervisor). La UE se planteó la “reforma financiera” como una cuestión clave de gobernanza, con el objetivo último de conseguir un sistema financiero más estable y amplio, y en el contexto de un Mercado Único de los servicios financieros <sup>45</sup>.

En el capítulo 1 (ver apartado 1.4.1., “Ideas clave en el impulso de la GEE”, idea 7) hacíamos referencia a la Comunicación de la Comisión Europea de 15 de Mayo de 2014 (Comisión Europea, 2014f), *Un sector financiero reformado para Europa*, en la que el ejecutivo comunitario señalaba las líneas de la reglamentación financiera de la UE: el mercado único de servicios financieros, la Unión Bancaria, la normativa que refuerza la resistencia y la estabilidad del sistema financiero, la normativa que fomenta la transparencia, la responsabilidad y la protección de los consumidores, y la normativa que mejora la eficiencia del sistema financiero.

La “reforma financiera de la UE” abarcaba muy diferentes ámbitos, tal como refleja el gráfico siguiente.

GRÁFICO 18: PIEZAS FUNDAMENTALES DEL ROMPECABEZAS QUE CONSTITUYE LA REFORMA FINANCIERA A NIVEL DE LA UE



Fuente: Comisión Europea (2014)

<sup>45</sup> Para acceder a información actualizada sobre la aprobación de nuevas normas sobre el sistema financiero, ver: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/finances/policy/map\\_reform\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/finances/policy/map_reform_en.htm).

La sistematización que proponemos respecto a esta última área consta de cinco elementos, tal como refleja la tabla siguiente.

TABLA 13: ELEMENTOS DE REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DEL SECTOR FINANCIERO  
(AREA D)

D.1. Pacto por el Euro Plus – Objetivo 4
D.2. Programas Nacionales de Reforma
D.3. Marco de Supervisión del sector financiero
D.4. La Unión Bancaria Europea
D.5. La Tasa sobre Transacciones Financieras

Fuente: Elaboración propia

#### D.1. Pacto por el Euro Plus - Objetivo 4

Como ya se ha mencionado, los Estados miembros participantes en el Pacto se comprometieron a adoptar medidas encaminadas a perseguir los siguientes objetivos:

1. Impulsar la competitividad
2. Impulsar el empleo
3. Contribuir en mayor medida a la sostenibilidad de las finanzas públicas
4. Reforzar la estabilidad financiera

Dado que el Pacto obliga a los Estados que lo han ratificado a incluir estos objetivos en los Programas anuales de los Estados miembros, el objetivo 4, reforzar la estabilidad financiera, debe ser incluido junto con el 1 y el 2 en las medidas de los Programas Nacionales de Reforma, en el contexto del Semestre Europeo.

#### D.2. Programas Nacionales de Reforma

Como se ha mencionado, los Programas Nacionales de Reforma son los Planes dirigidos a impulsar el crecimiento y el empleo, en los que se reflejan las medidas de

reforma estructural orientadas a cumplir los objetivos de la Estrategia Europa 2020 y los compromisos adquiridos en el marco del Pacto por el Euro Plus.

### D.3. Marco de Supervisión del sector financiero: la Junta Europea de Riesgos Sistémicos y las Autoridades Europeas de Supervisión del sector financiero

Con un notable retraso sobre las previsiones iniciales se ha puesto en marcha un nuevo modelo de supervisión del sector financiero europeo, en dos ámbitos o niveles, supervisión macro prudencial y supervisión micro prudencial:

- la “Junta Europea de Riesgos Sistémicos”, JERS<sup>46</sup>, es un órgano de vigilancia macroeconómica que debe detectar y alertar sobre nuevas amenazas para la estabilidad financiera en la UE. Analiza la solidez de la situación de los bancos, la aparición de burbujas y el buen funcionamiento de las infraestructuras de los mercados. Una vez identificados los riesgos, la Junta dirige sus recomendaciones al país o grupo de países afectados.

El BCE anunció el 16 de Diciembre de 2010 la entrada en funcionamiento de este organismo, que cuenta con todo el apoyo logístico del Banco Central. De hecho, su sede se encuentra también en Frankfurt y su presidente es el presidente del BCE (European Central Bank, 2010).

- Por su parte, el “Sistema Europeo de Supervisores Financieros” está formado por tres autoridades europeas que, desde el 1 de Enero de 2011, han asumido el control sobre cada uno de los tres sectores financieros, la banca, los seguros y los mercados de valores, y sus sedes están en Londres, París y Frankfurt, respectivamente<sup>47</sup>.

Aunque la supervisión de las entidades financieras sigue siendo ejercida por los supervisores nacionales, éstos deben respetar unas reglas comunes. Esto significa que las tres autoridades europeas se encargan de elaborar normas técnicas comunes de supervisión que deberán aplicar los supervisores nacionales respecto a aquellas entidades financieras que operen en varios países. Las autoridades

---

<sup>46</sup> Se puede acceder a más información sobre el funcionamiento de la Junta Europea de Riesgos Sistémicos en: <http://www.esrb.europa.eu/home/html/index.en.html>

<sup>47</sup> Se puede profundizar en el conocimiento de la estructura del Sistema Europeo de Supervisores Financieros en:  
<http://www.eba.europa.eu/>  
<http://www.esma.europa.eu/>  
<https://eiopa.europa.eu/>

europas controlan, con poderes vinculantes, que las autoridades nacionales cumplan estas reglas y prácticas comunes.

Además, cuentan con poderes de mediación y actuación cuando existan discrepancias entre los reguladores nacionales de los Estados en los que operen entidades transfronterizas, aunque la normativa incluye una cláusula de salvaguardia en los casos de arbitraje que significa que los Estados afectados podrían llevar el tema al Consejo de Economía y Finanzas, Ecofin, con lo que se puede concluir que los casos más polémicos se trasladarían al criterio de una institución de rango político.

Las nuevas autoridades son asimismo competentes para investigar y prohibir temporalmente operaciones que consideren arriesgadas y que amenacen gravemente la estabilidad financiera.

#### D.4. La Unión Bancaria Europea

Tal como señala la propia Comisión Europea (2014f), en respuesta a la crisis financiera iniciada en 2008 la UE ha puesto en marcha un número de iniciativas para crear un sector financiero más seguro y sólido para el Mercado Único.

Entre estas iniciativas se encuentra el conocido como “Código Normativo Único”, aplicable a todos los actores financieros de todos los Estados miembros de la UE<sup>48</sup>, que plantea un conjunto de normas que plantean unas mayores exigencias prudenciales para los bancos, una mejor protección de los depositantes y unas reglas comunes para gestionar el cierre de bancos. Se trata de garantizar la existencia de una reglamentación sólida y sin lagunas, que favorezca las condiciones de igualdad para los bancos y la creación de un auténtico mercado único de servicios financieros.

El código es el fundamento de la llamada “Unión Bancaria” que pretende llegar a una aplicación centralizada de las normas comunitarias en los bancos de la Eurozona y, en su caso, de los Estados miembros no pertenecientes a la UME que deseen adherirse a esta Unión. En junio de 2012, los Jefes de Estado o de Gobierno acordaron, en efecto, crear una Unión Bancaria que complete la Unión Económica y Monetaria, sobre la base de un “Mecanismo Único de Supervisión” y un “Mecanismo Único de Resolución” para los bancos europeos (Consejo Europeo, 2012). El gráfico siguiente muestra las ideas clave que soportan los tres elementos mencionados.

---

<sup>48</sup> Las disposiciones del Código Normativo se aplican a todos los Estados miembros de la UE ya que forman parte de la legislación relativa al Mercado Interior.

GRÁFICO 19: EL CÓDIGO NORMATIVO Y LA UNIÓN BANCARIA EUROPEA



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea

Analizamos a continuación las cuestiones más relevantes de estos elementos. Llamamos la atención al lector de la inclusión de las referencias normativas en el pie de página, tal como adelantábamos en el capítulo 1 (ver apartado 1.4.1., “Ideas clave en el impulso de la GEE”, idea 7).

En el Código Normativo Único destacamos los siguientes elementos:

- Un conjunto de disposiciones sobre requisitos de capital que deben garantizar que los bancos cuenten con fondos suficientes para poder hacer frente a posibles pérdidas en cualquier momento y que, por tanto, plantean la exigencia de un mayor porcentaje de capital de máxima calidad)<sup>49</sup>
- Normativas sobre prácticas abusivas en los mercados, que prevén eventuales sanciones penales para los intermediarios considerados culpables de utilizar información privilegiada o de manipulación de los mercados<sup>50</sup>.
- Una nueva Directiva sobre los Mercados de Instrumentos Financieros (MiFID III, por sus siglas en inglés) que deroga la Directiva 2004/39/CE, MiFID II) y el Reglamento sobre Mercados de Instrumentos Financieros (MiFIR, por sus siglas en inglés), que

---

<sup>49</sup> Es el “Paquete DRC IV”, consistente en la Directiva sobre requisitos de capital IV y el Reglamento sobre requisitos de capital, que aplica las nuevas normas internacionales sobre el capital de los bancos (conocidas generalmente como el marco de Basilea III) en el marco jurídico de la UE. Las nuevas normas, en vigor desde el 1 de enero de 2014, garantizan que los bancos mantengan actualmente un nivel suficiente de capital, tanto en términos de cantidad como de calidad.

Estas nuevas normas incorporan nuevas prácticas de transparencia en el sector; los bancos deben publicar sus beneficios, los impuestos pagados y las subvenciones recibidas de forma desagregada país por país, así como el volumen de negocios y el número de trabajadores. La limitación de la remuneración variable de los directivos bancarios, de tal forma que las primas que cobren los ejecutivos de la banca europea no superen su sueldo fijo anual. Únicamente si los accionistas del banco lo autorizan, el bonus podría alcanzar el máximo del doble del salario (con lo que la remuneración que percibiría el directivo alcanzaría, como máximo, el triple de su salario fijo)

<sup>50</sup> Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de abril de 2014 sobre el abuso de mercado (Reglamento sobre abuso de mercado) y por el que se derogan la Directiva 2003/6/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, y las Directivas 2003/124/CE, 2003/125/CE y 2004/72/CE de la Comisión.

Directiva 2014/57/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de abril de 2014 sobre las sanciones penales aplicables al abuso de mercado (Directiva sobre abuso de mercado).

Con ambas normas se refuerza la lucha contra las prácticas abusivas en los mercados financieros, y se armonizan y endurecen las sanciones penales; tal como señala la Comisión, las anteriores normas de castigo “carecían del impacto y del factor disuasorio suficiente” y, además, la definición sobre formas de información privilegiada y manipulaciones de los mercados que constituyen delitos difieren de un país a otro. También en el ámbito de las sanciones administrativas, se reducen las diferencias existentes entre países.

serán aplicables en Enero de 2017 y que permitirán que los mercados financieros sean más eficientes y transparentes<sup>51</sup>

- Un marco común del proceso de reestructuración y liquidación ordenada de las entidades bancarias, que debe iniciarse tan pronto como el supervisor detecte los riesgos en un banco determinado, mediante la Directiva en materia de rescate y resolución de los bancos, DRRB<sup>52</sup>
- Un sistema de garantía de depósitos armonizado, que salvaguarde los depósitos hasta un máximo de 100.000 euros y que deberá ser financiado por las propias entidades financieras (bancos de depósitos, fondos de pensiones, bancos de inversión), mediante la Directiva relativa a los sistemas de garantía de depósitos, DSGDB<sup>53</sup>
- Nuevas normas que refuerzan la integración, transparencia, responsabilidad, buena gobernanza e independencia de las actividades de las Agencias de calificación crediticia<sup>54</sup>

---

<sup>51</sup> Introdúcen reglas sobre las transacciones de alta frecuencia y mejorarán la transparencia y la supervisión de los mercados financieros, incluidos los mercados de derivados, incluyendo la excesiva volatilidad de los precios en los mercados de derivados de materias primas. La nueva Directiva también reforzará la protección de los inversores mediante la introducción de requisitos organizacionales y de conducta o mediante el reforzamiento del trabajo de los órganos gestores. También se otorgan poderes a los reguladores para prohibir o restringir la comercialización y distribución de determinados productos en circunstancias muy definidas. También introducen un sistema armonizado sobre el acceso a los mercados profesionales de la UE de empresas de terceros países, sobre la base de la valoración equivalente de las jurisdicciones de los terceros países por parte de la Comisión Europea.

<sup>52</sup> Directiva 2014/59/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014 por la que se establece un marco para la reestructuración y la resolución de entidades de crédito y empresas de servicios de inversión, y por la que se modifican la Directiva 82/891/CEE del Consejo y las Directivas 2001/24/CE, 2002/47/CE, 2004/25/CE, 2005/56/CE, 2007/36/CE, 2011/35/UE, 2012/30/UE y 2013/36/UE y los Reglamentos (UE) nº 1093/2010 y (UE) nº 648/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo.

<sup>53</sup> Directiva 2014/49/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de Abril de 2014 relativa a los sistemas de garantía de depósitos.

<sup>54</sup> En Junio de 2013 las instituciones comunitarias aprobaron un paquete legislativo sobre las Agencias de Calificación crediticia (Reglamento 462/2013 y Directiva 2013/14/CE), con el fin de contrarrestar la “fuerte debilidad de la normativa comunitaria en vigor sobre la calificación crediticia” (Comisión Europea, MEMO/13/571, 18 de Junio de 2013).

Las nuevas normas pretenden combatir la falta de transparencia en la calificación de la deuda soberana, la sobreconfianza de los inversores en las calificaciones, los conflictos de intereses que comprometen la independencia de las Agencias y su alta concentración, así como la ausencia de responsabilidad en el ejercicio de su actividad. Prevén, asimismo, la publicación de las calificaciones disponibles en una Plataforma Europea de Calificación de todas las calificaciones sobre cualquier instrumento financieros calificado por las Agencias registradas y autorizadas por la Unión Europea. Esta iniciativa mejorará previsiblemente la comparabilidad y la visibilidad de las calificaciones, y contribuirá a que los inversores realicen su propia valoración del riesgo y a una mayor diversidad en la industria de calificación.

Por lo que se refiere al Mecanismo Único de Supervisión, MUS<sup>55</sup>, ya hemos señalado que se puso en marcha en Noviembre de 2014, cuando el BCE inició las labores de supervisión directa de los grandes bancos de la Eurozona. La selección de estos bancos se realizó en base a tres criterios: su tamaño (con activos superiores a 30.000 millones de euros), su importancia para la economía de la Unión o de cualquier Estado miembro participante (activos que representen más del 20% del PIB del país en el que estén establecidos) o el carácter significativo de sus actividades transfronterizas. También se incluyen en este Mecanismo común los bancos que hubieran recibido fondos del MEDE.

En este comienzo del MUS, un total de 120 entidades han pasado a ser supervisadas por el BCE (en conjunto representan alrededor del 85% de los activos bancarios de la zona euro). España, con 15 entidades, es el segundo país con mayor número de entidades en el listado, solo por detrás de las 21 alemanas y por delante de las 14 de Italia y las 10 de Francia. De momento, otras 81 entidades españolas de menor importancia siguen siendo supervisadas por el Banco de España.

Y por lo que se refiere al Mecanismo Único de Resolución, MUR, éste se aplicará a los bancos cubiertos por el MUS que, a pesar de la supervisión reforzada, se vean abocados al cierre. El Mecanismo permitirá que la resolución bancaria sea gestionada a través de una “Junta Única de Resolución”<sup>56</sup> y de un “Fondo Único de Resolución”, financiado por el sector bancario. Como se ha señalado en el gráfico anterior, su objetivo es asegurar una resolución ordenada y eficaz de los bancos, con unos costes mínimos para los contribuyentes y para la Economía real. Si un banco quiebra, el MUR será mucho más eficaz en la realización de procedimientos de resolución que el actual mosaico de autoridades de resolución nacionales.

En 2014 se aprobó el marco normativo del MUR:

- El Reglamento que establece el procedimiento uniforme para el cierre de entidades de crédito en quiebra, RMUR<sup>57</sup>, y que incluye la creación de un Fondo de 55.000

---

<sup>55</sup> Sobre el funcionamiento del MUS puede consultarse:

<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ssm-listofsupervisedentities1409es.pdf?2819965634ef03127e061db120521aa4>  
<https://www.ecb.europa.eu/ssm/html/index.es.html>

<sup>56</sup> En la Unión Bancaria, la autoridad competente en este ámbito será la Junta Única de Resolución mientras que en los países de la UE excluidos de esta Unión, deberán crearse unas autoridades nacionales de resolución independientes.

<sup>57</sup> Reglamento (UE) nº 806/ 2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de julio de 2014 por el que se establecen normas uniformes y un procedimiento uniforme para la resolución de entidades de

millones en 2024 para llevar a cabo dichos cierres. El Fondo se creará de forma gradual en un periodo de ocho años a partir de 2016, y se nutrirá con las contribuciones de los propios bancos de los países de la Unión Bancaria.

- La Directiva de Rescate y Resolución de entidades de crédito, DRRB, ya mencionada en el análisis del Código Normativo Único, que incluye la creación de Fondos nacionales de liquidación bancaria que complementen el Fondo creado por el Reglamento y que serán financiados a través de tasas bancarias.

Los accionistas y acreedores serán los primeros en afrontar las pérdidas si una entidad tiene problemas. La Directiva obliga a los bancos a contribuir a un fondo de resolución en el país donde estén establecidos e introduce reglas estrictas para limitar los casos en los que un banco puede ser rescatado con dinero público. Los países que permanezcan fuera de la Unión Bancaria tendrán que crear sus propios Fondos nacionales siguiendo una serie de criterios establecidos a nivel europeo. Estos Fondos deberán cubrir el 1% de los depósitos en un plazo de 10 años.

- La Directiva que reforma la garantía de depósitos, DSGDB, también mencionada en el análisis del Código Normativo Único, que obligará a los bancos a financiar los Fondos nacionales de garantía de depósitos que cubrirán todos los depósitos hasta los 100.000 euros. La principal diferencia con el sistema actual es que, si bien hasta ahora son los Estados los que aportan esta cobertura, las nuevas normas establecen que los Fondos nacionales deberán ser financiados por los propios bancos cuando las entidades no tengan recursos suficientes para hacerlo por sí mismas.

A través de este nuevo marco normativo, el MUR pretende evitar que sean los contribuyentes los que deban pagar los “platos rotos” causados por los errores de la banca. Según estimaciones apuntadas por fuentes comunitarias (Comisión Europea 2015b), durante la crisis las entidades bancarias recibieron cerca de 600.000 millones de euros de dinero público para salir a flote<sup>58</sup>.

Para ello, el Mecanismo garantizará la aplicación centralizada y efectiva de una normativa común cuando se produzca un procedimiento de resolución bancaria,

---

crédito y de determinadas empresas de servicios de inversión en el marco de un Mecanismo Único de Resolución y un Fondo Único de Resolución y se modifica el Reglamento (UE) nº 1093/2010.

<sup>58</sup> La Comisión Europea señala que los reiterados rescates de bancos han aumentado la deuda pública e impuesto una carga muy pesada a los contribuyentes. Apunta, asimismo que las medidas de ayuda estatal (recapitalización y rescate de activos) aprobadas entre octubre de 2008 y diciembre de 2012 ascienden a 591.900 millones de euros y si se incluyen las garantías, esta cifra asciende a 1,6 billones de euros para el periodo 2008-2010 únicamente.

particularmente en las resoluciones transfronterizas, y llevará a cabo las complicadas negociaciones necesarias para que puedan adoptarse rápidamente

La Junta Única de Resolución<sup>59</sup> se encuentra operativa desde el 1 de Enero de 2015; a lo largo de este año su labor debe centrarse en el desarrollo del diseño de los planes de resolución para instituciones de crédito; es previsible que será plenamente operativa a partir de Enero de 2016, con poderes y responsabilidades completos en materia de resoluciones bancarias.

Resulta indudable que tanto el marco de supervisión del sector financiero como la Unión Bancaria representan grandes pasos en la GEE en el ámbito financiero ya que significan una cesión de soberanía impensable hace apenas unos años y que se ha visto forzada para la crisis financiera. Recordamos, en este sentido, las afirmaciones de Ruding (2012) respecto a España. Según este autor, ninguna de las cajas de ahorro sería considerada como una entidad sistémica, pero en conjunto su tamaño se acerca a la mitad del sector bancario nacional. Todas juntas han puesto a España financieramente “de rodillas” y han puesto en peligro la estabilidad del euro. En su opinión existe realmente una necesidad de un supervisor bancario independiente externo al país que no sería accesible a los esfuerzos de influencia de los políticos regionales y de otras partes interesadas.

#### D.5. La Tasa sobre Transacciones Financieras

La UE ha protagonizado un largo debate sobre la adopción de una tasa a las transacciones financieras, siguiendo la propuesta realizada por el economista James Tobin en los años setenta que pretendía combatir la inestabilidad del sistema financiero provocada por la especulación.

Finalmente, tras la autorización del Consejo de Ministros de Finanzas de la UE<sup>60</sup>, el 14 de Febrero de 2013 la Comisión Europea presentó su proyecto de Directiva para la aplicación de un Impuesto sobre las Transacciones Financieras, ITF, en once Estados miembros de la UE (Austria, Bélgica, Estonia, Francia, Alemania, Grecia, Italia, Portugal, Eslovaquia, Eslovenia y España) mediante el procedimiento de “cooperación reforzada” (Comisión Europea, 2013f)<sup>61</sup>.

---

<sup>59</sup> El Consejo nombró a los miembros de la Junta el 19 de Diciembre de 2014 (el presidente, vicepresidente y otros cuatro miembros permanentes).

<sup>60</sup> Decisión del Consejo de 22 de enero de 2013 por la que se autoriza una cooperación reforzada en el ámbito del impuesto sobre las transacciones financieras.

<sup>61</sup> Puede ampliarse información sobre la puesta en marcha de la tasa sobre transacciones financieras en: [http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/other\\_taxes/financial\\_sector/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/other_taxes/financial_sector/index_en.htm)

La propuesta mantenía el planteamiento inicial, es decir, la imposición de un gravamen del 0,1% en las operaciones sobre acciones y obligaciones y del 0,01% en otras operaciones como las realizadas con derivados financieros. Y de la misma manera, las actividades financieras ordinarias de ciudadanos y empresas (ej. créditos, pagos, hipotecas, depósitos, etc.) y las transacciones en los mercados de materias primas, divisas o deuda soberana quedaban excluidas de la tasa.

Bruselas estimaba que su aplicación en los Once Estados miembros generaría unos ingresos de entre 30.000 y 35.000 millones de euros al año además de conseguir los tres objetivos siguientes:

- fortalecer el Mercado Único, ya que reducirá las divergencias nacionales respecto a la fiscalidad sobre las transacciones financieras,
- garantizar una contribución sustancial del sector financiero a los ingresos públicos,
- apoyar medidas regulatorias que promuevan una mayor responsabilidad por parte del sector financiero en dirección a la Economía real.

La Directiva prevé la aplicación del “principio de residencia”, lo que significa que la tasa será aplicable si una de las partes de la transacción está establecida en uno de los Estados miembros participantes, independientemente del lugar en que tenga lugar la transacción. Este sería el caso de las instituciones financieras que participan en la transacción y están, ellas mismas, establecidas en la zona del ITF o, también, si éstas actúan por cuenta de una parte establecida en esta jurisdicción.

También, y como salvaguardia añadida contra posibles impagos de la tasa, la propuesta contempla el “principio de emisión”, que significa que los instrumentos financieros emitidos en los once Estados miembros serán gravados cuando se intercambien, incluso si quienes los intercambian no están establecidos en la zona ITF.

La propuesta de Directiva debe ser debatida por los Estados miembros aunque únicamente los que participan en la cooperación reforzada tienen derecho a voto, debiendo ser apoyada por unanimidad antes de su entrada en vigor.

En Mayo de 2014 los Estados implicados llegaron al acuerdo de aplicar la tasa en Enero de 2016 como muy tarde. El acuerdo fue finalmente apoyado por diez países ya que Eslovenia se retiró finalmente del proyecto, debido a la incertidumbre causada por la caída del gobierno.

### ***2.3.5. Los elementos de la GEE actual en el Semestre Europeo***

Las tablas siguientes contextualizan nuestra propuesta de sistematización de las herramientas, mecanismos y procedimientos de la GEE actual en el Semestre Europeo ya que, como hemos destacado en el capítulo 1, éste es el elemento innovador y aglutinador de esta nueva Gobernanza de la UE.

Consideramos que el Semestre es especialmente relevante no sólo porque, como ha señalado, contempla las diferentes áreas de GEE (política fiscal -área A, políticas estructurales -B y sector financiero -D), sino porque diseña un sistema de coordinación y supervisión preventivo. Esto quiere decir que, en efecto, los Estados deben someterse a las normas de disciplina y responsabilidad presupuestaria que marca el PEC y al procedimiento de Supervisión Macroeconómica, en sus dos vertientes preventivas. Y, por otra parte, prevé la presentación de los Programas Nacionales de Reforma por parte de los Estados miembros con la inclusión de los proyectos económicos en los ámbitos de crecimiento, competitividad y empleo y, también en el ámbito financiero.

TABLA 14: CONTEXTUALIZACIÓN DE LOS ELEMENTOS DE LA GEE- ÁREA A  
 (“coordinación y supervisión de las Políticas Presupuestarias”) EN EL SEMESTRE EUROPEO

HERRAMIENTAS, PROCEDIMIENTOS MECANISMOS DE GEE		.. en el Semestre Europeo
A.1.Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC), 1997, 2005 y 2011: versión preventiva, versión correctiva (PDE) y aplicación más eficaz en la UME	PEC	PEC- PREVENTIVO (Programas de Estabilidad y Convergencia)
A.2.Supervisión de los Presupuestos nacionales de los Estados miembros de la Eurozona (“Two Pack”) - REFUERZO DE LA VERSIÓN PREVENTIVA DEL PEC		PEC – PREVENTIVO (Proyectos de Presupuestos nacionales)
A.3.Marcos Fiscales de Calidad (Directiva sobre “Requisitos de los Marcos Presupuestarios de los Estados miembros”) - REFUERZO DE LA VERSIÓN PREVENTIVA DEL PEC		PEC – PREVENTIVO (Calidad normativa)
A.4.Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza (regla de equilibrio presupuestario): REFUERZO DE LAS VERSIONES PREVENTIVA Y CORRECTORA DEL PEC		PEC- PREVENTIVO (Programas de Estabilidad y Convergencia)
A.5.Pacto por el Euro Plus – Objetivo 3: REFUERZO DE LA VERSIÓN PREVENTIVA DEL PEC		PEC- PREVENTIVO (Programas de Estabilidad y Convergencia)
A.6.Fiscalidad: medidas contra el fraude y la evasión fiscal		

Fuente: Elaboración propia

TABLA 15: CONTEXTUALIZACIÓN DE LOS ELEMENTOS DE LA GEE- ÁREA B  
 (“coordinación y supervisión de las Políticas Estructurales de Competitividad, Crecimiento y Empleo”) EN EL SEMESTRE EUROPEO

HERRAMIENTAS, PROCEDIMIENTOS MECANISMOS DE GEE		.. en el Semestre Europeo
B.1.Estrategia Europa 2020	→	Programas Nacionales de Reforma
B.2.Pacto por el Euro Plus – Objetivos 1 y 2	→	Programas Nacionales de Reforma
B.3.Programas Nacionales de Reforma		
B.4.Supervisión Macroeconómica: versión preventiva en el Semestre Europeo (IMA, EE) y versión correctiva (Procedimiento por Desequilibrios Macroeconómicos Excesivos)		SUPERVISIÓN MACROECONÓMICA PREVENTIVA (Informe del Mecanismo de Alerta y Exámenes Exhaustivos)

Fuente: Elaboración propia

TABLA 16: CONTEXTUALIZACIÓN DE LOS ELEMENTOS DE LA GEE- ÁREA C (“programas de Asistencia Financiera a Estados en dificultades”) EN EL SEMESTRE EUROPEO

HERRAMIENTAS, PROCEDIMIENTOS MECANISMOS DE GEE		.. en el Semestre Europeo
C.1.Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (mecanismo inicial)	→	Los Estados sometidos a programas de asistencia financiera no elaboran Programas de Estabilidad y Convergencia
C.2.Mecanismo Europeo de Estabilidad, MEDE (mecanismo permanente)		
C.3.Fondo de Amortización de Deuda y “Euroletras”		
C.4.Presupuesto comunitario: condicionalidad macroeconómica de la Política de Cohesión europea 2014-2020	→	Asignación de fondos y ajustes de la Política de Cohesión, en función del cumplimiento de las REP
C.5.BCE: programa de compra de deuda pública		

Fuente: Elaboración propia

TABLA 17: CONTEXTUALIZACIÓN DE LOS ELEMENTOS DE LA GEE- ÁREA D (“regulación y supervisión del sector financiero”) EN EL SEMESTRE EUROPEO

HERRAMIENTAS, PROCEDIMIENTOS MECANISMOS DE GEE		.. en el Semestre Europeo
D.1.Pacto por el Euro Plus - Objetivo 4	→	Programas Nacionales de Reforma
D.2. Programas Nacionales de Reforma		
D.3.Modelo de supervisión del sector financiero: la Junta de Riesgos Sistémicos y las Autoridades Europeas de Supervisión del sector financiero		
D.4.La Unión Bancaria Europea		
D.5.La Tasa sobre Transacciones Financieras		

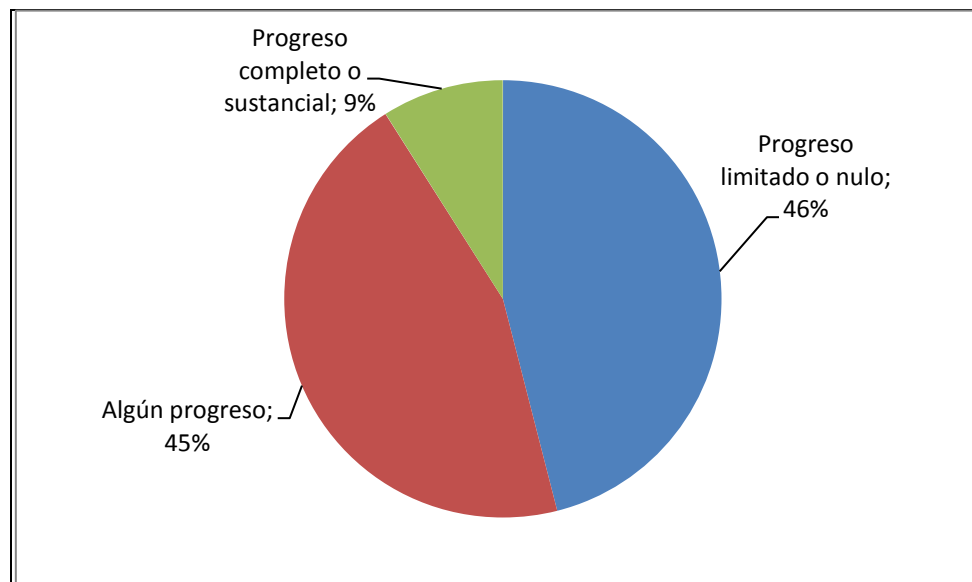
Fuente: Elaboración propia

A modo de análisis de los primeros resultados conseguidos con el Semestre Europeo, recogemos a continuación las principales conclusiones en relación al seguimiento realizado respecto a la implementación de las Recomendaciones Específicas por país, REP, que, como se ha señalado, representan la culminación de la supervisión de las políticas económicas del Semestre.

Respecto a las REP emitidas en el Semestre 2013, el cumplimiento no parece ser suficiente. Según fuentes del Parlamento Europeo, y con la valoración realizada por la

Comisión Europea, los Estados miembros implementaron de manera sustancial 13 de las 141 recomendaciones recibidas en 2013, lo que apenas equivale al 10%. “Algún progreso” había sido registrado en 63 recomendaciones, lo que significa aproximadamente el 45% de las REP, mientras que una proporción similar de recomendaciones no habían sido ejecutadas en absoluto o únicamente de una manera limitada (65 de las 141). Alcidi (2014) llega a afirmar que el Semestre Europeo está siendo ignorado por los Estados miembros.

GRÁFICO 20: IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP DE 2013  
BASADA EN LA VALORACIÓN DE LA COMISIÓN EUROPEA DE JUNIO DE 2014



Fuente: European Parliament, 2014

## **2.4. Conclusiones del Capítulo**

En el análisis de los elementos de la Gobernanza Económica Europea debe reconocerse, en primer lugar, su complejidad. El hecho de que su propio diseño requiera el consenso de múltiples actores, representantes de diferentes Estados miembros, lleva a que, en muchas ocasiones los avances y cambios sean el resultado de difíciles equilibrios y, por ello, son excesivamente complicados y plantean muy distintas casuísticas, excepciones, salvedades e interrelaciones. Esta complejidad ha llevado también a la utilización de un lenguaje propio, con nuevos términos y acrónimos. Términos como el “Six-Pack”, los Exámenes Exhaustivos, las Recomendaciones Específicas por país, el Mecanismo Único de Supervisión, el Pacto por el Euro Plus y tantos otros, son ya elementos cotidianos de la GEE pero, ciertamente, desconocidos e incomprensibles para la ciudadanía europea.

El estudio realizado nos lleva a destacar, precisamente, la necesidad de facilitar esta comprensión, y para ello hemos propuesto una sistematización de los elementos de la GEE que presentamos en la tabla siguiente.

**TABLA 18: PROPUESTA DE SISTEMATIZACIÓN DE LOS ELEMENTOS DE LA GEE ACTUAL**

<b>A) COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DE POLITICAS PRESUPUESTARIAS</b>
A.1.Pacto de Estabilidad y Crecimiento (PEC): versión preventiva, versión correctiva (PDE) y aplicación más eficaz en la UME
A.2.Supervisión de los Presupuestos nacionales de los Estados miembros de la Eurozona
A.3.Marcos Fiscales de Calidad
A.4.Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza
A.5.Pacto por el Euro Plus – Objetivo 3
A.6.Fiscalidad: medidas contra el fraude y la evasión fiscal
<b>B) COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DE POLITICAS DE COMPETITIVIDAD, CRECIMIENTO Y EMPLEO</b>
B.1.Estrategia Europa 2020
B.2.Pacto por el Euro Plus – Objetivos 1 y 2
B.3. Programas Nacionales de Reforma
B.4.Supervisión Macroeconómica: versión preventiva y versión correctiva (PDME)
<b>C) PROGRAMAS DE ASISTENCIA FINANCIERA A ESTADOS EN DIFICULTADES</b>
C.1.Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (mecanismo inicial)
C.2.Mecanismo Europeo de Estabilidad, MEDE (mecanismo permanente)
C.3.Fondo de Amortización de Deuda y “Euroletras”
C.4.Presupuesto comunitario: condicionalidad macroeconómica de la Política de Cohesión europea 2014-2020
C.5.BCE: programa de compra de deuda pública
<b>D) REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DEL SECTOR FINANCIERO</b>
D.1.Pacto por el Euro Plus - Objetivo 4
D.2.Programas Nacionales de Reforma
D.3.Modelo de supervisión del sector financiero: la Junta de Riesgos Sistémicos y las Autoridades Europeas de Supervisión del sector financiero
D.4.La Unión Bancaria Europea
D.5.La Tasa sobre Transacciones Financieras

Fuente: Elaboración propia

En esta sistematización queremos subrayar el hecho de que los Estados miembros ya no pueden considerar sus políticas económicas como un asunto de interés exclusivamente nacional sino que deben seguir y cumplir las pautas y normas marcadas por los diferentes elementos de GEE.

La gran novedad en esta nueva coordinación y supervisión de políticas económicas es su carácter preventivo que se articula en el “Semestre Europeo”. Actualmente, los Estados miembros deben someterse a las normas de disciplina y responsabilidad presupuestaria que marca el PEC cuando su déficit público sea incluso inferior al 3% del PIB, y en el caso de los Estados de la Eurozona éstos deben presentar todos los años sus borradores presupuestarios a las instituciones comunitarias. Asimismo, se les aplica a todos los países de la UE el procedimiento de Supervisión Macroeconómica, es decir, el examen anual que resulta del cuadro de indicadores del Informe del Mecanismo de Alerta; y el Semestre también prevé la presentación de los Programas Nacionales de Reforma por parte de los Estados miembros con la inclusión de los proyectos económicos en los ámbitos de crecimiento, competitividad y empleo y, también, en el ámbito financiero.

No todos los elementos de GEE han producido los resultados previstos; por ejemplo, el “Pacto por el Euro Plus”, aprobado en 2011 como una solución intergubernamental para fomentar las reformas y la coordinación y, también, recordamos el reducido nivel de aplicación de las REP con las que concluye el Semestre fruto de la menor implicación de los Estados miembros.

A pesar de ello, nos resulta incontestable que la reciente redefinición de la GEE aporta ya grandes avances (el Semestre, la Unión Bancaria, el MEDE) y que este camino no tiene vuelta atrás. Es por ello que esperamos ver pronto nuevos y mejorados elementos de GEE.

## **CAPÍTULO 3 – LOS INDICADORES ACTUALES DE MEDICIÓN DE LA GOBERNANZA ECONÓMICA EUROPEA Y PROPUESTA DE CUADRO DE MANDO**

### **3.1. Contenidos del Capítulo**

En este capítulo, realizamos un análisis de las diferentes mediciones que utiliza la UE para valorar los avances y resultados que se van consiguiendo con la implementación de los distintos elementos de la GEE actual.

La fuente principal de las mediciones son los informes, cuadros de indicadores y/o bases de datos que elabora o utiliza la Comisión Europea, incluidas tres de sus Direcciones Generales con responsabilidades directas en la GEE, además de los manejados por el Banco Central Europeo, BCE, y el Mecanismo Europeo de Estabilidad, MEDE.

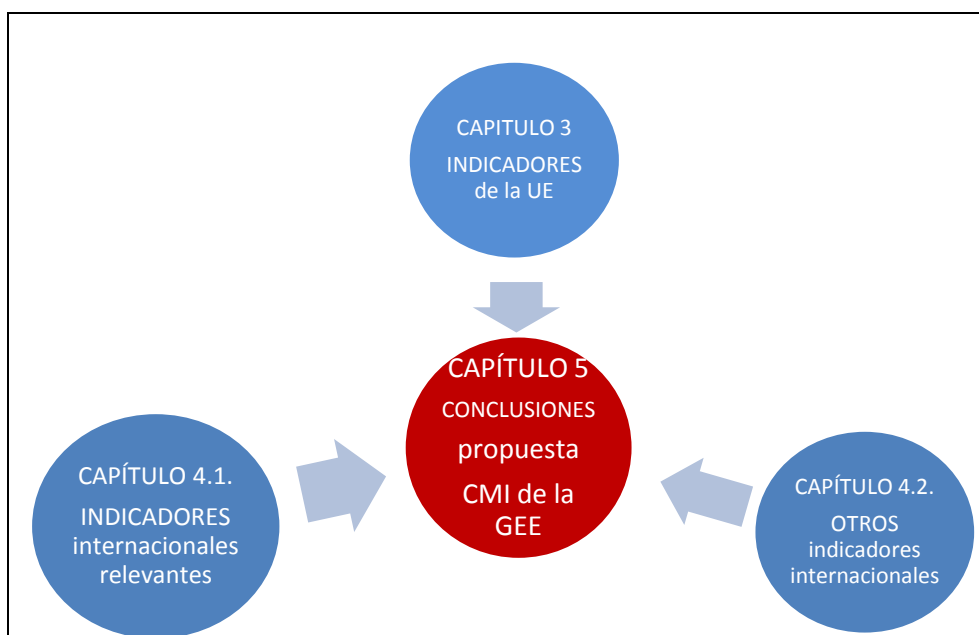
Este capítulo contiene, por tanto, el resultado de la búsqueda de indicadores de la GEE actual que utiliza la UE, entre las diferentes fuentes de información identificadas. El resultado de este análisis se muestra siguiendo el modelo de sistematización propuesta en el capítulo anterior de cuatro grandes áreas de GEE.

Como podrá apreciarse con la lectura de este capítulo, las mediciones son muchas y dispersas, lo que nos reafirma en la idea de que es preciso realizar un esfuerzo por ordenar y sintetizar esta información. Se trataría de ofrecer una medición más estructurada, homogénea y completa. Esta será, además, una acción interesante de cara a aportar claridad y facilitar la comprensión de los resultados de la nueva Gobernanza Económica de la UE.

Es por ello que, además, en este capítulo realizamos una selección de los indicadores identificados con el fin de eliminar reiteraciones y repeticiones, y basándonos en dos criterios que consideramos clave, los elementos que caracterizan la Gobernanza Económica y los que se siguen en la elaboración de los Cuadros de Mando Integral, CMI.

Aplicaremos estos mismos criterios en la propuesta añadida de indicadores que se plantea en el capítulo 4, indicadores no comunitarios procedentes de diferentes organizaciones y entidades internacionales.

GRÁFICO 21: PROPUESTA DE CMI DE INDICADORES DE LA GEE (capítulos 3 y 4)



Fuente: Elaboración propia

Debemos señalar que, dada la gran cantidad de información analizada, se presentan algunos de los indicadores en inglés, puesto que en muchas ocasiones la UE utiliza exclusivamente este idioma. Y también esta es la razón para que mostremos la información detallada en dos anexos, en los cuales el lector podrá profundizar en el método y resultados de la investigación.

Asimismo, destacamos que, ante la dificultad de incluir las Bases de datos en el capítulo de referencias, las incluimos en el pie de página del texto.

### **3.2. Mediciones de la GEE actual manejadas por las instituciones europeas**

Se analizan a continuación los diferentes indicadores, ratios y mediciones que utiliza la Unión Europea en los diferentes tipos de formatos de “Informes”, “Grupos de Indicadores”, “Datos clave”, “Información Estadística” y similares.

Aparecen citados por el origen de la fuente de información y, en cada uno de estos apartados se presenta la correspondencia con el formato de la sistematización propuesta en el capítulo 2 respecto a la GEE actual, es decir, en base a las cuatro grandes áreas definidas

a) Coordinación y supervisión políticas presupuestarias  
b) Coordinación y supervisión políticas de crecimiento, competitividad y empleo  
c) Programas de asistencia financiera a los estados en dificultades  
d) Regulación y supervisión del sector financiero

#### **3.2.1. Mediciones de la Comisión Europea – Estrategia Europa 2020**

La Comisión Europea analiza de manera exhaustiva la nueva GEE bajo el epígrafe global de la “Estrategia 2020”<sup>62</sup>.

En esta primera fuente de información hemos identificado hasta cinco ámbitos diferentes, a los que llamaremos a partir de ahora “sub-fuentes de información” y a los que asignaremos los códigos 1-01, 1-02, 1-03, 1-04 y 1-05 respectivamente con el fin de facilitar la lectura del análisis que planteamos posteriormente. Utilizamos esta misma codificación para las siguientes fuentes de información.

La tabla siguiente nos muestra, en efecto, la identificación de estas cinco sub-fuentes y los 35 informes que utiliza la Comisión en cada una de ellas. Este estudio nos ha permitido identificar, como se analizará posteriormente, un total de 215 indicadores.

---

<sup>62</sup> Puede verse más información sobre la Estrategia Europa 2020 en:

[http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_es.htm)

[http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/key-areas/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/key-areas/index_es.htm)

**TABLA 19: COMISIÓN EUROPEA - ESTRATEGIA EUROPEA 2020 - MEDICIÓN DE LA GEE  
ACTUAL  
(35 informes, 215 indicadores)**

<b>SUB-FUENTES DE INFORMACIÓN</b>	<b>INFORMES</b>	<b>Áreas de GEE A/B/C/D <sup>63</sup></b>
1-01 Política Fiscal, sostenibilidad a largo plazo y fiscalidad <b>7 INFORMES</b>	1. Cuentas Públicas y Crecimiento amigable del gasto 2. Fiscalidad 3. Sostenibilidad de las Cuentas Públicas 4. Adecuación y Sostenibilidad de las Pensiones 5. Salud y sistemas de salud 6. Marcos fiscales 7. Trabajo no declarado	<b>A</b>
1-02 Sector financiero <b>2 INFORMES</b>	8. Sector financiero y hogares 9. Acceso a la financiación de las PYMEs	<b>D</b>
1-03 Promoción del crecimiento y la competitividad <b>9 INFORMES</b>	10. Servicios 11. Política Industrial 12. Agenda Digital: banda ancha y comunicaciones-e 13. Agenda Digital: TICs para el empleo 14. Redes de energía 15. Industrias de redes – transportes 16. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: cambio climático y energía 17. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: investigación y desarrollo 18. Eficiencia de recursos	<b>B</b>
1-04 Mercado laboral, Educación y Políticas Sociales <b>15 INFORMES</b>	19. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: tasa de empleo 20. Trabajos verdes: potencial del empleo y retos 21. Carga fiscal sobre el trabajo 22. Desempleo juvenil 23. Políticas activas del mercado laboral 24. Servicios públicos de empleo 25. Legislación de protección del empleo 26. Sistemas de fijación de salarios y desarrollos salariales 27. Disfunciones de capacitación y movilidad laboral 28. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: metas de educación terciaria 29. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: abandono temprano de la educación y formación 30. Educación y formación – facilitando capacitaciones importantes 31. Participación femenina en el mercado laboral 32. Beneficios por desempleo con ánimo de impulsar el trabajo 33. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: estrategias de inclusión activa – exclusión social y pobreza	<b>B</b>
1-05 Modernización de la Administración Pública <b>2 INFORMES</b>	34. Calidad de la Administración pública 35. Ficha temática: sistemas judiciales efectivos	<b>A</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea, 2014

<sup>63</sup> Recordamos las áreas de GEE según nuestra propuesta de sistematización:

- A Coordinación y supervisión de políticas presupuestarias
- B Coordinación y supervisión de políticas de crecimiento, competitividad y empleo
- C Programas de asistencia financiera los Estados en dificultades
- D Regulación y supervisión del sector financiero

Esta clasificación será utilizada en todas las tablas que se presentan a continuación.

### **3.2.2. Mediciones de la Comisión Europea – Dirección General de Economía y Finanzas (DG ECFIN)**

La Dirección General de Economía y Finanzas de la Comisión Europea centra su trabajo en el desarrollo y la promoción de políticas que contribuyan a garantizar un crecimiento económico sostenible, un alto nivel de empleo, unas finanzas públicas estables y una mayor estabilidad financiera en la Unión Europea.

En este contexto, su papel en la definición de la nueva GEE es especialmente relevante en la búsqueda del mix de políticas adecuado para superar la crisis económica y financiera y su contribución al desarrollo de propuestas para completar la profundización de la UEM. Y dado que una de sus funciones es, precisamente, velar por el éxito de la Unión Económica y Monetaria, la Dirección desarrolla una amplia gama de tareas de análisis macroeconómicos que requieren de indicadores económicos y estadísticos apropiados y de alta calidad<sup>64</sup>.

Muchos de estos indicadores proceden de Eurostat, la oficina estadística de la UE, y se establecen en estrecha colaboración con los Institutos de estadística nacionales de los Estados miembros. Para las estadísticas monetarias y financieras sus colaboradores son el Banco Central Europeo y el Sistema Europeo de Bancos Centrales como principales suministradores de datos. Para países no comunitarios, las estadísticas necesarias son facilitadas por organizaciones internacionales como Naciones Unidas, el FMI y la OCDE.

La DG ECFIN cuenta con un total de 18 bases de datos, indicadores y grupos de indicadores económicos. Pero, a efectos del análisis, hemos descartado los que ofrecen información cualitativa (sin indicadores) o desactualizada; es así como hemos seleccionado 5 bases de datos y grupos de indicadores, porque ofrecen datos cuantitativos actualizados. En conjunto se manejan 172 indicadores.

---

<sup>64</sup> Ver más información sobre la actividad de la DG ECFIN en:  
[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/index_en.htm)  
[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm](http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm)

TABLA 20: COMISIÓN EUROPEA - DG ECFIN - MEDICIÓN DE LA GEE ACTUAL  
(5 bases de datos, 172 indicadores)

SUB-FUENTES DE INFORMACIÓN	BASES DE DATOS, GRUPOS DE INDICADORES, INDICADORES	Áreas de GEE A/B/C/D
2-01 AMECO – La Base de Datos macroeconómica anual <b>18 GRUPOS DE INDICADORES</b> <b>21 INDICADORES</b>	1. Población y empleo	B
	2. Consumo	
	3. Formación de capital y ahorro	
	4. Demanda doméstica y final	
	5. Ingreso nacional	
	6. Producto interior (=producto doméstico)	
	7. Producto interior bruto (aproximación ingresos), costes laborales	
	8. Stock de capital	
	9. Exportación e importación de bienes y servicios, cuentas nacionales	
	10. Balanzas con el resto del mundo, cuentas nacionales	
	11. Comercio exterior	
	12. Cuentas nacionales por rama de actividad	
	13. Variables monetarias	
	14. Empresas (corporaciones)	
	15. Hogares y npish	
	16. Gobierno general	
	17. Ajuste cíclico de variables de finanzas públicas	
	18. Deuda pública bruta	
2-02 Encuestas de Empresas y Consumidores <b>3 INDICADORES</b>	1. Flash consumer confidence indicator	B
	2. ESI - Economic Sentiment Indicator	
	3. BCI - Business Climate Indicator	
2-03 Gobernanza fiscal en los Estados miembros <b>2 BASES DE DATOS</b> <b>3 INDICADORES</b>	Database on numerical fiscal rules 1- The fiscal rule strength index (FRSI) 2- The fiscal rule index (FRI)	A
	Database on medium-term budgetary frameworks 3- Quality of medium-term budgetary framework index	
2-04 Datos clave de la Eurozona <b>8 GRUPOS DE INDICADORES</b> <b>57 INDICADORES</b>	1- Resultados -6 indicadores	B
	2- Consumo privado - 4 indicadores	
	3- Inversión - 6 indicadores	
	4- Mercado laboral - 8 indicadores	
5- Transacciones internacionales - 8 indicadores		
6- Precios - 8 indicadores		
7- Indicadores monetarios y financieros - 11 indicadores	D	
8- Public finances - 6 indicadores	A	
2-05 Competitividad de precios y costes INFORME <b>6 INDICADORES</b>	INFORME: Datos trimestrales sobre competitividad en precios y costes de la Unión Europea y sus Estados miembros - 6 indicadores	B

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea, 2014

### **3.2.3. Mediciones de la Comisión Europea - Dirección General de Empresa e Industria (DG ENTR)**

La misión de la Dirección General de Empresa e Industria (DG ENTR) es promover un marco propicio al crecimiento para las empresas europeas. Asume un papel clave en la Estrategia Europa 2020 que, como ya hemos señalado, pretende conseguir un crecimiento inteligente, sostenible e integrador en la Unión.

Una de sus actividades centrales es apoyar una política industrial para la era de la globalización, lo que incluye diferentes acciones encaminadas a mejorar el entorno empresarial, en particular el de las PYMEs, y a soportar el desarrollo de una base industrial fuerte y sostenible capaz de competir globalmente.

La política de la DG ENTR contribuye, por tanto, a crear una Economía europea más competitiva, innovadora y eficiente, preparada para afrontar los retos actuales y futuros, y con tal fin maneja y analiza indicadores en tres ámbitos diferentes:

- Análisis del Comportamiento de las PYMEs ('SME Performance Review', SPR, en inglés), que es el instrumento clave que utiliza la Comisión Europea para documentar el importante papel de las PYMEs en la Economía comunitaria y para estudiar nuevos desarrollos de este sector. Tiene 2 componentes: el *Informe anual sobre las pymes europeas* y las *Hojas clave por país* ("SBA country fact sheets" en inglés), fichas informativas que permiten controlar y valorar los progresos de los países en la implementación de la Small Business Act, SBA, (Comisión Europea, 2008) <sup>65</sup>,

---

<sup>65</sup> Es posible acceder a más información sobre las Hojas clave por país, "SBA country fact sheets", en: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/index_en.htm)  
[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm)

La "Small Business Act for Europe" (SBA) es la iniciativa política de la UE, adoptada en Junio de 2008, que pretende reconocer el papel clave de las PYMEs en la Economía de la UE. Su objetivo es mejorar el tratamiento global al emprendimiento, la consideración permanente del principio "Pensar en pequeño en primer lugar" en la definición de políticas desde la regulación al servicio público, y promover el crecimiento de las PYMEs apoyándoles a superar los problemas que dificultan su desarrollo. Se aplica a todas las empresas independientes que cuentan con menos de 250 trabajadores, y que representan el 99% del total de empresas europeas.

Las fichas informativas de la SBA son elaboradas anualmente y tienen como objetivo ayudar a comprender las políticas nacionales y las tendencias recientes que afectan a las pymes. Ayudan a organizar la información disponible para facilitar la evaluación de las políticas en materia de pymes y para supervisar la aplicación de la SBA. Llevan un registro de las políticas de los Estados miembros y su progreso, aunque no constituyen una evaluación de estas políticas puesto que sólo citan las medidas políticas consideradas relevantes por expertos locales en política en materia de PYMEs.

- En el ámbito de competitividad industrial, la DG ENTR elabora informes que valoran la competitividad a nivel de la UE y de los Estados miembros<sup>66</sup>,
- Respecto a la construcción del mercado interior, la DG ENTR cuenta con un Cuadro de Mando del Mercado Único ('Single Market Scoreboard, en inglés)<sup>67</sup>.

En estos tres ámbitos de actividad de la DG se utilizan un total de 75 indicadores.

TABLA 21: COMISIÓN EUROPEA - DG ENTR - MEDICIÓN DE LA GEE ACTUAL  
(75 indicadores)

SUB-FUENTES DE INFORMACIÓN	INFORMES, BASES DE DATOS, GRUPOS DE INDICADORES, INDICADORES	Áreas de GEE A/B/C/D
3-01 PYMES <b>3 INDICADORES</b>	Informe anual sobre las PYMEs europeas (SME Performance Review) Hojas clave por país (fichas informativas)	B
3-02 Política industrial <b>65 INDICADORES</b>	Informe "Competitiveness through administrative efficiency / Public administration scoreboard" - 21 indicadores	A
	Grupos de indicadores: - Indicadores relevantes de industria -22 indicadores - Supervisión de los Estados Miembros - 22 indicadores	B
3-03 Mercado interior <b>7 INDICADORES</b>	Cuadro de Mando ("Single Market Scoreboard" en inglés) / logros conseguidos en cada Estado miembro – 7 indicadores	B

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea, 2014

<sup>66</sup> Es posible profundizar en el análisis de la competitividad industrial de la UE en:  
[http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/eu-competitiveness-report/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/eu-competitiveness-report/index_en.htm)  
[http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/ms-competitiveness-report/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/ms-competitiveness-report/index_en.htm)

<sup>67</sup> Es posible acceder a más información sobre el Cuadro de mando del Mercado Único en:  
[http://ec.europa.eu/internal\\_market/score/index\\_en.htm#begincontent](http://ec.europa.eu/internal_market/score/index_en.htm#begincontent)

### **3.2.4. Mediciones de la Comisión Europea – Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera (DG TAXUD)**

La Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera de la Comisión trabaja para aportar a los Estados miembros propuestas en los ámbitos fiscales y aduaneros, ayudando a su mejor capacitación para responder a los actuales retos económicos y sociales, tanto a nivel europeo como internacional.

Destaca su labor en la consecución de una estrategia de impuestos directos coherente, que limite las distorsiones que surgen de la interacción de los diferentes sistemas fiscales de los Estados miembros, y con especial enfoque en los impuestos empresariales y de ingresos de capital. La Dirección también desarrolla una tarea importante de asistencia a los Estados miembros en la lucha contra el fraude y la evasión fiscal. De hecho, en Abril de 2013, la Comisión creó una “plataforma de buena gobernanza fiscal” para supervisar los progresos de los Estados respecto a la “planificación fiscal agresiva” y a los paraísos fiscales, siguiendo las recomendaciones formuladas en 2012. Su objetivo es velar por que los Estados miembros tomen medidas reales y eficaces para solucionar estos problemas, en un marco coordinado a escala de la UE. Componen la plataforma partes interesadas muy diversas, tales como administraciones fiscales nacionales, el Parlamento Europeo, empresas, universidades, ONG y otras.

La DG TAXUD desarrolla, por tanto, un trabajo relevante en el marco de la GEE y sus mediciones en el ámbito fiscal se encuentran fundamentalmente en los informes sobre “Tendencias fiscales” (“Taxation Trends” en inglés)<sup>68</sup> y “Reformas fiscales” (“Tax Reforms”), que proporcionan una visión general sobre los ingresos fiscales y sobre las reformas fiscales en los Estados miembros en los años recientes.

---

<sup>68</sup> Es posible conocer las mediciones manejadas por la DG TAXUD en:  
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_structures/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm)  
[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/resources/documents/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_structures/2014/report.pdf](http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/2014/report.pdf)

TABLA 22: COMISIÓN EUROPEA - DG TAXUD - MEDICIÓN DE LA GEE ACTUAL  
(17 indicadores)

SUB-FUENTES DE INFORMACIÓN	INFORME	Áreas de GEE A/B/C/D
4-01 Tendencias de la fiscalidad <b>INFORME</b>	"Taxation Trends" - 17 indicadores	A

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea, 2014

### 3.2.5. Mediciones del Banco Central Europeo

Recordamos al lector que el Eurosistema es la autoridad monetaria de la zona del euro y que está integrado por el Banco Central Europeo, BCE, y los Bancos Centrales nacionales de los Estados miembros cuya moneda es el euro, siendo su objetivo primordial mantener la estabilidad de precios en la Eurozona. Su trabajo se centra en la definición y ejecución de la política monetaria y, tal como se ha mencionado en el capítulo 2, también ha asumido desde Noviembre de 2014, las funciones de supervisión de las principales entidades de crédito europeas en el marco de la Unión Bancaria<sup>69</sup>.

Es así como el BCE muestra mediciones respecto a estas actividades, fundamentalmente en el ámbito de la financiación de las entidades bancarias en Operaciones de Mercado Abierto y Facilidades Permanentes de crédito y depósito. Y, también, en el ámbito de sus operaciones no convencionales, Operaciones de Mercado Abierto especiales, compra de activos, políticas de colaterales y Operaciones Monetarias completas (OMT, en sus siglas en inglés), que ha puesto en marcha el BCE desde Marzo de 2015 (ver capítulo 2, apartado 2.3.3. Los programas de asistencia financiera a los Estados de la Eurozona, C.5. "programa de compra de deuda pública del BCE").

---

<sup>69</sup> Es posible acceder a más información estadística e informaciones proporcionadas por el BCE en:  
<http://sdw.ecb.europa.eu>  
<https://www.bankingsupervision.europa.eu/home/html/index.en.html>

TABLA 23: BANCO CENTRAL EUROPEO - MEDICIÓN DE LA GEE ACTUAL  
(5 indicadores)

SUB-FUENTES DE INFORMACIÓN	INDICADORES	Áreas de GEE A/B/C/D
5-01 - Boletín Mensual ("Monthly Bulletin" en inglés) - Libros Estadísticos Mensuales ("Statistical Pocket Book" en inglés)	Eurosystem - Assets - Lending to euro area credit institutions in euro	D
	Eurosystem - Assets - General government debt in euro	C
5-02 Informe Anual del BCE	Préstamos concedidos a entidades de crédito de la zona euro en relación con operaciones de política monetaria	D
	Créditos a las Administraciones públicas	C
5-03 Informe de Estabilidad Financiera (semestral)	Prima de riesgo	C
Otros: Informe anual de convergencia, Proyecciones macroeconómicas (incluidas en los Boletines mensuales), Boletines de Investigación (cuatrimestrales), Papeles de trabajo (WPS), Papeles ocasionales (OPS)		

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea, 2014

### 3.2.6. Mediciones del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE)

Tal como se ha señalado en el capítulo 2, desde el 1 de Julio de 2013, el MEDE<sup>70</sup> es el único mecanismo de respuesta a las solicitudes de asistencia financiera de los Estados miembros de la Eurozona cuando éstos sufren problemas financieros severos.

En su informe anual de actividades, el MEDE ofrece indicadores respecto a las actuaciones que ha llevado a cabo en el año anterior a través de los diferentes instrumentos posibles:

- Préstamos,
- Compra de bonos en mercados de deuda,
- Asistencia financiera preventiva en forma de líneas de crédito,
- Préstamos para la recapitalización de las instituciones financieras,
- Recapitalización directa de las instituciones financieras en ciertas condiciones.

<sup>70</sup> Es posible conocer en detalle la actividad del MEDE en: <http://www.esm.europa.eu/>

TABLA 24: MECANISMO EUROPEO DE ESTABILIDAD (MEDE) - MEDICIÓN DE LA GEE ACTUAL  
(4 indicadores)

SUB-FUENTES DE INFORMACIÓN	INDICADORES	Áreas de GEE A/B/C/D
6-01 Informe Anual de actividades del MEDE	Potential savings of EFSF/ESM financing vs theoretical market cost	C
	Loans and advances to credit institutions	C
	Loans and advances to euro area Member States	C
	Undisbursed loans to euro area Member States	C

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea, 2014

### 3.2.7. Mediciones específicas procedentes de los elementos de la GEE actual

Junto con los indicadores identificados en los apartados anteriores, analizamos a continuación las mediciones de supervisión que facilita la UE en relación a las diferentes herramientas, mecanismos y procedimientos de la GEE actual.

Hemos identificado seis sub-fuentes de información:

- La situación de los Estados miembros respecto al Procedimiento de déficit excesivo (PDE, versión correctiva del PEC)<sup>71</sup>,
- El *Informe Conjunto sobre el Empleo* que se adjunta al *Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento* (conocido también como la *Encuesta Anual sobre el Crecimiento*, EAC)<sup>72</sup>,
- Ámbitos de actuación que se incluyen en las Recomendaciones específicas por país, REP, con las que finaliza el Semestre Europeo<sup>73</sup>,
- La implementación efectiva de las REP por parte de los Estados miembros<sup>74</sup>,

<sup>71</sup> Ver: [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/economic\\_governance/sgp/corrective\\_arm/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/corrective_arm/index_en.htm)

<sup>72</sup> Ver: [http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/annual-growth-surveys/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/annual-growth-surveys/index_es.htm)

<sup>73</sup> Ver: [http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/country-specific-recommendations/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/country-specific-recommendations/index_es.htm)

<sup>74</sup> Ver:

<http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/search.html?page=0&previousSubmitter=&facetAction=ADD&selectedAuthor=&selectedKeyword=&selectedPolicyArea=EURSEM&contributor=egov&selectedContributor=&word=&selectedDocumentType=&documentTypes=&fakeSelectedPolicyArea=EURSEM&fakeSelectedAuthor=&fakeSelectedKeywords=&previousResultSetDateStart=09-09-2013&dateStart=&previousResultSetDateEnd=13-07-2015&dateEnd>

- El Informe sobre el Mecanismo de Alerta de la supervisión macroeconómica y la situación de los Estados respecto al Procedimientos de desequilibrios macroeconómicos excesivos (PDME, versión correctiva de la supervisión)<sup>75</sup>,
- El indicador sintético que elabora la llamada Junta Europea de riesgos sistémicos, organismo encargado de la supervisión macroprudencial del sector financiero europeo<sup>76</sup>.

TABLA 25: HERRAMIENTAS Y PROCEDIMIENTOS DE GEE - MEDICIÓN DE LA GEE ACTUAL (85 indicadores)

SUB-FUENTES DE INFORMACIÓN	INDICADORES	Áreas de GEE A/B/C/D
7-01 Comisión Europea <b>1 indicador</b>	Procedimiento por déficits excesivos (PDE): 3 situaciones posibles: Estados con procesos abiertos, con procesos cerrados y sin procesos	A
7-02 Informe Conjunto sobre el Empleo (anexo a la EAC) <b>24 indicadores</b>	<p>Indicadores sobre el empleo (3)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tasa de desempleo: variación y nivel</li> <li>2. Tasa de desempleo juvenil</li> <li>3. Porcentaje de ninis</li> </ol> <p>Indicadores sociales (3)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Variación real en la renta bruta disponible de los hogares</li> <li>2. Tasa de riesgo de pobreza de la población en edad laboral: variación y nivel (grupo de edad 18-64)</li> <li>3. Desigualdades (ratio S80/S20): variación y nivel (relación entre las rentas del 20 % de la población con las mayores rentas y las del 20 % de la población con menores rentas)</li> </ol> <p>Indicadores incluidos en el Informe (15)</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1: Evolución de las tasas de desempleo entre 2004 y 2013 en la EU-28 (datos anuales), total, jóvenes, trabajadores de más edad, trabajadores poco cualificados y mujeres</li> <li>2: Tasas de desempleo de larga duración en % de la población activa, EU-28 y Estados miembros, 2010 y 2013</li> <li>3: Porcentajes de ninis en la EU-28 y en los Estados miembros en el segundo trimestre de 2014 y valores más alto y más bajo desde 2008</li> <li>4: Aumento del empleo (número de personas empleadas, entre 20 y 64 años) desde el primer trimestre de 2008, por Estado miembro</li> <li>5: Curva de Beveridge, EU-28, 1er trimestre de 2008 a 1er trimestre de 2014</li> <li>6: Tasa de movilidad, por Estado miembro, por años de residencia, 2013</li> <li>7: Evolución de los costes laborales unitarios nominales en la EU-28, promedio de variación anual, 2003-2008 y 2009-2013</li> <li>8: Variación entre 2011 y 2013 de la cuña fiscal total por componentes (67 % del salario medio, persona soltera y sin hijos)</li> <li>9: Desigualdad de la distribución de la renta (S80/S20; ratio de distribución de la renta por quintiles), 2008-2012</li> <li>10: Evolución de las tasas de riesgo de pobreza o exclusión social (AROPE), 2008-2012</li> <li>11: Evolución de las tasas de riesgo de pobreza o exclusión social (AROPE) desde 2005 en la EU-28, total, niños, población en edad de trabajar y personas mayores</li> <li>12: Contribuciones de los componentes al crecimiento de la renta bruta</li> </ol>	B

<sup>75</sup> Ver: <http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000004048>  
[http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/amr2015\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/amr2015_es.pdf)

<sup>76</sup> Ver: [http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES\\_KEY=290.CISS.D.U2.Z0Z.4F.EC.SS\\_CI.IDX](http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=290.CISS.D.U2.Z0Z.4F.EC.SS_CI.IDX)

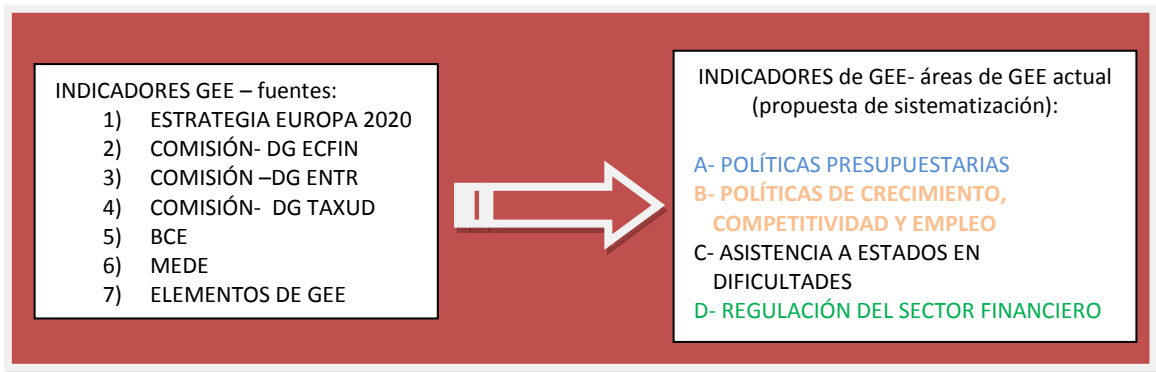
SUB-FUENTES DE INFORMACIÓN	INDICADORES	Áreas de GEE A/B/C/D
	<p>disponible de los hogares (RBDH)</p> <p>13: Contribuciones al crecimiento del gasto social público real en la UE de las prestaciones en efectivo y en especie (2001-2012)</p> <p>14: Evolución del gasto de protección social por habitante entre 2007 y 2011; por función de protección social</p> <p>15: Necesidades de asistencia sanitaria no satisfechas, quintiles de rentas más bajas, 2008-2012</p> <p>Indicadores adicionales (3)</p> <p>1) Indicador de resultados en materia de empleo (IRE o EPM en inglés)</p> <p>2) Indicador de rendimiento de la protección social (IRPS o SPPM en inglés)</p> <p>3) Indicador de la evaluación de las medidas adoptadas por los Estados miembros o “Marco de Evaluación conjunta” (JAF en inglés)</p>	
7-03 Recomendaciones Específicas por país propuestas por la Comisión Europea Panorama (“Overview” en inglés) <b>17 indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Finanzas públicas sólidas</li> <li>- Sistemas de pensiones y de sanidad</li> <li>- Marco fiscal</li> <li>- Fiscalidad</li> <li>- Administración pública y regulación inteligente</li> </ul>	A
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Industrias en red</li> <li>- Competencia en el sector servicios</li> <li>- I+D+i</li> <li>- Eficiencia de recursos</li> <li>- Participación en el mercado laboral</li> <li>- Políticas activas en el mercado laboral</li> <li>- Mecanismos de fijación de salarios</li> <li>- Segmentación del mercado laboral</li> <li>- Educación y formación</li> <li>- Pobreza e inclusión social</li> </ul>	B
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Banca y acceso a la financiación</li> <li>- Mercado de la vivienda</li> </ul>	D
7-04 Implementación de Recomendaciones Específicas por país, Parlamento Europeo y Comisión Europea <b>2 indicadores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implementación de las Recomendaciones Específicas por país, 5 situaciones posibles: REP sin progreso, REP con progresos limitados, REP con algún progreso, REP con progreso sustancial y REP completamente implementadas (Parlamento Europeo – Unidad de apoyo a la Gobernanza Económica)</li> <li>- Indicador sintético de la implementación de las REP (Comisión Europea – DG ECFIN)</li> </ul>	A
		B
		D
7-05 Supervisión Macroeconómica, BCE y Eurostat <b>40 indicadores</b>	<p>Versión Preventiva – Cuadro de Indicadores</p> <p>5 indicadores de desequilibrios externos y competitividad</p> <p>6 indicadores de desequilibrios internos</p> <p>28 indicadores adicionales para una lectura económica</p>	B
	<p>Versión Correctiva: Procedimiento por desequilibrios macroeconómicos excesivos, PDME</p> <p>6 situaciones posibles: Estados sin desequilibrios, con desequilibrios que requieren vigilancia, con desequilibrios que requieren acción decisiva, que requieren vigilancia específica y acción decisiva, con desequilibrios excesivos, y con desequilibrios excesivos que requieren la activación del PDME</p>	B
7-06 Junta Europea de Riesgos Sistémicos, JERS (ESRB en inglés) <b>1 indicador</b>	<p>El “ESRB risk dashboard” en inglés, es un conjunto de indicadores de riesgo que se elabora con una periodicidad trimestral; sobre ellos se elabora un indicador sintético de riesgos sistémicos (“Composite Indicator of Systemic Stress”, CISS, en inglés)</p> <p>El CISS se basa en 5 ámbitos: el sector de intermediarios financieros, los mercados monetarios, los mercados de acciones, los mercados de bonos y los mercados de divisas. Su objetivo es analizar las situaciones de estrés que aparecen a la vez en varios segmentos de mercado.</p>	D

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea, 2014

### 3.2.8. Síntesis de las mediciones de la GEE actual elaboradas y utilizadas por la UE

El gráfico y la tabla siguientes presentan, de manera sintética, los resultados de la búsqueda e identificación de las diferentes mediciones de la GEE actual tal como es realizada por la UE, a través de diferentes medios, tal como han quedado analizados en el apartado anterior.

GRÁFICO 22: MEDICIONES DE LA GEE REALIZADAS POR LA UE



Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea, 2014

Dado el elevado volumen de información que hemos manejado, el lector podrá analizar en el anexo 1 los 577 indicadores que hemos identificado, tal como quedan ordenados por áreas de GEE y por fuentes y sub-fuentes de información.

TABLA 26: ESTRUCTURA Y ORIGEN DE LAS MEDICIONES DE LA GEE ACTUAL

FUENTE – SUBFUENTE DE INFORMACION (indicadores)		A_Políticas Presupuestarias	B_Políticas de Crecimiento, Competitividad y Empleo	C_Asistencia a Estados en dificultades	D_Regulación del sector financiero
1_ESTRATEGIA EUROPA 2020 35 informes 215 indicadores	01-Política fiscal, sostenibilidad a largo plazo e impuestos (55)	7 informes 55 indicadores			
	02-Sector financiero (19)				2 informes 19 indicadores
	03- Promoción del crecimiento y competitividad (42)		9 informes 42 indicadores		
	04-Mercado laboral, educación y políticas sociales (77)		15 informes 77 indicadores		
	05-Modernización de las administraciones públicas (22)	2 informes 22 indicadores			
2_ECFIN 5 Bases de datos y grupos de indicadores 172 indicadores	01-AMECO (103)	3 grupos indicadores 8 indicadores	15 grupos indicadores 95 indicadores		
	02- Encuestas a empresas y consumidores (3)		3 indicadores		
	03-Gobernanza fiscal (3)	2 bases de datos 3 indicadores			
	04-Indicadores clave de la Eurozona (57)	1 grupo de indicadores 6 indicadores	6 grupos de indicadores 40 indicadores		1 grupo de indicadores 11 indicadores
	05-Competitividad en precios y costes (6)		1 informe 6 indicadores		
3_ENTR 3 Áreas de análisis (informes, grupos de indicadores y cuadro de mando 75 indicadores)	01-PYMEs (3)		Informes/ país: 3 indicadores		
	02-Política Industrial (65)	1 informe 21 indicadores	2 grupos de indicadores 22 indicadores principales de la industria 22 indicadores de supervisión de los Estados miembros		
	03-Mercado Único (7)		Cuadro de mando 7 indicadores		
4_TAXUD 17 Indicadores	01-Tendencias fiscales	17 indicadores			
5_BCE Datos Estadísticos 5 indicadores	01-Boletines mensuales y Libros Estadísticos			1 indicador	1 indicador
	02- Informe anual			1 indicador	1 indicador
	03- Informe de estabilidad financiera			1 indicador	
6_MEDE 4 indicadores	01- Informe anual de actividades			4 indicadores	
7_ELEMENTOS DE GEE 89 indicadores	01- Procedimiento de déficit excesivo (1)	1 indicador			
	02- Informe Conjunto sobre el Empleo (24)		24 indicadores		
	03- Recomendaciones específicas por país (17)	5 indicadores	10 indicadores		2 indicadores
	04- Implementación de las REP (2 indicadores en 3 áreasde GEE) ( 6)	2 indicadores	2 indicadores		2 indicadores
	05-Supervisión macroeconómica (40)		11 + 28 indicadores de la versión preventiva 1 indicador de la versión correctiva (PDME)		
	06- Junta Europea de Riesgos Sistémicos (1)				1 indicador

Fuente: Elaboración propia con datos de la Comisión Europea, 2014

### **3.3. Criterios utilizados en la propuesta del Cuadro de Mando Integral de la GEE**

Para llevar a cabo la selección de indicadores europeos y desarrollar nuestra propuesta de indicadores que sea útil en la medición de los avances de la GEE actual nos fijaremos en dos criterios.

Un primer criterio se basará en las definiciones y en el alcance de los términos Gobernanza y Gobernanza Económica según los análisis que hemos estudiado en el capítulo 1, y un segundo criterio se justificará en el propio diseño y estructura que, con carácter general, caracterizan a los “Cuadros de Mando Integral” de Indicadores.

Pasamos a desarrollar ambos criterios.

CRITERIO 1 - ¿Cuáles son los conceptos clave en la “Gobernanza Económica”?

Nuestra propuesta de indicadores deberá enmarcarse, necesariamente, en el contexto de las consideraciones más aceptadas y reconocidas sobre los términos “Gobernanza” y “Gobernanza económica”, tal como se analiza en el capítulo 1.

Destacamos los siguientes aspectos de la GEE, que se derivan de las definiciones de Gobernanza y Gobernanza Económica:

- la interacción entre diferentes actores, niveles institucionales y entidades, con la aspiración última de contribuir a la competitividad de la Economía, al crecimiento y al bienestar de los ciudadanos,
- la eficacia en el ejercicio del poder y en la gestión de recursos económicos,
- el ejercicio de este poder o autoridad a través de normas, prácticas, tradiciones e instituciones,
- la consecución de resultados económicos, en términos de crecimiento sostenible y equitativo.

## CRITERIO 2 – ¿Cuáles son las características y cualidades de un Cuadro de Indicadores?

Nuestra propuesta también deberá tener en cuenta las diferentes teorías y tendencias que, desde 1992, se vienen desarrollando respecto a la confección de los Cuadros de Mando Integral, CMI, según el modelo planteado por Kaplan y Norton (1992)<sup>77</sup>.

Debemos señalar al respecto que, aunque se han desarrollado diferentes versiones y actualización de este modelo de medición, el CMI ha demostrado ser una valiosa herramienta de diagnóstico del funcionamiento de las organizaciones, incluyendo los activos intangibles de las mismas, y con un éxito probado en la identificación de los aspectos que no funcionan correctamente.

En su afán de medir y conocer la información relevante de las organizaciones a través de una serie de indicadores clave de rendimiento, el Cuadro de Mando:

- presenta la información que resulta ser imprescindible y más significativa,
- aporta información de una forma sencilla, sinóptica y resumida,
- se muestra de manera estructurada y ordenada para facilitar la interpretación de los diferentes indicadores,
- considera la importancia de los activos intangibles de una organización, como son las habilidades y motivaciones de las personas, los procesos y los procedimientos, o las relaciones con los clientes y con el entorno,
- y facilita la comparación entre lo previsto y lo realizado, identificando las diferencias o desviaciones positivas o negativas que se vayan generando.

El CMI basa su análisis en cuatro ejes o perspectivas:

1. La perspectiva de la “Formación y Aprendizaje”: preparación y motivación de las personas, disponibilidad de las nuevas tecnologías y de los sistemas de información,
2. La perspectiva de los “Procesos Internos”: identificación y medición de los procesos clave de la organización,

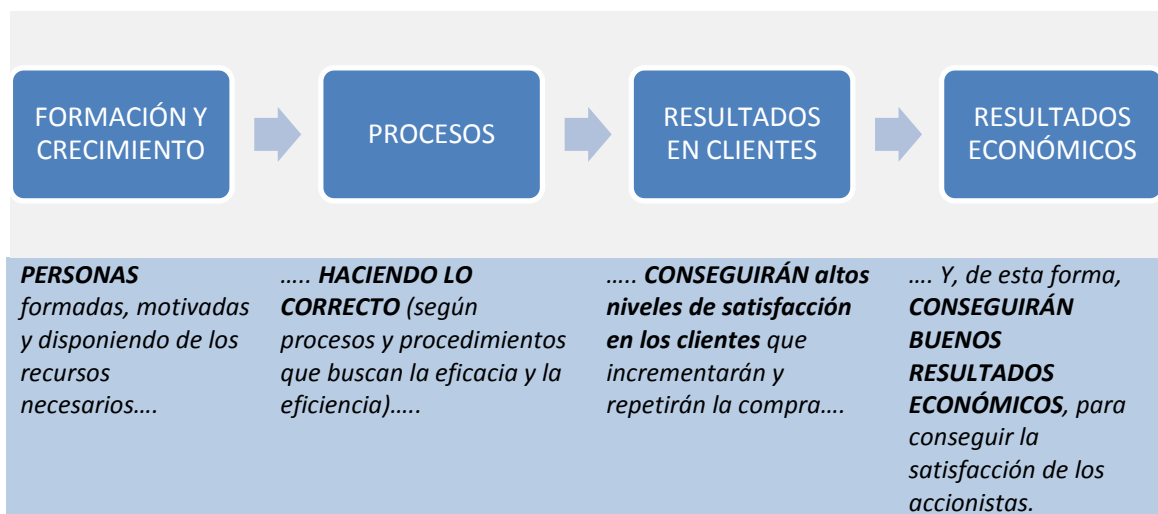
---

<sup>77</sup> El Cuadro de Mando Integral CMI (“Balanced Scorecard”, BSC en inglés) fue presentado por Robert Kaplan y David Norton en 1992 en la revista *Harvard Business Review*, como un sistema de medición del desempeño corporativo que pretende unir el control operativo a corto plazo con la visión y la estrategia a largo plazo de la empresa. Trataba de superar la perspectiva financiera con la que las empresas acostumbraban a evaluar y supervisar la evolución de la organización, teniendo en cuenta la creciente importancia de los activos intangibles, como son las relaciones con los clientes, la organización y control de los procesos o las habilidades y motivaciones de los empleados.

3. La perspectiva de los “Clientes”: capacidad para atender las necesidades y las expectativas de los clientes, consecución de la satisfacción y la fidelización de los clientes,
4. La perspectiva “Financiera”: capacidad para rentabilizar la actividad.

El gráfico siguiente muestra la relación secuencial de las cuatro perspectivas de un CMI.

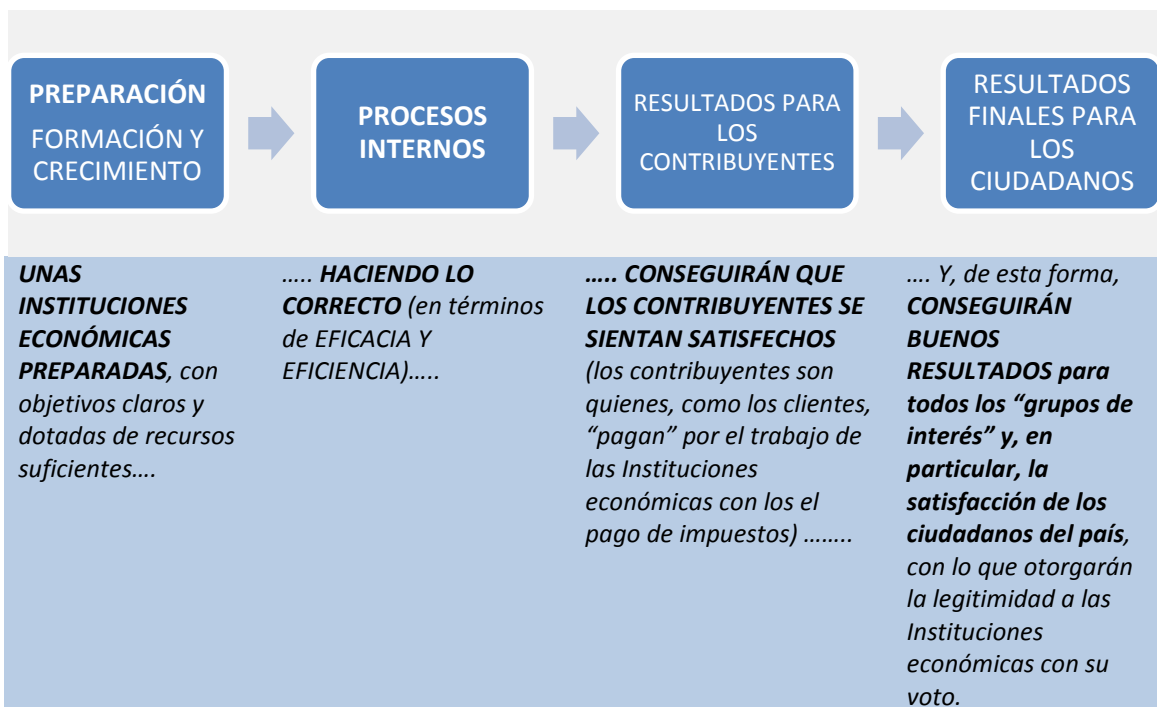
GRÁFICO 23: LAS PERSPECTIVAS DEL CMI EN UNA ORGANIZACIÓN



Fuente: Elaboración propia

De esta forma, y con el fin de combinar los dos criterios mencionados, que consideramos clave para realizar la propuesta de CMI de la GEE actual, proponemos la adaptación de las perspectivas de los CMI (criterio 2) a los conceptos de Gobernanza y Gobernanza Económica (criterio 1), de la manera que refleja el gráfico siguiente.

GRÁFICO 24: LAS PERSPECTIVAS DEL CMI  
 PROPUESTA METODOLÓGICA PARA LA CONFECCIÓN DE UN CMI DE LA GEE



Fuente: Elaboración propia

### 3.4. Propuesta de Cuadro de Mando Integral de la GEE actual con los indicadores elaborados y utilizados por la UE

Basándonos en los dos criterios que consideramos básicos en nuestra propuesta de CMI para medir la GEE actual (criterio 1: objetivos y actores de la Gobernanza Económica y criterio 2: características y perspectivas de los Cuadros de Indicadores), tal como refleja el gráfico anterior, presentamos a continuación el resultado del análisis exhaustivo del significado y del valor que aportan los 577 indicadores que hemos identificado en la medición de la GEE por parte de la UE.

Es así como, al margen de eliminar las mediciones repetidas (unas veces detectadas en la misma área de GEE y otras veces en áreas distintas), hemos seleccionado aquellos indicadores que, a nuestro juicio, aportan una visión más comprensible y sintética de la GEE (criterio 1) y los mostramos clasificados por las cuatro perspectivas del CMI (criterio 2).

El lector podrá analizar en el anexo 2 los 577 indicadores (incluyendo sus referencias numéricas 1 a 140 para los indicadores incluidos en el área A, referencias 1-393 para los indicadores del área B, referencias 1-7 para los indicadores del área C y referencias 1-37 para los indicadores del área D) con su clasificación en las cuatro perspectivas mencionadas. A modo de resumen destacamos que, tras el análisis y filtrado de indicadores, proponemos un CMI con 202 indicadores utilizados por la UE. La tabla siguiente muestra la clasificación de estos indicadores en las 4 perspectivas mencionadas.

**TABLA 27: ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA DE CMI PARA MEDIR LA GEE ACTUAL (indicadores elaborados y manejados por la UE)**

AREAS DE GEE <sup>78</sup>	Indicadores de la GEE (utilizados por la UE)	INDICADORES SELECCIONADOS (PROPUESTA CMI)	PERSPECTIVAS DEL CMI REFERIDAS A LA GEE			
			1 Preparación, formación y crecimiento	2 Procesos internos	3 Resultados para los contribuyentes	4 Resultados finales
A	140	73	18	12	21	22
B	393	93	16	19	7	51
C	7	6	0	0	0	6
D	37	30	0	4	0	26
Total	577	202	34	35	28	105

Fuente: Elaboración propia

<sup>78</sup> Recordamos las áreas de GEE según nuestra propuesta de sistematización:

- A Coordinación y supervisión de políticas presupuestarias
- B Coordinación y supervisión de políticas de crecimiento, competitividad y empleo
- C Programas de asistencia financiera los Estados en dificultades
- D Regulación y supervisión del sector financiero

A continuación pasamos a detallar la composición y el contenido de nuestra propuesta de CMI de la GEE actual. Se presenta por áreas de GEE (que identificamos con las letras A, B, C y D, siguiendo nuestra propuesta de sistematización de elementos de la GEE) y, también, con la clasificación de indicadores en base a las diferentes perspectivas del CMI que proponemos (y que identificamos con los números 1, 2, 3 y 4).

## **A – Coordinación y supervisión de políticas presupuestarias**

Se han identificado y seleccionado 73 indicadores (sobre los 140 indicadores totales) para medir la GEE en el ámbito de las políticas presupuestarias, es decir, para medir las políticas y los resultados conseguidos hacia el saneamiento y la sostenibilidad de las finanzas públicas.

TABLA 28: PROPUESTA DE CMI PARA MEDIR LA GEE ACTUAL- indicadores elaborados y manejados por la UE

### ÁREA A - Coordinación y supervisión de las políticas presupuestarias (73 indicadores)

PERSPECTIVAS DEL CMI REFERIDAS A LA GEE			
A.1. Preparación, formación y crecimiento	A.2. Procesos internos	A.3. Resultados para los contribuyentes	A.4. Resultados finales
<b>18</b>	<b>12</b>	<b>21</b>	<b>22</b>

Fuente: Elaboración propia

### **A.1. POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS – perspectiva de preparación, formación y crecimiento (18 indicadores)**

Hemos identificado 18 que explican y miden la GEE desde la perspectiva de “la Preparación, la formación y el crecimiento”.

Todos ellos inciden en los recursos de que disponen las Administraciones y los gobiernos para realizar su trabajo. Destacan los indicadores relativos a la efectividad de los gobiernos y los relativos a la implementación de las acciones, destacando los indicadores sobre los servicios de gobierno electrónico. Y también pueden considerarse mediciones de interés sobre la preparación de la Administración los indicadores relativos a tiempos mínimos o medios en los procesos judiciales, lo mismo

que los tiempos/ costes para poner en marcha una empresa, o para realizar operaciones de exportación.

En todo caso, debe destacarse también que estos indicadores no parecen hacer una referencia directa al trabajo de las Administraciones en materia de política presupuestaria.

#### A.1. POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS – perspectiva PREPARACIÓN (18 indicadores)

Ref INDICADOR	INDICADORES
56	Government effectiveness
57	User-centricity of eGovernment services in seven different government areas
58	Transparency of eGovernment services in seven different government areas
59	eGovernment use by citizens 25-54 years old
62	Time required and cost required to start-up a company
63	Average number of days to obtain licences in Europe
69	Time needed to resolve litigious civil and commercial cases* (1st instance/in days)
74	ICT Systems for the registration and management of cases (weighted indicator min= 0, max=4)
75	Electronic communication between courts and parties (weighted indicator -min=0, max=4)
99	Effective implementation
103	User-centricity of e-government services for regular business operations
104	Cost to start a company
108	Time needed to comply with tax returns, in hours
109	Time needed to export
110	Cost of exporting
111	Time needed to enforce a contract in days
112	Cost of enforcing a contract (% of claim)
113	Time needed to resolve insolvency

#### A.2. POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS – perspectiva de procesos internos (12 indicadores)

También se han seleccionado 12 en el ámbito de políticas presupuestarias relativas a los procesos internos. Destacan las políticas de transparencia como es el valor de los contratos públicos publicadas en la plataforma TED, el gasto público en formación de capital, la inversión gubernamental, los contratos públicos como motor de la innovación empresarial y el tiempo de pago de las autoridades públicas.

#### A.2. POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS – perspectiva PROCESOS (12 indicadores)

Ref INDICADOR	INDICADORES
6	Value of calls for tender published in 'Tenders Electronic Daily' (TED) as a percentage of GDP
7	Public expenditure in capital formation (% of GDP and of total government expenditure)
9	Government expenditure on education as a % of GDP
11	GBAORD (Government Budget Appropriations or Outlays for R&D) as % of GDP
34	Pension expenditure, % of GDP
37	Public expenditure on health (% on total government expenditure, % on GDP)
78	GENERAL GOVERNMENT revenue (ESA95)

79	GENERAL GOVERNMENT expenditure (ESA95)
86	Medium-term budgetary frameworks (MTBF) index: median
106	Government procurement as a driver of business innovation
107	Payment times of public authorities in days
115	Government investment as a share of total government expenditures

### **A.3. POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS – perspectiva de resultados para los contribuyentes (21 indicadores)**

Y también se identifican 21 indicadores que miden los Resultados para los contribuyentes. En esta categoría destacan los relativos al coste de la administración fiscal en términos relativos sobre los ingresos fiscales, la corrupción que impide la competencia en concursos públicos, el desvío de fondos públicos, los pagos irregulares y sobornos, el tamaño de la Economía sumergida, el trabajo no declarado, el “cumplimiento del IVA” (ingresos no realizados por fraude y evasión fiscal u otras prácticas ilegales) o el despilfarro en los gastos de los gobiernos.

Asimismo, destacan los indicadores, NFRI (National Fiscal Rule Index) y MTBFI (Medium Term Budgetary Framework Index), que se utilizan en combinación para proporcionar un buen indicador respecto a la fortaleza de los marcos fiscales de los Estados miembros de la UE.

El NFRI, Indicador sobre la normativa fiscal nacional, se crea tomando en cuenta cinco dimensiones ponderadas sobre la fortaleza de las normas fiscales nacionales: su base legal, su capacidad para fijar o revisar objetivos, la naturaleza de los organismos que vigilan el cumplimiento y aplicación de la legislación, mecanismos de aplicación, y visibilidad en los medios. El MTBFI, Indicador sobre el marco presupuestario a medio plazo, se forma en base a cinco criterios: la existencia de un marco presupuestario a medio plazo nacional, la conexión del presupuesto anual con los objetivos presupuestarios plurianuales, la implicación de los parlamentos nacionales en la planificación presupuestaria de medio plazo, la existencia de mecanismos de coordinación entre subsectores del gobierno general en la fijación de objetivos presupuestarios a medio plazo, y el control y la ejecución de los objetivos presupuestarios plurianuales.

### **A.3. POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS – perspectiva RESULTADOS PARA LOS CONTRIBUYENTES (21 indicadores)**

<b>Ref INDICADOR</b>	<b>INDICADORES</b>
23	Administrative cost for tax administrations per net revenue collection (cost per 100 units of revenue)
25	The national fiscal rule index (NFRI)
26	The medium-term budgetary framework index (MTBFI)

Ref INDICADOR	INDICADORES
42	Size of shadow economy (in % of GDP)
43	Undeclared work (share of GDP or employment)
44	Total Tax Burden in EU Member States (in % of GDP)
46	Corporate taxation – Effective Average Tax Rates
47	Implicit tax rate on labour (ITR)
53	Environmental Tax Revenue across Member States in % of GDP
54	VAT compliance gap as a percentage of GDP
65	Wastefulness of government spending
66	Irregular Payments and Bribes
68	Corruption preventing businesses from winning a public tender
96	Diversion of public funds
116	Total Taxes (including SSC) as % of GDP
126	Implicit tax rates in % - Consumption
127	Implicit tax rates in % - Labour
128	Implicit tax rates in % - Capital
129	Implicit tax rates in % - Capital and business income
130	Implicit tax rates in % - Corporate income
132	Implicit tax rates – Energy

#### **A.4. POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS – perspectiva de resultados finales (22 indicadores)**

Por último, respecto a los indicadores que miden los Resultados finales de la GEE en el ámbito de las Políticas Presupuestarias, se han identificado 22 indicadores.

Por una parte, se manejan Indicadores relativos al resultado de las cuentas públicas, déficit (incluyendo el déficit estructural con ajustes cíclicos) y deuda pública, y, por otra, también se utilizan indicadores relativos al bienestar de la población: desigualdad (coeficiente Gini), personas en riesgo de pobreza o exclusión social, vida laboral, esperanza de vida y duración de la vida saludable.

También resulta destacable la percepción sobre la independencia judicial y el indicador S2 de sostenibilidad que proporciona una cuantificación del tamaño de los desequilibrios actuales y futuros y, por tanto, del tamaño del reto que se presenta a las finanzas públicas (los valores más elevados de este indicador indicar que los ajustes fiscales requeridos son mayores y por tanto el riesgo de sostenibilidad fiscal).

Y por tratarse de la Perspectiva de los Resultados finales, también se encuentran en esta perspectiva los Indicadores que se crean como resultado de los procedimientos de GEE, del déficit excesivo y del Semestre Europeo (las Recomendaciones Específicas por País, REP).

#### A.4. POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS

– perspectiva RESULTADOS FINALES (22 indicadores)

Ref INDICADOR	INDICADORES
1	General government deficit (% of GDP)
5	Government debt, % of GDP
12	Gini coefficient for disposable income and change of market income and disposable income inequalities
15	Share of people (65+) at risk of poverty or social exclusion in total population at risk of poverty or social exclusion
18	Relative median income ratio (65+)
24	Sustainability indicator (S2)
27	Structural primary balance, % of GDP
28	Average duration of working life and employment rate of older workers (55-64),
30	Average age at which people first received an old-age pension (years)
31	Life expectancy at 65
41	Healthy ageing (Healthy Life Years at birth)
77	Perceived judicial Independence
89	General government balance
93	Cyclically adjusted balance
133	PROCEDIMIENTO DÉFICIT EXCESIVO (3 categorías)
134	REP - Sound Public finances
135	REP - Pension and healthcare systems
136	REP - Fiscal framework
137	REP – Taxation
138	REP - Public administration and smart regulation
139	IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS
140	INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP

## B - Coordinación y supervisión de políticas de crecimiento, competitividad y empleo

Se han identificado y seleccionado 93 indicadores (sobre los 393 indicadores totales) para medir la GEE en el ámbito de las políticas de crecimiento, competitividad y empleo, es decir, respecto a las medidas y los resultados encaminados a la consecución de una Economía inteligente, sostenible e integradora” (Estrategia Europa 2020).

TABLA 29: PROPUESTA DE CMI PARA MEDIR LA GEE ACTUAL- indicadores elaborados y manejados por la UE  
ÁREA B - Coordinación y supervisión de las políticas de crecimiento, competitividad y empleo  
(93 indicadores)

PERSPECTIVAS DEL CMI REFERIDAS A LA GEE			
B.1. Preparación, formación y crecimiento	B.2. Procesos internos	B.3. Resultados para los contribuyentes	B.4. Resultados finales
16	19	7	51

Fuente: Elaboración propia

### B.1. POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO – perspectiva de preparación, formación y crecimiento (16 indicadores)

Hemos identificado 16 indicadores que explican y miden las políticas de crecimiento, competitividad y empleo de la GEE desde la perspectiva de la preparación, la formación y el crecimiento.

Se incluyen en esta categoría los indicadores de la cobertura de la banda ancha o el coste de la electricidad. También aparecen indicadores que aparecían en el área A de políticas presupuestarias, como la efectividad de los gobiernos, los servicios de gobierno electrónico que faciliten la actividad de las empresas, el tiempo necesario para preparar y pagar impuestos y, también los indicadores sobre la gestión de los contratos públicos (ofertas, accesibilidad y eficiencia). Asimismo, destacan los indicadores sobre la transposición de las Directivas comunitarias en los Ordenamientos jurídicos nacionales, casos de Incumplimiento relativos al Mercado Único europeo y el sistema de información en este ámbito.

Por último, se miden el efecto de los subsidios por inactividad en la búsqueda de empleo y en el riesgo de generar la dependencia respecto de estos subsidios por desempleo.

### B.1. POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO – perspectiva PREPARACIÓN (16 indicadores)

Ref INDICADOR	INDICADORES
7	Fixed National and rural basic broadband coverage (%)
9	Fixed broadband — basic and high-speed penetration
27	Cost of electricity ( Euro per Kw/h in the 500 MWh < X < 2 000 MWh band)
105	Inactivity traps
107	Decline in net replacement rate (the ratio of the average net replacement rates of either unemployment insurance or unemployment assistance whichever is available) between the second and fifth year in unemployment and that in the first year)
109	Maximum unemployment insurance duration
297	Government effectiveness (scale -2.5:2.5)
298	E-government services: business start-ups (scale 0:100)
299	E-government services: regular business operations (scale 0:100)
305	Time to prepare and pay taxes (hours)
312	Compliance déficit (Single Market, i.e. directives incorrectly transposed)
313	Infringement cases (Single Market)
314	Internal Market Information System - speed in answering requests (days)
315	Public procurement - bidder participation (percentage)
316	Public procurement - accessibility (percentage)
317	Public procurement - procedural efficiency (days)

### B.2. POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO – perspectiva de los procesos internos (19 indicadores)

También se han seleccionado 19 indicadores en el ámbito de políticas de crecimiento, competitividad y empleo relativas a los procesos internos. Se incluyen algunos indicadores que, ciertamente, no miden en sentido estricto la acción de las Instituciones económicas como son los relativos a la productividad de la mano de obra, aunque en parte sí tienen influencia sobre ella. Asimismo, aparecen indicadores sobre el gasto en prestaciones por desempleo, la participación en programas activos del mercado laboral, los salarios mínimos, las diferencias en las pensiones por género, el impacto del gasto de consumo colectivo de los gobiernos generales, indemnizaciones a los empleados o el gasto de protección social.

### B.2. POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO – perspectiva PROCESOS (19 indicadores)

Ref INDICADOR	INDICADORES
3	Labour productivity, nominal (€1000/employed)

Ref INDICADOR	INDICADORES
4	Labour productivity, Wage-adjusted (% of wage)
5	Annual real labour productivity growth (%)
59	Participation in active labour market programmes (activation support)
60	Expenditure on unemployment benefits and ALMP (% of GDP)
61	Proportion of jobseekers participating in activation measures (activation support)
75	Bargaining coverage, adjusted,
79	Statutory minimum wages (in euros)
80	Statutory minimum wages as a proportion of the mean value of average gross monthly earnings
98	Flexible working time regimes (difference between share of men and women on schedules entirely set by employer, in percentage points)
101	Gender Gap in Pension (%), pensioners aged over 65 years
116	Impact of social protection expenditure
133	Collective consumption expenditure of general government
168	compensation of employees
211	balances – corporations
238	Compensation of employees per head - % ch. on prev. Period
289	Labour productivity per hour worked (EU-27=100)
290	Labour productivity per person employed in manufacturing (1000 PPS)
337	Evolución del gasto de protección social por habitante entre 2007 y 2011; por función de protección social

### B.3. POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO – perspectiva de los resultados para los contribuyentes (7 indicadores)

Tan solo se han identificado 7 indicadores en la perspectiva “Resultados para los contribuyentes” que hacen referencia a la capacitación y el trabajo de los Servicios Públicos de Empleo, así como la protección por desempleo.

#### B.3. POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO – perspectiva RESULTADOS PARA LOS CONTRIBUYENTES (7 indicadores)

Ref INDICADOR	INDICADORES
64	Public Employment Services involvement in job placement by age (% recent recruits)
65	Number of Public Employment Services reporting increased/decreased total staff year-on-year
66	Number of Public Employment Services reporting increased/decreased expenditure year-on-year
67	PES capacities to implement the Youth Guarantee
68	EPL (Employment protection legislation) index for permanent and temporary work contracts
103	Unemployment Benefit Systems: Entitlement conditions
106	UI -Unemployment Insurance- duration if 22 years of contribution

### B.4. POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO – perspectiva de los resultados finales (51 indicadores)

Y, finalmente, encontramos hasta 51 indicadores que miden los “Resultados finales” de la coordinación y supervisión de las políticas de crecimiento, competitividad y empleo. Aparecen indicadores que hacen referencia a muy diferentes ámbitos de la competitividad, la evolución macroeconómica y el mercado laboral.

Se incluyen los indicadores planteados por la UE en sus procedimientos de supervisión macroeconómica y los que se utilizan para definir los objetivos de la Estrategia Europa 2020 (ver capítulo 2), aunque respecto a estos últimos se observa la ausencia de indicadores respecto al cambio climático y energía y respecto a la lucha contra la pobreza.

#### B.4. POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO – perspectiva RESULTADOS FINALES (51 indicadores)

Ref INDICADOR	INDICADORES
14	The share of individuals who judge their current computer or Internet skills to be sufficient if they were to look for a job or change job within a year (% of citizens in the active labour market)
21	Export of goods as a percentage of GDP (%)
24	Number of SMEs exporting outside the EU
36	Share of renewables in gross final energy consumption
37	R&D intensity
38	<i>Progress required to meet the 2020 R&amp;D intensity targets (in % of current value)</i>
44	<i>National employment rate targets compared to current and projected 2020 employment rates (all age group 20-64)</i>
57	Young people (15-24 yrs) not in employment, education or training (NEET) for EU Member States
58	Long-term unemployment rates in % of the active population
72	Share of involuntary part-time workers on total part time workers, and part-time workers (% on total employment)
81	Proportion of employees earning less than 105% of the minimum wage
83	Overqualification. High skilled in medium or low skilled jobs (percentages)
86	<i>Tertiary education attainment, Europe 2020 headline target and national targets</i>
88	<i>Early school leaving, Europe 2020 headline target and national targets</i>
91	Employability: employment rates of recent graduates
112	Severe material deprivation rate (in %)
118	Share of working age population at risk of poverty (% population age 18-64); y-y
154	gross national income per head of population
188	foreign trade shares in world trade
215	Indicador Flash de confianza del consumidor (Flash CCI)
216	Indicador de Sentimiento Económico (ESI)
217	Indicador de Clima Empresarial (BCI)
244	Trade balance (merchandise) billion EUR
259	REER (HICP/CPI) - Real effective exchange rates based on Relative price indicators
279	Percentage of R&D as a % of GDP
292	Knowledge-intensive exports (% GDP)
295	R&D performed by businesses (% of GDP)
342	REP - Network industries
343	REP - Competition in service sector
344	REP - I&D and innovation
345	REP - Resource efficiency
346	REP - Labour market participation
347	REP - Active labour market policy
348	REP - Wage setting mechanisms
349	REP - Labour market segmentation
350	REP - Education and training
351	REP - Poverty and social inclusion
352	IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS
353	INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP
354	<i>Saldo de la Balanza por cuenta corriente (media de 3 años, en % del PIB)</i>
355	<i>Posición de inversión internacional neta (en % del PIB)</i>
356	<i>Variación porcentual (3 años) del tipo de cambio real efectivo, deflatores IPCA respecto de 41 países industrializados</i>
357	<i>Variación porcentual (5 años) de las cuotas en los mercados de exportación</i>
358	<i>Variación porcentual (3 años) de los costes laborales unitarios (CLU) nominales</i>
359	<i>Variación porcentual interanual de los precios de la vivienda deflactados</i>
360	<i>Flujo de crédito al sector privado (consolidado, en % del PIB)</i>
361	<i>Deuda del sector privado (consolidada, en % del PIB)</i>
362	<i>Variación porcentual interanual de los pasivos totales del sector financieros (datos no consolidados)</i>
363	<i>Deuda de las administraciones públicas (en % del PIB)</i>
364	<i>Tasa de desempleo, media de 3 años</i>
393	Países incluidos en el Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos Excesivos

## C - ASISTENCIA A ESTADOS EN DIFICULTADES

Se han identificado y seleccionado 6 indicadores para medir la GEE en el ámbito de la Asistencia a los Estados en dificultades, las medidas que en este aspecto contribuyen a mejorar el saneamiento y sostenibilidad de las finanzas públicas de la UE para, con ello, conseguir unos mayores niveles de estabilidad financiera. Todos los indicadores parecen medir la GEE en la perspectiva de “Resultados finales”.

TABLA 30: PROPUESTA DE CMI PARA MEDIR LA GEE ACTUAL- indicadores elaborados y manejados por la UE  
 ÁREA C - Asistencia financiera a los Estados miembros en dificultades  
 (6 indicadores)

PERSPECTIVAS DEL CMI REFERIDAS A LA GEE			
C.1. Preparación, formación y crecimiento	C.2. Procesos internos	C.3. Resultados para los contribuyentes	C.4. Resultados finales
0	0	0	6

Fuente: Elaboración propia

### C.4. ASISTENCIA A ESTADOS EN DIFICULTADES – perspectiva de los resultados finales (6 indicadores)

Ref INDICADOR	INDICADORES
1	Eurosystem - Assets - General government debt in euro
2	Eurosistema – Créditos a las Administraciones públicas
3	Prima de riesgo (coste financiero respecto a los Bonos alemanes a 10 años)
4	Potential savings of EFSF/ESM financing vs theoretical market cost (in 2013)
6	Loans and advances to euro area Member States
7	Undisbursed loans to euro area Member States

## D - REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DEL SECTOR FINANCIERO

Se han identificado y seleccionado 30 indicadores para medir la GEE en el ámbito de la regulación y supervisión del sector financiero, es decir, para valorar las medidas que adopta la UE para conseguir un sector financiero estable y amplio en la UE. Cuatro indicadores miden los “Procesos Internos” y los Veintiséis restantes parecen medir los “Resultados finales”.

TABLA 31: PROPUESTA DE CMI PARA MEDIR LA GEE ACTUAL- indicadores elaborados y manejados por la UE  
 ÁREA D - Regulación y supervisión del sistema financiero  
 (30 indicadores)

PERSPECTIVAS DEL CMI REFERIDAS A LA GEE			
D.1. Preparación, formación y crecimiento	D.2. Procesos internos	D.3. Resultados para los contribuyentes	D.4. Resultados finales
0	4	0	26

Fuente: Elaboración propia

### D.2. REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DEL SECTOR FINANCIERO—perspectiva de los procesos internos (4 indicadores)

Ref INDICADOR	INDICADORES
5	Credit growth (% y-o-y)
25	Loans to households % ch. on prev. year
26	Loans to non-financial corporations % ch. on prev. year
32	Eurosistema – Préstamos concedidos a entidades de crédito en relación con operaciones de política monetaria

### D.4. REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DEL SECTOR FINANCIERO – perspectiva de los resultados finales (26 indicadores)

Ref INDICADOR	INDICADORES
2	NPL ratio (%) - ratio of nonperforming loans to total loans
3	CA ratio (%) - capital adequacy ratio (CA ratio) - an indicator of banks' capacity to absorb losses
4	RoE ratio (%) - an indicator of banks overall profitability.
6	Private debt (% GDP)
7	LTD ratio (%) - loan-to-deposit ratio (LTD ratio)
8	CB liquidity (% liab.)
9	Interest spread (b.p.)
10	CDS spread(b.p.)
11	% y-o-y change in deflated House Prices
12	Residential Construction as % GDP
14	Balance of opinion on lending conditions
15	Interest rates for one-year loans up to EUR 1 million
16	Interest rates for one-year loans (smes- large enterprises)

<b>Ref INDICADOR</b>	<b>INDICADORES</b>
17	SMEs' access to bank loans
18	Non-bank lending: Venture capital as % of GDP
20	Nominal interest rates (3 month) level
21	Nominal interest rates (10 year) level
23	Stock market (Eurostoxx) % ch. on prev. Period
27	Bilateral exchange rate EUR/USD level - % ch. on prev. Period
29	Real interest rates - long term (10-year yield government bonds)
30	Real interest rates - short term (3-months EURIBOR)
33	REP - Banca y acceso a la financiación
34	REP - Mercado de la vivienda
35	IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS
36	INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP
37	Indicador compuesto de resistencia sistémica (CISS)

### 3.5. Conclusiones del Capítulo

Tras la búsqueda y filtrado de los indicadores que elabora y maneja la UE en relación a la GEE en las diferentes fuentes y sub-fuentes de información que hemos identificado y que recoge en detalle el anexo 1, mostramos en la tabla siguiente lo que podemos considerar como el sistema actual de medición de la GEE por parte de la UE.

TABLA 32: SISTEMA ACTUAL DE MEDICIÓN DE LA GEE POR LA UE  
(NÚMERO DE INDICADORES IDENTIFICADOS)

Fuente de información	1	2	3	4	5	6	7	TOTAL	(*)
AREA GEE	EE2020	ECFIN	ENTR	TAXUD	BCE	MEDE	ELEMENTOS DE GEE (*)		
A) Políticas Presupuestarias	77	17	21	17			6	138	140
B) Políticas de Crecimiento, Competitividad y Empleo	119	144	54				74	391	393
C) Asistencia a Estados en dificultades					3	4		7	7
D) Regulación y supervisión del sector financiero	19	11			2		3	35	37
							(*) 6	6	
Total	215	172	75	17	5	4	89	577	577

(\*) Dos indicadores sobre “implementación de las REP” se aplican en las áreas A, B y D y, por tanto se consideran como seis, sumando dos indicadores en el área A, dos indicadores en el área B y dos indicadores en el Área C.

Fuente: Elaboración propia

El análisis de la medición que realiza la UE de su Gobernanza Económica nos lleva a las siguientes conclusiones:

- La UE dispone de una gran cantidad de información, muy extensa y con muy diferentes modelos; en ocasiones proporciona datos sintéticos y en otras, en cambio, facilita información detallada. Además, determinada información se ofrece en términos absolutos (ej. euros, días, años), otra en términos relativos (ej. tasas, índices, ratios, porcentajes) y otra en términos de evolución temporal (ej. variación anual).

- La presentación en distintos formatos (ej. “datos clave”, estudios breves tipo “flash” o “brief”) y con distinta periodicidad (mensual, trimestral y/o anual) dificulta el seguimiento y comprensión de las mediciones.
- Y destacamos, asimismo, que una gran mayoría de las mediciones (393 de las 577) se centran en el Área de GEE relacionada con el crecimiento, la competitividad y el empleo.

Concluimos, por tanto, que la existencia de múltiples y dispersas mediciones, en diferentes formatos y periodicidades y, además, excesivamente concentradas en los ámbitos de las políticas de crecimiento, competitividad y empleo, debería llevar a un análisis de dichas mediciones que resulte en una mejor cohesión de los datos, que evite el solapamiento y repetición de indicadores y que, también, consiga un mejor equilibrio en el peso de las diferentes áreas de GEE medidas.

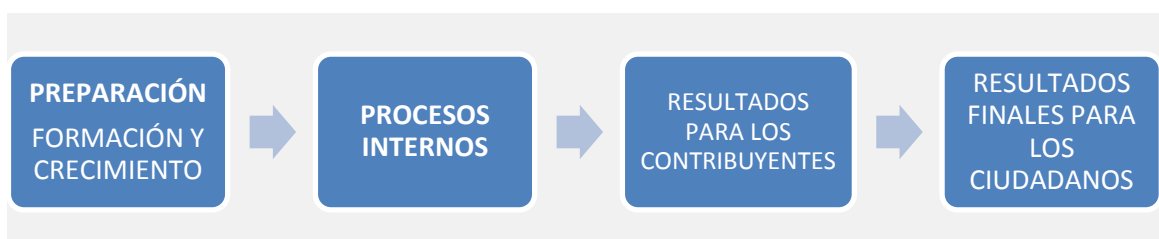
Es en este afán que proponemos el diseño de un “Cuadro de Indicadores de la GEE” de calidad, que mejore, sintetice y clarifique la medición actual de la GEE. El diseño de este Cuadro de indicadores se nutrirá, en primer lugar, de los indicadores más relevantes y clarificadores de todos los manejados por la UE (de entre los 577 identificados).

Junto con esta selección, opinamos que el Cuadro de indicadores también debería contar con otros indicadores que actualmente no maneja la UE pero que, desde el punto de vista de la Gobernanza pudieran ser relevantes, puesto que son utilizados por otros países terceros y organizaciones internacionales de referencia. Esta propuesta añadida es la que figura en el siguiente capítulo 4.

A continuación presentamos de forma gráfica nuestra propuesta de CMI para medir la GEE basada en los Indicadores que, en la actualidad, utiliza la Unión Europea, en los 4 ámbitos de la Gobernanza sistematizados en el capítulo 2 y clasificados por las 4 perspectivas del Cuadro de Mando.

GRÁFICO 25: PROPUESTA DE CMI DE LA GEE  
(indicadores elaborados y manejados por la UE)

A) POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS – 73 indicadores

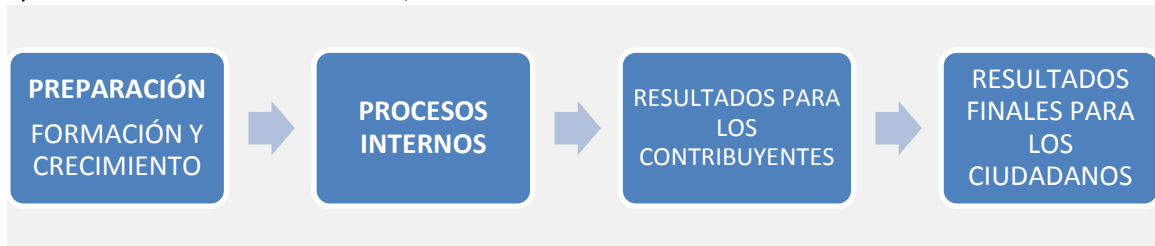


Government effectiveness	value of calls for tender published in 'Tenders Electronic Daily' (TED) as a percentage of GDP	Administrative cost for tax administrations per net revenue collection (cost per 100 units of revenue)	General government deficit (% of GDP)
User-centricity of eGovernment services in seven different government areas	Public expenditure in capital formation (% of GDP and of total government expenditure)	The national fiscal rule index (NFRI)	Government debt, % of GDP
Transparency of eGovernment services in seven different government areas	Government expenditure on education as a % of GDP	The medium-term budgetary framework index (MTBFI)	Gini coefficient for disposable income and change of market income and disposable income inequalities
eGovernment use by citizens 25-54 years old	GBAORD (Government Budget Appropriations or Outlays for R&D) as % of GDP	Size of shadow economy (in % of GDP)	Share of people (65+) at risk of poverty or social exclusion in total population at risk of poverty or social exclusion
Time required and cost required to start-up a company	Pension expenditure, % of GDP	Undeclared work (share of GDP or employment)	Relative median income ratio (65+)
Average number of days to obtain licences in Europe	Public expenditure on health (% on total government expenditure, % on GDP)	Total Tax Burden in EU Member States (in % of GDP)	Sustainability indicator (S2)
Time needed to resolve litigious civil and commercial cases* (1st instance/in days)	GENERAL GOVERNMENT revenue (ESA95)	Corporate taxation – Effective Average Tax Rates	Structural primary balance, % of GDP
ICT Systems for the registration and management of cases (weighted indicator min=0, max=4)	GENERAL GOVERNMENT expenditure (ESA95)	Implicit tax rate on labour (ITR)	Average duration of working life and employment rate of older workers (55-64),
Electronic communication between courts and parties (weighted indicator -min=0, max=4)	Medium-term budgetary frameworks (MTBF) index: median	Environmental Tax Revenue across Member States in % of GDP	Average age at which people first received an old-age pension (years)
Effective implementation	Government procurement as a driver of business innovation	VAT compliance gap as a percentage of GDP	Life expectancy at 65
User-centricity of e-government services for regular business operations	Payment times of public authorities in days	Wastefulness of government spending	Healthy ageing (Healthy Life Years at birth)
Cost to start a company	Government investment as a share of total government expenditures	Irregular Payments and Bribes	Perceived judicial Independence
Time needed to comply with tax returns, in hours		Corruption preventing businesses from winning a public tender	General government balance
Time needed to export		Diversion of public funds	Cyclically adjusted balance
Cost of exporting		Total Taxes (including SSC) as % of GDP	PROCEDIMIENTO DÉFICIT EXCESIVO (3 categorías)

Time needed to enforce a contract in days		Implicit tax rates in % - Consumption	REP - Sound Public finances
Cost of enforcing a contract (% of claim)		Implicit tax rates in % - Labour	REP - Pension and healthcare systems
Time needed to resolve insolvency		Implicit tax rates in % - Capital	REP - Fiscal framework
		Implicit tax rates in % - Capital and business income	REP – Taxation
		Implicit tax rates in % - Corporate income	REP - Public administration and smart regulation
		Implicit tax rates – Energy	IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS
			INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP

## PROPUESTA DE CMI DE LA GEE

### B) POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO – 93 indicadores



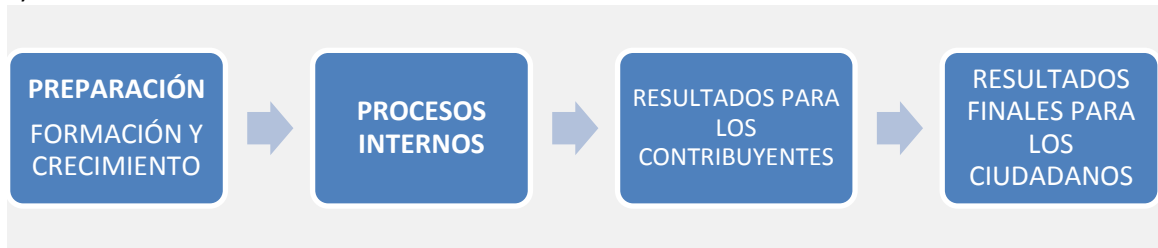
Fixed National and rural basic broadband coverage (%)	Labour productivity, nominal (€1000/employed)	Public Employment Services involvement in job placement by age (% recent recruits)	The share of individuals who judge their current computer or Internet skills to be sufficient if they were to look for a job or change job within a year (% of citizens in the active labour market)
Fixed broadband — basic and high-speed penetration	Labour productivity, Wage-adjusted (% of wage)	Number of Public Employment Services reporting increased/decreased total staff year-on-year	Export of goods as a percentage of GDP (%)
Cost of electricity ( Euro per Kw/h in the 500 MWh < X < 2 000 MWh band)	Annual real labour productivity growth (%)	Number of Public Employment Services reporting increased/decreased expenditure year-on-year	Number of SMEs exporting outside the EU
Inactivity traps	Participation in active labour market programmes (activation support)	PES capacities to implement the Youth Guarantee	Share of renewables in gross final energy consumption
Decline in net replacement rate (the ratio of the average net replacement rates of either unemployment insurance or unemployment assistance (whichever is available) between the second and fifth year in unemployment and that in the first year)	Expenditure on unemployment benefits and ALMP (% of GDP)	EPL (Employment protection legislation) index for permanent and temporary work contracts	R&D intensity
Maximum unemployment insurance duration	Proportion of jobseekers participating in activation measures (activation support)	Unemployment Benefit Systems: Entitlement conditions	<i>Progress required to meet the 2020 R&amp;D intensity targets (in % of current value)</i>
Government effectiveness (scale -2.5:2.5)	Bargaining coverage, adjusted,	UI -Unemployment Insurance-duration if 22 years of contribution	<i>National employment rate targets compared to current and projected 2020 employment rates (all age group 20-64)</i>
E-government services: business start-ups (scale 0:100)	Statutory minimum wages (in euros)		Young people (15-24 yrs) not in employment, education or training (NEET) for EU Member States
E-government services: regular business operations (scale 0:100)	Statutory minimum wages as a proportion of the mean value of average gross monthly earnings		Long-term unemployment rates in % of the active population
Time to prepare and pay taxes (hours)	Flexible working time regimes (difference between share of men and women on schedules entirely set by employer, in percentage points)		Share of involuntary part-time workers on total part time workers, and part-time workers (% on total employment)
Compliance déficit (Single Market, i.e. directives incorrectly transposed)	Gender Gap in Pension (%), pensioners aged over 65 years		Proportion of employees earning less than 105% of the minimum wage
Infringement cases (Single Market)	Impact of social protection expenditure		Overqualification. High skilled in medium or low skilled jobs (percentages)

Internal Market Information System - speed in answering requests (days)	Collective consumption expenditure of general government		<i>Tertiary education attainment, Europe 2020 headline target and national targets</i>
Public procurement - bidder participation (percentage)	compensation of employees		<i>Early school leaving, Europe 2020 headline target and national targets</i>
Public procurement - accessibility (percentage)	balances – corporations		Employability: employment rates of recent graduates
Public procurement - procedural efficiency (days)	Compensation of employees per head - % ch. on prev. Period		Severe material deprivation rate (in %)
	Labour productivity per hour worked (EU-27=100)		Share of working age population at risk of poverty (% population age 18-64); y-y
	Labour productivity per person employed in manufacturing (1000 PPS)		gross national income per head of population
	Evolución del gasto de protección social por habitante entre 2007 y 2011; por función de protección social		foreign trade shares in world trade
			Indicador Flash de confianza del consumidor (Flash CCI)
			Indicador de Sentimiento Económico (ESI)
			Indicador de Clima Empresarial (BCI)
			Trade balance (merchandise) billion EUR
			REER (HICP/CPI) - Real effective exchange rates based on Relative price indicators
			Percentage of R&D as a % of GDP
			Knowledge-intensive exports (% GDP)
			R&D performed by businesses (% of GDP)
			REP - Network industries
			REP - Competition in service sector
			REP - I&D and innovation
			REP - Resource efficiency
			REP - Labour market participation
			REP - Active labour market policy
			REP - Wage setting mechanisms
			REP - Labour market segmentation
			REP - Education and training
			REP - Poverty and social inclusion
			IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS
			INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP
			<i>Saldo de la Balanza por cuenta corriente (media de 3 años, en % del PIB)</i>
			<i>Posición de inversión internacional neta (en % del PIB)</i>
			<i>Variación porcentual (3 años)</i>

			<i>del tipo de cambio real efectivo, deflatores IPCA respecto de 41 países industrializados</i>
			<i>Variación porcentual (5 años) de las cuotas en los mercados de exportación</i>
			<i>Variación porcentual (3 años) de los costes laborales unitarios (CLU) nominales</i>
			<i>Variación porcentual interanual de los precios de la vivienda deflactados</i>
			<i>Flujo de crédito al sector privado (consolidado, en % del PIB)</i>
			<i>Deuda del sector privado (consolidada, en % del PIB)</i>
			<i>Variación porcentual interanual de los pasivos totales del sector financieros (datos no consolidados)</i>
			<i>Deuda de las administraciones públicas (en % del PIB)</i>
			<i>Tasa de desempleo, media de 3 años</i>
			Países incluidos en el Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos Excesivos

## PROPUESTA DE CMI DE LA GEE

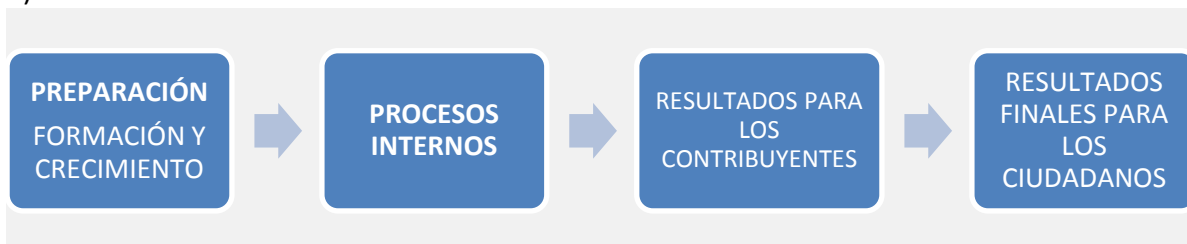
### C) ASISTENCIA A ESTADOS EN DIFICULTADES – 6 indicadores



			Eurosystem - Assets - General government debt in euro
			Eurosystem – Créditos a las Administraciones públicas
			Prima de riesgo (coste financiero respecto a los Bonos alemanes a 10 años)
			Potential savings of EFSF/ESM financing vs theoretical market cost (in 2013)
			Loans and advances to euro area Member States
			Undisbursed loans to euro area Member States

## PROPUESTA DE CMI DE LA GEE

### D) REGULACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO – 30 indicadores



	Credit growth (% y-o-y)		NPL ratio (%) - ratio of nonperforming loans to total loans
	Loans to households % ch. on prev. year		CA ratio (%) - capital adequacy ratio (CA ratio) - an indicator of banks' capacity to absorb losses
	Loans to non-financial corporations % ch. on prev. year		RoE ratio (%) - an indicator of banks overall profitability.
	Eurosistema – Préstamos concedidos a entidades de crédito en relación con operaciones de política monetaria		Private debt (% GDP)
			LTD ratio (%) - loan-to-deposit ratio (LTD ratio)
			CB liquidity (% liab.)
			Interest spread (b.p.)
			CDS spread(b.p.)
			% y-o-y change in deflated House Prices
			Residential Construction as % GDP
			Balance of opinion on lending conditions
			Interest rates for one-year loans up to EUR 1 million
			Interest rates for one-year loans (smes- large enterprises)
			SMEs' access to bank loans
			Non-bank lending: Venture capital as % of GDP
			Nominal interest rates (3 month) level
			Nominal interest rates (10 year) level
			Stock market (Eurostoxx) % ch. on prev. Period
			Bilateral exchange rate EUR/USD level - % ch. on prev. Period
			Real interest rates - long term (10-year yield government bonds)
			Real interest rates - short term (3-months EURIBOR)
			REP - Banca y acceso a la financiación
			REP - Mercado de la vivienda
			IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS
			INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP
			Indicador compuesto de resistencia sistémica (CISS)

**CAPÍTULO 4 – PROPUESTA DE INDICADORES INTERNACIONALES  
RELEVANTES PARA LA MEDICIÓN DE LA GOBERNANZA  
ECONÓMICA EUROPEA EN UN CUADRO DE MANDO**

## 4.1. Contenidos del Capítulo

En este capítulo analizamos los indicadores internacionales más reconocidos en relación a la medición de la Gobernanza Económica y que, a nuestro juicio, podrían enriquecer nuestra propuesta de CMI de la GEE actual. En la tabla siguiente los ordenamos en base a su ámbito de análisis y siguiendo asimismo los criterios de clasificación que plantean Dajani y Blanco (2011).

TABLA 33: OTROS INDICADORES INTERNACIONALES PARA LA MEDICIÓN DE LA GEE

AMBITO DE GOBERNANZA ECONÓMICA	INDICADORES	FUENTE
1.GENERAL	1- INDICADOR DE GOBERNANZA MUNDIAL	BANCO MUNDIAL
	2- INDICADOR SOBRE HACER NEGOCIOS ('DOING BUSINESS')	BANCO MUNDIAL
	3- INDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA	HERITAGE F & WSJ
	4- INDICADORES DE RIESGOS OPERATIVOS	EIU
2.COMPETITIVIDAD	5- INDICADOR DE COMPETITIVIDAD GLOBAL	WEF
	6- INDICE DEL ANUARIO DE COMPETITIVIDAD MUNDIAL (WCY INDEX)	IMD
	7- CUOTA DE EXPORTACIÓN	OMC
3. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	8- ÍNDICE SOBRE RESTRICCIONES REGULATORIAS A LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA	OCDE
	9- ÍNDICE SOBRE CONFIANZA DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA	AT KEARNEY
	10- ENTRADA IDE	UNCTAD
4.CALIDAD INSTITUCIONAL Y DE GOBERNABILIDAD	11- INDICADOR DE PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN	TI
	12- INDICE DEL ESTADO DE DERECHO	WORLD JUSTICE PROJECT
5.INNOVACION	13- INDICE GLOBAL DE INNOVACIÓN (GII)	UNIVERSIDAD DE CORNELL Y OTROS
	14- INDICE DE PREPARACIÓN PARA LA TECNOLOGÍA (NRI)	WEF
6. EDUCACIÓN	15- RANKING ACADÉMICO DE UNVERSIDADES INTERNACIONALES (ARWU)	CWCU
	16- INFORMES PISA Y PIAAC	OCDE
	17 INDICE DE NIVEL DE INGLES	EF
7. BIENESTAR DE LA POBLACIÓN	18- INDICE DE FELICIDAD	SDSN
	19- INDICADORES DE BIENESTAR REGIONAL	OCDE
	20- INDICE DE DESARROLLO HUMANO	PNUD
	21- RATIO PORCENTUAL DE INGRESOS Y RATIO DE POBREZA RELATIVA	OCDE

Fuente: Elaboración propia

Consideramos que esta clasificación en siete categorías ordena los factores clave en la Gobernanza Económica, tal como han quedado destacados en el capítulo 1. En primer lugar, planteamos las mediciones de carácter más global que aportan información relevante sobre los resultados visibles de la calidad de la Gobernanza (indicadores generales, indicadores sobre la competitividad de las Economías e indicadores sobre su

capacidad para atraer Inversión Directa Extranjera, IDE); a continuación, nos centramos en las mediciones de tres políticas clave en la Gobernanza Económica como son la calidad institucional y de gobernabilidad, la innovación y la educación, y, por último, nos referimos a los indicadores del bienestar de la población<sup>79</sup>.

Junto con estos 21 indicadores, que iremos numerando correlativamente y agrupados en las siete categorías mencionadas, incluimos otros dos indicadores que, aun siendo elaborados y utilizados por la UE, no han sido identificados como mediciones de la GEE en el capítulo 3 pero que consideramos especialmente relevantes en cuanto a los resultados últimos que la GEE debe buscar en el ámbito del apoyo de los ciudadanos europeos respecto a la construcción comunitaria. Es por ello que los incluimos en este capítulo de “otros indicadores”.

Llamamos la atención del lector sobre la forma que empleamos para referenciar los índices ya que, en muchos casos, estos indicadores se muestran en bases de datos online. Es por ello que mostramos estas referencias en el pie de página, con los links de internet en los que poder encontrar la información proporcionada por los indicadores.

Tras el estudio de las fuentes internacionales de medición de la Gobernanza Económica identificadas, se proponen aquellos indicadores que, en el diseño de un Cuadro de Mando de GEE, aportan valor a los indicadores que maneja la UE.

---

<sup>79</sup> Recordamos al lector los factores clave de la Gobernanza Económica tal como han quedado analizados en el capítulo 1: interacción de entre diferentes niveles institucionales y entidades con la aspiración última de contribuir a la competitividad de la Economía, al crecimiento y al bienestar de los ciudadanos, eficacia en el ejercicio del poder y en la gestión de recursos económicos, ejercicio de la autoridad a través de las tradiciones y las instituciones, y normas, reglas, prácticas y políticas que permitan incrementos en los Resultados económicos (crecimiento sostenible y equitativo).

## **4.2. Indicadores internacionales relevantes para la medición de aspectos relativos a la Gobernanza Económica**

### ***4.2.1. Indicadores internacionales de ámbito general***

#### *4.2.1.1. Indicador de Gobernanza Mundial (WGI) – Banco Mundial (1)*

Los “Indicadores de gobernanza a través del mundo” (“Worldwide Governance Indicators”, WGI) son el resultado de un proyecto desarrollado por el Banco Mundial y que cubren más de 200 países para medir la calidad de la Gobernanza en el mundo. Para ello, siguen la definición de Gobernanza propuesta por Kaufmann (2011) que, como mencionamos en el capítulo 1, hace referencia al conjunto de tradiciones e instituciones, a través de las cuales la autoridad es ejercida en un país.

Dado que se trata de una definición excesivamente generalista, la metodología del proyecto propone una clasificación de las “tradiciones e instituciones” en tres dimensiones consideradas cruciales que, a su vez, se despliegan en seis “variables de Gobernanza”:

1. Dimensión política: los procesos a través de los cuales los gobiernos son seleccionados, controlados y sustituidos
  - ¿Cuál es el proceso por el cual los que están en la autoridad son elegidos? y ¿hay una rendición de cuentas democrática o no?
  - ¿Hay estabilidad política y ausencia de violencia y terrorismo o no?
2. Dimensión económica: la capacidad de los gobiernos para formular e implantar políticas adecuadas
  - La efectividad de la burocracia y del gobierno en cuanto a formular e implementar políticas económicas.
  - La calidad del marco regulador.
3. Dimensión institucional el respeto de los ciudadanos y del Estado hacia las instituciones que gobiernan interacciones económicas y sociales entre sí.
  - Estado de Derecho
  - Control de la Corrupción

La tabla siguiente presenta las seis variables que componen el Indicador Global de Gobernanza.

TABLA 34: VARIABLES – INDICADORES DE GOBERNANZA - WGI - BANCO MUNDIAL

<b>1</b>	<b>Voz y Rendición de cuentas (responsabilidad)</b> <i>Voice and accountability (VA)</i>	El indicador mide las percepciones de hasta qué punto los ciudadanos de un país pueden participar en la selección de su gobierno, así como la libertad de expresión, libertad de asociación, y medios de comunicación libres
<b>2</b>	<b>Estabilidad Política y ausencia de violencia</b> <i>Political stability and absence of violence/terrorism (PV)</i>	El indicador mide las percepciones sobre la probabilidad de que el gobierno sea desestabilizado o derrocado por medios inconstitucionales o violentos, incluyendo la violencia motivada políticamente y el terrorismo
<b>3</b>	<b>Efectividad del Gobierno</b> <i>Government effectiveness (GE)</i>	El indicador mide las percepciones sobre la calidad de los servicios públicos, la calidad del servicio civil y el grado de su independencia respecto de las presiones políticas, la calidad de de la formulación e implementación de políticas y la credibilidad de los compromisos gubernamentales en dichas políticas
<b>4</b>	<b>Calidad de la regulación</b> <i>Regulatory quality (RQ)</i>	El indicador mide las percepciones de la capacidad del gobierno para formular e implementar políticas adecuadas y normativas que permitan y favorezcan el desarrollo del sector privado
<b>5</b>	<b>Estado de Derecho (Imperio de la Ley)</b> <i>Rule of law (RL)</i>	El indicador mide las percepciones respecto hasta qué punto los agentes tienen confianza y respetan las reglas de la sociedad, y en particular la calidad de la ejecución de los contratos, los derechos de propiedad, la policía, y los tribunales, así como la probabilidad del crimen y la violencia
<b>6</b>	<b>Control de la Corrupción</b> <i>Control of corruption (CC)</i>	El indicador mide las percepciones respecto hasta qué punto el poder público es ejercido para beneficio privado, incluyendo formas de corrupción tanto insignificantes como grandes, así como la “captación” del Estado por las élites e intereses privados

Fuente: Elaboración propia con datos de WGI

Estos Indicadores de Gobernanza mundial compilan y resumen información procedente de 32 fuentes de datos existentes que proporcionan puntos de vista y experiencias de ciudadanos, empresas, y expertos de la ciudadanía, de sectores

privados y de ONG en todo el mundo, sobre la calidad de los diferentes aspectos de la Gobernanza<sup>80</sup>.

Los seis indicadores agregados se presentan en dos formatos, en unidades normales estándar, en una escala que varía entre los valores de -2,5 y 2,5, y en términos del rango percentil, de 0 a 100, interpretando los valores más elevados como los mejores resultados (el rango percentil indica el porcentaje de países en todo el mundo cuyo valor está por debajo del país seleccionado).

Se trata, a nuestro juicio, de unos Indicadores imprescindibles a la hora de analizar y valorar la Gobernanza Económica, no en vano la UE utiliza el relativo a la “Efectividad del Gobierno” (ver capítulo 3), incluyéndolo en dos fuentes de las fuentes de información identificadas. Añade, respecto a estos indicadores que maneja la UE las dimensiones políticas e institucionales y, también una variable clave como es la calidad de la regulación.

A pesar de las críticas que estos indicadores han recibido, sus autores han respondido a las mismas señalando que “para bien o para mal, es ampliamente reconocido por el mundo académico que el término Gobernanza y algunas de sus dimensiones relacionadas carecen de definiciones comunes”; y señalan que ante esta carencia, consideran “enteramente razonable” la propuesta de sus propias definiciones de los indicadores de gobernanza que se incluyen en el WGI. Y apuntan a que si “tuvieran en cuenta las críticas seriamente, la ausencia de un consenso en las definiciones paralizaría cualquier esfuerzo para medir la Gobernanza por cualquier medio” (Kaufmann et al., 2010: 56).

#### *4.2.1.2. Indicador sobre la facilidad/ dificultad de hacer Negocios (“Doing Business”) – Banco Mundial (2)*

El indicador “Doing Business” del Banco Mundial pretende evaluar el modo en que la legislación mercantil afecta a las PYMEs en diferentes Economías del planeta. En

---

<sup>80</sup> Se soporta en cuatro tipos diferentes de fuentes de datos:

- Encuestas a hogares y empresas (9 fuentes de datos, incluyendo el las encuestas del Afrobarómetro, el sondeo mundial Gallup, y la encuesta del informe de Competitividad Global,
- Proveedores de información empresarial comercial (4 fuentes de datos, incluyendo the Economist Intelligence Unit, Global Insight y los Servicios de Riesgos Políticos),
- Organizaciones no gubernamentales (11 fuentes de datos, incluyendo Global Integrity, Freedom House, Reporters Without Borders) y
- Organizaciones del sector público (8 fuentes de datos, incluyendo la valoración CPIA del Banco Mundial y bancos de desarrollo regional, el informe de transición del BERD y la base de datos de perfiles de instituciones del Ministerio francés de finanzas.

esencia, mide la complejidad de dicha normativa y los costes que impone a las empresas, así como la eventual debilidad de las instituciones jurídicas del país. Se basa, por tanto, en la idea de que la regulación mercantil debe aspirar a ser racional, útil, adaptable, pertinente y transparente.

De esta manera, se interpreta que una legislación mercantil adecuada permite a las empresas dedicar su tiempo y su energía a su actividad, sin perder tiempo en asuntos burocráticos. Y aclara, en todo caso, que los países en los que es más fácil hacer negocios no son aquellos en los que no existe una regulación al respecto, sino aquellos en los que la normativa es clara y fácil de cumplir.

Las mediciones se presentan en términos de ranking, comparando los diferentes países (los países con mejor puntuación son aquellos en los que es más fácil hacer negocios). Se muestra un ranking global y diez rankings diferentes relativos a los diez ámbitos que componen el índice global, sobre la base de las opiniones recabadas de gobiernos, académicos, profesionales y colaboradores.

La tabla siguiente muestra la estructura del índice y el significado de sus diez ámbitos.

TABLA 35: ÁMBITOS - RANKINGS “DOING BUSINESS” - BANCO MUNDIAL

#### **COMPLEJIDAD Y COSTO DE DE LOS PROCESOS REGULATORIOS**

##### **1- Apertura de un negocio**

Apertura de una empresa se refiere a los obstáculos burocráticos y legales que debe superar un emprendedor para constituir e inscribir una nueva empresa. Examina los procedimientos, tiempo y costo implicados en el lanzamiento de una sociedad comercial o industrial de hasta 50 empleados, con un capital inicial de 10 veces el ingreso nacional bruto (INB) de la economía en cuestión.

##### **2- Manejo de permisos de construcción**

Este ámbito registra los procedimientos, tiempo y costos necesarios para construir un nuevo almacén incluyendo la obtención de las licencias y permisos aplicables; la presentación de las notificaciones necesarias; la solicitud y recibimiento de las inspecciones requeridas; así como la obtención de conexiones a los servicios de agua y drenaje.

##### **3- Obtención de electricidad**

Este tópico registra todos los procedimientos, tiempos y costos requeridos para que una empresa pueda obtener una conexión permanente de suministro de electricidad para un almacén recientemente construido.

##### **4- Registro de Propiedades**

Este tema se ocupa de los procedimientos, el tiempo y el costo necesarios para el registro de propiedades, de acuerdo con un caso estandarizado en el que un empresario desea adquirir un terreno y un edificio que ya están registrados y libres de deudas o pleitos.

##### **5- Pago de Impuestos**

Este ámbito se ocupa de los impuestos y contribuciones obligatorias que una mediana empresa debe abonar o retener en un ejercicio determinado, y mide también la carga administrativa que supone el pago de impuestos.

##### **6- Comercio Transfronterizo**

*Doing Business* mide el tiempo y el costo (excluyendo aranceles) asociados con la exportación e importación de un cargamento estándar de mercancías por transporte marítimo. Son registrados el tiempo y costo necesarios para completar 4 fases predeterminadas para la exportación e importación de mercancías: preparación de documentación; aprobación de la aduana y otras inspecciones; transporte terrestre y manejo; y manejo en puerto y terminal. Sin

embargo, el tiempo y costo del transporte marítimo no son registrados. Todos los documentos requeridos por el comerciante para exportar o importar las mercancías a través de la frontera son también registrados.

## **FORTALEZA DE LAS INSTITUCIONES**

### **7- Obtención de Crédito**

Este tema tiene dos focos de atención: los registros de información crediticia y la eficacia de las leyes sobre garantía y sobre la quiebra para facilitar los préstamos.

### **8- Protección de Inversores**

Este ámbito mide la fuerza de la protección de accionistas minoritarios contra el uso fraudulento de los activos de la compañía, por parte de los directores, para beneficio propio; así como los derechos de los accionistas, las garantías de gobernanza y los requisitos de transparencia corporativa que reducen el riesgo de abuso.

### **9- Cumplimiento de Contratos**

Este indicador se ocupa de la eficacia en el cumplimiento de contratos, al observar cómo evoluciona una disputa judicial por la venta de productos y analiza el tiempo, costo y número de procedimientos necesarios desde que el demandante interpone una demanda hasta que se produce el pago.

### **10- Resolución de la Insolvencia**

Este indicador establece los puntos débiles de las legislaciones sobre insolvencia y los principales cuellos de botella procedimentales y administrativos en los procedimientos de insolvencia.

Fuente: Elaboración propia con datos de DB (World Bank Group, 2013,2014)

Junto con los rankings de los diez ámbitos, el informe “Doing Business” también aporta unas mediciones interesantes para la GE como es el fomento y el apoyo al emprendimiento. Esta Base de datos del emprendimiento se nutre de datos procedentes de 139 registros de empresas relativos al número de nuevas empresas creadas en los últimos nueve años. Destaca el indicador denominado “Densidad de nuevas empresas” que informa sobre el número de nuevas empresas registradas por cada 1.000 trabajadores en edad activa (15-64 años)”, siendo las unidades de medida las empresas formales y privadas de responsabilidad limitada.

Tal como señala el informe *Doing Business 2015* (World Bank Group, 2014), estos datos pueden ayudar a responder preguntas tales como “¿cuáles son las tendencias en la creación de nuevas empresas en las diferentes regiones?” o “¿cuál es la relación entre el emprendimiento, el clima de negocios y el desarrollo financiero?”.

También este segundo indicador es, en nuestra opinión, particularmente valioso en la medición de la Gobernanza Económica. Es un indicador muy reconocido a nivel internacional, aporta información muy detallada (no sólo la mencionada en términos de rankings de países sino también en términos de coste y tiempos que los diferentes aspectos de la legislación mercantil significan para las pymes de cada país) e incide en un aspecto clave de la Gobernanza como es, en efecto, la capacidad de las autoridades de proporcionar unas normativas adecuadas y eficaces a las empresas. Es por ello que este indicador (y sus subindicadores) son recurrentemente utilizados por la UE (ver

capítulo 3, ej. “tiempo y coste requeridos para poner en marcha una empresa”, “Coste para exportar”, entre otros).

#### 4.2.1.3. Índice sobre Libertad Económica - Heritage Foundation y Wall Street Journal (3)

El índice sobre Libertad Económica cubre un total de 10 libertades, que van desde los derechos de propiedad hasta el emprendimiento, agrupadas en cuatro grandes categorías o “pilares” (Estado de Derecho, Tamaño del Gobierno, Eficiencia Reguladora y Apertura de los Mercados). Cada una de las libertades es valorada en una escala de 0 a 100<sup>81</sup>. Es elaborado por la Fundación “The Heritage Foundation” en colaboración con el periódico “The Wall Street Journal”.

TABLA 36: LIBERTADES ECONÓMICAS - INDICE SOBRE LIBERTAD ECONÓMICA  
(HERITAGE FOUNDATION Y WALL STREET JOURNAL)

<b>ESTADO DE DERECHO</b>
- Derechos de Propiedad
- Ausencia de corrupción
<b>TAMAÑO DEL GOBIERNO</b>
- Gasto del gobierno
- Libertad fiscal
<b>EFICACIA REGULADORA</b>
- Libertad en los negocios
- Libertad laboral
- Libertad monetaria
<b>APERTURA DE LOS MERCADOS</b>
- Libertad en el comercio
- Libertad en la inversión
- Libertad financiera

Fuente: Elaboración propia con datos del Índice sobre Libertad Económica 2015 (The Heritage Foundation, 2013; 2014)

La justificación de esta medición se centra en la afirmación de que “los gobiernos que respetan y fomentan la libertad económica ofrecen mayores oportunidades para la innovación, el progreso y la prosperidad del ser humano” (The Heritage Foundation,

---

<sup>81</sup> Ver más información sobre el Índice de Libertad Económica en : <http://www.heritage.org/index>

2014: 18). Aunque valoramos la importancia de las libertades económicas como acicate de productividad y competitividad, alertamos sobre el hecho de que esta visión no se ajusta del todo a los grandes objetivos que se propone la propia UE cuando dice que pretende construir una “Economía social de mercado altamente competitiva” (Tratado de la Unión Europea, artículo 3), que destaca el carácter social de la construcción europea.

#### 4.2.1.4.- Indicadores de Riesgos Operativos – EIU (4)

A través de los informes de Riesgos, *Risk Briefings*, es posible acceder a una información exhaustiva y estandarizada respecto a los riesgos operativos que actualmente existen en 180 países sobre la base de un modelo que cuantifica el efecto de dichos riesgos en la rentabilidad de las empresas en cada país analizado. En estas valoraciones se tienen en cuenta las condiciones del momento y las expectativas de los próximos dos años. Los indicadores de los Riesgos Operativos, “Operational Risks”, son elaborados por la conocida como “the Economist Intelligence Unit”, EIU, división de investigación y análisis del grupo “The Economist”, en el que se encuentra la prestigiosa publicación ‘The Economist’.

Incluyen diez “criterios de riesgo”. En cada uno de ellos se examina un número determinado de indicadores (en total son 66 indicadores aunque el número es variable en cada categoría, desde los 4 indicadores incluidos en política fiscal hasta los 10 indicadores del entorno legal y regulatorio)<sup>82</sup>.

TABLA 37: ESTRUCTURA DEL MODELO DE RIESGOS OPERATIVOS - EIU  
CRITERIOS DE RIESGO

1. Seguridad
2. Estabilidad política
3. Efectividad gubernamental
4. Entorno legal y regulatorio
5. Riesgos macroeconómicos
6. Comercio exterior y cuestiones de pagos
7. Mercados laborales
8. Riesgos financieros
9. Política fiscal
10. Infraestructuras locales

Fuente: Elaboración propia con datos de los Indicadores de Riesgos Operativos de la EIU

<sup>82</sup> Ver más información sobre el indicador de Riesgos Operativos de la EIU en: <http://viewswire.eiu.com/index.asp?layout=RKAllCountryVW3>

Se miden los diez criterios en una escala de 0 a 100, interpretando 0 como el menor riesgo para la rentabilidad de los negocios y 100 como un riesgo elevado. Ningún país consigue valores 0 ó 100, lo que significa que los riesgos están presentes incluso en los países más seguros y que, en el otro extremo de la escala, los riesgos siempre podrían ser mayores. La medición se basa tanto en indicadores cuantitativos como cualitativos. En torno a dos tercios de los indicadores están basados en datos cuantitativos, y la mayoría se obtienen de fuentes estadísticas reconocidas nacionales e internacionales.

Estos indicadores nos ofrecen, como los anteriores, una amplia variedad de mediciones que abarcan distintos aspectos de la Gobernanza Económica ya mencionados como la Efectividad Gubernamental o el Entorno legal y regulatorio. Es por ello, y porque además tienen en cuenta las expectativas de futuro y su efecto en la rentabilidad de los negocios de cada país, que los consideramos como mediciones de interés para la GEE.

#### ***4.2.2. Indicadores internacionales sobre competitividad***

##### ***4.2.2.1. Indicador de Competitividad Global – Foro Económico Mundial (5)***

El Índice de Competitividad Global, “Global Competitive Index” GCI ofrece una medición estructurada, sistemática y global de los resultados económicos, productividad y prosperidad de múltiples Economías.

El Foro Económico Mundial, “World Economic Forum” WEF, autor del indicador, define el término competitividad como el conjunto de factores, políticas e instituciones que determinan el nivel de productividad de un país teniendo en cuenta su nivel de desarrollo. El nivel de productividad marca el grado de prosperidad que puede conseguirse en una Economía y determina también los ratios de rentabilidad obtenida por las inversiones en una Economía, que son los factores fundamentales que explican el potencial de crecimiento. De esta forma, una Economía más competitiva es aquella que previsiblemente sostendrá el crecimiento.

En el cálculo de su Índice de Competitividad Global, establece doce “pilares de la competitividad” que dan lugar a doce subíndices siguiendo la estructura que muestra la tabla siguiente.

TABLA 38: INDICADOR DE COMPETITIVIDAD GLOBAL (GCI) - WEF  
PILARES DE COMPETITIVIDAD

1. **Instituciones:** conceptos relacionados con la protección de los derechos de propiedad, eficiencia y transparencia de la administración pública, independencia de la judicatura, seguridad física, ética de los negocios y gobernanza corporativa
2. **Infraestructura:** calidad y disponibilidad de infraestructuras de transporte, electricidad y comunicación
3. **Entorno macroeconómico:** indicadores fiscales y monetarios, indicadores de ahorro e índices de deuda soberana
4. **Salud y educación primaria:** estado de la sanidad pública, calidad y cantidad de educación básica
5. **Educación superior y prácticas:** calidad y cantidad de educación superior, y calidad y disponibilidad de formación laboral
6. **Eficiencia del Mercado de productos:** factores que determinan la intensidad de la competencia doméstica y exterior, y condiciones de la demanda
7. **Eficiencia del Mercado laboral:** eficiencia y flexibilidad del mercado de trabajo, meritocracia e igualdad de género en el trabajo (uso del talento)
8. **Desarrollo del Mercado financiero:** eficiencia, estabilidad y fiabilidad del sistema financiero y bancario
9. **Preparación tecnológica:** utilización de la tecnología por empresas e individuos (tecnologías de la información y la comunicación)
10. **Tamaño del Mercado:** tamaño de los mercados doméstico y de exportación
11. **Sofisticación de los negocios:** eficiencia y sofisticación de los procesos empresariales en el país
12. **Innovación:** capacidad para la innovación tecnológica y su aplicación

FUENTE: World Economic Forum (2013, 2014)

Los 12 pilares no son independientes entre sí, sino que tienden a reforzarse uno a otro, de modo que, por ejemplo, una debilidad en un ámbito determinado con frecuencia tiene un impacto negativo en otros ámbitos. Por ejemplo, según cita la metodología del Índice, una fuerte capacidad de innovación (pilar 12) será difícilmente alcanzable sin una fuerza laboral saludable, formada y capacitada (pilares 4 y 5) que es, a su vez, capaz de absorber las nuevas tecnologías (pilar 9), y sin una suficiente financiación (pilar 8) para I+D o sin un mercado eficiente de mercancías que haga posible incorporar las innovaciones al mercado (pilar 6).

El índice utiliza datos estadísticos tales como la deuda pública, el déficit presupuestario o la esperanza de vida. Estos datos proceden de agencias internacionales reconocidas, y en particular de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), el Fondo Monetario Internacional (FMI), y la Organización Mundial de Salud (OMS). Además, el Índice utiliza datos de la Encuesta anual del Foro sobre opiniones ejecutivas que mide la percepción sobre las mayores preocupaciones para hacer negocios (“Executive Opinion Survey”) para incluir conceptos que requieren una valoración más cualitativa o para los que no existen datos estadísticos internacionalmente comparables para el conjunto de Economías.

El Informe de Competitividad Global incluye, por cada país analizado:

- Un indicador de competitividad global,
- Doce indicadores correspondientes a los doce pilares de competitividad,
- Un perfil detallado, con una extensa sección de tablas estadísticas con rankings globales que cubren más de 100 indicadores.

Destacamos el hecho de que el indicador de competitividad global tiene en cuenta la fase de desarrollo en que se encuentra cada Economía mediante la asignación de un mayor o menor peso relativo de los diferentes pilares. De esta forma, y aunque los 12 pilares son relevantes para todos los países, la importancia relativa para cada uno de ellos depende de su fase de desarrollo<sup>83</sup>.

Se utilizan dos criterios para situar a los países en las diferentes fases de desarrollo. El primero es el PIB per cápita a tipos de cambio de mercado. Esta medición, disponible a nivel internacional, es utilizada como determinante de los salarios porque datos comparables internacionales sobre salarios no están disponibles para todos los países analizados<sup>84</sup>. Un segundo criterio es utilizado para ajustar aquellos países que aun siendo ricos, su prosperidad se basa en la extracción de recursos, midiéndose a través de la cuota de exportación de productos minerales sobre el total de exportaciones; se

---

<sup>83</sup> Las Economías situadas en la fase inicial de desarrollo están determinadas, fundamentalmente, por la competencia en la dotación de factores como la mano de obra menos cualificada o los recursos naturales. Las empresas compiten sobre la base del precio y venden productos básicos o commodities con el reflejo de su baja productividad en sus bajos salarios. Mantener la competitividad en esta etapa de desarrollo depende fundamentalmente del buen funcionamiento de las instituciones públicas y privadas (pilar 1), del buen desarrollo de las infraestructuras (pilar 2), de un escenario macroeconómico estable (pilar 3) y de una fuerza laboral saludable que ha recibido al menos una educación básica (pilar 4).

Los países podrán llegar entonces a la fase de desarrollo determinada por los factores de eficiencia, cuando deben iniciar el desarrollo de unos procesos productivos eficientes e incrementar la calidad del producto porque los salarios han crecido y no pueden subir los precios. En este punto, la mayor competitividad viene determinada por la educación superior y la formación (pilar 5), los mercados de bienes eficientes (pilar 6), el buen funcionamiento de los mercados laborales (pilar 7), los mercados financieros desarrollados (pilar 8), la habilidad para aprovechar los beneficios de las tecnologías existentes (pilar 9), y un gran mercado doméstico o extranjero (pilar 10).

Finalmente, a medida que los países se mueven hacia la fase determinada por la innovación, los salarios habrán crecido tanto que serán capaces de sostenerlos y los asociados niveles de vida sólo si sus negocios son capaces de competir con productos nuevos y/o únicos. En esta fase, las empresas deben competir produciendo bienes nuevos y diferentes usando los procesos productivos más sofisticados (pilar 11) e innovando nuevos procesos (pilar 12).

<sup>84</sup> El criterio general utilizado es el siguiente: en la fase de desarrollo inicial, PIB pc < 2.000 \$, en la fase de desarrollo intermedia, PIB pc entre 3.000 y 8.999 \$ y en fase de desarrollo más avanzada, PIB pc > 17.000 \$, previéndose, asimismo, dos fases de transición entre las tres mencionadas (World Economic Forum, 2014).

interpreta que los países que exportan más del 70% de productos minerales (usando la media de cinco años) se encuentran en mayor medida determinados por los factores.

Y la asignación del peso de los pilares a las diferentes fases de desarrollo se realiza agrupándolos en tres tipos de factores: factores básicos (pilares 1 a 4), factores de eficiencia (pilares 5 a 10) y factores de innovación y sofisticación de las Economías (factores 11 y 12). La tabla siguiente muestra el peso de los diferentes factores que se adjudica a las tres fases de desarrollo (en realidad son cinco, con las dos fases de transición).

TABLA 39: ASIGNACIÓN DE PESO RELATIVO DE LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD SEGÚN LAS FASES DE DESARROLLO DE LAS ECONOMÍAS

	FASE DE DESARROLLO				
	Fase 1 determinadas por los factores	Transición de fase 1 a fase 2	Fase 2 determinadas por la eficiencia	Transición de fase 2 a fase 3	Fase 3 determinadas por la innovación
Peso de los factores básicos	60%	40-60%	40%	20-40%	20%
Peso de los factores de eficiencia	35%	35-50%	50%	50%	50%
Peso de los factores de innovación y sofisticación	5%	5-10%	10%	10-30%	30%

Nota: factores básicos (pilares 1 a 4), factores de eficiencia (pilares 5 a 10) y factores de innovación y sofisticación de las Economías (pilares 11 y 12).

Fuente: World Economic Forum (2014)

La amplitud y variedad de perspectivas que contempla este índice y sus subíndices, así como el análisis mencionado de las fases de desarrollo y la diferente asignación de peso de los factores han llevado a la UE a mostrar un interés particular por los mismos y a desarrollarlos, con la misma estructura, a nivel regional de los Estados miembros en el conocido como “Regional Competitiveness Index”, RCI<sup>85</sup>.

De hecho, nos encontramos ante otro indicador utilizado con frecuencia por la UE (ver capítulo 3, ej. “Diversion of public funds” entre otros) y, aunque la medición que realiza utiliza la terminología de competitividad es obvio que entre sus pilares encontramos aspectos claves de Gobernanza Económica, como son la eficiencia de las

<sup>85</sup> Es posible acceder a más información sobre el RCI en: [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/es/information/publications/studies/2013/draft-eu-regional-competitiveness-index-rci-2013](http://ec.europa.eu/regional_policy/es/information/publications/studies/2013/draft-eu-regional-competitiveness-index-rci-2013)

instituciones, la protección de los derechos de propiedad, la eficiencia de los mercados de productos y laboral, o el desarrollo del mercado financiero.

#### *4.2.2.2. Índice del Anuario de Competitividad Mundial - WCY INDEX - IMD (6)*

El conocido como “Índice del Anuario de Competitividad Mundial”, WCY Index, ordena las Economías en un ranking de mayor a menor competitividad utilizando una puntuación de 0-100, basada en más de 300 criterios que miden diferentes aspectos de la competitividad, siendo dos tercios de dichos criterios de carácter estadístico y un tercio procedentes de encuestas<sup>86</sup>.

Los anuarios de competitividad mundial son elaborados por el Centro de Competitividad Mundial, “The IMD World Competitiveness Center”, del Instituto Internacional para el Desarrollo de la Gestión, “International Institute for Management Development”, IMD, organismo pionero en el campo del análisis de la competitividad de las naciones y rankings de Economías mundiales.

Contienen unos Perfiles detallados para cada una de las Economías, así como una extensa sección de datos que incluyen rankings globales de competitividad y rankings de 4 factores de competitividad y 20 sub factores. Estos 20 análisis comprenden, a su vez, los más de 300 criterios mencionados, aunque cada sub factor no cuenta necesariamente con el mismo número de criterios (por ejemplo, se consideran más criterios para valorar la educación que para evaluar los precios).

Respecto a este indicador, nuestra valoración es similar al anterior en el sentido de que, aunque también utiliza el término de competitividad, nos aporta mediciones relevantes de Gobernanza Económica, como la eficiencia gubernamental en sus diferentes aspectos o la eficiencia empresarial, que incluye factores relativos a la productividad y el mercado laboral, y a las finanzas.

---

<sup>86</sup> Es posible acceder a más información sobre el WCY Index en: <http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking>

TABLA 40: INDICE DEL ANUARIO DE COMPETITIVIDAD MUNDIAL – IMD  
FACTORES DE COMPETITIVIDAD

<ul style="list-style-type: none"><li>○ <b>Resultados económicos</b><ul style="list-style-type: none"><li>1. Economía doméstica</li><li>2. Comercio internacional</li><li>3. Inversión internacional</li><li>4. Empleo</li><li>5. Precios</li></ul></li><li>○ <b>Eficiencia gubernamental</b><ul style="list-style-type: none"><li>6. Finanzas públicas</li><li>7. Política fiscal</li><li>8. Marco institucional</li><li>9. Legislación empresarial</li><li>10. Marco social</li></ul></li><li>○ <b>Eficiencia empresarial</b><ul style="list-style-type: none"><li>11. Productividad</li><li>12. Mercado laboral</li><li>13. Finanzas</li><li>14. Prácticas de gestión</li><li>15. Actitudes y valores</li></ul></li><li>○ <b>Infraestructura</b><ul style="list-style-type: none"><li>16. Infraestructuras básicas</li><li>17. Infraestructuras tecnológicas</li><li>18. Infraestructura científica</li><li>19. Sanidad y Medioambiente</li><li>20. Educación</li></ul></li></ul>
--

Fuente: IMD, ANUARIO DE COMPETITIVIDAD MUNDIAL 2015 (base de datos on-line)

#### 4.2.2.3. Cuota de Exportación – OMC (7)

Este indicador, elaborado por La Organización Mundial del Comercio, OMC, nos permite acceder a la información más reciente sobre las corrientes comerciales y las medidas de política comercial de los miembros y observadores de la OMC y otras economías (Organización Mundial del Comercio, 2014).

Los “Perfiles comerciales” ofrecen información de cada economía en un formato normalizado y es, por tanto, un instrumento de referencia sobre estadísticas comerciales básicas. El indicador de la Cuota de Exportación<sup>87</sup> es considerado como una medición tradicional de la posición competitiva de las Economías (Dajani y Blanco, 2011).

---

<sup>87</sup> Es posible acceder a información actualizada sobre las Cuotas de Exportación en:  
[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/publications\\_s/trade\\_profiles14\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/trade_profiles14_s.htm)

### **4.2.3. Indicadores internacionales sobre Inversión Directa Extranjera**

#### **4.2.3.1. Índice sobre Restricciones Regulatorias a la Inversión Directa Extranjera - OCDE (8)**

El Índice sobre las Restricciones Regulatorias de la Inversión Directa Extranjera, “The FDI Regulatory Restrictiveness Index” de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, OCDE, mide las restricciones legales sobre la inversión extranjera directa en 58 países y en 22 sectores<sup>88</sup>.

Analiza la legislación de los países sobre la IDE respecto a los cuatro principales tipos de restricciones:

- Limitaciones sectoriales del capital extranjero,
- Impedimentos en los mecanismos de aprobación,
- Restricciones en la contratación de extranjeros como personal clave,
- Restricciones operativas, como por ejemplo las restricciones en sucursales o en la repatriación de capitales o en la propiedad de la tierra.

Se atribuye una valoración de la importancia a cada restricción, y la puntuación agregada es una media ponderada de las puntuaciones sectoriales.

Es, a nuestro juicio, un índice de gran valor para la medición de la Gobernanza Económica puesto que valora un aspecto clave de los resultados de las políticas económicas en un mundo globalizado. En la medida en que la legislación evite restricciones proteccionistas a los capitales extranjeros, estaremos ante una Economía con capacidad de competir con las demás. Y aunque podemos catalogarlo como un índice de libertad económica, su focalización en las inversiones directas extranjeras, lo convierten en un indicador de especial interés por el efecto tractor que estas inversiones tienen sobre el crecimiento económico y la competitividad.

---

<sup>88</sup> Se puede disponer de más información sobre el Índice sobre Restricciones Regulatorias a la Inversión Extranjera en:

<http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

En el índice se incluyen sectores como la agricultura y pesca, minería, manufacturas, generación y distribución de electricidad, construcción, distribución mayorista y al detalle, transporte, hostelería y restauración, telecomunicaciones, servicios financieros, servicios profesionales y sector inmobiliario.

#### *4.2.3.2. Índice sobre Confianza de la Inversión Directa Extranjera - A.T. Kearney (9)*

El Índice de Confianza de la Inversión Directa Extranjera, “The Foreign Direct Investment (FDI) Confidence Index”, elaborado por la consultora AT KEARNEY, establece un ranking de países basado en entrevistas a empresarios en todo el mundo<sup>89</sup>.

Se obtiene a partir de los resultados de una encuesta realizada entre la alta dirección de empresas líderes del mundo, ejecutivos del más alto nivel y, también, responsables regionales y de negocio. Las empresas que participan representan 27 países y abarcan todos los sectores de actividad, con ingresos totales de más de 500 millones de dólares, y casi la mitad más de 1.000 millones.

El índice se calcula como la media ponderada del número de respuestas altas, medias y bajas a las preguntas sobre la probabilidad de una inversión directa en un mercado en los tres años siguientes. Los valores del índice se basan en las respuestas de países no emisores de inversión. Así, por ejemplo, el valor del índice de Estados Unidos se calculó excluyendo las respuestas de los inversores de EE UU. Un valor más elevado indica que el país es un destino más atractivo para las inversiones.

Se trata de un indicador que consideramos complementa al anterior en un sentido más cualitativo respecto a las percepciones que, en el mundo empresarial, se tiene sobre el atractivo para invertir en los diferentes países.

#### *4.2.3.3. IDE – Entrada de Inversión Directa Extranjera – UNCTAD (10)*

La Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo, “United Nations Conference on Trade and Development”, UNCTAD, elabora el ‘World Investment Report’ (United Nations Conference on Trade and Development, 2014, 2015) en el que analiza los flujos de Inversiones Extranjeras Directas (IDE) en el mundo, en sus dos vertientes, entradas (“inflows”) y salidas (“outflows”)<sup>90</sup>.

El primero de ellos, la IDE recibida, se interpreta como un indicador que refleja el atractivo que una Economía tiene sobre inversores extranjeros, puesto que la variable IDE se fundamenta en la colocación de capitales a largo plazo en empresas de un país

---

<sup>89</sup> Es posible acceder a más información sobre el Índice en:

<http://www.atkearney.es/research-studies/foreign-direct-investment-confidence-index/2015>

<sup>90</sup> Los informes WIR de la UNCTAD están accesibles en:

<http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1245>

extranjero (inversiones para obtener un control de gestión duradero, con un 10% o más del capital de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista).

Recordamos asimismo que, junto a la Cuota de Exportación, este indicador es considerado como una medición tradicional de la posición competitiva de las Economías (Dajani y Blanco, 2011).

#### ***4.2.4. Indicadores internacionales sobre corrupción y seguridad jurídica***

##### ***4.2.4.1. Indicador de Percepción de la Corrupción - Transparencia Internacional (11)***

El “Índice de Percepción de Corrupción” fue creado en 1995 por Transparencia Internacional<sup>91</sup>, Su objetivo es medir los niveles de percepción de la corrupción en el sector público en todo el mundo, en los diferentes países y territorios, entendiendo este término de corrupción como “el abuso del poder para beneficios privados que finalmente perjudica a todos y que depende de la integridad de las personas en una posición de autoridad”.

El Índice se centra, por tanto, en la corrupción en el sector público y para medirla se basa en la percepción obtenida a través de una combinación de encuestas y sondeos realizados por una variedad de instituciones reputadas y que reflejan las valoraciones de diferentes observadores de todo mundo, incluyendo expertos que viven y trabajan en los territorios evaluados.

Debe señalarse que este Índice de Percepción de Corrupción ha recibido críticas en los últimos años. La primera de ellas se deriva de la dificultad de medir la corrupción ya que, por su propia definición, ésta sucede de forma anónima o secreta y es por ello que la medición del Índice tiene que basarse en encuestas, por lo que los datos pueden variar ampliamente dependiendo de la percepción de un país, el ámbito de las encuestas y/o las metodologías utilizadas. El segundo problema es que los datos no parecen ser comparables entre los años analizados ya que TI ha ido utilizando diferentes metodologías.

---

<sup>91</sup> Destacamos que, a diferencia de otros organismos que elaboran indicadores de Gobernanza Económica, Transparencia Internacional, TI, es una organización no gubernamental. Su misión es promover medidas contra los crímenes corporativos y la corrupción política en el ámbito internacional y define su visión como la consecución de un mundo en el que los gobiernos, los negocios, la sociedad civil y la vida diaria de las personas estén libres de corrupción.

Sin embargo, los autores del Índice lo defienden recordando que esta medición está destinada a medir la percepción de la corrupción, no la realidad, y argumentan que las personas y las empresas tomamos decisiones basándonos en percepciones.

Este Índice clasifica a los países puntuándolos desde 0 (percepción de altos niveles de corrupción) hasta 100 (percepción de muy bajos niveles de corrupción), en función de la percepción que respecto a la corrupción del sector público tienen sus habitantes. Una puntuación baja es sintomática de sobornos generalizados y de falta de castigo para la corrupción y para las instituciones públicas que muestran estos comportamientos. Además, el indicador también se muestra en formato de ranking de países, de manera que puede conocerse la posición relativa de un país respecto al resto de países o territorios incluidos en el índice. La posición en el ranking podría cambiar si cambia el número de países incluidos en el índice.

Por otra parte, debe destacarse que en Abril de 2014, TI publicó un primer *Informe sobre el sistema de integridad de la UE* (Transparency International, 2014) relativo a los riesgos de corrupción en diez instituciones europeas<sup>92</sup>. El informe señala que un abanico de reglas y prácticas demuestran altos estándares de servicio público y de rendición de cuentas en los organismos comunitarios; destaca, en particular, los canales para investigar el fraude sospechoso o mala administración, la accesibilidad del público a los documentos a las instituciones de la UE, o la solicitud de revisión judicial sobre las decisiones que les afectan. Sin embargo, también apunta a la existencia de importantes imperfecciones en el sistema, como la ausencia de reglas obligatorias sobre el lobby a nivel comunitario o la tendencia creciente de las instituciones comunitarias a negociar normativas a puerta cerrada. Y, también, afirma que “cuando es preciso que los decisores de políticas cumplan con reglas de ética (como, por ejemplo, los periodos de ‘cooling-off’ cuando dejan su puesto), la norma personal, más que un control independiente, es la regla”.

En su análisis, TI identifica una serie de ejemplos sobre el laxo cumplimiento y la supervisión inadecuada que contribuyen a los riesgos de corrupción:

---

<sup>92</sup> El Informe sobre el sistema de integridad de la UE es el resultado de una investigación llevada a cabo por TI a lo largo de un periodo de nueve meses en 2013-2014.

Analiza las reglas y prácticas en funcionamiento en diez instituciones comunitarias, cubriendo áreas de transparencia, rendición de cuentas y normas éticas internas. El análisis se realizó mediante trabajo de despacho y entrevistas con personal interno de cada institución. Las diez instituciones, organismos y agencias cubiertas por el informe son las cuatro instituciones principales en la toma de decisiones y adopción de normativa (Parlamento Europeo, Consejo Europeo, Consejo de la UE, Comisión Europea), así como el Tribunal de Justicia, el Tribunal de Cuentas, Oficina Anti-fraude, Europol, Eurojust, y el Defensor del Pueblo Europeo.

- A pesar de las obligaciones legales en vigor, únicamente una institución demostró contar con mecanismos efectivos para evitar filtraciones (whistle-blowers),
- No existe una verificación completa sobre los patrimonios declarados por los comisarios o los eurodiputados,
- A finales de 2013, únicamente 7 empresas fueron vetadas para licitar en contratos de la UE debido a evidencias de corrupción.

Alerta sobre el hecho de que la salvaguardia del interés público exige que las instituciones promuevan una política de “transparencia por defecto” en la toma de decisiones de la UE y de que los conflictos de intereses de los responsables decisores de la EU deben ser gestionados con efectividad. Adicionalmente, señala que son necesarias mejoras en el sistema comunitario de detección de corrupción en el empleo de los fondos de la UE. A través del informe, TI hace un llamamiento a los responsables actuales y futuros de las instituciones europeas para que continúen el progreso que han llevado a cabo hacia una gobernanza auténticamente abierta y ética.

El indicador de TI nos parece especialmente interesante y oportuno en un tiempo en que la población europea (la española en particular) destaca en múltiples encuestas y sondeos su gran preocupación por los casos de corrupción política conocidos que nos llevan, incluso, a calificarla como una lacra social. También la UE se ha hecho eco de esta cuestión con la publicación de su primer informe sobre la corrupción (Comisión Europea, 2014 k).

Se trata, en efecto, de una cuestión clave que aparece reflejada en las mediciones de la GEE en términos de la calidad de la administración pública (ver capítulo 1, tabla 6), en la medida en que su modernización (o aumento de la eficiencia) ha sido considerada como una cuestión prioritarias en las últimas Encuestas Anuales sobre el Crecimiento.

#### *4.2.4.2. Índice del Estado de Derecho - Proyecto de Justicia Mundial (12)*

El índice del Estado de Derecho ofrece una visión detallada y multidimensional sobre el alcance de la aplicación del Estado de Derecho en la práctica en diferentes países<sup>93</sup>.

Los informes se elaboran gracias a las encuestas que se realizan a más de 100.000 ciudadanos y expertos, con el fin de medir cómo funciona el Estado de Derecho en situaciones prácticas del día a día de la ciudadanía en todo el mundo. Las puntuaciones

---

<sup>93</sup> Puede profundizarse en el conocimiento del Índice del Estado de Derecho en: <http://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index>

y los rankings cubren 44 indicadores agrupados en ocho categorías, siguiendo la estructura que se muestra en la tabla siguiente.

TABLA 41: CATEGORÍAS E INDICES - INDICE SOBRE EL ESTADO DE DERECHO -  
PROYECTO DE JUSTICIA MUNDIAL

<b>1- Restricciones a los Poderes del Gobierno</b>
1.1 Los poderes del gobierno están limitados de manera efectiva por el poder legislativo
1.2 Los poderes del gobierno están limitados de manera efectiva por el poder judicial
1.3 Los poderes del gobierno están limitados de manera efectiva por auditorías y controles independientes
1.4 Los responsables del gobierno son sancionados por malas conductas
1.5 Los poderes del gobierno son objeto de controles no gubernamentales
1.6 La transición del poder es objeto de legislación
<b>2- Ausencia de Corrupción</b>
2.1 Los responsables gubernamentales en el poder ejecutivo no utilizan el poder público para beneficios privados
2.2 Los responsables gubernamentales en el poder judicial no utilizan el poder público para beneficios privados
2.3 Los responsables gubernamentales en la policía y en el ejército no utilizan el poder público para beneficios privados
2.4 Los responsables gubernamentales en el poder legislativo no utilizan el poder público para beneficios privados
<b>3- Gobierno Abierto</b>
3.1 Leyes y datos gubernamentales publicados
3.2 Derecho a la información
3.3 Participación cívica
3.4 Mecanismos de queja
<b>4- Derechos Fundamentales</b>
4.1 Igualdad de trato y ausencia de discriminación
4.2 El derecho a la vida y la seguridad de las personas está efectivamente garantizado
4.3 Proceso legal previsto y derechos de los acusados
4.4 La libertad de opinión y expresión se garantiza de forma efectiva
4.5 La libertad de creencias y religión se garantiza de forma efectiva
4.6 La libertad respecto a interferencias arbitrarias con la privacidad se garantiza de forma efectiva
4.7 La libertad de reunión y asociación se garantiza de forma efectiva
4.8 Los derechos laborales fundamentales se garantizan de forma efectiva
<b>5- Orden y Seguridad</b>
5.1 El crimen se controla de forma efectiva
5.2 El conflicto civil se limita de forma efectiva
5.3 Los ciudadanos no recurren a la violencia para reparar agravios personales
<b>6- Cumplimiento de las normas</b>
6.1 Las normativas gubernamentales se cumplen de manera efectiva
6.2 Las normativas gubernamentales se aplican y se cumplen sin influencias inadecuadas
6.3 Los procedimientos administrativos se llevan a cabo sin retrasos injustificados
6.4 El proceso previsto se respeta en los procedimientos administrativos
6.5 El gobierno no expropia sin un proceso legal y sin una compensación adecuada

## **7- Justicia Civil**

- 7.1 Los ciudadanos pueden acceder y pagar la justicia civil
- 7.2 La justicia civil está libre de discriminación
- 7.3 La justicia civil está libre de corrupción
- 7.4 La justicia civil está libre de influencia gubernamental inadecuada
- 7.5 La justicia civil no es objeto de retraso injustificado
- 7.6 La justicia civil se cumple de manera efectiva
- 7.7 La Resolución Alternativa de Conflictos (ADR en inglés) es accesible, imparcial y efectiva

## **8- Justicia Criminal**

- 8.1 El sistema de investigación criminal es efectivo
- 8.2 El sistema de adjudicación criminal es puntual y efectivo
- 8.3 El sistema correccional es efectivo en la reducción de comportamientos criminales
- 8.4 El sistema criminal es imparcial
- 8.5 El sistema criminal está libre de corrupción
- 8.6 El sistema criminal está libre de influencia gubernamental inadecuada
- 8.7 Proceso legal previsto y derechos de los acusados

Fuente: Elaboración propia con datos del Índice del Estado de Derecho 2015 (World Justice Project, 2015)

Este indicador nos resulta muy interesante en la medición de la Gobernanza puesto que mide un amplio espectro de cuestiones clave del funcionamiento gubernamental, administrativo e institucional. La calidad de la Gobernanza tiene en estos aspectos la base de su mejora y la consecución de buenos resultados.

### **4.2.5. Indicadores internacionales sobre innovación**

#### **4.2.5.1. Índice Global de Innovación – GII - Universidad de Cornell y otros (13)**

El Índice Global de Innovación, “Global Innovation Index”, GII, muestra el ranking de 143 Economías de todo el mundo en función de sus capacidades y resultados en el ámbito de la innovación<sup>94</sup>.

Según señalan los autores de esta medición (la Universidad de Cornell, la Escuela de negocios INSEAD y la Organización mundial de la Propiedad Intelectual OMPI), en su elaboración se tienen en cuenta la función fundamental de la innovación como motor del crecimiento económico y de prosperidad, así como la necesidad de que exista una

---

<sup>94</sup> Es posible ver más información sobre el Índice Global de Innovación en: <https://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GI-Home>

amplia visión horizontal de la innovación, aplicable tanto a las Economías desarrolladas como a las emergentes.

El Índice se calcula a partir del promedio de dos subíndices y siete “pilares” como refleja la tabla siguiente.

TABLA 42: PILARES DEL ÍNDICE GLOBAL DE INNOVACIÓN - UNIVERSIDAD DE CORNELL  
Y OTROS

SUBÍNDICE - elementos de las economías nacionales que hacen posibles las actividades innovadoras (recursos invertidos en innovación):

- (1) Instituciones
- (2) Capital Humano e Investigación
- (3) Infraestructura
- (4) Sofisticación de los mercados
- (5) Sofisticación de los negocios

SUBÍNDICE - elementos que se refieren a las evidencias de los resultados de innovación (datos reales):

- (6) Conocimiento y Resultados tecnológicos
- (7) Resultados creativos

Fuente: Elaboración propia con datos de GII 2014 (Cornell University et al., 2014)

El análisis se basa en un total de 81 indicadores procedentes de más de 30 fuentes de información internacionales de los sectores públicos y privados (56 indicadores se consideran datos sólidos, 20 son indicadores compuestos y 5 corresponden a respuestas de encuestas).

Es, a nuestro juicio, un índice que, al valorar los diferentes aspectos de la innovación, clasificados en recursos y resultados, aporta una visión amplia y completa de este factor de la Gobernanza Económica; en la medida en que las políticas económicas refuercen las instituciones, el capital humano o la infraestructura dedicados a este fin, podrán alcanzarse mayores y mejores resultados en la calidad de la Gobernanza.

#### *4.2.5.2. Índice de Preparación para las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, NRI - WEF (14)*

El Índice de Preparación para la Tecnología (o para el trabajo en red), conocido como NRI (“Networked Readiness Index”), mide la preparación de una Economía para usar las tecnologías de la información y las comunicaciones, TICs, con el fin de impulsar la competitividad y el bienestar<sup>95</sup>.

El Foro Económico Mundial, “The World Economic Forum” WEF, pretende valorar, de esta manera, el impacto de las TICs en la competitividad de los países y en el bienestar de sus ciudadanos. Evalúa los factores, políticas e instituciones que permiten a un país aprovechar las TICs para generar una prosperidad compartida. Se basa en la suma de 53 indicadores individuales agrupados en cuatro componentes principales: entorno, preparación, uso e impactos. Cada indicador utiliza una combinación de datos procedentes de fuentes de dominio público y de los resultados de la “Executive Opinion Survey”, una encuesta a nivel mundial entre 13.000 ejecutivos de empresa que realiza el Foro en colaboración con su red de 160 institutos asociados.

Junto con el índice global de cada país, incluye cuatro Subíndices y diez “pilares”, conforme a la estructura que muestra la tabla siguiente.

Entendemos que este indicador complementa el indicador anterior, GII, en un aspecto específico como es la capacidad de los países para aprovechar y rentabilizar las nuevas tecnologías. Dado que, en efecto, estas tecnologías son un factor esencial de la innovación, consideramos que esta medición, en la medida en que puede reflejar el resultado de las actuaciones de las autoridades económicas, contribuye a evaluar la GEE.

---

<sup>95</sup> Se puede profundizar en el conocimiento del NRI en:  
<http://reports.weforum.org/network-readiness-index>

TABLA 43: SUBÍNDICES Y PILARES DEL ÍNDICE DE PREPARACIÓN PARA LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES - WEF

SUBÍNDICE A- Entorno
PILAR 1 – entorno político y regulatorio
PILAR 2 – entorno empresarial y de innovación
SUBÍNDICE B- Preparación
PILAR 3 – infraestructura y contenido digital
PILAR 4 – accesibilidad
PILAR 5 – habilidades
SUBÍNDICE C-Utilización
PILAR 6 – utilización individual
PILAR 7 – utilización empresarial
PILAR 8 – utilización gubernamental
SUBÍNDICE D- Impacto
PILAR 9 – impactos económicos
PILAR 10 – impactos sociales

Fuente: Elaboración propia con datos del NRI

#### **4.2.6. Indicadores internacionales sobre educación**

La educación es, sin duda, un factor muy relevante en la Gobernanza, puesto que las políticas de gobiernos e instituciones tienen un efecto directo en el avance económico y en el bienestar de los ciudadanos.

Los tres indicadores que hemos identificado y proponemos para medir la GEE son mediciones directas y complementarias entre sí en este ámbito: la educación superior, el nivel educativo general y el nivel de inglés de la población.

##### **4.2.6.1. Índice Académico de Universidades Internacionales ARWU – CWCU de la Universidad Jiao Tong (15)**

El Índice ARWU (“The Academic Ranking of World Universities”) valora más de 1.200 universidades en todo el mundo y ofrece el ranking de las 500 mejores en su base de datos on-line. Los criterios utilizados en la clasificación incluyen los resultados académicos y de investigación (premios Nobel y reconocimientos, investigadores con alta tasa de citas académicas, papeles publicados, etc.). Es elaborado por el Centro de

Universidades (“The Center for World-Class Universities”, CWCU) de la Universidad Jiao Tong de Shanghai<sup>96</sup>.

#### 4.2.6.2. Informes sobre el nivel educativo de jóvenes y adultos PISA y PIAAC – OCDE (16)

La OCDE publica dos informes en los que realiza comparaciones sobre el nivel educativo de diferentes países.

- El informe PISA (“Programme for International Students Assessment”), que evalúa el nivel educativo alcanzado por los jóvenes de 15 años en relación a 3 competencias, lectura, matemáticas y ciencias naturales<sup>97</sup>,
- El informe PIAAC (“Programme for International Assessment of Adult Competences”), que evalúa el nivel educativo de la población adulta de entre 16 y 65 años en 23 países, respecto a dos competencias, lectura y matemáticas<sup>98</sup>.

---

<sup>96</sup> Es posible conocer más información sobre el índice ARWU en: <http://www.shanghairanking.com>

<sup>97</sup> Ver más información sobre el informe PISA en: <http://www.oecd.org/pisa/aboutpisa>

En torno a un total de 510.000 estudiantes de entre 15 años y 3 meses, y 16 años y 2 meses participaron en PISA 2012 representando a unos 28 millones de estudiantes de 15 años globalmente. A los estudiantes se les entregó un documento test que duró dos horas y que eran una combinación de cuestiones “open-ended” y “multiple-choice” que estaban organizadas en grupos basados en un texto que propone una situación de la vida real. Los estudiantes contestaron diferentes combinaciones de diferentes tests.

También se les solicitó a los estudiantes y a los directores de los colegios información sobre los antecedentes de los estudiantes, las experiencias de los centros educativos y de aprendizaje y sobre el sistema escolar en su conjunto y el entorno de aprendizaje.

<sup>98</sup> Ver más información sobre el Informe PIAAC en:

<http://www.oecd.org/site/piaac/surveyofadultskills.htm>

El Programa es un estudio cíclico a gran escala cuyo objetivo es valorar y comparar las habilidades básicas y la gran variedad de competencias de los adultos en todo el mundo. La valoración se centra en las habilidades cognitivas y de trabajo necesarias para participar de manera exitosa en la sociedad del siglo XXI y en la Economía global.

PIAAC mide de manera específica las relaciones entre los antecedentes educacionales, experiencias de trabajo y habilidades de los individuos, logros profesionales, uso de las tecnologías de la información y comunicación, y las habilidades cognitivas en las áreas de alfabetización, aritmética y de resolución de problemas.

La encuesta de habilidades de adultos es parte del grupo de herramientas disponibles para apoyar a los países en el desarrollo, puesta en marcha y evaluación de políticas encaminadas tanto al desarrollo de habilidades como al uso óptimo de las habilidades existentes. La obtención de datos de la Encuesta del PIAAC 2013 tuvo lugar desde el 1 de Agosto de 2011 hasta el 31 de Marzo de 2012 en la mayoría de los países participantes. En torno a 166.000 adultos, representando a 724 millones de adultos entre 16 y 65 años, fueron encuestados en 24 países y regiones sub-nacionales en los idiomas oficiales de los países.

#### 4.2.6.3. Índice del nivel de Inglés –EPI – EF (17)

La organización “Education First” publica informes anuales con indicadores sobre el nivel de inglés en el mundo, el conocido como “English Proficiency Index” EPI, en el que se comparan diferentes países y territorios. Para el elaborar este índice, EF utiliza los datos de los exámenes realizados a 750.000 adultos mayores de 18 años<sup>99</sup>.

#### 4.2.7. Indicadores internacionales sobre el bienestar de la población

Presentamos a continuación cuatro mediciones sobre la perspectiva del bienestar social que, como ya hemos mencionado, constituye el objetivo último de la buena Gobernanza Económica y, también los consideramos complementarias entre sí puesto que, en este caso, combinan la medición de variables más subjetivas, como es la felicidad, y más objetivas, como es el desarrollo humano o la desigualdad.

##### 4.2.7.1. Índice sobre la Felicidad Mundial - SDSN (18)

El *Informe sobre la Felicidad Mundial*, “The World Happiness Report”, ofrece los resultados de una encuesta sobre el estado de la felicidad mundial que organiza la Red de Soluciones de Desarrollo Sostenible, “The Sustainable Development Solutions Network”, SDSN<sup>100</sup>.

Expertos internacionales de diferentes disciplinas (economía, psicología, análisis de encuestas, estadísticas nacionales, salud, políticas públicas y otras) afirman que las mediciones sobre el bienestar subjetivo pueden ser utilizadas eficazmente para valorar el progreso de los países. Y es en este sentido que se publican estos informes que revisan el estado de la felicidad en el mundo actual. La que se considera “nueva ciencia de la felicidad” explica los cambios personales y nacionales y es la consecuencia de una demanda creciente entre los países para prestar una mayor atención a la felicidad como criterio a considerar en las políticas gubernamentales.

Como señala el Informe de 2015 (Sustainable Development Solutions Network, 2015: 3), “cada vez más, la felicidad se considera una medida justa de progreso social y un objetivo de la política pública”. Es así como “un número cada vez mayor de los gobiernos nacionales y locales están utilizando los datos e investigaciones sobre la felicidad en la búsqueda de políticas que pudieran permitir a la gente a vivir una vida mejor”. Es así como la esta medición del bienestar subjetivo se utiliza, cada vez más,

---

<sup>99</sup> Ver más información sobre el índice EPI en: <http://www.ef.com.es/eji>

<sup>100</sup> Ver más información sobre el Informe de la felicidad mundial en: <http://worldhappiness.report/>

como una guía para el diseño de los espacios públicos y la prestación de servicios públicos.

Se describen seis causas de la felicidad:

- Apoyo social
- Generosidad
- Expectativa de vida saludable
- Percepción sobre la corrupción
- PIB per cápita
- Libertad para tomar decisiones

A pesar de que se trata de una medición particularmente novedosa que, a diferencia de las demás, se fundamenta en un concepto muy subjetivo y personal de los ciudadanos, es precisamente esta característica la que nos lleva a destacarla y a considerarla como un indicador muy interesante en la medición de la GEE, en la perspectiva de resultados finales de su CMI.

#### *4.2.7.2. Indicadores del Bienestar Regional – OCDE (19)*

Los Indicadores del Bienestar Regional de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE)<sup>101</sup>, cubren 9 áreas diferentes, asignándoles valores en una escala del 0 al 10:

1. Educación
2. Empleo
3. Ingresos
4. Seguridad
5. Salud
6. Medio Ambiente
7. Compromiso cívico
8. Accesibilidad a los servicios
9. Vivienda

---

<sup>101</sup> Ver más información sobre los Indicadores de Bienestar Regional en: <http://www.oecdregionalwellbeing.org>

Estos indicadores, que cubren el análisis de 34 países y sus regiones, nos resultan especialmente valiosos por el esfuerzo de concreción que realizan respecto al concepto de bienestar de los ciudadanos; junto con los ámbitos lógicos de ingresos, educación, empleo, seguridad o salud, incluye otros complementarios interesantes, como son el medio ambiente (polución ambiental), el compromiso cívico (tasas de participación en votaciones), la accesibilidad a los servicios (% hogares con acceso a banda ancha) o la vivienda (habitaciones por persona).

#### *4.2.7.3. Índice de Desarrollo Humano – PNUD (20)*

El Índice de Desarrollo Humano, IDH, es elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, que define el Desarrollo Humano como el proceso por el que una sociedad mejora las condiciones de vida de sus ciudadanos a través de un incremento de los bienes con los que puede cubrir sus necesidades básicas y complementarias, y de la creación de un entorno en el que se respeten los derechos humanos de todos ellos. Se refiere, en definitiva, a las opciones u oportunidades que tiene un ser humano en su propio medio para ser o hacer lo que él desea ser o hacer. A mayor cantidad de opciones, mayor Desarrollo Humano, y a menor cantidad de opciones, menor Desarrollo Humano.

Se basa en tres parámetros sociales, la vida larga y saludable, la educación y la dignidad en el nivel de vida, y para medirlos, el IDH se basa en tres variables (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, 2014: 37): la esperanza de vida al nacer, los años de escolaridad y los ingresos per cápita<sup>102</sup>. Este indicador insiste, por tanto, en las variables mencionadas en los dos anteriores; la salud y los ingresos aparecen tanto en el indicador de la felicidad como en los indicadores de bienestar regional, mientras que la educación es contemplada en estos últimos. Sin embargo, consideramos este indicador adecuado para medir la GEE por su carácter sintético de la medición y por el amplio reconocimiento de que es objeto a nivel internacional.

#### *4.2.7.4. Ratio Porcentual de Ingresos y Ratio de Pobreza Relativa – OCDE (21)*

La OCDE cuenta con una base de datos sobre la distribución de ingresos, “Income Distribution Database” IDD<sup>103</sup>, en la que destaca la utilización de 3 ratios clave que miden la distribución de los ingresos disponibles de los hogares y la pobreza:

---

<sup>102</sup> Ver más información sobre el IDH en:

<http://hdr.undp.org/es/content/el-%C3%ADndice-de-desarrollo-humano-idh>

<sup>103</sup> Ver más información sobre la IDD en: <http://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm>

- el Coeficiente Gini, indicador que mide la desigualdad en los ingresos dentro de un país y, también, cualquier otra forma de distribución desigual (ej. desigualdad en la riqueza). Su escala varía entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todas las personas tienen los mismos ingresos) y el valor 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás ninguno). Recordamos que este indicador es utilizado por la UE para medir su Gobernanza Económica, y es por ello que aparece en el capítulo 3 (ver apartado 3.4. sobre Propuesta de Cuadro de Mando Integral de la GEE actual con los indicadores elaborados y utilizados por la UE),
- el Ratio Porcentual de Ingresos (“The s 90/ s10 Income Share Ratio”), que es una alternativa al Coeficiente de Gini y que refleja la brecha existente entre los ingresos medios del 10% de la población más rica y los ingresos medios del 10% de la población más pobre,
- el Ratio de Pobreza Relativa (“The poverty rate”), que mide el porcentaje de la población que se clasifica en situación de pobreza, considerándose pobres aquellas personas cuyo ingreso del hogar es inferior al 50% de la media de ingresos de su país. La utilización de umbrales relativos de ingresos significa que en los países más ricos los umbrales de pobreza son más elevados.

Podemos relacionar estos indicadores con otros dos que maneja la UE en relación a la pobreza relativa, tal como se señala en el capítulo 3:

- El “ratio de personas en el mercado laboral en riesgo de pobreza” (“In-work at-risk-of-poverty rate”),
- El “porcentaje de personas con más de 65 años en riesgo de pobreza o exclusión social respecto al conjunto de población en este riesgo” (“Share of people (65+) at risk of poverty or social exclusion in total population at risk of poverty or social exclusion”).

Estos dos indicadores son, a la vez, versiones de otros dos más generales que también utiliza la UE, los conocidos como AROP (“At Risk of Poverty Rate”) y AROPE (“At Risk of Poverty and Social Exclusion”). El primero mide el porcentaje de individuos cuyo ingreso disponible se sitúa por debajo del umbral del 60% de los ingresos medios y es, por tanto, un indicador de pobreza relativa, y el segundo añade al porcentaje de la población que está en situación de pobreza y severamente desfavorecida, aquellas personas que viven en un hogar con una muy baja intensidad de trabajo. Este último ratio también aparece en el capítulo 3 (“People living in households with very low work intensity”).

A pesar de que, en efecto, los dos indicadores identificados podrían solaparse con otros ya utilizados por la UE, nuestra propuesta de incorporarlos a la medición de la GEE se basa en su capacidad de síntesis para valorar las situaciones de desigualdad en los diferentes países y en la amplitud de la difusión y reconocimiento que proporciona la fuente de la información, la OCDE.

### **4.3. Otros Indicadores Europeos sobre la afección de los ciudadanos europeos respecto a las instituciones y la UE (22 y 23)**

Para completar la propuesta de CMI de la GEE y siguiendo la metodología propuesta en el capítulo 3, consideramos de especial interés la inclusión de dos indicadores que miden directamente el grado de apoyo, en términos de afección o desafección, de los ciudadanos europeos a la integración europea, es decir, a la propia UE en su afán de caminar hacia mayores grados de cooperación e integración entre países europeos.

Por una parte, se propone la medición del Eurobarómetro (“Public Opinion in the European Unión”), la encuesta realizada por la Comisión Europea dos veces al año entre los ciudadanos europeos, respecto a la pregunta de la confianza de los ciudadanos en la Unión Europea (“tell me if you tend to trust or tend not to trust the EU”)<sup>104</sup>.

Y, en segundo lugar, también se propone el análisis de la tasa de participación de los ciudadanos europeos en las elecciones al Parlamento<sup>105</sup>.

---

<sup>104</sup> Ver más información sobre la confianza de los europeos en las instituciones europeas según el Eurobarómetro en: [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb\\_arch\\_en.htm](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb_arch_en.htm)

<sup>105</sup> Ver más información sobre la participación de los ciudadanos en las elecciones europeas en: <http://www.europarl.europa.eu/elections2014-results/es/turnout.html>

#### 4.4. Síntesis de las mediciones internacionales aplicables a la GEE

La tabla siguiente presenta, de manera sintética, los resultados de la búsqueda e identificación de las diferentes mediciones internacionales que consideramos podrían aplicarse a la medición de la GEE.

Debemos señalar que, en su gran mayoría, se encuadran en la medición de las políticas de crecimiento, competitividad y empleo (área B de nuestra sistematización de la GEE).

TABLA 44: ESTRUCTURA Y ORIGEN DE LAS MEDICIONES INTERNACIONALES IDENTIFICADAS - VALORACIÓN DE SUS VENTAJAS Y APORTACIÓN AL CMI DE LA GEE

FUENTE	INDICADORES	Valoración
BANCO MUNDIAL	1- INDICADOR DE GOBERNANZA MUNDIAL	Indicadores imprescindibles a la hora de analizar y valorar la Gobernanza, la UE utiliza el subíndice relativo a la "Efectividad del Gobierno" (ver capítulo 3), incluyéndolo en dos fuentes de las fuentes de información identificadas. Añade las dimensiones políticas e institucionales y, también una variable clave como es la calidad de la regulación.
BANCO MUNDIAL	2- INDICADOR SOBRE HACER NEGOCIOS ('DOING BUSINESS')	Indicador muy reconocido a nivel internacional, aporta información muy detallada de los diferentes aspectos de la legislación mercantil y su efecto para las pymes de cada país, incidiendo en un aspecto clave de la Gobernanza Económica como es la capacidad de las autoridades de proporcionar unas normativas adecuadas y eficaces a las empresas. Es por ello que este indicador (y sus subindicadores) son recurrentemente utilizados por la UE (ver capítulo 3, ej. "tiempo y coste requeridos para poner en marcha una empresa", "Coste para exportar", entre otros).
HERITAGE FOUNDATION & WSJ	3- INDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA	Aunque las libertades económicas son un acicate de productividad y competitividad, alertamos sobre el hecho de que esta visión no se ajusta a los grandes objetivos que se propone la propia UE cuando dice que pretende construir una "Economía social de mercado altamente competitiva" (Tratado de la Unión Europea, artículo 3),
EIU	4- INDICADORES DE RIESGOS OPERATIVOS	Ofrecen, como los anteriores, una amplia variedad de mediciones que abarcan distintos aspectos de la Gobernanza Económica. Además tienen en cuenta las expectativas de futuro y su efecto en la rentabilidad de los negocios de cada país.
WEF	5- INDICADOR DE COMPETITIVIDAD GLOBAL	La amplitud y variedad de perspectivas que contempla este índice y sus subíndices, así como el análisis de las fases de desarrollo y la diferente asignación de peso de los factores han llevado a la UE a mostrar un interés particular por los mismos y a desarrollarlos, con la misma estructura, a nivel regional de los Estados miembros en el conocido como "Regional Competitiveness Index", RCI. Es también utilizado con frecuencia por la UE (ver capítulo 3, ej. "Diversion of public funds" entre otros) y, aunque la medición que realiza utiliza la terminología de competitividad es obvio que entre sus pilares encontramos aspectos claves de Gobernanza Económica, como son la eficiencia de las instituciones, la protección de los derechos de propiedad, la eficiencia de los mercados de productos y laboral, o el desarrollo del mercado financiero.
IMD	6- INDICE DEL ANUARIO DE COMPETITIVIDAD	Muestra valoraciones similares al anterior indicador en el sentido de que, aunque utiliza el término de competitividad,

FUENTE	INDICADORES	Valoración
	MUNDIAL (WCY INDEX)	aporta mediciones relevantes de Gobernanza Económica, como la eficiencia gubernamental en sus diferentes aspectos o la eficiencia empresarial, que incluye factores relativos a la productividad y el mercado laboral, y a las finanzas.
OMC	7- CUOTA DE EXPORTACIÓN	Este indicador es considerado como una medición tradicional de la posición competitiva de las Economías (Dajani y Blanco, 2011).
OCDE	8- ÍNDICE SOBRE RESTRICCIONES REGULATORIAS A LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA	Valora un aspecto clave de los resultados de las políticas económicas en un mundo globalizado; en la medida en que la legislación de un país evite restricciones proteccionistas a los capitales extranjeros, estaremos ante una Economía con capacidad de competir con las demás. Y aunque podemos catalogarlo como un índice de libertad económica, su focalización en las inversiones directas extranjeras, lo convierten en un indicador de especial interés por el efecto tractor que estas inversiones tienen sobre el crecimiento económico y la competitividad.
AT KEARNEY	9- ÍNDICE SOBRE CONFIANZA DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA	Indicador que complementa al anterior en un sentido más cualitativo respecto a las percepciones que, en el mundo empresarial, se tiene sobre el atractivo para invertir en los diferentes países.
UNCTAD	10- ENTRADA IDE	Junto a la Cuota de Exportación, este indicador es considerado como una medición tradicional de la posición competitiva de las Economías (Dajani y Blanco, 2011)
TI	11- INDICADOR DE PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN	Indicador especialmente interesante y oportuno en un tiempo en que la población europea (la española en particular) destaca en múltiples encuestas y sondeos su gran preocupación por los casos de corrupción política conocidos. También la UE se ha hecho eco de esta cuestión con la publicación de su primer informe sobre la corrupción (Comisión Europea, 2014 I). Se trata de una cuestión clave que aparece reflejada en las mediciones de la GEE en términos de la calidad de la administración pública (ver capítulo 1, tabla 6), en la medida en que su modernización (o aumento de la eficiencia) ha sido considerada como una cuestión prioritarias en las últimas EAC del Semestre Europeo.
WORLD JUSTICE PROJECT	12- INDICE DEL ESTADO DE DERECHO	Mide un amplio espectro de cuestiones clave del funcionamiento gubernamental, administrativo e institucional. La calidad de la Gobernanza tiene en estos aspectos la base de su mejora y la consecución de buenos resultados.
UNIVERSIDAD DE CORNELL Y OTROS	13- INDICE GLOBAL DE INNOVACIÓN (GII)	Valora los diferentes aspectos de la innovación, clasificados en recursos y resultados, y, por tanto, aporta una visión amplia y completa de este factor de la Gobernanza Económica; en la medida en que las políticas económicas refuercen las instituciones, el capital humano o la infraestructura dedicados a este fin, podrán alcanzarse mayores y mejores resultados en la calidad de la Gobernanza.
WEF	14- INDICE DE PREPARACIÓN PARA LA TECNOLOGÍA (NRI)	Indicador que complementa al anterior, GII, en un aspecto específico como es la capacidad de los países para aprovechar y rentabilizar las nuevas tecnologías. Dado que, en efecto, estas tecnologías son un factor esencial de la innovación, consideramos que esta medición, en la medida en que puede reflejar el resultado de las actuaciones de las autoridades económicas, contribuye a evaluar la GEE.
CWCU	15- RANKING ACADÉMICO DE UNIVERSIDADES INTERNACIONALES (ARWU)	Los tres indicadores que hemos identificado y proponemos para medir la GEE son mediciones directas y complementarias entre sí en este ámbito: la educación superior, el nivel educativo general de jóvenes y adultos, y el nivel de inglés de la población.
OCDE	16- INFORMES PISA – PIAAC	
EF	17 INDICE DE NIVEL DE INGLES	

FUENTE	INDICADORES	Valoración
SDSN	18- INDICE DE FELICIDAD	A pesar de que se trata de una medición particularmente novedosa que, a diferencia de las demás, se fundamenta en un concepto muy subjetivo y personal de los ciudadanos, es precisamente esta característica la que nos lleva a destacarla y a considerarla como un indicador muy interesante en la medición de la GEE, en la perspectiva de resultados finales de su CMI.
OCDE	19- INDICADORES DE BIENESTAR REGIONAL	Indicadores especialmente valiosos por el esfuerzo de concreción que realizan respecto al concepto de bienestar de los ciudadanos; junto con los ámbitos lógicos de ingresos, educación, empleo, seguridad o salud, incluye otros complementarios interesantes, como son el medio ambiente (polución ambiental), el compromiso cívico (tasas de participación en votaciones), la accesibilidad a los servicios (% hogares con acceso a banda ancha) o la vivienda (habitaciones por persona).
PNUD	20- INDICE DE DESARROLLO HUMANO	Aunque este indicador insiste en las variables mencionadas en los dos anteriores (la salud y los ingresos aparecen tanto en el indicador de la felicidad como en los indicadores de bienestar regional, mientras que la educación es contemplada en estos últimos), consideramos este indicador adecuado para medir la GEE por su carácter sintético de la medición y por el amplio reconocimiento de que es objeto a nivel internacional.
OCDE	21- RATIO PORCENTUAL DE INGRESOS y RATIO DE POBREZA RELATIVA	A pesar de que, en efecto, los dos indicadores identificados podrían solaparse con otros ya utilizados por la UE, nuestra propuesta de incorporarlos a la medición de la GEE se basa en su capacidad de síntesis para valorar las situaciones de desigualdad en los diferentes países y en la amplitud de la difusión y reconocimiento que proporciona la fuente de la información, la OCDE.
COMISIÓN EUROPEA - EUROBARÓMETRO	22- CONFIANZA EN LA UE	Miden directamente el grado de apoyo, en términos de afección o desafección, de los ciudadanos europeos a la integración europea, es decir, a la propia UE en su afán de conseguir hacia mayores grados de cooperación e integración entre países europeos.
PARLAMENTO EUROPEO	23- TASA DE PARTICIPACIÓN EN LAS ELECCIONES AL PARLAMENTO EUROPEO	

Fuente: Elaboración propia

#### 4.5. Selección de indicadores especialmente relevantes en la medición de la GEE

En el análisis realizado para identificar y valorar los diferentes indicadores internacionales de cara a su utilidad para la medir la GEE, nos gustaría destacar cuatro de ellos:

- INDICADOR DE GOBERNANZA MUNDIAL (1), del Banco Mundial
- INDICADOR SOBRE HACER NEGOCIOS, “DOING BUSINESS”, (2), del Banco Mundial
- INDICADOR DE COMPETITIVIDAD GLOBAL (5), del Foro Económico Mundial, WEF
- INDICADOR DE PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN (11), de Transparencia Internacional

Estos cuatro indicadores son, a nuestro juicio, particularmente relevantes por las razones siguientes:

1. Como ya se ha mencionado, la propia UE los utiliza con frecuencia, y en particular los indicadores del Informe “Doing Business” (nuestro indicador 2), tal como se señala en el capítulo 3 (ver anexo 2).

TABLA 45: Ejemplos de indicadores del Informe “Doing Business” que maneja la UE (ver capítulo 3 y anexo 2)

Ref INDICADOR	INDICADORES-
104	Cost to start a company
108	Time needed to comply with tax returns, in hours
109	Time needed to export
110	Cost of exporting
111	Time needed to enforce a contract in days
112	Cost of enforcing a contract (% of claim)
113	Time needed to resolve insolvency

Fuente: Elaboración propia con datos de “Doing Business”

2. El Banco Central Europeo hace referencia a estos cuatro grupos de indicadores internacionales en su *Informe de Convergencia 2014* (Banco Central Europeo, 2014) y los utiliza para realizar un análisis en términos de ranking de los 28 Estados miembros de la UE. Este informe presenta la clasificación de los 28 Estados miembros de la UE que establecen, a su vez, los indicadores de Gobernanza Mundial (nuestro indicador 1), el Informe de Competitividad Global del Foro

Económico Mundial (5), el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional (11) y el informe “Doing Business” del Banco Mundial (2).

Además, el BCE señala, respecto a estos indicadores, que proporcionan sobre todo información cualitativa y, en algunos casos, reflejan percepciones más que hechos observados. Sin embargo, y sumándonos a la valoración que realiza sobre ellos, estamos de acuerdo en que “tomados globalmente, constituyen un amplio conjunto de información muy relevante sobre la calidad del entorno institucional” (Banco Central Europeo, 2014: 72).

3. También en su *Sexto Informe sobre la cohesión económica, social y territorial*, la Comisión Europea hace referencia a estas mediciones cuando contempla las definiciones de Buena Gobernanza (Comisión Europea, 2014a).

El Informe señala que “una definición relativamente sencilla de Buena Gobernanza se centra en la facilidad para hacer negocios” (Comisión Europea, 2014a: 162) y es por ello que hace una referencia directa a los informes “Doing Business” que elabora el Banco Mundial (nuestro indicador 2). Según destaca el informe, este organismo argumenta que los gobiernos pueden facilitar el crecimiento económico proporcionando un sistema reglamentario simple y transparente, de modo que las empresas “puedan concentrarse en el ejercicio de su actividad principal y sólo tengan que dedicar una pequeña parte de sus recursos a cumplir los procedimientos administrativos” (Comisión Europea, 2014a: 162).

Complementa la definición de buena gobernanza con la referencia a la organización Transparencia Internacional (nuestro indicador 11), señalando que ésta centra su definición de Gobernanza en la corrupción, como “el abuso de poder con el fin de obtener un beneficio privado” (Comisión Europea, 2014a: 162). Compartimos la valoración que señala respecto a esta cuestión en el sentido de que la corrupción perjudica a todas las personas y organizaciones que dependen de la integridad de las autoridades, y que sus efectos son mucho más profundos que la mera limitación del desarrollo económico, pues dañan la salud, la confianza y el bienestar.

Y, en tercer lugar, el informe acude también a los indicadores mundiales de gobernanza del Banco Mundial (nuestro indicador 1) que, según señala “parten de un enfoque más amplio al definir la gobernanza como las tradiciones e instituciones mediante las cuales se ejerce la autoridad en un país”, lo que incluye: a) el proceso por el que se eligen, controlan y cambian los gobiernos, b) la capacidad del Gobierno para formular y aplicar eficazmente políticas adecuadas y

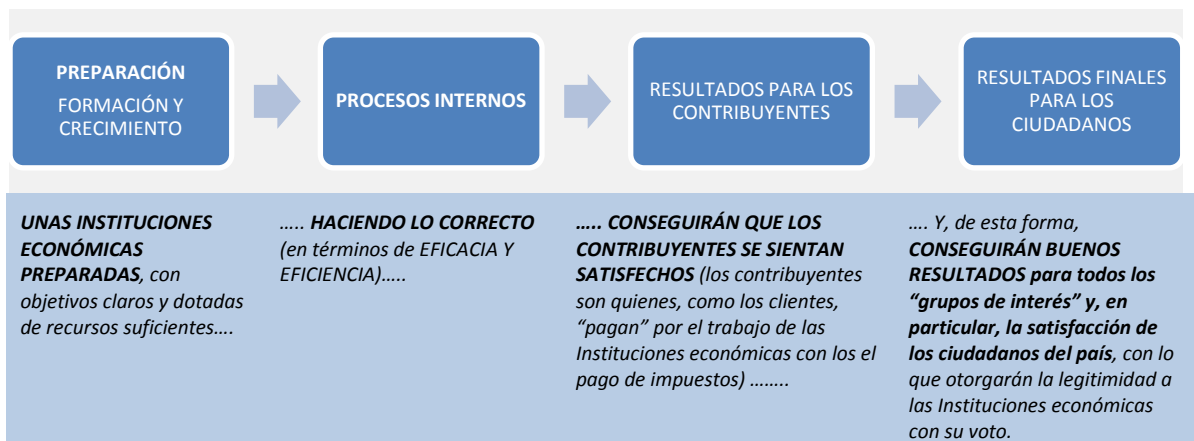
c) el respeto de los ciudadanos y del Estado hacia las instituciones que gobiernan las relaciones económicas y sociales entre ellos” (Comisión Europea, 2014a: 162).

Respecto a estos indicadores, la Comisión señala que “se componen de seis variables: estabilidad política, eficacia del gobierno, calidad reglamentaria, Estado de derecho, control de la corrupción y participación y rendición de cuentas” (Comisión Europea, 2014a: 168); destaca la importancia para el desarrollo económico de la variable de eficacia del gobierno puesto que mide “la percepción de la población sobre la capacidad gubernamental para prestar unos servicios públicos de alta calidad, la eficiencia e independencia del sector público y la capacidad para gestionar la formulación y aplicación de políticas públicas” (Comisión Europea, 2014a: 168).

## 4.6. Propuesta de indicadores internacionales para la propuesta de CMI de medición de la GEE

Siguiendo el método que planteamos sobre el Cuadro de Indicadores de la GEE apuntado en el capítulo 3, se propone que los indicadores internacionales se integren en él de la siguiente manera. Hacemos notar al lector que los indicadores que consideramos relevantes (en base a los argumentos desarrollados en el apartado anterior) se presentan destacados en sombreado y, en su caso, desagregados en sus subíndices.

TABLA 46: INDICADORES INTERNACIONALES DE ÁMBITO GENERAL<sup>106</sup>  
EN LA PROPUESTA DE CMI DE LA GEE

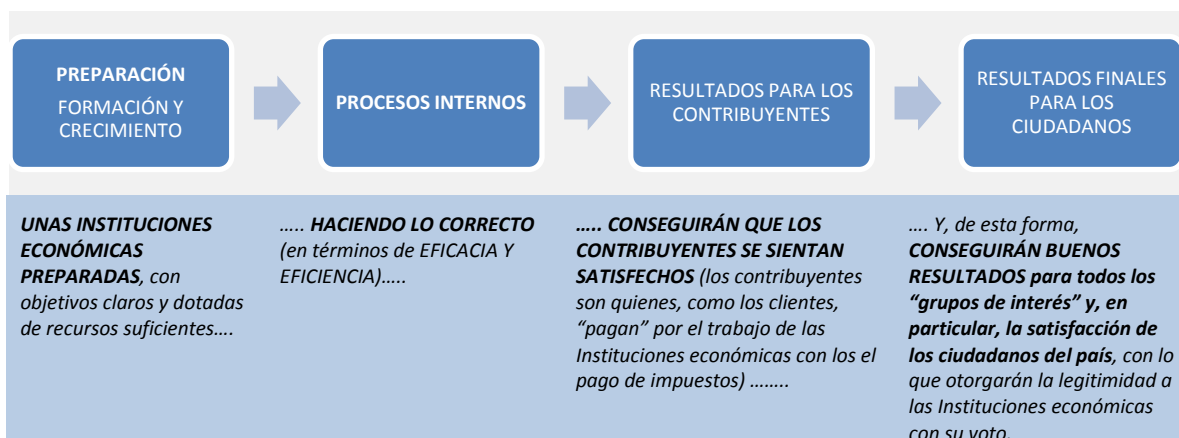


1	Efectividad gubernamental	Calidad de la regulación	Estado de Derecho	Voz y rendición de cuentas
1			Control de la corrupción	Estabilidad política y falta de violencia
2	Manejo de permisos de construcción	Protección de inversores	Pago de impuestos	INDICADOR DE HACER NEGOCIOS del país
2	Obtención de electricidad	Registro de propiedades		Obtención de crédito
2	Apertura de un negocio	Cumplimiento de contratos		Densidad de nuevas empresas
2	Comercio transfronterizo	Resolución de la insolvencia		
3		INDICE SOBRE LIBERTAD ECONÓMICA		
4				INDICADORES DE RIESGOS OPERATIVOS

<sup>106</sup> Indicadores:

1- INDICADOR DE GOBERNANZA MUNDIAL	BANCO MUNDIAL
2- INDICADOR SOBRE HACER NEGOCIOS ('DOING BUSINESS')	BANCO MUNDIAL
3- INDICE DE LIBERTAD ECONÓMICA	HERITAGE FOUNDATION & WSJ
4- INDICADORES DE RIESGOS OPERATIVOS	EIU

TABLA 47: OTROS INDICADORES INTERNACIONALES DE ÁMBITO GENERAL EN LA PROPUESTA DE CMI DE LA GEE



ÁMBITO: COMPETITIVIDAD<sup>107</sup>

5	Instituciones	Eficiencia del mercado de productos	Salud y educación primaria	INDICADOR COMPETITIVIDAD GLOBAL del país
5	Infraestructuras	Eficiencia del mercado laboral	Educación superior y prácticas	Tamaño del mercado
5			Innovación	Entorno macroeconómico
5			Preparación tecnológica	Desarrollo del mercado financiero
5				Sofisticación de los negocios
6				INDICE DEL ANUARIO DE COMPETITIVIDAD MUNDIAL
7				CUOTA DE EXPORTACIÓN

ÁMBITO: INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA<sup>108</sup>

8		RESTRICCIONES IDE		
9		CONFIANZA IDE		
10				ENTRADA IDE

<sup>107</sup> Indicadores:

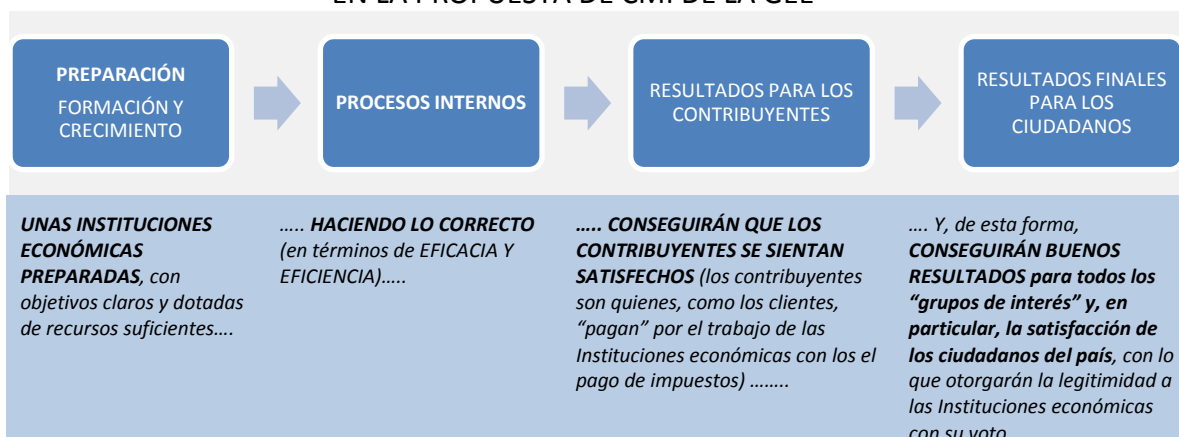
5- INDICADOR DE COMPETITIVIDAD GLOBAL	WEF
6- ÍNDICE DEL ANUARIO DE COMPETITIVIDAD MUNDIAL (WCY INDEX)	IMD
7- CUOTA DE EXPORTACIÓN	OMC

<sup>108</sup> Indicadores:

8- ÍNDICE SOBRE RESTRICCIONES REGULATORIAS A LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA	OCDE
9- ÍNDICE SOBRE CONFIANZA DE LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA	AT KEARNEY
10- ENTRADA IDE	UNCTAD

TABLA 48: INDICADORES INTERNACIONALES DE ÁMBITOS CLAVE DE LA GOBERNANZA ECONÓMICA

EN LA PROPUESTA DE CMI DE LA GEE



ÁMBITO: CALIDAD INSTITUCIONAL Y DE GOBERNABILIDAD <sup>109</sup>

11		INDICADOR DE PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN	
11		SISTEMA DE INTEGRIDAD DE LA UE	
12	INDICE DEL ESTADO DE DERECHO		

ÁMBITO: INNOVACIÓN <sup>110</sup>

13		GII	
14		NRI	

ÁMBITO: EDUCACIÓN <sup>111</sup>

15		RANKING ACADÉMICO DE UNIVERSIDADES – ARWU	
16		INFORMES PISA- PIAAC	
17		NIVEL DE INGLÉS	

<sup>109</sup> Indicadores:

11- INDICADOR DE PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN	TI
12- INDICE DEL ESTADO DE DERECHO	WORLD JUSTICE PROJECT

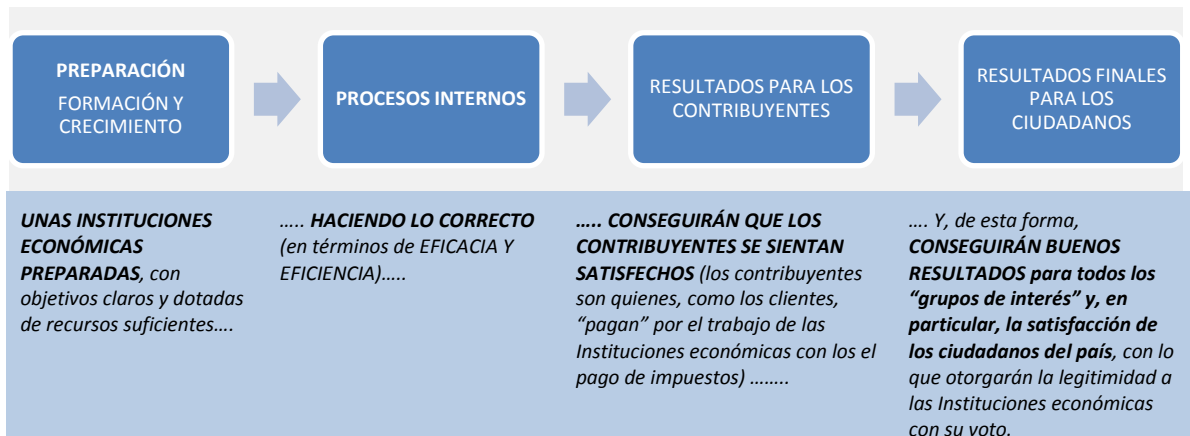
<sup>110</sup> Indicadores:

13- INDICE GLOBAL DE INNOVACIÓN (GII)	UNIVERSIDAD DE CORNELL Y OTROS
14- INDICE DE PREPARACIÓN PARA TECNOLOGÍA (NRI)	WEF

<sup>111</sup> Indicadores:

15- RANKING ACADÉMICO DE UNIVERSIDADES INTERNACIONALES (ARWU)	CWCU
16- INFORMES PISA – PIAAC	OCDE
17- INDICE DE NIVEL DE INGLES	EF

TABLA 49: INDICADORES INTERNACIONALES DE ÁMBITO DEL BIENESTAR DE LA POBLACIÓN Y APOYO A LA UNIÓN EUROPEA<sup>112 113</sup> EN LA PROPUESTA DE CMI DE LA GEE



ÁMBITO: BIENESTAR DE LA POBLACIÓN

18			INDICE DE FELICIDAD
19			INDICES DE BIENESTAR REGIONAL
20			INDICE DE DESARROLLO HUMANO
21			RATIO PORCENTUAL DE INGRESOS Y RATIO DE POBREZA RELATIVA

ÁMBITO: APOYO DE LOS CIUDADANOS A LA UE

22			CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES EUROPEAS (EUROBARÓMETRO)
23			TASA DE PARTICIPACIÓN EN LAS ELECCIONES AL PARLAMENTO EUROPEO

<sup>112</sup> Indicadores:

18- INDICE DE FELICIDAD	SDSN
19- WELL BEING DATA	OCDE
20- INDICE DEL DESARROLLO HUMANO	PNUD
21- RATIO PORCENTUAL DE INGRESOS y RATIO DE POBREZA RELATIVA	OCDE

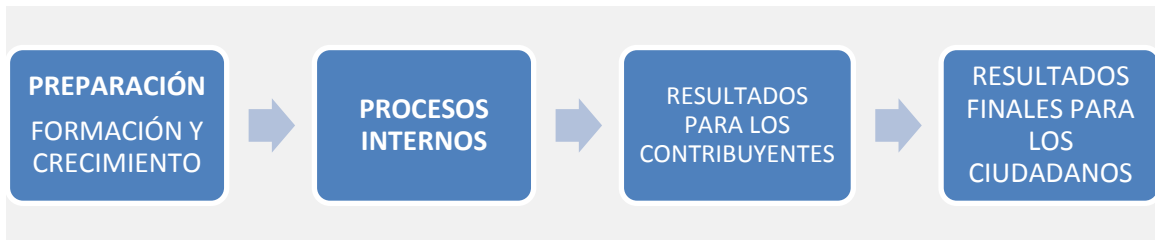
<sup>113</sup> Indicadores:

22- CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES EUROPEAS	COMISIÓN EUROPEA
23- TASA PARTICIPACIÓN EN ELECCIONES EUROPEAS	PARLAMENTO EUROPEO

## 4.7. Conclusiones del Capítulo

A continuación presentamos, de forma sintética, los indicadores internacionales que consideramos podrían complementar las mediciones utilizadas por la UE para la creación de un CMI DE LA GEE que se analizan en el capítulo 3.

TABLA 50: PROPUESTA DE CMI DE LA GEE - Indicadores internacionales relevantes



### 1- Indicador de Gobernanza Mundial, del Banco Mundial

Efectividad gubernamental	Calidad de la regulación	Estado de Derecho	Voz y rendición de cuentas
		Control de la corrupción	Estabilidad política y falta de violencia

### 2- Indicador sobre Hacer Negocios ("Doing Business"), del Banco Mundial

Manejo de permisos de construcción	Protección de inversores	Pago de impuestos	INDICADOR DE HACER NEGOCIOS del país
Obtención de electricidad	Registro de propiedades		Obtención de crédito
Apertura de un negocio	Cumplimiento de contratos		Densidad de nuevas empresas
Comercio transfronterizo	Resolución de la insolvencia		

### 3- Índice sobre libertad económica, de la Heritage Foundation & WSJ

### 4- Indicadores de riesgos operativos, de la EIU

	INDICE SOBRE LIBERTAD ECONÓMICA		
			INDICADORES DE RIESGOS OPERATIVOS

### 5- Indicador de Competitividad Global, del Foro Económico Mundial

Instituciones	Eficiencia del mercado de productos	Salud y educación primaria	INDICADOR DE COMPETITIVIDAD GLOBAL del país
Infraestructuras	Eficiencia del mercado laboral	Educación superior y prácticas	Tamaño del mercado
		Innovación	Entorno macroeconómico
		Preparación tecnológica	Desarrollo del mercado financiero
			Sofisticación de los negocios

### 6- Índice del anuario de competitividad mundial, del IMD

### 7- Cuota de exportación, de la OMC

### 8- Restricciones IDE, de la OCDE

### 9- Confianza IDE, de AT KEARNEY

### 10- Entrada IDE, de la UNCTAD

	RESTRICCIONES IDE		INDICE DEL ANUARIO DE COMPETITIVIDAD MUNDIAL
	CONFIANZA IDE		CUOTA DE EXPORTACIÓN
			ENTRADA IDE

11- Indicador de Percepción de la Corrupción, de Transparencia Internacional)

12- Índice del Estado de Derecho, del World Justice Project

		INDICADOR DE PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN en el país	
		SISTEMA DE INTEGRIDAD DE LA UE	
INDICE DEL ESTADO DE DERECHO			

13- Índice Global de Innovación, GII, de la Universidad de Cornell y otros

14- Índice de preparación para la tecnología, NRI, del WEF

		GII	
		NRI	

15- Ranking académico de universidades internacionales, ARWU, del CWCU de la Universidad Jiao Tong de Shanghai

16 Informes PISA y PIAAC, de la OCDE

17- Índice de nivel de inglés, de EF

		RANKING ACADÉMICO DE UNIVERSIDADES	
		INFORMES PISA- PIAAC	
		NIVEL DE INGLÉS	

18- Índice de felicidad, de la SDSN

19- Índices de Bienestar Regional, de la OCDE

20 Índice de Desarrollo Humano, del PNUD

21 –Ratio porcentual de ingresos y Ratio de pobreza relativa, de la OCDE

			INDICE DE FELICIDAD
			INDICES DE BIENESTAR REGIONAL
			INDICE DE DESARROLLO HUMANO
			RATIO PORCENTUAL DE INGRESOS Y RATIO DE POBREZA RELATIVA

22- Confianza en la UE, del Eurobarómetro de la Comisión Europea

23 –Tasa de participación en las elecciones al Parlamento Europeo, del Parlamento Europeo

			CONFIANZA EN LA UE
			TASA DE PARTICIPACIÓN EN LAS ELECCIONES AL PARLAMENTO EUROPEO

Recordamos al lector (ver apartado 4.2.9) que estos indicadores internacionales se centran en la medición de las políticas de crecimiento, competitividad y empleo (área B de nuestra sistematización de la GEE) y, también, destacamos el mayor peso que muestran respecto a la perspectiva de los resultados finales para los ciudadanos.

Por otra parte, nos resulta particularmente interesante la “aplicabilidad” de estos indicadores en la medición del grado de avance en la construcción y perfeccionamiento del Mercado Único europeo, uno de los pilares de la construcción comunitaria.

Destacamos, en este sentido, los indicadores relativos a la calidad de la regulación, las cuestiones administrativas (licencias y permisos, la protección de los inversores, la eficiencia de los mercados de productos y laboral, y el tamaño del mercado.

También encontramos en el índice de libertad económica (3) varios de los ámbitos esenciales del Mercado Único, en su pilar de la “apertura de los mercados” (libertad en el comercio, libertad en la inversión y libertad financiera).

## **CONCLUSIONES**

- 1. La GEE “redefinida” tras la crisis es un sistema particularmente complejo que contempla múltiples y heterogéneos elementos con divergencias notables en sus planteamientos, finalidades y bases legales y con solapamientos entre sí, y que no siempre han llegado a buen fin o a ofrecer los resultados previstos.**

La Gobernanza Económica Europea es un pilar clave en el momento actual de la UE. Los recientes cambios que ha experimentado y que han creado una GEE “redefinida” son el resultado de la necesidad de responder al grave impacto que de la crisis financiera internacional ha provocado en la Economía europea. La Unión ha debido hacer de la necesidad virtud y ha emprendido un renovado camino hacia la regulación y supervisión común de las políticas económicas nacionales.

El elemento más destacado de esta renovación es el llamado “Semestre Europeo”, que plantea un nuevo método de trabajo en la coordinación y procedimientos de las políticas presupuestarias, macroeconómicas y políticas estructurales de los Estados miembros, al que se suma un nuevo procedimiento de supervisión macroeconómica. La innovación del Semestre radica en que la coordinación comunitaria se lleva a cabo de manera ex ante, con la intención de que los Estados de la Unión tengan en cuenta, antes de formular sus políticas fiscales y económicas, las consideraciones de las instituciones europeas. Esta es, a todas luces, la mejor manera de garantizar la estabilidad del sistema.

A pesar de lo breve de su existencia (el primer Semestre Europeo tuvo lugar en 2011), nos parece comprensible que esta herramienta ya haya sido objeto de una cierta revisión. En Noviembre de 2014, con el inicio del Semestre de 2015, la Comisión Europea admitía posibles mejoras en el ámbito de la transparencia y también constataba las dificultades en la aplicación de las recomendaciones, por lo que, es preciso aumentar la eficacia del sistema y acrecentar el sentimiento de “apropiación” por parte de los Estados miembros que garantice su mayor compromiso con el Semestre.

La racionalización del Semestre debe simplificar la información que se intercambian la Comisión y los Estados miembros y, también, debe abrir los procesos a la participación de más agentes, como el Parlamento Europeo o los interlocutores sociales a escala europea.

El camino para conseguir una Unión Económica y Monetaria “profunda y auténtica” (y “justa”, según el último informe presentado por el grupo de los “cinco presidentes” en Junio de 2015), sigue siendo objeto de renovadas

propuestas y debates, que proponen hojas de ruta y etapas que consigan poner en marcha nuevos y mejorados elementos de GEE.

En ese sentido, la Unión Europea es muy consciente del “poder” de los datos para dar a conocer las herramientas y los resultados de la GEE a la ciudadanía y por ello realiza un gran esfuerzo respecto a la elaboración y utilización de un gran número de indicadores. Sin embargo, constatamos que este esfuerzo adolece de una adecuada integración de los diferentes elementos de GEE, de una síntesis que facilite su comprensión (como podría ser el formato de un Cuadro de Indicadores) y de un peso equilibrado en las diferentes áreas de gobernanza económica.

**2. La medición actual de la gobernanza de la UE se caracteriza por su dispersión puesto que son muchas y muy diferentes las fuentes y sub-fuentes que deben consultarse, y por su desequilibrio en cuanto a las distintas áreas de gobernanza que debe cubrir.**

El estudio de los indicadores que actualmente elabora y utiliza la UE para medir la GEE nos desvela que estas mediciones son muchas y dispersas. En total hemos identificado 577 indicadores, que se presentan en un gran número de informes, bases de datos y grupos de indicadores. Las fuentes (y sub-fuentes) de estos datos se localizan, a su vez, en diferentes Direcciones Generales de la Comisión Europea, en el Banco Central y en el Mecanismo Europeo de Estabilidad, además de la información que se facilita en algunos de los elementos de la GEE.

Si analizamos la clasificación de estos indicadores en las cuatro áreas de GEE que proponemos en el estudio, constatamos el desequilibrio existente: 393 indicadores miden aspectos relacionados con las políticas de crecimiento, competitividad y empleo, mientras que apenas 7 de ellos nos informan sobre los programas de asistencia financiera a los Estados en dificultades (140 indicadores se refieren a las políticas presupuestarias y 37 a la regulación y supervisión del sector financiero).

Por otra parte, también advertimos del hecho de que siguiendo el método de búsqueda de indicadores por fuente y sub-fuente de información, el resultado de dicha búsqueda nos ha llevado a identificar indicadores de coordinación y supervisión de políticas presupuestarias que, ciertamente, pueden confundirse con los indicadores de las políticas de crecimiento; esta circunstancia nos llevaría a la constatación de que la UE muestra una preocupación casi exclusiva por estas últimas políticas o que, en sentido contrario, no muestra interés en dar a conocer mediciones de las políticas presupuestarias de los Estados miembros en detalle.

En el análisis de los indicadores que maneja la UE y que podrían formar parte de un Cuadro de Mando Integral en base a cuatro perspectivas (preparación, procesos, resultados para los contribuyentes y resultados finales), constatamos, asimismo un desequilibrio a favor de un mayor peso de los indicadores que miden los resultados finales de la GEE.

En cualquier caso, también nos llama la atención que estas mediciones europeas no tengan en cuenta las experiencias internacionales de medición de la Gobernanza Económica, que se cubren diferentes ámbitos de las políticas de crecimiento, competitividad y empleo, y temas o variables tan especializados e interesantes para la GEE como el bienestar de la población, el nivel educativo o la innovación.

- 3. La medición de la GEE sería más completa y eficiente si se consideraran otros indicadores internacionales, en particular cuando éstos analicen áreas con menor cobertura en la supervisión actual de la UE o cuando incidan en las percepciones directas de la ciudadanía y rompan, de alguna forma, con la actual sobre-medición de las variables macroeconómicas.**

Para completar la medición de la GEE es posible acudir a numerosos y prestigiosos organismos internacionales que cuentan con una experiencia contrastada en la medición de diferentes aspectos relativos a la Gobernanza Económica. La idea sería que UE incorporase estas mediciones internacionales a su propio sistema de medición.

Resultaría particularmente interesante la utilización de mediciones novedosas como el indicador relativo a la felicidad mundial, o mediciones que son proceden de manera muy directa de la percepción de los ciudadanos, como los indicadores de percepción de la corrupción, de confianza de los ciudadanos en la UE o la tasa de participación en las elecciones europeas.

- 4. Una medición completa y eficiente de la GEE facilitaría su conocimiento y comprensión por parte de los ciudadanos, y también contribuiría a conseguir un mayor nivel de implicación y compromiso por parte de los Estados miembros hacia la propia GEE.**

La importancia, e incluso la urgencia, por desarrollar un sistema de medición integral, sistemático y sintético de la GEE se deriva de la relevancia que la Gobernanza Económica tiene en el actual debate europeo.

Esta premura por dar a conocer los elementos y los resultados de la GEE se justifica, asimismo, en el clima de desafección y división que actualmente muestra la ciudadanía europea respecto al proyecto comunitario. La transparencia y la comunicación son, sin duda, armas eficaces contra el euroescepticismo.

- 5. Consideramos que un medio eficaz para desarrollar una medición completa y eficiente de la GEE es el diseño de un Cuadro de Mando Integral, CMI, que, con el formato de una cobertura ordenada de los aspectos más significativos de la GEE, facilite la interpretación de los diferentes indicadores en base a cuatro perspectivas: la preparación de las instituciones económicas, el trabajo mediante procesos eficaces y eficientes, la consecución de buenos resultados para los contribuyentes y de resultados finales para la ciudadanía.**

El cuadro de mando integral es una herramienta reconocida en el diagnóstico del funcionamiento de organizaciones y que, en particular, valora la importancia de los aspectos intangibles.

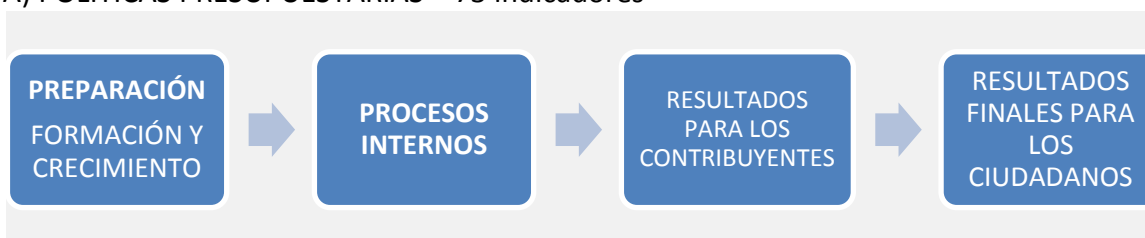
Es por ello que, a nuestro juicio, un formato de CMI aportaría una visión estructurada y ordenada sobre la complicada GEE e incorporaría, con la utilización de otros indicadores internacionales, el análisis de ámbitos de la Gobernanza hoy inéditos en la medición de la GEE como la legitimidad de los gobiernos, el bienestar de la población, la felicidad o el apoyo de los ciudadanos a la UE.

- 6. Como conclusión a la investigación, realizamos la siguiente propuesta de CMI de medición de la GEE**

Se trata de un primer paso en la tarea que nos lleva a sugerir futuras líneas de investigación en relación al análisis de posibles alternativas y métodos para su implantación y desarrollo en el entramado institucional de la UE.

## PROPUESTA DE CMI DE LA GEE - indicadores elaborados y manejados por la UE

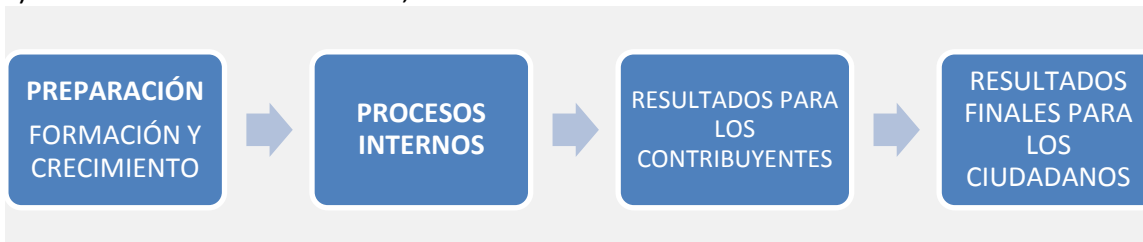
### A) POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS – 73 indicadores



Government effectiveness	value of calls for tender published in 'Tenders Electronic Daily' (TED) as a percentage of GDP	Administrative cost for tax administrations per net revenue collection (cost per 100 units of revenue)	General government deficit (% of GDP)
User-centricity of eGovernment services in seven different government areas	Public expenditure in capital formation (% of GDP and of total government expenditure)	The national fiscal rule index (NFRI)	Government debt, % of GDP
Transparency of eGovernment services in seven different government areas	Government expenditure on education as a % of GDP	The medium-term budgetary framework index (MTBFI)	Gini coefficient for disposable income and change of market income and disposable income inequalities
eGovernment use by citizens 25-54 years old	GBAORD (Government Budget Appropriations or Outlays for R&D) as % of GDP	Size of shadow economy (in % of GDP)	Share of people (65+) at risk of poverty or social exclusion in total population at risk of poverty or social exclusion
Time required and cost required to start-up a company	Pension expenditure, % of GDP	Undeclared work (share of GDP or employment)	Relative median income ratio (65+)
Average number of days to obtain licences in Europe	Public expenditure on health (% on total government expenditure, % on GDP)	Total Tax Burden in EU Member States (in % of GDP)	Sustainability indicator (S2)
Time needed to resolve litigious civil and commercial cases* (1st instance/in days)	GENERAL GOVERNMENT revenue (ESA95)	Corporate taxation – Effective Average Tax Rates	Structural primary balance, % of GDP
ICT Systems for the registration and management of cases (weighted indicator min=0, max=4)	GENERAL GOVERNMENT expenditure (ESA95)	Implicit tax rate on labour (ITR)	Average duration of working life and employment rate of older workers (55-64),
Electronic communication between courts and parties (weighted indicator -min=0, max=4)	Medium-term budgetary frameworks (MTBF) index: median	Environmental Tax Revenue across Member States in % of GDP	Average age at which people first received an old-age pension (years)
Effective implementation	Government procurement as a driver of business innovation	VAT compliance gap as a percentage of GDP	Life expectancy at 65
User-centricity of e-government services for regular business operations	Payment times of public authorities in days	Wastefulness of government spending	Healthy ageing (Healthy Life Years at birth)
Cost to start a company	Government investment as a share of total government expenditures	Irregular Payments and Bribes	Perceived judicial Independence
Time needed to comply with tax returns, in hours		Corruption preventing businesses from winning a public tender	General government balance
Time needed to export		Diversion of public funds	Cyclically adjusted balance
Cost of exporting		Total Taxes (including SSC) as % of GDP	PROCEDIMIENTO DÉFICIT EXCESIVO (3 categorías)
Time needed to enforce a contract in days		Implicit tax rates in % - Consumption	REP - Sound Public finances
Cost of enforcing a contract (% of claim)		Implicit tax rates in % - Labour	REP - Pension and healthcare systems

Time needed to resolve insolvency		Implicit tax rates in % - Capital	REP - Fiscal framework
		Implicit tax rates in % - Capital and business income	REP – Taxation
		Implicit tax rates in % - Corporate income	REP - Public administration and smart regulation
		Implicit tax rates – Energy	IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS
			INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP

## B) POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO – 93 indicadores



Fixed National and rural basic broadband coverage (%)	Labour productivity, nominal (€1000/employed)	Public Employment Services involvement in job placement by age (% recent recruits)	The share of individuals who judge their current computer or Internet skills to be sufficient if they were to look for a job or change job within a year (% of citizens in the active labour market)
Fixed broadband — basic and high-speed penetration	Labour productivity, Wage-adjusted (% of wage)	Number of Public Employment Services reporting increased/decreased total staff year-on-year	Export of goods as a percentage of GDP (%)
Cost of electricity ( Euro per Kw/h in the 500 MWh < X < 2 000 MWh band)	Annual real labour productivity growth (%)	Number of Public Employment Services reporting increased/decreased expenditure year-on-year	Number of SMEs exporting outside the EU
Inactivity traps	Participation in active labour market programmes (activation support)	PES capacities to implement the Youth Guarantee	Share of renewables in gross final energy consumption
Decline in net replacement rate (the ratio of the average net replacement rates of either unemployment insurance or unemployment assistance (whichever is available) between the second and fifth year in unemployment and that in the first year)	Expenditure on unemployment benefits and ALMP (% of GDP)	EPL (Employment protection legislation) index for permanent and temporary work contracts	R&D intensity
Maximum unemployment insurance duration	Proportion of jobseekers participating in activation measures (activation support)	Unemployment Benefit Systems: Entitlement conditions	<i>Progress required to meet the 2020 R&amp;D intensity targets (in % of current value)</i>
Government effectiveness (scale -2.5:2.5)	Bargaining coverage, adjusted,	UI -Unemployment Insurance- duration if 22 years of contribution	<i>National employment rate targets compared to current and projected 2020 employment rates (all age group 20-64)</i>
E-government services: business start-ups (scale 0:100)	Statutory minimum wages (in euros)		Young people (15-24 yrs) not in employment, education or training (NEET) for EU Member States
E-government services: regular business operations (scale 0:100)	Statutory minimum wages as a proportion of the mean value of average gross monthly earnings		Long-term unemployment rates in % of the active population

Time to prepare and pay taxes (hours)	Flexible working time regimes (difference between share of men and women on schedules entirely set by employer, in percentage points)		Share of involuntary part-time workers on total part time workers, and part-time workers (% on total employment)
Compliance déficit (Single Market, i.e. directives incorrectly transposed)	Gender Gap in Pension (%), pensioners aged over 65 years		Proportion of employees earning less than 105% of the minimum wage
Infringement cases (Single Market)	Impact of social protection expenditure		Overqualification. High skilled in medium or low skilled jobs (percentages)
Internal Market Information System - speed in answering requests (days)	Collective consumption expenditure of general government		<i>Tertiary education attainment, Europe 2020 headline target and national targets</i>
Public procurement - bidder participation (percentage)	compensation of employees		<i>Early school leaving, Europe 2020 headline target and national targets</i>
Public procurement - accessibility (percentage)	balances – corporations		Employability: employment rates of recent graduates
Public procurement - procedural efficiency (days)	Compensation of employees per head - % ch. on prev. Period		Severe material deprivation rate (in %)
	Labour productivity per hour worked (EU-27=100)		Share of working age population at risk of poverty (% population age 18-64); y-y
	Labour productivity per person employed in manufacturing (1000 PPS)		gross national income per head of population
	Evolución del gasto de protección social por habitante entre 2007 y 2011; por función de protección social		foreign trade shares in world trade
			Indicador Flash de confianza del consumidor (Flash CCI)
			Indicador de Sentimiento Económico (ESI)
			Indicador de Clima Empresarial (BCI)
			Trade balance (merchandise) billion EUR
			REER (HICP/CPI) - Real effective exchange rates based on Relative price indicators
			Percentage of R&D as a % of GDP
			Knowledge-intensive exports (% GDP)
			R&D performed by businesses (% of GDP)
			REP - Network industries
			REP - Competition in service sector
			REP - I&D and innovation
			REP - Resource efficiency
			REP - Labour market participation
			REP - Active labour market policy
			REP - Wage setting mechanisms
			REP - Labour market segmentation
			REP - Education and training
			REP - Poverty and social inclusion
			IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES

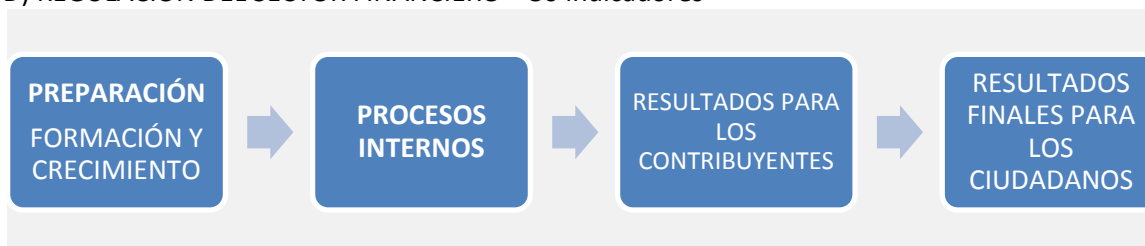
			ESPECÍFICAS POR PAÍS
			INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP
			Saldo de la Balanza por cuenta corriente (media de 3 años, en % del PIB)
			Posición de inversión internacional neta (en % del PIB)
			Variación porcentual (3 años) del tipo de cambio real efectivo, deflatores IPCA respecto de 41 países industrializados
			Variación porcentual (5 años) de las cuotas en los mercados de exportación
			Variación porcentual (3 años) de los costes laborales unitarios (CLU) nominales
			Variación porcentual interanual de los precios de la vivienda deflactados
			Flujo de crédito al sector privado (consolidado, en % del PIB)
			Deuda del sector privado (consolidada, en % del PIB)
			Variación porcentual interanual de los pasivos totales del sector financieros (datos no consolidados)
			Deuda de las administraciones públicas (en % del PIB)
			Tasa de desempleo, media de 3 años
			Países incluidos en el Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos Excesivos

### C) ASISTENCIA A ESTADOS EN DIFICULTADES – 6 indicadores



			Eurosystem - Assets - General government debt in euro
			Eurosistema – Créditos a las Administraciones públicas
			Prima de riesgo (coste financiero respecto a los Bonos alemanes a 10 años)
			Potential savings of EFSF/ESM financing vs theoretical market cost (in 2013)
			Loans and advances to euro area Member States
			Undisbursed loans to euro area Member States

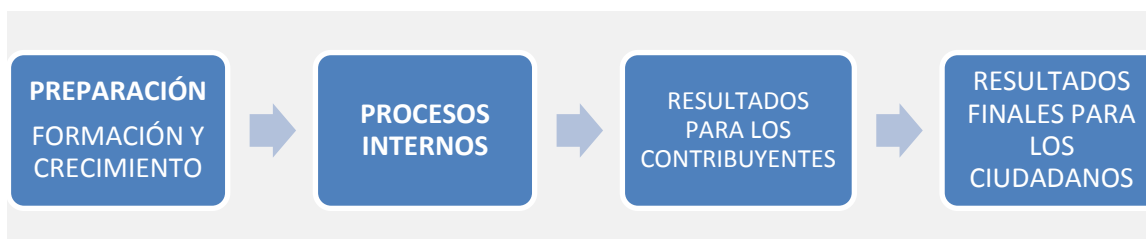
## D) REGULACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO – 30 indicadores



	Credit growth (% y-o-y)		NPL ratio (%) - ratio of nonperforming loans to total loans
	Loans to households % ch. on prev. year		CA ratio (%) - capital adequacy ratio (CA ratio) - an indicator of banks' capacity to absorb losses
	Loans to non-financial corporations % ch. on prev. year		RoE ratio (%) - an indicator of banks overall profitability.
	Eurosistema – Préstamos concedidos a entidades de crédito en relación con operaciones de política monetaria		Private debt (% GDP)
			LTD ratio (%) - loan-to-deposit ratio (LTD ratio)
			CB liquidity (% liab.)
			Interest spread (b.p.)
			CDS spread(b.p.)
			% y-o-y change in deflated House Prices
			Residential Construction as % GDP
			Balance of opinion on lending conditions
			Interest rates for one-year loans up to EUR 1 million
			Interest rates for one-year loans (smes- large enterprises)
			SMEs' access to bank loans
			Non-bank lending: Venture capital as % of GDP
			Nominal interest rates (3 month) level
			Nominal interest rates (10 year) level
			Stock market (Eurostoxx) % ch. on prev. Period
			Bilateral exchange rate EUR/USD level - % ch. on prev. Period
			Real interest rates - long term (10-year yield government bonds)
			Real interest rates - short term (3-months EURIBOR)
			REP - Banca y acceso a la financiación
			REP - Mercado de la vivienda
			IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS
			INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP
			Indicador compuesto de resistencia sistémica (CISS)

## PROPUESTA DE CMI DE LA GEE - Indicadores internacionales relevantes

(en sombreado aparecen los Indicadores destacados en la investigación, con la inclusión de los subíndices correspondientes)



### 1- Indicador de Gobernanza Mundial, del Banco Mundial

Efectividad gubernamental	Calidad de la regulación	Estado de Derecho	Voz y rendición de cuentas
		Control de la corrupción	Estabilidad política y falta de violencia

### 2- Indicador sobre Hacer Negocios ("Doing Business"), del Banco Mundial

Manejo de permisos de construcción	Protección de inversores	Pago de impuestos	INDICADOR DE HACER NEGOCIOS del país
Obtención de electricidad	Registro de propiedades		Obtención de crédito
Apertura de un negocio	Cumplimiento de contratos		Densidad de nuevas empresas
Comercio transfronterizo	Resolución de la insolvencia		

### 3-Índice sobre libertad económica, de la Heritage Foundation &WSJ

### 4- Indicadores de riesgos operativos, de la EIU

	INDICE SOBRE LIBERTAD ECONÓMICA		
			INDICADORES DE RIESGOS OPERATIVOS

### 5- Indicador de Competitividad Global, del Foro Económico Mundial

Instituciones	Eficiencia del mercado de productos	Salud y educación primaria	INDICADOR DE COMPETITIVIDAD GLOBAL del país
Infraestructuras	Eficiencia del mercado laboral	Educación superior y prácticas	Tamaño del mercado
		Innovación	Entorno macroeconómico
		Preparación tecnológica	Desarrollo del mercado financiero
			Sofisticación de los negocios

### 6-Índice del anuario de competitividad mundial, del IMD

### 7- Cuota de exportación, de la OMC

### 8- Restricciones IDE, de la OCDE

### 9- Confianza IDE, de AT KEARNEY

### 10- Entrada IDE, de la UNCTAD

	RESTRICCIONES IDE		INDICE DEL ANUARIO DE COMPETITIVIDAD MUNDIAL
	CONFIANZA IDE		CUOTA DE EXPORTACIÓN
			ENTRADA IDE

### 11- Indicador de Percepción de la Corrupción, de Transparencia Internacional)

### 12- Índice del Estado de Derecho, del World Justice Project

		INDICADOR DE PERCEPCIÓN DE LA CORRUPCIÓN en el país	
		SISTEMA DE INTEGRIDAD DE LA UE	
INDICE DEL ESTADO DE DERECHO			

13- Índice Global de Innovación, GII, de la Universidad de Cornell y otros

14- Índice de preparación para la tecnología, NRI, del WEF

		GII	
		NRI	

15- Ranking académico de universidades internacionales, ARWU, del CWCU de la Universidad Jiao Tong de Shanghai

16 Informes PISA y PIAAC, de la OCDE

17- Índice de nivel de inglés, de EF

		RANKING ACADÉMICO DE UNIVERSIDADES	
		INFORMES PISA- PIAAC	
		NIVEL DE INGLÉS	

18- Índice de felicidad, de la SDSN

19- Índices de Bienestar Regional, de la OCDE

20 Índice de Desarrollo Humano, del PNUD

21 –Ratio porcentual de ingresos y Ratio de pobreza relativa, de la OCDE

			INDICE DE FELICIDAD
			INDICES DE BIENESTAR REGIONAL
			INDICE DE DESARROLLO HUMANO
			RATIO PORCENTUAL DE INGRESOS Y RATIO DE POBREZA RELATIVA

22- Confianza en la UE, del Eurobarómetro de la Comisión Europea

23 –Tasa de participación en las elecciones al Parlamento Europeo, del Parlamento Europeo

			CONFIANZA EN LA UE
			TASA DE PARTICIPACIÓN EN LAS ELECCIONES AL PARLAMENTO EUROPEO

## REFERENCIAS

## 1. Libros, artículos y documentos de la UE

Banco Central Europeo (2014): *Informe de Convergencia 2014*. Banco Central Europeo Frankfurt am Main.

Bilbao (2013): *Del mercado único a la Unión Monetaria: ¿hacia una política económica común?*. Cuadernos Europeos de Deusto, Nº 50: 51-76.

Blume y Veigel (2012): *Good Governance, Qualitative Growth, Employment*. KFW-Positionspapier.

Bofinger and Ried (2010): *A New Framework for Fiscal Policy Consolidation in Europe*. German Council of Economic Experts. Working Paper 03/2010.

Bradlow (2013): *A Framework for Assessing Global Economic Governance*. Boston College Law Review, Volume 54, Issue 3: 971-1003.

Brunet (2008): *The European Economic Constitution: An analysis of the Constitutional Treaty*. The Constitutional Treaty, Leiden, Martinus Nijhoff: 39-59.

Brunet (2013): *La gobernanza económica de Europa*. El Mundo. Madrid, 22.12.2013.

Buti (2010): *Re-constructing the European house*. European Economy News, Nº 19: 3.

Buti (2011): *Balancing imbalances: improving economic governance in the EU after the crisis*. CESifo Forum.

Calvo (2013): *La arquitectura económica y financiera de la UEM y los efectos de la crisis*. Cuadernos Europeos de Deusto, Nº 49: 91-108.

Cameron (2011): *Fiscal Responses to the Economic Contraction of 2008-09*. Yale University.

Comisión Europea (2008): Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, *Pensar primero a pequeña escala, "Small Business Act" para Europa: iniciativa en favor de las pequeñas empresas*. COM (2008) 394 final, Bruselas.

Comisión Europea (2010a): Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Banco Central Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, *Reforzar la coordinación de las políticas económicas*. COM (2010) 250 final, Bruselas.

Comisión Europea (2010b): Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo Europeo, al Consejo, al Banco Central Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, *Reforzar la coordinación de las Políticas Económicas para fomentar la estabilidad, el crecimiento y el empleo – Instrumentos para una mejor gobernanza económica de la UE*. COM (2010) 367 final, Bruselas.

Comisión Europea (2010c): *Europa 2020 – Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*. COM (2010) 2020 final, Bruselas.

Comisión Europea (2011a): *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento: anticipo de la respuesta global de la UE a la crisis*. COM (2011) 11 final, Bruselas.

Comisión Europea (2011b): *Comunicación de la Comisión, Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento 2012*. COM (2011) 815 final, Bruselas.

Comisión Europea (2012a): *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y social y al Comité de las Regiones, Mejorar la Gobernanza del Mercado Único*. COM (2012) 259 final, Bruselas.

Comisión Europea (2012b): *Comunicación de la Comisión, Un Plan Director para una Unión Económica y Monetaria profunda y auténtica: se abre un debate a escala europea*. COM (2012) 777 final, Bruselas.

Comisión Europea (2012c): *Comunicación de la Comisión, Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento 2013*. COM (2012) 750 final, Bruselas.

Comisión Europea (2012d): *Plan de acción para reforzarla lucha contra el fraude fiscal y la evasión fiscal*. COM (2012) 722 final, Bruselas.

Comisión Europea (2013a): *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, Hacia una unión económica y monetaria profunda y auténtica – introducción de un instrumento de convergencia y competitividad*. COM (2013) 165 final, Bruselas.

Comisión Europea (2013b): *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, Hacia una Unión Económica y Monetaria profunda y auténtica - Coordinación ex ante de los planes de grandes reformas de la política económica*. COM (2013) 166 final, Bruselas.

Comisión Europea (2013c): *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo, Reforzar la dimensión social de la Unión Económica y Monetaria*. COM (2013) 690 final, Bruselas.

Comisión Europea (2013d): *La Gobernanza Económica de la UE al detalle*. MEMO 13/979, Comisión Europea, Bruselas.

Comisión Europea (2013e): *Comunicación de la Comisión, Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento para 2014*. COM (2013) 800 final, Bruselas.

Comisión Europea (2014a): *Sexto informe sobre la cohesión económica, social y territorial. Inversión para el empleo y el crecimiento, Promoción del desarrollo y la buena gobernanza en las regiones y ciudades de la UE*. Comisión Europea, Bruselas.

Comisión Europea (2014b): *La gobernanza económica de la UE al detalle*. MEMO/13/318, Comisión Europea, Bruselas.

Comisión Europea (2014c): *Comprender las políticas de la Unión Europea: La Unión Económica y Monetaria y el Euro, estabilidad, crecimiento y prosperidad para toda Europa*. Comisión Europea, Bruselas, 2014.

Comisión Europea (2014d): *Eurobarómetro núm. 82*, Noviembre 2014. Bruselas.

Comisión Europea (2014f): *Un sector financiero reformado para Europa*. COM (2014) 279, Bruselas.

Comisión Europea (2014g): *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Banco Central Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, Revisión de la gobernanza económica, Informe sobre la aplicación de los Reglamentos (UE) nº 1173/2011, 1174/2011, 1175/2011, 1176/2011, 1177/2011, 472/2013 y 473/2013*. COM (2014) 905 final, Bruselas.

Comisión Europea (2014h): *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Banco Central Europeo, al Comité Económico y Social Europeo, al Comité de las Regiones y al Banco Europeo de Inversiones, Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento para 2015*. COM (2014) 902 final, Bruselas.

Comisión Europea (2014i): *La Unión Monetaria y el Euro*. Comisión Europea, Bruselas.

Comisión Europea (2014k): *Informe de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo. Informe sobre la lucha contra la corrupción en la UE*. COM (2014) 38, Bruselas.

Comisión Europea (2014l): *Unión Bancaria: restablecimiento de la estabilidad financiera de la zona del euro*. MEMO/14/294, Comisión Europea, Bruselas.

Comisión Europea (2015a): *Hacer el mejor uso de la flexibilidad con las actuales reglas del Pacto de Estabilidad y Crecimiento*. COM (2015) 12, Bruselas.

Comisión Europea (2015b): *Unión Bancaria: restablecimiento de la estabilidad financiera de la zona del euro*. MEMO/14/294, versión actualizada, Comisión Europea, Bruselas.

Conseil et Commission (1970): *Rapport intérimaire au Conseil et à la Commission concernant la réalisation par étapes de l'union économique et monétaire de la Communauté*. Journal officiel des Communautés européennes, DO N° C 94 de 23.7.1970.

Consejo Europeo (2011): *Conclusiones del Consejo Europeo de 24 y 25 de Marzo de 2011*. Consejo Europeo, Bruselas.

Consejo Europeo (2012): *Conclusiones del Consejo Europeo de 28 y 29 de Junio de 2012*. Consejo Europeo Bruselas.

Crespo (2012): *La reforma de la supervisión de las políticas fiscales en la Unión Europea durante la crisis. ¿Huracán o brisa de cambio?*. Presupuesto y Gasto Público 66/2012: 39-58, Secretaría de Estado de Presupuestos y Gastos, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.

Dajani y Blanco (2011): *La posición competitiva de España: indicadores y rankings de competitividad*. Boletín Económico de ICE N° 3006: 3-15, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, Madrid.

De Grauwe (2010): *A Mechanism of Self-destruction of the Eurozone*. CEPS Commentary. Centre for European Policy Studies, Brussels.

De Grauwe (2013): *Design Failures in the Eurozone: Can they be fixed?*. LEQS Paper No. 57/2013; London School of Economics and Political Science. London.

Delors et al. (2011): *The European Semester: only a first step*. Notre Europe, Policy Brief num. 22.

Dima et al. (2013): *New empirical evidence of the linkages between governance and economic output in the European Union*. Journal of Economic Policy Reform, 2013, Vol. 16, No. 1: 68–89.

Dimitrakopoulou (2012): *Macro-economic Conditionality in Cohesion Policy: Added Value or Unnecessary Burden?*. EGMONT, Royal Institute for International Relations, Brussels.

Dutta et al. (2014): *The Global Innovation Index 2014: The Human Factor In innovation*. Cornell University, INSEAD, and WIPO Fontainebleau, Ithaca, and Geneva.

Eichengreen (1990): *One Money for Europe? Lessons from the US Currency Union*. Working Paper Series from the Department of Economics, Institute for Business and Economic Research, UC Berkeley.

Estrada (2012): *Nuevas herramientas para la gobernanza económica global: marco para el crecimiento y supervisión de desequilibrios*, Boletín Económico del Banco de España: 65-78.

European Central Bank (2010): *European Systemic Risk Board established*. Press Release, 16 December 2010. European Central Bank. Frankfurt am Main.

European Central Bank (2012): *Hearing at the Committee on Economic and Monetary Affairs of the European Parliament, Introductory Statement by Mario Draghi, President of the ECB, Brussels, 9 July 2012*. European Central Bank. Frankfurt am Main.

European Central Bank (2015a): *Introductory statement to the press conference (with Q&A), Mario Draghi, President of the ECB. Nicosia, 5 March 2015*. European Central Bank. Frankfurt am Main.

European Central Bank (2015b): *Economic Bulletin*. Issue 1/2015. European Central Bank. Frankfurt am Main.

European Commission (2013f): *Proposal for a Council Directive implementing enhanced cooperation in the area of financial transaction tax*. COM (2013) 71 final, Brussels.

European Commission (2014e) *Employment and Social Developments in Europe 2013*. European Commission, Brussels.

European Commission (2014j): *The EU's economic governance explained, European Commission Fact Sheet*. MEMO/14/2180, European Commission, Brussels.

European Parliament (2014): *Implementation of Country Specific Recommendations*. European Parliament, Strasbourg.

European Stability Mechanism (2015): *ESM Factsheet*. Luxembourg.

- Feldstein (1992): *The case against EMU*. *The Economist*.
- García Durán (2012): *La Gobernanza Económica de la Zona Euro*. *Revista de Economía Mundial*, 30: 103-129.
- Gerlach (2010): *What follows after EFSM and EFSF?*. *Euro Area Governance – Ideas for crisis management reform*, Study compilation: 57-64. European Parliament, Brussels.
- Gómez (2012): *El Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza, dentro del nuevo marco condicional de cohesión social de la Unión Europea*. *Revista de Derecho Comunitario Europeo* núm. 42: 521-541.
- González (2013): *La UE a los 60 años de sus orígenes: nuevas instituciones y mecanismos económicos para viejas carencias*, *Boletín de Estudios Económicos*, Vol. LXVIII, Nº 210: 463-487.
- Goodhart (1998): *The two concepts of money: implications for the analysis of optimal currency areas*. *European Journal of Political Economy*, Volume 14, Issue 3: 407-432.
- Gros y Roth (2012): *The Europe 2020 Strategy Can it maintain the EU's competitiveness in the world?*. Centre for European Policy Studies, Brussels.
- Grupo de Expertos (2014): *Grupo de expertos sobre el Fondo de Amortización de Deuda y las Euroletras*. Informe final, 31 de marzo de 2014. Comisión europea, Bruselas.
- Hitiris y Vallés (1999): *Economía de la Unión Europea*. Prentice-Hall Iberia. Madrid.
- International Monetary Fund (1997): *Good Governance, the IMF'S role*. International Monetary Fund, Washington.
- Jackson (2013): *Rethinking Economic Governance: A Naturalistic Cosmopolitan Jurisprudence*, *Boston College International and Comparative Law Review*, Vol. 36, Issue 1: 39-120.
- Juncker et al. (2015a): *Preparing for Next Steps on Better Economic Governance in the Euro Area, Analytical Note*, Informal European Council, February 2015. European Council, Brussels.
- Juncker et al. (2015b): *Realizar la Unión Económica y Monetaria europea*. Comisión Europea, Bruselas.
- Kaldor (1971): *The dynamic effects of the Common Market*. *New Statesman*. 12 March, 1971.

Kaplan and Norton (1992): *The Balanced Scorecard: Measures that Drive Performance*. Harvard Business Review Review 70, no. 1: 71–79.

Kapoor (2010): *Improving Eurozone Economic Governance*. Foundation for European Progressive Studies, FEPS. Brussels.

Kaufmann et al. (2010): *Response to ‘What do the Worldwide Governance Indicators Measure?’*. European Journal of Development Research, Vol. 22: 55–58.

Kaufmann et al. (2011): *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*. Hague Journal on the Rule of Law, 3: 220–246.

Kösters (2010): *Credible Rules, Not Discretion, Will Make the Euro Sustainable*. Intereconomics, Review of European Economic Policy, Vol. 45.2010, 6: 340-343.

Krugman (2009): *A Continent Adrift*. New York Times, 16.3.2009.

Malesky and Merchant-Vega (2011): *A Peek under the Engine Hood: The Methodology of Subnational Economic Governance Indices*. Hague Journal on the Rule of Law, 3, Issue 2: 186-219.

Mariscal (2010): *Más allá de Lisboa: horizontes europeos*. Tecnos. Madrid.

Micossi y Peirce (2014): *Flexibility clauses in the Stability and Growth Pact: no need for revision*. CEPS Policy Brief, Nº 319.

Miller y Kim (2014): *Puntos destacados del Índice 2015 de Libertad Económica*. The Heritage Foundation, Washington.

Miller et al. (2013): *Highlights of the 2014 Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation, Washington.

Moltó (2012): *La nueva gobernanza económica en la UE: avances y carencias*. Revista Galega de Economía, vol. 21: 1-31.

Mulas-Granados (2009): *Mejorando la gobernanza económica en la UE*. ARI Nº 12/2009, Real Instituto Elcano. Madrid.

O’Rourke and Taylor (2013): *Cross of Euros*. Journal of Economic Perspectives, Volume 27, Number 3: 167–192.

Organización Mundial del Comercio (2014): *Perfiles comerciales 2014*. Organización Mundial del Comercio, Ginebra.

Pasimeni (2014): *An Optimum Currency Crisis*. The European Journal of Comparative Economics Vol. 11, n. 2: 173-204.

PNUD, (1997): *Reconceptualizing governance*. United Nations, New York.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2014): *Informe sobre Desarrollo Humano 2014*. Naciones Unidas, Nueva York.

Ramírez (2011): *Gobernanza y legitimidad democrática*. Reflexión Política, vol. 13, núm. 25: 124-135.

Rodríguez (2013): *Crisis de la deuda y nueva gobernanza económica: una alternativa conservadora al gobierno económico europeo*. Revista de Economía Mundial, 31: 229-257.

Rodríguez-Pose and Garcilazo (2013): *Quality of Government and the Returns of Investment: Examining the Impact of Cohesion Expenditure in European Regions*. OECD Regional Development Working Papers, No. 2013/12, OECD Publishing, Paris.

Rothstein (2011): *Defining and measuring quality of government*. The Quality of Government Institute, Department of Political Science, University of Gothenburg.

Roy y Tisdell (1998): *Good governance in sustainable development: the impact of institutions*. International Journal of Social Economics, Vol. 25 I: 6/7/8:1310 – 1325.

Ruding (2012): *The Contents and Timing of a European Banking Union: Reflections on the differing views*. CEPS Essay, Brussels.

Schelkle (2009): *Good governance in crisis or a good crisis for governance? A comparison of the EU and the US*. LESQS Paper Nº 16/2009, London School of Economics and Political Science. London.

Schwab (2014): *The Global Competitiveness Report 2014–2015*. World Economic Forum, Geneva.

Schwab (2013): *The Global Competitiveness Report 2013–2014*. World Economic Forum, Geneva.

Stierle et al. (2014): *Democratización de Europa*. Transnational Institute (TNI), Washington.

<http://www.tni.org/es/article/ha-fracasado-el-pacto-de-competitividad-de-la-ue>

Sustainable Development Solutions Network (2015): *World Happiness Report 2015*. Sustainable Development Solutions Network, New York.

Tilford (2010): *How to save the euro*. Centre for European Reform Essays. Center for European Reform, London.

Tömmel y Verdun (2009): *Innovative Governance in the European Union: The Politics of Multilevel Policymaking*. Lynne Rienner, Boulder, USA.

Transparency International (2014): *The EU Integrity System report*. Transparency International EU Office, Brussels.

United Nations Conference on Trade and Development (2014): *World Investment Report 2014*. Untad, Geneva.

United Nations Conference on Trade and Development (2015): *World Investment Report 2015, overview*. Unctad, Geneva.

World Bank (1992): *Governance and Development*. World Bank, Washington D.C.

World Bank Group (2013): *Doing Business 2014*. World Bank Group, Washington D.C.

World Bank Group (2014): *Doing Business 2015*. World Bank Group, Washington.

World Justice Project (2015): *Rule of Law Index 2015*. World Justice project, Washington.

## 2. Fuentes on-line por contenido / palabra clave

Actividad de la DG ECFIN:

[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/index_en.htm)

[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm](http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm)

Asistencia financiera:

[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/assistance\\_eu\\_ms/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/assistance_eu_ms/index_en.htm)

Banco Central Europeo, Programa de compra de activos:

[https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2015/html/pr150122\\_1.es.html](https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2015/html/pr150122_1.es.html)

<https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/omt/html/index.en.html>

Confianza de los europeos en las instituciones europeas según el Eurobarómetro:

[http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb\\_arch\\_en.htm](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb_arch_en.htm)

Cuadro de mando del Mercado Único:

[http://ec.europa.eu/internal\\_market/score/index\\_en.htm#begincontent](http://ec.europa.eu/internal_market/score/index_en.htm#begincontent)

Cuotas de Exportación:

[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/publications\\_s/trade\\_profiles14\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/trade_profiles14_s.htm)

Estrategia Europa 2020:

[http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_es.htm)

[http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/key-areas/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/key-areas/index_es.htm)

Estructura del Sistema Europeo de Supervisores Financieros:

<http://www.eba.europa.eu/>

<http://www.esma.europa.eu/>

<https://eiopa.europa.eu/>

Estudio Prospectivo Anual sobre el Crecimiento 2015:

[http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/annual-growth-surveys/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/annual-growth-surveys/index_es.htm)

FEEF:

<http://www.efsf.europa.eu/about/index.htm>

Funcionamiento de la Junta Europea de Riesgos Sistémicos:

<http://www.esrb.europa.eu/home/html/index.en.html>

Gobernanza Económica:

[http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/economic-governance/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/europe-2020-in-a-nutshell/priorities/economic-governance/index_es.htm)

Hojas clave por país, “SBA country fact sheets”:

[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/index_en.htm)

[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm)

IDD: <http://www.oecd.org/social/income-distribution-database.htm>

IDH: <http://hdr.undp.org/es/content/el-%C3%ADndice-de-desarrollo-humano-idh>

Indicador de Riesgos Operativos de la EIU:

<http://viewswire.eiu.com/index.asp?layout=RKAllCountryVW3>

Indicador sintético de riesgos sistémicos:

[http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES\\_KEY=290.CISS.D.U2.ZOZ.4F.EC.SS\\_CI.IDX](http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=290.CISS.D.U2.ZOZ.4F.EC.SS_CI.IDX)

Indicadores de Bienestar Regional: <http://www.oecdregionalwellbeing.org>

Índice ARWU: <http://www.shanghairanking.com>

Índice de Libertad Económica: <http://www.heritage.org/index>

Índice del Estado de Derecho: <http://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index>

Índice EPI: <http://www.ef.com.es/eipi>

Índice FDI confidence:

<http://www.atkearney.es/research-studies/foreign-direct-investment-confidence-index/2015>

Índice Global de Innovación:

<https://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>

Índice sobre Restricciones Regulatorias a la Inversión Extranjera:

<http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

Información estadística e informaciones proporcionadas por el BCE:

<http://sdw.ecb.europa.eu>

Informe de la felicidad mundial: <http://worldhappiness.report/>

Informe PIACC: <http://www.oecd.org/site/piaac/surveyofadultskills.htm>

Informe PISA: <http://www.oecd.org/pisa/aboutpisa>

Informes WIR de la UNCTAD:

<http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1245>

Informes sobre la competitividad industrial de la UE:

[http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/eu-competitiveness-report/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/eu-competitiveness-report/index_en.htm)

[http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/ms-competitiveness-report/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/growth/industry/competitiveness/reports/ms-competitiveness-report/index_en.htm)

MEDE: <http://www.esm.europa.eu/>

Mediciones manejadas por la DG TAXUD:

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/gen\\_info/economic\\_analysis/tax\\_structures/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/gen_info/economic_analysis/tax_structures/index_en.htm)

MUS: <https://www.bankingsupervision.europa.eu/home/html/index.en.html>

NRI: <http://reports.weforum.org/network-readiness-index>

Nuevas normas sobre el sistema financiero:

[http://ec.europa.eu/internal\\_market/finances/policy/map\\_reform\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/finances/policy/map_reform_en.htm)

Pacto de Estabilidad y Crecimiento-versión correctiva:

[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/economic\\_governance/sgp/corrective\\_arm/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/corrective_arm/index_en.htm)

Participación de los ciudadanos en las elecciones europeas:

<http://www.europarl.europa.eu/elections2014-results/es/turnout.html>

Plan Juncker:

[http://ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-investment/plan/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/priorities/jobs-growth-investment/plan/index_en.htm)

Programa para el Desarrollo Sostenible de la Fundación Novartis:

[http://www.gdrc.org/u-gov/doc-sust\\_gov.html](http://www.gdrc.org/u-gov/doc-sust_gov.html)

Regional Competitiveness Index:

[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/es/information/publications/studies/2013/draft-eu-regional-competitiveness-index-rci-2013](http://ec.europa.eu/regional_policy/es/information/publications/studies/2013/draft-eu-regional-competitiveness-index-rci-2013)

Semestre Europeo :

<http://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/search.html?page=0&previousSubmitter=&facetAction=ADD&selectedAuthor=&selectedKeyword=&selectedPolicyArea=EURSEM&contributor=egov&selectedContributor=&word=&selectedDocumentType=&documentTypes=&fakeSelectedPolicyArea=EURSEM&fakeSelectedAuthor=&fakeSelectedKeywords=&previousResultSetDateStart=09-09-2013&dateStart=&previousResultSetDateEnd=13-07-2015&dateEnd>

Semestre Europeo – Recomendaciones Específicas por país:

[http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/country-specific-recommendations/index\\_es.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/country-specific-recommendations/index_es.htm)

Semestre Europeo – Supervisión de Desequilibrios Macroeconómicos:

<http://sdw.ecb.europa.eu/reports.do?node=1000004048>

[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/economic\\_governance/macroeconomic\\_imbalance\\_procedure/mip\\_reports/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/mip_reports/index_en.htm)

[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/economic\\_governance/macroeconomic\\_imbalance\\_procedure/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/index_en.htm)

Tasa sobre transacciones financieras:

[http://ec.europa.eu/taxation\\_customs/taxation/other\\_taxes/financial\\_sector/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation/other_taxes/financial_sector/index_en.htm)

WCY Index:

<http://www.imd.org/wcc/news-wcy-ranking>

### **3. Legislación de la Unión Europea**

Decisión del Consejo de 22 de enero de 2013 por la que se autoriza una cooperación reforzada en el ámbito del impuesto sobre las transacciones financieras.

Directiva (UE) 2015/121 del Consejo de 27 de enero de 2015 por la que se modifica la Directiva 2011/96/UE relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes.

Directiva 2011/16 sobre la cooperación administrativa en el ámbito de la fiscalidad.

Directiva 2011/85/UE del Consejo, de 8 de noviembre de 2011, sobre los requisitos aplicables a los marcos presupuestarios de los Estados miembros.

Directiva 2011/96/CEE del Consejo, de 30 noviembre 2011, relativa al régimen fiscal común aplicable a las sociedades matrices y filiales de Estados miembros diferentes.

Directiva 2014/107/UE del Consejo de 9 de diciembre de 2014 que modifica la

Directiva 2011/16/UE por lo que se refiere a la obligatoriedad del intercambio automático de información en el ámbito de la fiscalidad.

Directiva 2014/49/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de Abril de 2014 relativa a los sistemas de garantía de depósitos.

Directiva 2014/57/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de abril de 2014 sobre las sanciones penales aplicables al abuso de mercado (Directiva sobre abuso de mercado).

Directiva 2014/59/UE del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de mayo de 2014 por la que se establece un marco para la reestructuración y la resolución de entidades de crédito y empresas de servicios de inversión, y por la que se modifican la Directiva 82/891/CEE del Consejo y las Directivas 2001/24/CE, 2002/47/CE, 2004/25/CE, 2005/56/CE, 2007/36/CE, 2011/35/UE, 2012/30/UE y 2013/36/UE y los Reglamentos (UE) nº 1093/2010 y (UE) nº 648/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo.

EFSF Framework Agreement (as amended with effect from the Effective Date of the Amendments) between Kingdom of Belgium, Federal Republic of Germany, Republic of Estonia, Ireland, Hellenic Republic, Kingdom of Spain, French Republic, Italian Republic, Republic of Cyprus, Grand Duchy of Luxembourg, Republic of Malta, Kingdom of The Netherlands, Republic of Austria, Portuguese Republic, Republic of Slovenia, Slovak Republic, Republic of Finland and European Financial Stability Facility.

Reglamento (UE) 596/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de abril de 2014 sobre el abuso de mercado (Reglamento sobre abuso de mercado) y por el que se derogan la Directiva 2003/6/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, y las Directivas 2003/124/CE, 2003/125/CE y 2004/72/CE de la Comisión.

Reglamento (UE) No 1173/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de noviembre de 2011 sobre la ejecución efectiva de la supervisión presupuestaria en la zona del Euro.

Reglamento (UE) No 1174/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de noviembre de 2011 relativo a las medidas de ejecución destinadas a corregir los desequilibrios macroeconómicos excesivos en la zona del euro.

Reglamento (UE) No 1175/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de noviembre de 2011 por el que se modifica el Reglamento (CE) no 1466/97 del Consejo, relativo al refuerzo de la supervisión de las situaciones presupuestarias y a la supervisión y coordinación de las Políticas Económicas.

Reglamento (UE) No 1176/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo de 16 de noviembre de 2011 relativo a la prevención y corrección de los desequilibrios macroeconómicos.

Reglamento (UE) No 1177/2011 del Consejo de 8 de noviembre de 2011 por el que se modifica el Reglamento (CE) no 1467/97, relativo a la aceleración y clarificación del procedimiento de déficit excesivo.

Reglamento (UE) Nº 472/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de mayo de 2013 sobre el reforzamiento de la supervisión económica y presupuestaria de los Estados miembros de la zona del euro cuya estabilidad financiera experimenta o corre el riesgo de experimentar graves dificultades.

Reglamento (UE) Nº 473/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 21 de mayo de 2013 sobre disposiciones comunes para el seguimiento y la evaluación de los proyectos de planes presupuestarios y para la corrección del déficit excesivo de los Estados miembros de la zona del euro.

Reglamento (UE) nº 806/ 2014 del Parlamento Europeo y del Consejo de 15 de julio de 2014 por el que se establecen normas uniformes y un procedimiento uniforme para la resolución de entidades de crédito y de determinadas empresas de servicios de inversión en el marco de un Mecanismo Único de Resolución y un Fondo Único de Resolución y se modifica el Reglamento (UE) nº 1093/2010.

Reglamento 462/2013 y Directiva 2013/14/CE sobre la calificación crediticia.

Reglamento UE Nº 407/2010 del Consejo de 11 de mayo de 2010 por el que se establece un mecanismo europeo de estabilización financiera.

Tratado constitutivo del Mecanismo Europeo de Estabilidad (MEDE), firmado el 2 de Febrero de 2012.

Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza en la Unión Económica y Monetaria entre el reino de Bélgica, la república de Bulgaria, el reino de Dinamarca, la república federal de Alemania, la república de Estonia, Irlanda, la república helénica, el reino de España, la república francesa, la república italiana, la república de Chipre, la república de Letonia, la república de Lituania, el gran ducado de Luxemburgo, Hungría, Malta, el reino de los Países Bajos, la República de Austria, la república de Polonia, la república portuguesa, Rumanía, la república de Eslovenia, la república eslovaca, LA república de Finlandia y el reino de Suecia, de dos de Marzo de 2012.

## **ANEXOS**

## Anexo 1 - Mediciones de la GEE actual elaboradas y utilizadas por la UE

En este anexo mostramos los 577 indicadores que consideramos constituyen la actual medición de la GEE por parte de la UE en función de dos variables: por las fuentes y sub-fuentes de información que hemos identificado y por las áreas de GEE que proponemos en nuestro modelo de análisis.

FUENTE – SUBFUENTE DE INFORMACION (indicadores)		A_Políticas Presupuestarias	B_Políticas de Crecimiento, Competitividad y Empleo	C_Asiencia a Estados en dificultades	D_Regulación y supervisión del sector financiero
1 ESTRATEGIA EUROPA 2020 215 indicadores	01-Política fiscal, sostenibilidad a largo plazo e impuestos (55)	X			
	02-Sector financiero (19)				X
	03- Promoción del crecimiento y competitividad (42)		X		
	04-Mercado laboral, educación y políticas sociales (77)		X		
	05-Modernización de las administraciones públicas (22)	X			
2_ECFIN 172 indicadores	01-AMECO (103)	X	X		
	02- Encuestas a empresas y consumidores (3)		X		
	03-Gobernanza fiscal (3)	X			
	04-Indicadores clave de la Eurozona (57)	X	X		X
	05-Competitividad en precios y costes (6)		X		
3_ENTR 75 indicadores	01-PYMEs (3)		X		
	02-Política Industrial (65)	X	X		
	03-Mercado Único (7)		X		
4_TAXUD 17 Indicadores	01-Tendencias fiscales	X			
5_BCE 5 indicadores	01-Boletines mensuales y Libros Estadísticos			X	X
	02- Informe anual			X	X
	03- Informe de estabilidad financiera			X	
6_MEDE 4 indicadores	01- Informe anual de actividades			X	
7_ELEMENTOS DE GEE 89 indicadores	01- Procedimiento de déficit excesivo (1)	X			
	02- Informe Conjunto sobre el Empleo (24)		X		
	03- Recomendaciones específicas por país (17)	X	X		X
	04- Implementación de las REP (2 indicadores en 3 áreas de GEE) ( 6)	X	X		X
	05-Supervisión macroeconómica (40)		X		
	06- Junta Europea de Riesgos Sistémicos (1)				X

## Área A: COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DE LAS POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS

### 1-01) EE2020 - Fiscal policy, long-term sustainability and taxation / 7 INFORMES (55 indicadores) <sup>114</sup>

General government deficit (% of GDP)
Stock of government debt (% of GDP)
Public pension expenditure (% of GDP)
Public health care and long-term care expenditure (% of GDP)
Government debt, % of GDP
value of calls for tender published in 'Tenders Electronic Daily' (TED) as a percentage of GDP
Public expenditure in capital formation (% of GDP and of total government expenditure)
Year on year change in government expenditure on education (as a % of GDP)
Government expenditure on education as a % of GDP
Government expenditure on education and annual expenditure per student in € PPS - levels of education
GBAORD (Government Budget Appropriations or Outlays for R&D) as % of GDP
Gini coefficient for disposable income and change of market income and disposable income inequalities
Percentage of population (65+) living at risk of poverty or social exclusion
People (65+) at risk of poverty or social exclusion, <b>percentage of total population</b>
<b>Share of people (65+) at risk of poverty or social exclusion in total population at risk of poverty or social exclusion</b>
At risk of poverty rate of older people (65+)
Severe material deprivation of older people (65 +), percentage of total population
Relative median income ratio (65+)
Aggregate replacement ratio
Workforce's level of education (Employment of workers holding a tertiary degree as a percentage of total employment in health and social work and in all sectors)
Self-reported unmet needs for medical examination by reason
Relative growth of public expenditure on health and GDP (Average annual increase in public health expenditure as a % of GDP)
Administrative cost for tax administrations per net revenue collection (cost per 100 units of revenue),
Sustainability indicator (S2)
the national fiscal rule index (NFRI)
the medium-term budgetary framework index (MTBFI)
Structural primary balance, % of GDP
Average duration of working life and employment rate of older workers (55-64),
Long-term growth in pension expenditure as a percentage of GDP
Average age at which people first received an old-age pension (years)
Life expectancy at 65
Employment rate of older workers (55-64)
Duration of working life
Pension expenditure, % of GDP
Pensionable age
Health financing (% General government, % Private sector)
Public expenditure on health (% on total government expenditure, % on GDP)
Evolution of jobs in health and in all other sectors
public spending on health care and long-term care, % of GDP
Fiscal sustainability indicators (S1 and S2) and contributions from health and long-term care
Healthy ageing (Healthy Life Years at birth)
Size of shadow economy (in % of GDP)
Undeclared work (share of GDP or employment)
Total Tax Burden in EU Member States (in % of GDP)
Structure of tax revenues by major type of taxes, % of the total forecasted tax burden.
Corporate taxation – Effective Average Tax Rates
Implicit tax rate on labour (ITR)
Estimates of personal income tax expenditures in % of PIT collected
Debt-equity tax bias in Corporate Financing
VAT 'policy gap': Percentage of theoretical revenues at standard rates not collected due to reduced rates and exemptions
VAT collection to theoretical revenues EU and selected OECD

<sup>114</sup> ESTRATEGIA EUROPA 2020 / INFORMES

1. Cuentas Públicas y Crecimiento amigable del gasto
2. Fiscalidad
3. Sostenibilidad de las Cuentas Públicas
4. Adecuación y Sostenibilidad de las Pensiones
5. Salud y sistemas de salud
6. Marcos fiscales
7. Trabajo no declarado

Revenues from property taxes (in % of GDP)
Environmental Tax Revenue across Member States in % of GDP
VAT "compliance" gap as a percentage of GDP
S1 indicator

## 1-05) EE2020 - Modernising public administration / 2 INFORMES (22 indicadores) <sup>115</sup>

Government effectiveness
User-centricity of eGovernment services in seven different government areas
Transparency of eGovernment services in seven different government areas
eGovernment use by citizens 25-54 years old
Utilisation of strategic human resources management practices in central government
Utilisation of evidence-based instruments
Time required and cost required to start-up a company
Average number of days to obtain licences in Europe
Number of hours needed to comply with tax return rules across the European Union
Wastefulness of government spending
Irregular Payments and Bribes
Diversion of public funds to companies, individual or groups
Corruption preventing businesses from winning a public tender
Time needed to resolve litigious civil and commercial cases* (1st instance/in days)
Rate of resolving litigious civil and commercial cases (1st instance/in %)
Number of litigious civil and commercial pending cases (1st instance/per 100 inhabitants)
Availability of monitoring of courts' activities
Availability of evaluation of courts' activities
ICT Systems for the registration and management of cases (weighted indicator min= 0, max=4)
Electronic communication between courts and parties (weighted indicator -min=0, max=4)
General government expenditure on law courts as a percentage of GDP
Perceived judicial Independence

## 2-01) ECFIN - AMECO - 3 GRUPOS DE INDICADORES (8 indicadores) <sup>116</sup>

GENERAL GOVERNMENT revenue (ESA95)
GENERAL GOVERNMENT expenditure (ESA95)
GENERAL GOVERNMENT net lending (ESA95)
GENERAL GOVERNMENT excessive deficit procedure
CYCLICAL ADJUSTMENT OF PUBLIC FINANCE VARIABLES based on potential gdp (ESA95)
CYCLICAL ADJUSTMENT OF PUBLIC FINANCE VARIABLES based on trend gdp (ESA95)
GROSS PUBLIC DEBT based on ESA95
GROSS PUBLIC DEBT based on ESA95 and former definition (linked series)

## 2-03) ECFIN - FISCAL GOVERNANCE (3 indicadores)

Medium-term budgetary frameworks (MTBF) index: median
Fiscal Rule Strength Index (FRSI)
Fiscal rule index (FRI)

## 2-04) ECFIN - INDICADORES CLAVE DE LA EUROZONA - GRUPO DE INDICADORES (6 indicadores) <sup>117</sup>

General government balance
Primary government balance
General government, expenditures and receipts
General government debt
Cyclically adjusted balance
Cyclically adjusted primary balance

<sup>115</sup> ESTRATEGIA EUROPA 2020 - INFORMES  
34. Calidad de la Administración pública  
35. Ficha temática: sistemas judiciales efectivos

<sup>116</sup> AMECO - GRUPOS DE INDICADORES  
- General Government  
- Cyclical adjustment of public finance variables  
- Gross Public Debt

<sup>117</sup> INDICADORES CLAVE DE LA EUROZONA  
8- Public finance

### 3-02) ENTR - POLÍTICA INDUSTRIAL - 1 informe (21 indicadores) <sup>118</sup>

Government effectiveness
Diversion of public funds
Irregular payments and bribes
Strategic capacity
Effective implementation
Use of evidence-based instruments
User-centricity of e-government services to start a company
User-centricity of e-government services for regular business operations
Time required to start a company (in days)
Cost to start a company
Average time in days to obtain licences
Government procurement as a driver of business innovation
Payment times of public authorities in days
Time needed to comply with tax returns, in hours
Time needed to export
Cost of exporting
Time needed to enforce a contract in days
Cost of enforcing a contract (% of claim)
Time needed to resolve insolvency
Quality of medium-term budgetary frameworks
Government investment as a share of total government expenditures

### 4-01) TAXUD-- TENDENCIAS FISCALES (17 indicadores)

Table 1: Total Taxes (including SSC) as % of GDP
Table 4: Indirect Taxes as % of GDP – Total
Table 14: Direct Taxes as % of GDP – Total
Table 22: Social Contributions as % of GDP – Total
Table 6: Indirect Taxes as % of GDP – VAT
Table 16: Direct Taxes as % of GDP - Personal income taxes
Table 18: Direct Taxes as % of GDP - Corporate income tax
Table 24: Social Contributions as % of GDP – Employers
Table 26: Social Contributions as % of GDP – Employees
Table 28: Social Contributions as % of GDP - Self-employed
Table 82: Implicit tax rates in % - Consumption
Table 83: Implicit tax rates in % - Labour
Table 84: Implicit tax rates in % - Capital
Table 85: Implicit tax rates in % - Capital and business income
Table 86: Implicit tax rates in % - Corporate income
Table 87: Implicit tax rates in % - Capital and business income of households and self-employed
Table 88: Implicit tax rates – Energy

### 7) ELEMENTOS DE GEE (8 indicadores)

7-01) Procedimientos por Déficit Excesivo

7-03) Recomendaciones Específicas por país

7-04) Implementación de las Recomendaciones específicas por país

COMISIÓN EUROPEA <sup>1</sup>	Procedimiento de déficit excesivo (3 posibles situaciones de los Estados miembros)
COMISIÓN EUROPEA PROPUESTA DE RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS, REP (Panorama, "Overview" en inglés)	Sound Public finances
	Pension and healthcare systems
	Fiscal framework
	Taxation
Unidad de Apoyo a la Gobernanza Económica del Parlamento Europeo	Public administration and smart regulation
	Implementación de las Recomendaciones Específicas por país
COMISIÓN EUROPEA – DG ECFIN	Indicador sintético de la implementación de las REP

<sup>118</sup> Informe COMPETITIVENESS THROUGH ADMINISTRATIVE EFFICIENCY / Public administration scoreboard

## Área B: COORDINACIÓN Y SUPERVISIÓN DE LAS POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO

1-03) EE2020 - Promoción del crecimiento y la competitividad – 9 informes (42 indicadores) <sup>119</sup>

Employment composition
Value added composition
Labour productivity, nominal (€1000/employed)
Labour productivity, Wage-adjusted (% of wage)
Annual real labour productivity growth (%)
Network Readiness Index
Fixed National and rural basic broadband coverage (%)
Households in areas without broadband in the EU
Fixed broadband — basic and high-speed penetration
Share of Structural Funds for broadband allocated to selected projects
Fixed broadband lines – new entrants' market share
Mobile subscribers: operators market share
The share of ICT practitioners across EU countries (%)
The share of individuals who judge their current computer or Internet skills to be sufficient if they were to look for a job or change job within a year (% of citizens in the active labour market)
No or Low Computer Skills (% of individuals)
Manufacturing production indexes
Manufacturing as a percentage of gross value added
Evolution of investment components in the EU (index; 2005=100)
Investment in equipment in the EU (%)
Innovation Union scoreboard
Export of goods as a percentage of GDP (%)
Time to export (in days)
Cost to export
Number of SMEs exporting outside the EU
The product market regulation index for professional services
The product market regulation index for network sectors
Cost of electricity ( Euro per Kw/h in the 500 MWh < X < 2 000 MWh band)
Ranges of retail electricity prices paid by industrial consumers (without VAT) in different annual consumption bands in EU Member States (€ cent/kWh)
Ranges of retail gas prices paid by industrial consumers (without VAT) in different annual consumption bands in EU Member States (€ cent/kWh)
Regulatory burden — air passenger transport and road freight transport
Market share of all but the principal railway undertakings
Rail market structure
Satisfaction with infrastructure quality
Congestion, total road traffic
Current and projected gaps to 2020 targets for non-ETS sectors
Share of renewables in gross final energy consumption
R&D intensity
Progress required to meet the 2020 R&D intensity targets (in % of current value)
Resource productivity growth
Municipal waste management
Environmental taxes on total tax revenue (%)
Implicit Tax Rate on Energy

<sup>119</sup> Informes EE 2020 – PROMOCIÓN DEL CRECIMIENTO Y LA COMPETITIVIDAD

1. Servicios
2. Política Industrial
3. Agenda Digital: banda ancha y comunicaciones-e
4. Agenda Digital: TICs para el empleo
5. Redes de energía
6. Industrias de redes – transportes
7. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: cambio climático y energía
8. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: investigación y desarrollo
9. Eficiencia de recursos

1-04) EE2020 - Mercado laboral, educación y políticas sociales – 15 informes (77 indicadores) <sup>120</sup>

Employment rate (20-64)
National employment rate targets compared to current and projected 2020 employment rates (all age group 20-64)
Percentage share of employment in water collection, sewerage, waste collection, and remediation activities
Employment in the renewable energy sector as % share of total employment
Employment % share of traditional industries
Percentage share of workers aged 15-39, and aged over 50 in "Water supply; sewerage; waste management and remediation activities"
Emission-intensive industries in the EU, share of low- and high-skilled workers on total employment
Percentage share of older workers in traditional industries
Tax wedge level (as % of the total labour cost) on low wage earners (67 % of the average wage, single person, no child)
Employment rate (%) of low skilled (ISCED 0-2) individuals (15-64 years old)
Tax wedge composition, low income earners (67% average wage, single): Tax wedge on 67% of average wage, in order of magnitude of social security contributions paid by the employer
Tax wedge composition, low income earners (67% average wage, single): Tax wedge for the 67% of the average wage, in 2013, by burden on employees (SCC employee plus income tax)
Youth unemployment rates for the EU Member States
NEET rates (age group 15-24)
Young people (15-24 yrs) not in employment, education or training (NEET) for EU Member States
Long-term unemployment rates in % of the active population
Participation in active labour market programmes (activation support)
Expenditure on unemployment benefits and ALMP (% of GDP)
Proportion of jobseekers participating in activation measures (activation support)
Persons available and wanting to work but not seeking a job, as a % of the active population (15-74 yrs)
Use of the Public Employment Services in job-search in relation to the proportion of unemployed in the jobseeker population
Public Employment Services involvement in job placement by age (% recent recruits)
Number of Public Employment Services reporting increased/decreased total staff year-on-year
Number of Public Employment Services reporting increased/decreased expenditure year-on-year,
PES capacities to implement the Youth Guarantee
EPL (Employment protection legislation) index for permanent and temporary work contracts
Labour turnover
Share of temporary contracts and transition from temporary to permanent
Share of temporary workers on total employment
Share of involuntary part-time workers on total part time workers, and part-time workers (% on total employment)
Self-employment rate (% of self employed over total employment)
Union density,
Bargaining coverage, adjusted,
Nominal compensation per employee, y-o-y % change
Productivity and compensation per employee (PPS)
RULC (real unit labour cost) and unemployment rate
Statutory minimum wages (in euros)
Statutory minimum wages as a proportion of the mean value of average gross monthly earnings
Proportion of employees earning less than 105% of the minimum wage
Beveridge curve
Overqualification. High skilled in medium or low skilled jobs (percentages)
Unemployment rates by highest level of education attained (%)
Dispersion of regional employment rates (NUTS level 2)
Tertiary education attainment, Europe 2020 headline target and national targets
Tertiary education attainment: current performance and recent change
Early school leaving, Europe 2020 headline target and national targets
Early school leaving: current performance and recent change

<sup>120</sup> Informes EE 2020 – MERCADO LABORAL, EDUCACIÓN Y POLÍTICAS SOCIALES

1. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: tasa de empleo
2. Trabajos verdes: potencial del empleo y retos
3. Carga fiscal sobre el trabajo
4. Desempleo juvenil
5. Políticas activas del mercado laboral
6. Servicios públicos de empleo
7. Legislación de protección del empleo
8. Sistemas de fijación de salarios y desarrollos salariales
9. Disfunciones de capacitación y movilidad laboral
10. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: metas de educación terciaria
11. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: abandono temprano de la educación y formación
12. Educación y formación – facilitando capacitaciones importantes
13. Participación femenina en el mercado laboral
14. Beneficios por desempleo con ánimo de impulsar el trabajo
15. Objetivos EUROPA 2020 objetivos: estrategias de inclusión activa – exclusión social y pobreza

Percentage of low achievers in reading (15 year olds, %),
Employability: employment rates of recent graduates
Participation in adult lifelong learning (population aged 25-64, %),
Share of the population 16-65 years old at each level of proficiency in literacy
Average proficiency in literacy (16-29 year-olds) by educational attainment
Gaps between male and female full-time equivalent employment rates (FTEER) and employment rate (ER) -women and men aged 20-64
Employment impact of parenthood
Children cared for by formal arrangements (weekly time spent in care)
Flexible working time regimes (difference between share of men and women on schedules entirely set by employer, in percentage points)
Employment rate by sex, 55-64 years old
Gender pay gap
Gender Gap in Pension (%), pensioners aged over 65 years
People at risk of poverty or social exclusion (percentage of total population, 55 years or over)
Unemployment Benefit Systems: Entitlement conditions
Unemployment traps
Inactivity traps
UI duration if 22 years of contribution
Decline in net replacement rate (the ratio of the average net replacement rates of either unemployment insurance or unemployment assistance (whichever is available) between the second and fifth year in unemployment and that in the first year)
Job search and availability conditions
Maximum unemployment insurance duration
People at risk of poverty or social exclusion
At-risk-of-poverty rate after social transfers (in %)
Severe material deprivation rate (in %)
People living in households with very low work intensity
Impact of social transfers (excluding pensions) on poverty reduction
Poverty reduction effect of family and child benefits for children aged 0-17
Impact of social protection expenditure
In-work at-risk-of-poverty rate
Share of working age population at risk of poverty (% population age 18-64); y-y
In-work at-risk-of-poverty rate for Low Work Intensity households

## 2-01) ECFIN - AMECO – 15 grupos de indicadores (95 indicadores) <sup>121</sup>

Population
labour force statistics
Unemployment
employment, persons (national accounts)
employment, full-time equivalents (national accounts)
self-employed, persons (national accounts)
wage and salary earners, persons (national accounts)
wage and salary earners, full-time equivalents (national accounts)
private final consumption expenditure
private final consumption expenditure per head of population
actual individual final consumption of households
consumer price index
total final consumption expenditure of general government
collective consumption expenditure of general government
individual consumption expenditure of general government
total consumption

### <sup>121</sup> AMECO – GRUPOS DE INDICADORES

1. POBLACIÓN Y EMPLEO
2. CONSUMO
3. FORMACIÓN DE CAPITAL Y AHORRO
4. DEMANDA DOMÉSTICA Y FINAL
5. INGRESO NACIONAL
6. PRODUCTO INTERIOR (=Producto Doméstico)
7. PRODUCTO INTERIOR BRUTO (APROXIMACIÓN INGRESOS), COSTES LABORALES
8. STOCK DE CAPITAL
9. EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS, CUENTAS NACIONALES
10. BALANZAS CON EL RESTO DEL MUNDO, CUENTAS NACIONALES
11. COMERCIO EXTERIOR
12. CUENTAS NACIONALES POR RAMA DE ACTIVIDAD
13. VARIABLES MONETARIAS
14. EMPRESAS (CORPORACIONES)
15. HOGARES Y NPISH

gross fixed capital formation, total economy
gross fixed capital formation at current prices, sectors
net fixed capital formation, total economy
net fixed capital formation at current prices, sectors
consumption of fixed capital, total economy
consumption of fixed capital, general government
gross fixed capital formation by type of goods at current prices
gross fixed capital formation by type of goods at constant prices
gross fixed capital formation by type of goods, price deflators
change in inventories and net acquisition of valuables
gross capital formation
gross saving
net saving
domestic demand excluding change in inventories
domestic demand including change in inventories
final demand
contributions to the change of the final demand deflator
gross national income
gross national income per head of population
net national income
national disposable income at current prices
gross national disposable income per head of population
gross domestic product
gross domestic product per head of population
gross domestic product per person employed
gross domestic product per hour worked
potential gross domestic product at constant prices
trend gross domestic product at constant prices
gdp at constant prices adjusted for the impact of terms of trade per head
contributions to the change of gdp at constant market prices
alternative definitions domestic product at current prices
gross value added, total economy
compensation of employees
operating surplus, total economy
nominal compensation per employee, total economy
real compensation per employee, total economy
adjusted wage share
nominal unit labour costs, total economy
real unit labour costs, total economy
net capital stock at constant prices, total economy
factor productivity, total economy
production factors substitution, total economy
marginal efficiency of capital, total economy
exports of goods and services
imports of goods and services
exports of goods
exports of services
imports of goods
imports of services
terms of trade
balances with the rest of the world, national accounts
foreign trade at current prices
foreign trade shares in world trade
employment, persons
employment, full-time equivalents
wage and salary earners, persons
wage and salary earners, full-time equivalents
gross value added by main branch at current prices
gross value added by main branch at current prices per person employed
gross value added by main branch at current prices per employee
gross value added by main branch at constant prices
gross value added by main branch at constant prices per person employed
gross value added by main branch at constant prices per employee
price deflator gross value added by main branch
compensation of employees by main branch

nominal compensation by main branch per employee
adjusted wage share by main branch
nominal unit wage costs by main branch
nominal unit labour costs by main branch
real unit labour costs by main branch
industrial production
exchange rates and purchasing power parities
interest rates
revenue – corporations
expenditure – corporations
balances – corporations
Revenue - households and NPISH
expenditure - households and NPISH
Balances - households and NPISH

## 2-02) ECFIN - Business and Consumer Surveys (3 indicadores)

Indicador Flash de confianza del consumidor (Flash CCI)
Indicador de Sentimiento Económico (ESI)
Indicador de Clima Empresarial (BCI)

## 2-04) ECFIN - Indicadores clave de la Eurozona– 6 grupos de indicadores (40 indicadores) <sup>122</sup>

Economic Sentiment – indicator
Industrial confidence – balance
Services confidence – balance
Industrial production - % ch. on prev. period
Gross domestic product - % ch. on prev. period
Labour productivity - % ch. on prev. period
Consumer confidence – balance
Retail confidence – balance
Private consumption - % ch. on prev. Period
Retail sales - % ch. on prev. Period
Capacity utilisation level (%)
Production expectations (manuf.) – balance
Gross fixed capital formation - % ch. on prev. Period
Equipment investment - % ch. on prev. Period
Construction investment - % ch. on prev. Period
Change in stocks contrib. to GDP
Employment expectations (manuf.) balance
Employment expectations (services) balance
Employment - % ch. on prev. Period
Employment (000) - % ch. on prev. Period
Compensation of employees per head - % ch. on prev. Period
Unemployment expectations – balance
Unemployment rate % of lab. Force
Unemployment (000) - % ch. on prev. Period
World trade - % ch. on prev. Period
Export order books balance
Trade balance (merchandise) billion EUR
Exports of goods and services - % ch. on prev. Period
Imports of goods and services - % ch. on prev. Period
Current-account balance billion EUR
Direct investment billion EUR
Portfolio investment billion EUR
Consumer inflation expectations balance
Headline inflation (HICP)- % ch. on prev. Period

### <sup>122</sup> INDICADORES CLAVE DE LA EUROZONA

- 1- RESULTADO -6 indicadores
- 2- CONSUMO PRIVADO - 4 indicadores
- 3- INVERSION - 6 indicadores
- 4- MERCADO LABORAL - 8 indicadores
- 5- TRANSACCIONES INTERNACIONALES - 8 indicadores
- 6- PRECIOS - 8 indicadores

Core HICP- % ch. on prev. Period
Domestic producer prices- % ch. on prev. Period
Import prices- % ch. on prev. Period
Oil (Brent) in USD- % ch. on prev. Period
Oil (Brent) in EUR- % ch. on prev. Period
Non-energy commodity prices (EUR)- % ch. on prev. Period

## 2-05) ECFIN - Competitividad en precios y costes (6 indicadores)

NEER - Trade weighted currency indices
REER (HICP/CPI) - Real effective exchange rates based on Relative price indicators
REER (PGDP) - Real effective exchange rates based on GDP deflator
REER (PX) - Real effective exchange rates based on Export price deflator
REER (ULCE) - Real effective exchange rates based on ULC in economy as a whole
REER (ULCM) - Real effective exchange rates based on ULC in manufacturing

## 3-01) ENTR - PYMEs – informes país (3 indicadores)

Número de empresas por tamaño – tendencias
Número de trabajadores por tamaño de empresa – tendencias
Valor añadido por tamaño de empresa – tendencias

## 3-02) ENTR -Política Industrial - 2 grupos de indicadores (44 indicadores) <sup>123</sup>

Manufacturing value added (% of total VA)
Gross fixed capital investment (% of GDP)
Investment in transport, other machinery and equipment (% of GDP)
Intra-EU exports as a % of GDP
Manufacturing Production (Index 2010=100)
Value added (Index 2010=100)
Labour productivity in manufacturing (Index 2010=100)
Labour cost per unit in manufacturing (Index 2008=100)
Extra-EU exports of goods as % of GDP
Intra-EU exports of goods as a % of GDP
Lending conditions expressed as net % of banks tightening credit standards (Euro area)
Loan flows in billion euros (three months total, Euro area)
Percentage of R&D as a % of GDP
Patents applications per million habitants
Industrial confidence (Standard deviation)
Production expectations (Standard deviation)
Assessment of stock levels (Standard deviation)
Assessment of order books (Standard deviation)
Gross Domestic Product
Total Investment
Investment in equipment
Unemployment rate (%)
Labour productivity per hour worked (EU-27=100)
Labour productivity per person employed in manufacturing (1000 PPS)
Total exports (% GDP)
Knowledge-intensive exports (% GDP)
Exports of environmental goods as % of all exports of goods
Innovation Union Scoreboard
R&D performed by businesses (% of GDP)
Non-financial high-growth enterprises as % of all enterprises
Government effectiveness (scale -2.5:2.5)
E-government services: business start-ups (scale 0:100)
E-government services: regular business operations (scale 0:100)
Diversion of public funds (scale 1:7)
Irregular payments and bribes (scale 1:7)
Time needed to start a company (days)
Cost of starting a company (eur)
Average payment duration from public authorities (days)
Time to prepare and pay taxes (hours)

<sup>123</sup> 2 grupos de indicadores

- Main industry indicator
- Monitoring member States

Administrative Costs of Taxation (per 100 units of revenue collection)
Time needed to enforce a contract (days)
Cost of enforcing a contact (%of claim)
Time needed to resolve insolvency (years)
Time to export (days)

### 3-03) ENTR - Mercado Único – Cuadro de Mando (7 indicadores)

transposition deficit relating to the Single Market
compliance déficit
infringement cases
Internal Market Information System - speed in answering requests (days)
Public procurement - bidder participation (percentage)
Public procurement - accessibility (percentage)
Public procurement - procedural efficiency (days)

### 7) ELEMENTOS DE GEE (76 indicadores)

7-02) Informe conjunto sobre el empleo

7-03) Recomendaciones Específicas por país

7-04) Implementación de las Recomendaciones específicas por país

7-05) Supervisión macroeconómica

INFORME CONUNTO SOBRE EL EMPLEO	Tasa de desempleo: variación y nivel
	Tasa de desempleo juvenil
	Porcentaje de ninis
	Variación real en la renta bruta disponible de los hogares
	Tasa de riesgo de pobreza de la población en edad laboral: variación y nivel (grupo de edad 18-64)
	Desigualdades (ratio S80/S20): variación y nivel
	Evolución de las tasas de desempleo entre 2004 y 2013 en la EU-28 (datos anuales), total, jóvenes, trabajadores de más edad, trabajadores poco cualificados y mujeres
	Tasas de desempleo de larga duración en % de la población activa, EU-28 y Estados miembros, 2010 y 2013
	Porcentajes de ninis en la EU-28 y en los Estados miembros en el segundo trimestre de 2014 y valores más alto y más bajo desde 2008
	Aumento del empleo (número de personas empleadas, entre 20 y 64 años) desde el primer trimestre de 2008, por Estado miembro
	Curva de Beveridge, EU-28, 1er trimestre de 2008 a 1er trimestre de 2014
	Tasa de movilidad, por Estado miembro, por años de residencia, 2013
	Evolución de los costes laborales unitarios nominales en la EU-28, promedio de variación anual, 2003-2008 y 2009-2013
	Variación entre 2011 y 2013 de la cuña fiscal total por componentes (67 % del salario medio, persona soltera y sin hijos)
	Desigualdad de la distribución de la renta (S80/S20; ratio de distribución de la renta por quintiles), 2008-2012
	Evolución de las tasas de riesgo de pobreza o exclusión social (AROPE), 2008-2012
	Evolución de las tasas de riesgo de pobreza o exclusión social (AROPE) desde 2005 en la EU-28, total, niños, población en edad de trabajar y personas mayores
	Contribuciones de los componentes al crecimiento de la renta bruta disponible de los hogares (RBDH)
	Contribuciones al crecimiento del gasto social público real en la UE de las prestaciones en efectivo y en especie (2001-2012)
	Evolución del gasto de protección social por habitante entre 2007 y 2011; por función de protección social
	Necesidades de asistencia sanitaria no satisfechas, quintiles de rentas más bajas, 2008-2012
	Indicador de resultados en materia de empleo (IRE o EPM por sus siglas en inglés)
	Indicador de rendimiento de la protección social (IRPS o SPPM en inglés)
Indicador de la evaluación de las medidas adoptadas por los Estados miembros o “Marco de Evaluación conjunta” (JAF en inglés)	
COMISIÓN EUROPEA PROPUESTA DE RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS, REP (Panorama, “Overview” en inglés)	Network industries
	Competition in service sector
	I&D and innovation
	Resource efficiency
	Labour market participation
	Active labour market policy
	Wage setting mechanisms
	Labour market segmentation
	Education and training
Poverty and social inclusion	
Unidad de Apoyo a la Gobernanza	Implementación de las Recomendaciones Específicas por país

Económica del Parlamento Europeo	
COMISIÓN EUROPEA – DG ECFIN	Indicador sintético de la implementación de las REP
BCE Supervisión Macroeconómica (versión preventiva, Cuadro de indicadores) 11 indicadores	Saldo de la Balanza por cuenta corriente (media de 3 años, en % del PIB) Posición de inversión internacional neta (en % del PIB) Variación porcentual (3 años) del tipo de cambio real efectivo, deflatores IPCA respecto de 41 países industrializados Variación porcentual (5 años) de las cuotas en los mercados de exportación Variación porcentual (3 años) de los costes laborales unitarios (CLU) nominales Variación porcentual interanual de los precios de la vivienda deflactados Flujo de crédito al sector privado (consolidado, en % del PIB) Deuda del sector privado (consolidada, en % del PIB) Variación porcentual interanual de los pasivos totales del sector financieros (datos no consolidados) Deuda de las administraciones públicas (en % del PIB) Tasa de desempleo, media de 3 años
BCE Supervisión Macroeconómica (versión preventiva, indicadores adicionales para una lectura económica) 28 indicadores	Variación porcentual interanual del PIB real Formación bruta de capital fijo (en % del PIB) Gastos nacionales brutos en I+D (en % del PIB) Capacidad o necesidad neta de financiación (en % del PIB, datos de la balanza de pagos) Deuda externa neta (en % del PIB) Entradas de IED (flujo, en % del PIB) Entradas de IED (stock, en % del PIB) Saldo comercial neto de los productos energéticos (en % del PIB) Variación porcentual (3 años) del tipo de cambio real efectivo respecto de la z. euro Variación porcentual (5 años) de los resultados de las exportaciones respecto de las economías avanzadas Variación porcentual (5 años) de la relación de intercambio Variación porcentual interanual de las cuotas del mercado de exportación (bienes y servicios, volumen) Variación porcentual interanual de la productividad del trabajo Variación porcentual (10 años) de los CLU nominales Variación porcentual (10 años) de los resultados de los CLU respecto de la zona del euro Variación porcentual anual (3 años) de los precios nominales de la vivienda Construcción residencial (en % del PIB) Deuda del sector privado (en % del PIB, datos no consolidados) Apalancamiento del sector financiero (deuda en proporción de los fondos propios) Variación porcentual interanual del empleo Tasa de actividad (15-64 años) Tasa de desempleo de larga duración (% de la población activa) Tasa de desempleo juvenil (% de la población activa en el mismo grupo de edad) Jóvenes sin estudios, trabajo ni formación (% de la población total) Personas con riesgo de pobreza o exclusión social (% de la población total) Tasa de riesgo de pobreza (% de la población total) Tasa de privación material grave (% de la población total) Personas de hogares con muy baja intensidad de trabajo (% de la población total)
Procedimiento de supervisión macroeconómica (Versión correctiva)	Países incluidos en el Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos Excesivos

## ÁREA C: PROGRAMAS DE ASISTENCIA A ESTADOS EN DIFICULTADES

### 5) BANCO CENTRAL EUROPEO (3 indicadores)

Eurosystem - Assets - General government debt in euro
Eurosistema – Créditos a las Administraciones públicas
Prima de riesgo (coste financiero respecto a los Bonos alemanes a 10 años)

### 6) MECANISMO EUROPEO DE ESTABILIDAD (4 indicadores)

Potential savings of EFSF/ESM financing vs theoretical market cost (in 2013)
Loans and advances to credit institutions
Loans and advances to euro area Member States
Undisbursed loans to euro area Member States

## ÁREA D: MEDICIÓN DE GEE- REGULACIÓN Y SUPERVISIÓN DEL SECTOR FINANCIERO

### 1-02) EE2020 - Sector financiero – 2 informes (19 indicadores) <sup>124</sup>

Total assets (% GDP)
NPL ratio (%)
CA ratio (%)
RoE ratio (%)
Credit growth (% y-o-y)
Private debt (% GDP)
LTD ratio (%)
CB liquidity (% liab.)
Interest spread (b.p.)
CDS spread(b.p.)
% y-o-y change in deflated House Prices
Residential Construction as % GDP
Loans to non-financial corporations in the euro area (€ billion)
Balance of opinion on lending conditions
Interest rates for one-year loans up to EUR 1 million
Interest rates for one-year loans (smes- large enterprises)
SMEs' access to bank loans
Non-bank lending: Venture capital as % of GDP
Payment times of public authorities: Payment times for public authorities, duration/ delays in days

### 2-04) ECFIN - INDICADORES CLAVE DE LA EUROZONA - 1 grupo de indicadores (11 indicadores) <sup>125</sup>

Nominal interest rates (3 month) level
Nominal interest rates (10 year) level
ECB repo rate level
Stock market (Eurostoxx) % ch. on prev. Period
Money demand (M3) % ch. on prev. year
Loans to households % ch. on prev. year
Loans to non-financial corporations % ch. on prev. year
Bilateral exchange rate EUR/USD level - % ch. on prev. Period
Nominal effective exchange rate % ch. on prev. Period
Real interest rates - long term (10-year yield government bonds)
Real interest rates - short term (3-months EURIBOR)

<sup>124</sup> EE2020 – INFORMES

1. Sector financiero y hogares
2. Acceso a la financiación de las PYMES

<sup>125</sup> INDICADORES CLAVE DE LA EUROZONA

- 7-. INDICADORES MONETARIOS Y FINANCIEROS

## 5) BCE (2 indicadores)

Eurosystem - Assets -Lending to euro area credit institutions in euro
Eurosistema – Préstamos concedidos a entidades de crédito en relación con operaciones de política monetaria

## 7) ELEMENTOS DE GEE (5 indicadores)

7-03) Recomendaciones Específicas por país

7-04) Implementación de las Recomendaciones específicas por país

7-06) Indicador compuesto de resistencia sistémica

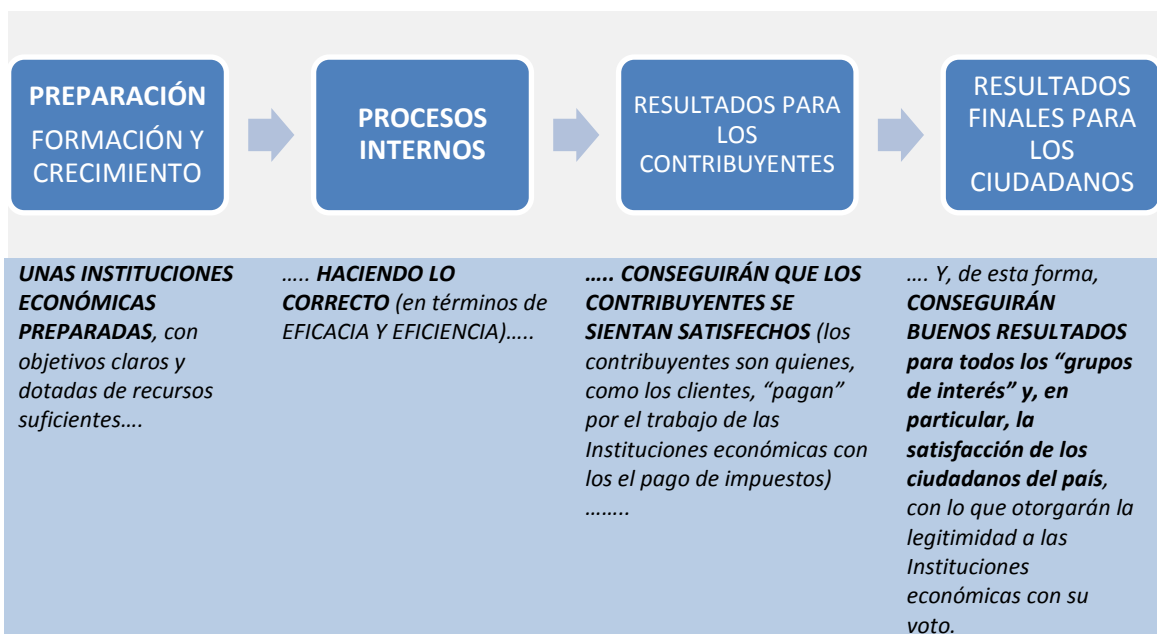
COMISIÓN EUROPEA PROPUESTA DE RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS, REP (Panorama, "Overview" en inglés)	Banca y acceso a la financiación
	Mercado de la vivienda
Unidad de Apoyo a la Gobernanza Económica del Parlamento Europeo	Implementación de las Recomendaciones Específicas por país
COMISIÓN EUROPEA – DG ECFIN	Indicador sintético de la implementación de las REP
JERS (Junta Europea de Riesgos Sistémicos)	Indicador compuesto de resistencia sistémica (CISS)

**Anexo 2 - Mediciones de la GEE actual elaboradas y utilizadas por la UE y su clasificación en las diferentes perspectivas propuestas del MCI**

En este anexo mostramos los 577 indicadores que consideramos constituyen la actual medición de la GEE por parte de la UE agrupados por las áreas de GEE que proponemos en nuestro modelo de análisis, indicando las fuentes de información que los facilitan y la clasificación de cada uno de estos indicadores en las perspectivas del CMI que proponemos.

Recordamos al lector:

- las áreas de GEE según nuestra propuesta de sistematización:
  - A Coordinación y supervisión de políticas presupuestarias
  - B Coordinación y supervisión de políticas de crecimiento, competitividad y empleo
  - C Programas de asistencia financiera los Estados en dificultades
  - D Regulación y supervisión del sector financiero
  
- las fuentes de información identificadas:
  - 1) ESTRATEGIA EUROPA 2020
  - 2) COMISIÓN- DG ECFIN
  - 3) COMISIÓN –DG ENTR
  - 4) COMISIÓN- DG TAXUD
  - 5) BCE
  - 6) MEDE
  - 7) ELEMENTOS DE GEE
  
- Y nuestra propuesta metodológica para la confección de un CMI de la GEE basada en cuatro perspectivas:



**(A) POLÍTICAS PRESUPUESTARIAS (REFERENCIAS de 140 indicadores)**

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
1	1	general government deficit (% of GDP)	4) RDOS FINALES
2	1	stock of government debt (% of GDP)	4) RDOS FINALES
3	1	Public pension expenditure (% of GDP)	2) PROCESOS
4	1	Public health care and long-term care expenditure (% of GDP)	2) PROCESOS
5	1	Government debt, % of GDP	4) RDOS FINALES
6	1	value of calls for tender published in 'Tenders Electronic Daily' (TED) <sup>6</sup> as a percentage of GDP	2) PROCESOS
7	1	Public expenditure in capital formation (% of GDP and of total government expenditure)	2) PROCESOS
8	1	Year on year change in government expenditure on education (as a % of GDP)	2) PROCESOS
9	1	Government expenditure on education as a % of GDP	2) PROCESOS
10	1	Government expenditure on education and annual expenditure per student in € PPS - levels of education	2) PROCESOS
11	1	GBAORD (Government Budget Appropriations or Outlays for R&D) as % of GDP	2) PROCESOS
12	1	Gini coefficient for disposable income and change of market income and disposable income inequalities	4) RDOS FINALES
13	1	Percentage of population (65+) living at risk of poverty or social exclusion	4) RDOS FINALES
14	1	People (65+) at risk of poverty or social exclusion, percentage of total population	4) RDOS FINALES
15	1	Share of people (65+) at risk of poverty or social exclusion in total population at risk of poverty or social exclusion	4) RDOS FINALES
16	1	At risk of poverty rate of older people (65+)	4) RDOS FINALES
17	1	Severe material deprivation of older people (65 +), percentage of total population	4) RDOS FINALES
18	1	Relative median income ratio (65+)	4) RDOS FINALES
19	1	Aggregate replacement ratio	4) RDOS FINALES
20	1	Workforce's level of education (Employment of workers holding a tertiary degree as a percentage of total employment in health and social work and in all sectors)	4) RDOS FINALES
21	1	Self-reported unmet needs for medical examination by reason	4) RDOS FINALES
22	1	Relative growth of public expenditure on health and GDP (Average annual increase in public health expenditure as a % of GDP)	2) PROCESOS
23	1	Administrative cost for tax administrations per net revenue collection (cost per 100 units of revenue)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
24	1	Sustainability indicator (S2)	4) RDOS FINALES
25	1	the national fiscal rule index (NFRI)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
26	1	the medium-term budgetary framework index (MTBFI)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
27	1	Structural primary balance, % of GDP	4) RDOS FINALES
28	1	Average duration of working life and employment rate of older workers (55-64)	4) RDOS FINALES
29	1	Long-term growth in pension expenditure as a percentage of GDP	2) PROCESOS
30	1	Average age at which people first received an old-age pension (years)	4) RDOS FINALES
31	1	Life expectancy at 65	4) RDOS FINALES
32	1	Employment rate of older workers (55-64)	4) RDOS FINALES
33	1	Duration of working life	4) RDOS FINALES
34	1	Pension expenditure, % of GDP	2) PROCESOS
35	1	Pensionable age	4) RDOS FINALES
36	1	Health financing (% General government, % Private sector)	2) PROCESOS
37	1	Public expenditure on health (% on total government expenditure, % on GDP)	2) PROCESOS
38	1	Evolution of jobs in health and in all other sectors	4) RDOS FINALES
39	1	public spending on health care and long-term care, % of GDP	2) PROCESOS
40	1	Fiscal sustainability indicators (S1 and S2) and contributions from health and long-term care	3) RDOS CONTRIBUYENTES
41	1	Healthy ageing (Healthy Life Years at birth)	4) RDOS FINALES
42	1	Size of shadow economy (in % of GDP)	3) RDOS CONTRIBUYENTES

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
43	1	Undeclared work (share of GDP or employment)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
44	1	Total Tax Burden in EU Member States (in % of GDP)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
45	1	Structure of tax revenues by major type of taxes, % of the total forecasted tax burden.	3) RDOS CONTRIBUYENTES
46	1	Corporate taxation – Effective Average Tax Rates	3) RDOS CONTRIBUYENTES
47	1	Implicit tax rate on labour (ITR)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
48	1	Estimates of personal income tax expenditures in % of PIT collected	3) RDOS CONTRIBUYENTES
49	1	Debt-equity tax bias in Corporate Financing	2) PROCESOS
50	1	VAT 'policy gap': Percentage of theoretical revenues at standard rates not collected due to reduced rates and exemptions	3) RDOS CONTRIBUYENTES
51	1	VAT collection to theoretical revenues EU and selected OECD	3) RDOS CONTRIBUYENTES
52	1	Revenues from property taxes (in % of GDP)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
53	1	Environmental Tax Revenue across Member States in % of GDP	3) RDOS CONTRIBUYENTES
54	1	VAT "compliance" gap as a percentage of GDP	3) RDOS CONTRIBUYENTES
55	1	S1 indicator	3) RDOS CONTRIBUYENTES
56	1	Government effectiveness	1) PREPARACIÓN
57	1	User-centricity of eGovernment services in seven different government areas	1) PREPARACIÓN
58	1	Transparency of eGovernment services in seven different government areas	1) PREPARACIÓN
59	1	eGovernment use by citizens 25-54 years old	1) PREPARACIÓN
60	1	Utilisation of strategic human resources management practices in central government	1) PREPARACIÓN
61	1	Utilisation of evidence-based instruments	1) PREPARACIÓN
62	1	Time required and cost required to start-up a company	1) PREPARACIÓN
63	1	Average number of days to obtain licences in Europe	1) PREPARACIÓN
64	1	Number of hours needed to comply with tax return rules across the European Union	1) PREPARACIÓN
65	1	Wastefulness of government spending	3) RDOS CONTRIBUYENTES
66	1	Irregular Payments and Bribes	3) RDOS CONTRIBUYENTES
67	1	Diversion of public funds to companies, individual or groups	3) RDOS CONTRIBUYENTES
68	1	Corruption preventing businesses from winning a public tender	3) RDOS CONTRIBUYENTES
69	1	Time needed to resolve litigious civil and commercial cases* (1st instance/in days)	1) PREPARACIÓN
70	1	Rate of resolving litigious civil and commercial cases (1st instance/in %)	1) PREPARACIÓN
71	1	Number of litigious civil and commercial pending cases (1st instance/per 100 inhabitants)	1) PREPARACIÓN
72	1	Availability of monitoring of courts' activities	1) PREPARACIÓN
73	1	Availability of evaluation of courts' activities	1) PREPARACIÓN
74	1	ICT Systems for the registration and management of cases (weighted indicator min= 0, max=4)	1) PREPARACIÓN
75	1	Electronic communication between courts and parties (weighted indicator - min=0, max=4)	1) PREPARACIÓN
76	1	General government expenditure on law courts as a percentage of GDP	2) PROCESOS
77	1	Perceived judicial Independence	4) RDOS FINALES
78	2	GENERAL GOVERNMENT revenue (ESA95)	2) PROCESOS
79	2	GENERAL GOVERNMENT expenditure (ESA95)	2) PROCESOS
80	2	GENERAL GOVERNMENT net lending (ESA95)	2) PROCESOS
81	2	GENERAL GOVERNMENT excessive deficit procedure	4) RDOS FINALES
82	2	CYCLICAL ADJUSTMENT OF PUBLIC FINANCE VARIABLES based on potential GDP (ESA95)	4) RDOS FINALES
83	2	CYCLICAL ADJUSTMENT OF PUBLIC FINANCE VARIABLES based on trend GDP (ESA95)	4) RDOS FINALES
84	2	GROSS PUBLIC DEBT based on ESA95	4) RDOS FINALES
85	2	GROSS PUBLIC DEBT based on ESA95 and former definition (linked series)	4) RDOS FINALES
86	2	Medium-term budgetary frameworks (MTBF) index: median	2) PROCESOS
87	2	Fiscal Rule Strength Index (FRSI)	3) RDOS CONTRIBUYENTES

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
88	2	Fiscal rule index (FRI)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
89	2	General government balance	4) RDOS FINALES
90	2	Primary government balance	4) RDOS FINALES
91	2	General government, expenditures and receipts	2) PROCESOS
92	2	General government debt	4) RDOS FINALES
93	2	Cyclically adjusted balance	4) RDOS FINALES
94	2	Cyclically adjusted primary balance	4) RDOS FINALES
95	3	Government effectiveness	1) PREPARACIÓN
96	3	Diversion of public funds	3) RDOS CONTRIBUYENTES
97	3	Irregular payments and bribes	3) RDOS CONTRIBUYENTES
98	3	Strategic capacity	1) PREPARACIÓN
99	3	Effective implementation	1) PREPARACIÓN
100	3	Use of evidence-based instruments	1) PREPARACIÓN
101	3	User-centricity of e-government services to start a company	1) PREPARACIÓN
103	3	Time required to start a company (in days)	1) PREPARACIÓN
103	3	User-centricity of e-government services for regular business operations	1) PREPARACIÓN
104	3	Cost to start a company	1) PREPARACIÓN
105	3	Average time in days to obtain licences	1) PREPARACIÓN
106	3	Government procurement as a driver of business innovation	2) PROCESOS
107	3	Payment times of public authorities in days	2) PROCESOS
108	3	Time needed to comply with tax returns, in hours	1) PREPARACIÓN
109	3	Time needed to export	1) PREPARACIÓN
110	3	Cost of exporting	1) PREPARACIÓN
111	3	Time needed to enforce a contract in days	1) PREPARACIÓN
112	3	Cost of enforcing a contract (% of claim)	1) PREPARACIÓN
113	3	Time needed to resolve insolvency	1) PREPARACIÓN
114	3	Quality of medium-term budgetary frameworks	3) RDOS CONTRIBUYENTES
115	3	Government investment as a share of total government expenditures	2) PROCESOS
116	4	Total Taxes (including SSC) as % of GDP	3) RDOS CONTRIBUYENTES
117	4	Indirect Taxes as % of GDP – Total	3) RDOS CONTRIBUYENTES
118	4	Direct Taxes as % of GDP – Total	3) RDOS CONTRIBUYENTES
119	4	Social Contributions as % of GDP – Total	3) RDOS CONTRIBUYENTES
120	4	Indirect Taxes as % of GDP – VAT	3) RDOS CONTRIBUYENTES
121	4	Direct Taxes as % of GDP - Personal income taxes	3) RDOS CONTRIBUYENTES
122	4	Direct Taxes as % of GDP - Corporate income tax	3) RDOS CONTRIBUYENTES
123	4	Social Contributions as % of GDP – Employers	3) RDOS CONTRIBUYENTES
124	4	Social Contributions as % of GDP – Employees	3) RDOS CONTRIBUYENTES
125	4	Social Contributions as % of GDP - Self-employed	3) RDOS CONTRIBUYENTES
126	4	Implicit tax rates in % - Consumption	3) RDOS CONTRIBUYENTES
127	4	Implicit tax rates in % - Labour	3) RDOS CONTRIBUYENTES
128	4	Implicit tax rates in % - Capital	3) RDOS CONTRIBUYENTES
129	4	Implicit tax rates in % - Capital and business income	3) RDOS CONTRIBUYENTES
130	4	Implicit tax rates in % - Corporate income	3) RDOS CONTRIBUYENTES
131	4	Implicit tax rates in % - Capital and business income of households and self-employed	3) RDOS CONTRIBUYENTES
132	4	Implicit tax rates – Energy	3) RDOS CONTRIBUYENTES
133	7	PROCEDIMIENTO DÉFICIT EXCESIVO (3 categorías)	4) RDOS FINALES
134	7	REP - Sound Public finances	4) RDOS FINALES
135	7	REP - Pension and healthcare systems	4) RDOS FINALES
136	7	REP- Fiscal framework	4) RDOS FINALES
137	7	REP – Taxation	4) RDOS FINALES

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
138	7	REP - Public administration and smart regulation	4) RDOS FINALES
139	7	IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS	4) RDOS FINALES
140	7	INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP	4) RDOS FINALES

## (B) POLÍTICAS DE CRECIMIENTO, COMPETITIVIDAD Y EMPLEO (REFERENCIAS DE 393 indicadores)

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
1	1	Employment composition	4) RDOS FINALES
2	1	Value added composition	4) RDOS FINALES
3	1	Labour productivity, nominal (€1000/employed)	2) PROCESOS
4	1	Labour productivity, Wage-adjusted (% of wage)	2) PROCESOS
5	1	Annual real labour productivity growth (%)	2) PROCESOS
6	1	Network Readiness Index	2) PROCESOS
7	1	Fixed National and rural basic broadband coverage (%)	1) PREPARACIÓN
8	1	Households in areas without broadband in the EU	1) PREPARACIÓN
9	1	Fixed broadband — basic and high-speed penetration	1) PREPARACIÓN
10	1	Share of Structural Funds for broadband allocated to selected projects	1) PREPARACIÓN
11	1	Fixed broadband lines – new entrants' market share	1) PREPARACIÓN
12	1	Mobile subscribers: operators market share	1) PREPARACIÓN
13	1	The share of ICT practitioners across EU countries (%)	1) PREPARACIÓN
14	1	The share of individuals who judge their current computer or Internet skills to be sufficient if they were to look for a job or change job within a year (% of citizens in the active labour market)	4) RDOS FINALES
15	1	No or Low Computer Skills (% of individuals)	4) RDOS FINALES
16	1	Manufacturing production indexes	2) PROCESOS
17	1	Manufacturing as a percentage of gross value added	2) PROCESOS
18	1	Evolution of investment components in the EU (index; 2005=100)	2) PROCESOS
19	1	Investment in equipment in the EU (%)	2) PROCESOS
20	1	Innovation Union scoreboard	2) PROCESOS
21	1	Export of goods as a percentage of GDP (%)	4) RDOS FINALES
22	1	Time to export (in days)	1) PREPARACIÓN
23	1	Cost to export	1) PREPARACIÓN
24	1	Number of SMEs exporting outside the EU	4) RDOS FINALES
25	1	The product market regulation index for professional services	1) PREPARACIÓN
26	1	The product market regulation index for network sectors	1) PREPARACIÓN
27	1	Cost of electricity ( Euro per Kw/h in the 500 MWh < X < 2 000 MWh band)	1) PREPARACIÓN
28	1	Ranges of retail electricity prices paid by industrial consumers (without VAT) in different annual consumption bands in EU Member States (€ cent/kWh)	1) PREPARACIÓN
29	1	Ranges of retail gas prices paid by industrial consumers (without VAT) in different annual consumption bands in EU Member States (€ cent/kWh)	1) PREPARACIÓN
30	1	Regulatory burden — air passenger transport and road freight transport	1) PREPARACIÓN
31	1	Market share of all but the principal railway undertakings	1) PREPARACIÓN
32	1	Rail market structure	1) PREPARACIÓN
33	1	Satisfaction with infrastructure quality	4) RDOS FINALES
34	1	Congestion, total road traffic	4) RDOS FINALES
35	1	Current and projected gaps to 2020 targets for non-ETS sectors	4) RDOS FINALES
36	1	Share of renewables in gross final energy consumption	4) RDOS FINALES
37	1	R&D intensity	4) RDOS FINALES
38	1	Progress required to meet the 2020 R&D intensity targets (in % of current value)	4) RDOS FINALES
39	1	Resource productivity growth	2) PROCESOS

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
40	1	Municipal waste management	1) PREPARACIÓN
41	1	Environmental taxes on total tax revenue (%)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
42	1	Implicit Tax Rate on Energy	3) RDOS CONTRIBUYENTES
43	1	Employment rate (20-64)	4) RDOS FINALES
44	1	National employment rate targets compared to current and projected 2020 employment rates (all age group 20-64)	4) RDOS FINALES
45	1	Percentage share of employment in water collection, sewerage, waste collection, and remediation activities	4) RDOS FINALES
46	1	Employment in the renewable energy sector as % share of total employment	4) RDOS FINALES
47	1	Employment % share of traditional industries	4) RDOS FINALES
48	1	Percentage share of workers aged 15-39, and aged over 50 in "Water supply; sewerage; waste management and remediation activities"	4) RDOS FINALES
49	1	Emission-intensive industries in the EU, share of low- and high-skilled workers on total employment	4) RDOS FINALES
50	1	Percentage share of older workers in traditional industries	4) RDOS FINALES
51	1	Tax wedge level (as % of the total labour cost) on low wage earners (67 % of the average wage, single person, no child)	4) RDOS FINALES
52	1	Employment rate (%) of low skilled (ISCED 0-2) individuals (15-64 years old)	4) RDOS FINALES
53	1	Tax wedge composition, low income earners (67% average wage, single): Tax wedge on 67% of average wage, in order of magnitude of social security contributions paid by the employer	4) RDOS FINALES
54	1	Tax wedge composition, low income earners (67% average wage, single): Tax wedge for the 67% of the average wage, in 2013, by burden on employees (SCC employee plus income tax)	4) RDOS FINALES
55	1	Youth unemployment rates for the EU Member States	4) RDOS FINALES
56	1	NEET rates (age group 15-24)	4) RDOS FINALES
57	1	Young people (15-24 yrs) not in employment, education or training (NEET) for EU Member States	4) RDOS FINALES
58	1	Long-term unemployment rates in % of the active population	4) RDOS FINALES
59	1	Participation in active labour market programmes (activation support)	2) PROCESOS
60	1	Expenditure on unemployment benefits and ALMP (% of GDP)	2) PROCESOS
61	1	Proportion of jobseekers participating in activation measures (activation support)	2) PROCESOS
62	1	Persons available and wanting to work but not seeking a job, as a % of the active population (15-74 yrs)	4) RDOS FINALES
63	1	Use of the Public Employment Services in job-search in relation to the proportion of unemployed in the jobseeker population	2) PROCESOS
64	1	Public Employment Services involvement in job placement by age (% recent recruits)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
65	1	Number of Public Employment Services reporting increased/decreased total staff year-on-year	3) RDOS CONTRIBUYENTES
66	1	Number of Public Employment Services reporting increased/decreased expenditure year-on-year,	2) PROCESOS
67	1	PES capacities to implement the Youth Guarantee	3) RDOS CONTRIBUYENTES
68	1	EPL (Employment protection legislation) index for permanent and temporary work contracts	3) RDOS CONTRIBUYENTES
69	1	Labour turnover	4) RDOS FINALES
70	1	Share of temporary contracts and transition from temporary to permanent	4) RDOS FINALES
71	1	Share of temporary workers on total employment	4) RDOS FINALES
72	1	Share of involuntary part-time workers on total part time workers, and part-time workers (% on total employment)	4) RDOS FINALES
73	1	Self-employment rate (% of self employed over total employment)	4) RDOS FINALES
74	1	Union density,	4) RDOS FINALES
75	1	Bargaining coverage, adjusted,	2) PROCESOS

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
76	1	Nominal compensation per employee, y-o-y % change	2) PROCESOS
77	1	Productivity and compensation per employee (PPS)	2) PROCESOS
78	1	RULC (real unit labour cost) and unemployment rate	4) RDOS FINALES
79	1	Statutory minimum wages (in euros)	2) PROCESOS
80	1	Statutory minimum wages as a proportion of the mean value of average gross monthly earnings	2) PROCESOS
81	1	Proportion of employees earning less than 105% of the minimum wage	4) RDOS FINALES
82	1	Beveridge curve	4) RDOS FINALES
83	1	Overqualification. High skilled in medium or low skilled jobs (percentages)	4) RDOS FINALES
84	1	Unemployment rates by highest level of education attained (%)	4) RDOS FINALES
85	1	Dispersion of regional employment rates (NUTS level 2)	4) RDOS FINALES
86	1	Tertiary education attainment, Europe 2020 headline target and national targets	4) RDOS FINALES
87	1	Tertiary education attainment: current performance and recent change	2) PROCESOS
88	1	Early school leaving, Europe 2020 headline target and national targets	4) RDOS FINALES
89	1	Early school leaving: current performance and recent change	4) RDOS FINALES
90	1	Percentage of low achievers in reading (15 year olds, %),	4) RDOS FINALES
91	1	Employability: employment rates of recent graduates	4) RDOS FINALES
92	1	Participation in adult lifelong learning (population aged 25-64, %),	2) PROCESOS
93	1	Share of the population 16-65 years old at each level of proficiency in literacy	4) RDOS FINALES
94	1	Average proficiency in literacy (16-29 year-olds) by educational attainment	4) RDOS FINALES
95	1	Gaps between male and female full-time equivalent employment rates (FTEER) and employment rate (ER) -women and men aged 20-64	4) RDOS FINALES
96	1	Employment impact of parenthood	4) RDOS FINALES
97	1	Children cared for by formal arrangements (weekly time spent in care)	4) RDOS FINALES
98	1	Flexible working time regimes (difference between share of men and women on schedules entirely set by employer, in percentage points)	2) PROCESOS
99	1	Employment rate by sex, 55-64 years old	4) RDOS FINALES
100	1	Gender pay gap	2) PROCESOS
101	1	Gender Gap in Pension (%), pensioners aged over 65 years	2) PROCESOS
103	1	People at risk of poverty or social exclusion (percentage of total population, 55 years or over)	4) RDOS FINALES
103	1	Unemployment Benefit Systems: Entitlement conditions	3) RDOS CONTRIBUYENTES
104	1	Unemployment traps	1) PREPARACIÓN
105	1	Inactivity traps	1) PREPARACIÓN
106	1	UI -Unemployment Insurance- duration if 22 years of contribution	3) RDOS CONTRIBUYENTES
107	1	Decline in net replacement rate (the ratio of the average net replacement rates of either unemployment insurance or unemployment assistance (whichever is available) between the second and fifth year in unemployment and that in the first year)	1) PREPARACIÓN
108	1	Job search and availability conditions	4) RDOS FINALES
109	1	Maximum unemployment insurance duration	1) PREPARACIÓN
110	1	People at risk of poverty or social exclusion	4) RDOS FINALES
111	1	At-risk-of-poverty rate after social transfers (in %)	4) RDOS FINALES
112	1	Severe material deprivation rate (in %)	4) RDOS FINALES
113	1	People living in households with very low work intensity	4) RDOS FINALES
114	1	Impact of social transfers (excluding pensions) on poverty reduction	4) RDOS FINALES
115	1	Poverty reduction effect of family and child benefits for children aged 0-17	4) RDOS FINALES
116	1	Impact of social protection expenditure	2) PROCESOS
117	1	In-work at-risk-of-poverty rate	4) RDOS FINALES
118	1	Share of working age population at risk of poverty (% population age 18-64); y-y	4) RDOS FINALES
119	1	In-work at-risk-of-poverty rate for Low Work Intensity households	4) RDOS FINALES

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
120	2	Population	4) RDOS FINALES
121	2	labour force statistics	4) RDOS FINALES
122	2	Unemployment	4) RDOS FINALES
123	2	employment, persons (national accounts)	4) RDOS FINALES
124	2	employment, full-time equivalents (national accounts)	4) RDOS FINALES
125	2	self-employed, persons (national accounts)	4) RDOS FINALES
126	2	wage and salary earners, persons (national accounts)	4) RDOS FINALES
127	2	wage and salary earners, full-time equivalents (national accounts)	4) RDOS FINALES
128	2	private final consumption expenditure	4) RDOS FINALES
129	2	private final consumption expenditure per head of population	4) RDOS FINALES
130	2	actual individual final consumption of households	4) RDOS FINALES
131	2	consumer price index	4) RDOS FINALES
132	2	total final consumption expenditure of general government	2) PROCESOS
133	2	collective consumption expenditure of general government	2) PROCESOS
134	2	individual consumption expenditure of general government	2) PROCESOS
135	2	total consumption	4) RDOS FINALES
136	2	gross fixed capital formation, total economy	4) RDOS FINALES
137	2	gross fixed capital formation at current prices, sectors	4) RDOS FINALES
138	2	net fixed capital formation, total economy	4) RDOS FINALES
139	2	net fixed capital formation at current prices, sectors	4) RDOS FINALES
140	2	consumption of fixed capital, total economy	4) RDOS FINALES
141	2	consumption of fixed capital, general government	2) PROCESOS
142	2	gross fixed capital formation by type of goods at current prices	4) RDOS FINALES
143	2	gross fixed capital formation by type of goods at constant prices	4) RDOS FINALES
144	2	gross fixed capital formation by type of goods, price deflators	4) RDOS FINALES
145	2	change in inventories and net acquisition of valuables	4) RDOS FINALES
146	2	gross capital formation	4) RDOS FINALES
147	2	gross saving	4) RDOS FINALES
148	2	net saving	4) RDOS FINALES
149	2	domestic demand excluding change in inventories	4) RDOS FINALES
150	2	domestic demand including change in inventories	4) RDOS FINALES
151	2	final demand	4) RDOS FINALES
152	2	contributions to the change of the final demand deflator	4) RDOS FINALES
153	2	gross national income	4) RDOS FINALES
154	2	gross national income per head of population	4) RDOS FINALES
155	2	net national income	4) RDOS FINALES
156	2	national disposable income at current prices	4) RDOS FINALES
157	2	gross national disposable income per head of population	4) RDOS FINALES
158	2	gross domestic product	4) RDOS FINALES
159	2	gross domestic product per head of population	4) RDOS FINALES
160	2	gross domestic product per person employed	4) RDOS FINALES
161	2	gross domestic product per hour worked	4) RDOS FINALES
162	2	potential gross domestic product at constant prices	4) RDOS FINALES
163	2	trend gross domestic product at constant prices	4) RDOS FINALES
164	2	gdp at constant prices adjusted for the impact of terms of trade per head	4) RDOS FINALES
165	2	contributions to the change of gdp at constant market prices	4) RDOS FINALES
166	2	alternative definitions domestic product at current prices	4) RDOS FINALES
167	2	gross value added, total economy	4) RDOS FINALES
168	2	compensation of employees	2) PROCESOS
169	2	operating surplus, total economy	4) RDOS FINALES

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
170	2	nominal compensation per employee, total economy	2) PROCESOS
171	2	real compensation per employee, total economy	2) PROCESOS
172	2	adJusted wage share	4) RDOS FINALES
173	2	nominal unit labour costs, total economy	4) RDOS FINALES
174	2	real unit labour costs, total economy	4) RDOS FINALES
175	2	net capital stock at constant prices, total economy	4) RDOS FINALES
176	2	factor productivity, total economy	4) RDOS FINALES
177	2	production factors substitution, total economy	4) RDOS FINALES
178	2	marginal efficiency of capital, total economy	4) RDOS FINALES
179	2	exports of goods and services	4) RDOS FINALES
180	2	imports of goods and services	4) RDOS FINALES
181	2	exports of godos	4) RDOS FINALES
182	2	exports of services	4) RDOS FINALES
183	2	imports of godos	4) RDOS FINALES
184	2	imports of services	4) RDOS FINALES
185	2	terms of trade	4) RDOS FINALES
186	2	balances with the rest of the world, national accounts	4) RDOS FINALES
187	2	foreign trade at current prices	4) RDOS FINALES
188	2	foreign trade shares in world trade	4) RDOS FINALES
189	2	employment, persons	4) RDOS FINALES
190	2	employment, full-time equivalent	4) RDOS FINALES
191	2	wage and salary earners, persons	4) RDOS FINALES
192	2	wage and salary earners, full-time equivalent	4) RDOS FINALES
193	2	gross value added by main branch at current prices	4) RDOS FINALES
194	2	gross value added by main branch at current prices per person employed	4) RDOS FINALES
195	2	gross value added by main branch at current prices per employee	4) RDOS FINALES
196	2	gross value added by main branch at constant prices	4) RDOS FINALES
197	2	gross value added by main branch at constant prices per person employed	4) RDOS FINALES
198	2	gross value added by main branch at constant prices per employee	4) RDOS FINALES
199	2	price deflator gross value added by main branch	4) RDOS FINALES
200	2	compensation of employees by main branch	2) PROCESOS
201	2	nominal compensation by main branch per employee	2) PROCESOS
202	2	adJusted wage share by main branch	4) RDOS FINALES
203	2	nominal unit wage costs by main branch	4) RDOS FINALES
204	2	nominal unit labour costs by main branch	4) RDOS FINALES
205	2	real unit labour costs by main branch	4) RDOS FINALES
206	2	industrial production	4) RDOS FINALES
207	2	exchange rates and purchasing power parities	4) RDOS FINALES
208	2	interest rates	4) RDOS FINALES
209	2	revenue – corporations	2) PROCESOS
210	2	expenditure – corporations	2) PROCESOS
211	2	balances – corporations	2) PROCESOS
212	2	Revenue - households and NPISH	4) RDOS FINALES
213	2	expenditure - households and NPISH	4) RDOS FINALES
214	2	Balances - households and NPISH	4) RDOS FINALES
215	2	Indicador Flash de confianza del consumidor (Flash CCI)	4) RDOS FINALES
216	2	Indicador de Sentimiento Económico (ESI)	4) RDOS FINALES
217	2	Indicador de Clima Empresarial (BCI)	4) RDOS FINALES
218	2	Economic Sentiment – indicator	4) RDOS FINALES
219	2	Industrial confidence – balance	4) RDOS FINALES

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
220	2	Services confidence – balance	4) RDOS FINALES
221	2	Industrial production - % ch. on prev. period	4) RDOS FINALES
222	2	Gross domestic product - % ch. on prev. period	4) RDOS FINALES
223	2	Labour productivity - % ch. on prev. period	2) PROCESOS
224	2	Consumer confidence – balance	4) RDOS FINALES
225	2	Retail confidence – balance	4) RDOS FINALES
226	2	Private consumption - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
227	2	Retail sales - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
228	2	Capacity utilisation level (%)	4) RDOS FINALES
229	2	Production expectations (manuf.) – balance	4) RDOS FINALES
230	2	Gross fixed capital formation - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
231	2	equipment investment - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
232	2	construction investment - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
233	2	Change in stocks contrib. to GDP	4) RDOS FINALES
234	2	Employment expectations (manuf.) balance	4) RDOS FINALES
235	2	Employment expectations (services) balance	4) RDOS FINALES
236	2	Employment - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
237	2	Employment (000) - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
238	2	Compensation of employees per head - % ch. on prev. Period	2) PROCESOS
239	2	Unemployment expectations – balance	4) RDOS FINALES
240	2	Unemployment rate % of lab. Force	4) RDOS FINALES
241	2	Unemployment (000) - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
242	2	World trade - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
243	2	Export order books balance	4) RDOS FINALES
244	2	Trade balance (merchandise) billion EUR	4) RDOS FINALES
245	2	Exports of goods and services - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
246	2	Imports of goods and services - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
247	2	Current-account balance billion EUR	4) RDOS FINALES
248	2	Direct investment billion EUR	4) RDOS FINALES
249	2	Portfolio investment billion EUR	4) RDOS FINALES
250	2	Consumer inflation expectations balance	4) RDOS FINALES
251	2	Headline inflation (HICP)- % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
252	2	Core HICP- % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
253	2	Domestic producer prices- % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
254	2	Import prices- % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
255	2	Oil (Brent) in USD- % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
256	2	Oil (Brent) in EUR- % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
257	2	Non-energy commodity prices (EUR)- % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
258	2	NEER - Trade weighted currency indices	4) RDOS FINALES
259	2	REER (HICP/CPI) - Real effective exchange rates based on Relative price indicators	4) RDOS FINALES
260	2	REER (PGDP) - Real effective exchange rates based on GDP deflator	4) RDOS FINALES
261	2	REER (PX) - Real effective exchange rates based on Export price deflator	4) RDOS FINALES
262	2	REER (ULCE) - Real effective exchange rates based on ULC in economy as a whole	4) RDOS FINALES
263	2	REER (ULCM) - Real effective exchange rates based on ULC in manufacturing	4) RDOS FINALES
264	3	Número de empresas por tamaño – tendencias	4) RDOS FINALES
265	3	Número de trabajadores por tamaño de empresa – tendencias	4) RDOS FINALES
266	3	Valor añadido por tamaño de empresa – tendencias	4) RDOS FINALES
267	3	Manufacturing value added (% of total VA)	4) RDOS FINALES
268	3	Gross fixed capital investment (% of GDP)	4) RDOS FINALES

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
269	3	Investment in transport, other machinery and equipment (% of GDP)	4) RDOS FINALES
270	3	Intra-EU exports as a % of GDP	4) RDOS FINALES
271	3	Manufacturing Production (Index 2010=100)	4) RDOS FINALES
272	3	Value added (Index 2010=100)	4) RDOS FINALES
273	3	Labour productivity in manufacturing (Index 2010=100)	2) PROCESOS
274	3	Labour cost per unit in manufacturing (Index 2008=100)	4) RDOS FINALES
275	3	Extra-EU exports of goods as % of GDP	4) RDOS FINALES
276	3	Intra-EU exports of goods as a % of GDP	4) RDOS FINALES
277	3	Lending conditions expressed as net % of banks tightening credit standards (Euro area)	4) RDOS FINALES
278	3	Loan flows in billion euros (three months total, Euro area)	4) RDOS FINALES
279	3	Percentage of R&D as a % of GDP	4) RDOS FINALES
280	3	Patents applications per million habitants	4) RDOS FINALES
281	3	Industrial confidence (Standard deviation)	4) RDOS FINALES
282	3	Production expectations (Standard deviation)	4) RDOS FINALES
283	3	Assessment of stock levels (Standard deviation)	4) RDOS FINALES
284	3	Assessment of order books (Standard deviation)	4) RDOS FINALES
285	3	Gross Domestic Product	4) RDOS FINALES
286	3	Total Investment	4) RDOS FINALES
287	3	Investment in equipment	4) RDOS FINALES
288	3	Unemployment rate (%)	4) RDOS FINALES
289	3	Labour productivity per hour worked (EU-27=100)	2) PROCESOS
290	3	Labour productivity per person employed in manufacturing (1000 PPS)	2) PROCESOS
291	3	Total exports (% GDP)	4) RDOS FINALES
292	3	Knowledge-intensive exports (% GDP)	4) RDOS FINALES
293	3	Exports of environmental goods as % of all exports of goods	4) RDOS FINALES
294	3	Innovation Union Scoreboard	4) RDOS FINALES
295	3	R&D performed by businesses (% of GDP)	4) RDOS FINALES
296	3	Non-financial high-growth enterprises as % of all enterprises	4) RDOS FINALES
297	3	Government effectiveness (scale -2.5:2.5)	1) PREPARACIÓN
298	3	E-government services: business start-ups (scale 0:100)	1) PREPARACIÓN
299	3	E-government services: regular business operations (scale 0:100)	1) PREPARACIÓN
300	3	Diversion of public funds (scale 1:7)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
301	3	Irregular payments and bribes (scale 1:7)	3) RDOS CONTRIBUYENTES
302	3	Time needed to start a company (days)	1) PREPARACIÓN
303	3	Cost of starting a company (eur)	1) PREPARACIÓN
304	3	Average payment duration from public authorities (days)	2) PROCESOS
305	3	Time to prepare and pay taxes (hours)	1) PREPARACIÓN
306	3	Administrative Costs of Taxation (per 100 units of revenue collection)	1) PREPARACIÓN
307	3	Time needed to enforce a contract (days)	1) PREPARACIÓN
308	3	Cost of enforcing a contact (%of claim)	1) PREPARACIÓN
309	3	Time needed to resolve insolvency (years)	1) PREPARACIÓN
310	3	Time to export (days)	1) PREPARACIÓN
311	3	transposition deficit relating to the Single Market	1) PREPARACIÓN
312	3	compliance deficit	1) PREPARACIÓN
313	3	infringement cases	1) PREPARACIÓN
314	3	Internal Market Information System - speed in answering requests (days)	1) PREPARACIÓN

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
315	3	Public procurement - bidder participation (percentage)	1) PREPARACIÓN
316	3	Public procurement - accessibility (percentage)	1) PREPARACIÓN
317	3	Public procurement - procedural efficiency (days)	1) PREPARACIÓN
318	7	Tasa de desempleo: variación y nivel	4) RDOS FINALES
319	7	Tasa de desempleo juvenil	4) RDOS FINALES
320	7	Porcentaje de ninis	4) RDOS FINALES
321	7	Variación real en la renta bruta disponible de los hogares	4) RDOS FINALES
322	7	Tasa de riesgo de pobreza de la población en edad laboral: variación y nivel (grupo de edad 18-64)	4) RDOS FINALES
323	7	Desigualdades (ratio S80/S20): variación y nivel	4) RDOS FINALES
324	7	Evolución de las tasas de desempleo entre 2004 y 2013 en la EU-28 (datos anuales), total, jóvenes, trabajadores de más edad, trabajadores poco cualificados y mujeres	4) RDOS FINALES
325	7	Tasas de desempleo de larga duración en % de la población activa, EU-28 y Estados miembros, 2010 y 2013	4) RDOS FINALES
326	7	Porcentajes de ninis en la EU-28 y en los Estados miembros en el segundo trimestre de 2014 y valores más alto y más bajo desde 2008	4) RDOS FINALES
327	7	Aumento del empleo (número de personas empleadas, entre 20 y 64 años) desde el primer trimestre de 2008, por Estado miembro	4) RDOS FINALES
328	7	Curva de Beveridge, EU-28, 1er trimestre de 2008 a 1er trimestre de 2014	4) RDOS FINALES
329	7	Tasa de movilidad, por Estado miembro, por años de residencia, 2013	4) RDOS FINALES
330	7	Evolución de los costes laborales unitarios nominales en la EU-28, promedio de variación anual, 2003-2008 y 2009-2013	4) RDOS FINALES
331	7	Variación entre 2011 y 2013 de la cuña fiscal total por componentes (67 % del salario medio, persona soltera y sin hijos)	4) RDOS FINALES
332	7	Desigualdad de la distribución de la renta (S80/S20; ratio de distribución de la renta por quintiles), 2008-2012	4) RDOS FINALES
333	7	Evolución de las tasas de riesgo de pobreza o exclusión social (AROPE), 2008-2012	4) RDOS FINALES
334	7	Evolución de las tasas de riesgo de pobreza o exclusión social (AROPE) desde 2005 en la EU-28, total, niños, población en edad de trabajar y personas mayores	4) RDOS FINALES
335	7	Contribuciones de los componentes al crecimiento de la renta bruta disponible de los hogares (RBDH)	4) RDOS FINALES
336	7	Contribuciones al crecimiento del gasto social público real en la UE de las prestaciones en efectivo y en especie (2001-2012)	2) PROCESOS
337	7	Evolución del gasto de protección social por habitante entre 2007 y 2011; por función de protección social	2) PROCESOS
338	7	Necesidades de asistencia sanitaria no satisfechas, quintiles de rentas más bajas, 2008-2012	4) RDOS FINALES
339	7	Indicador de resultados en materia de empleo (IRE o EPM por sus siglas en inglés)	4) RDOS FINALES
340	7	Indicador de rendimiento de la protección social (IRPS o SPPM en inglés)	4) RDOS FINALES
341	7	Indicador de la evaluación de las medidas adoptadas por los Estados miembros o "Marco de Evaluación conjunta" (JAF en inglés)	4) RDOS FINALES
342	7	REP - Network industries	4) RDOS FINALES
343	7	REP - Competition in service sector	4) RDOS FINALES
344	7	REP - I&D and innovation	4) RDOS FINALES
345	7	REP - Resource efficiency	4) RDOS FINALES
346	7	REP - Labour market participation	4) RDOS FINALES

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
347	7	REP - Active labour market policy	4) RDOS FINALES
348	7	REP - Wage setting mechanisms	4) RDOS FINALES
349	7	REP - Labour market segmentation	4) RDOS FINALES
350	7	REP - Education and training	4) RDOS FINALES
351	7	REP - Poverty and social inclusion	4) RDOS FINALES
352	7	IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS	4) RDOS FINALES
353	7	INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP	4) RDOS FINALES
354	7	Saldo de la Balanza por cuenta corriente (media de 3 años, en % del PIB)	4) RDOS FINALES
355	7	Posición de inversión internacional neta (en % del PIB)	4) RDOS FINALES
356	7	Variación porcentual (3 años) del tipo de cambio real efectivo, deflatores IPCA respecto de 41 países industrializados	4) RDOS FINALES
357	7	Variación porcentual (5 años) de las cuotas en los mercados de exportación	4) RDOS FINALES
358	7	Variación porcentual (3 años) de los costes laborales unitarios (CLU) nominales	4) RDOS FINALES
359	7	Variación porcentual interanual de los precios de la vivienda deflactados	4) RDOS FINALES
360	7	Flujo de crédito al sector privado (consolidado, en % del PIB)	4) RDOS FINALES
361	7	Deuda del sector privado (consolidada, en % del PIB)	4) RDOS FINALES
362	7	Variación porcentual interanual de los pasivos totales del sector financieros (datos no consolidados)	4) RDOS FINALES
363	7	Deuda de las administraciones públicas (en % del PIB)	4) RDOS FINALES
364	7	Tasa de desempleo, media de 3 años	4) RDOS FINALES
365	7	Variación porcentual interanual del PIB real	4) RDOS FINALES
366	7	Formación bruta de capital fijo (en % del PIB)	4) RDOS FINALES
367	7	Gastos nacionales brutos en I+D (en % del PIB)	4) RDOS FINALES
368	7	Capacidad o necesidad neta de financiación (en % del PIB, datos de la balanza de pagos)	4) RDOS FINALES
369	7	Deuda externa neta (en % del PIB)	4) RDOS FINALES
370	7	Entradas de IED (flujo, en % del PIB)	4) RDOS FINALES
371	7	Entradas de IED (stock, en % del PIB)	4) RDOS FINALES
372	7	Saldo comercial neto de los productos energéticos (en % del PIB)	4) RDOS FINALES
373	7	Variación porcentual (3 años) del tipo de cambio real efectivo respecto de la z. euro	4) RDOS FINALES
374	7	Variación porcentual (5 años) de los resultados de las exportaciones respecto de las economías avanzadas	4) RDOS FINALES
375	7	Variación porcentual (5 años) de la relación de intercambio	4) RDOS FINALES
376	7	Variación porcentual interanual de las cuotas del mercado de exportación (bienes y servicios, volumen)	4) RDOS FINALES
377	7	Variación porcentual interanual de la productividad del trabajo	4) RDOS FINALES
378	7	Variación porcentual (10 años) de los CLU nominales	4) RDOS FINALES
379	7	Variación porcentual (10 años) de los resultados de los CLU respecto de la zona del euro	4) RDOS FINALES
380	7	Variación porcentual anual (3 años) de los precios nominales de la vivienda	4) RDOS FINALES
381	7	Construcción residencial (en % del PIB)	4) RDOS FINALES
382	7	Deuda del sector privado (en % del PIB, datos no consolidados)	4) RDOS FINALES
383	7	Apalancamiento del sector financiero (deuda en proporción de los fondos propios)	4) RDOS FINALES
384	7	Variación porcentual interanual del empleo	4) RDOS FINALES
385	7	Tasa de actividad (15-64 años)	4) RDOS FINALES
386	7	Tasa de desempleo de larga duración (% de la población activa)	4) RDOS FINALES
387	7	Tasa de desempleo juvenil (% de la población activa en el mismo grupo de edad)	4) RDOS FINALES
388	7	Jóvenes sin estudios, trabajo ni formación (% de la población total)	4) RDOS FINALES
389	7	Personas con riesgo de pobreza o exclusión social (% de la población total)	4) RDOS FINALES
390	7	Tasa de riesgo de pobreza (% de la población total)	4) RDOS FINALES

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
391	7	Tasa de privación material grave (% de la población total)	4) RDOS FINALES
392	7	Personas de hogares con muy baja intensidad de trabajo (% de la población total)	4) RDOS FINALES
393	7	Países incluidos en el Procedimiento de Desequilibrios Macroeconómicos Excesivos	4) RDOS FINALES

### (C) ASISTENCIA A ESTADOS EN DIFICULTADES (REFERENCIAS de 7 indicadores)

REFERENCIA	FUENTE	INDICADORES	PERSPECTIVA
1	5	Eurosystem - Assets - General government debt in euro	4) RDOS FINALES
2	5	Eurosistema – Créditos a las Administraciones públicas	4) RDOS FINALES
3	5	Prima de riesgo (coste financiero respecto a los Bonos alemanes a 10 años)	4) RDOS FINALES
4	6	Potential savings of EFSF/ESM financing vs theoretical market cost (in 2013)	4) RDOS FINALES
5	6	Loans and advances to credit institutions	2) PROCESOS
6	6	Loans and advances to euro area Member States	4) RDOS FINALES
7	6	Undisbursed loans to euro area Member States	4) RDOS FINALES

### (D) REGULACIÓN DEL SECTOR FINANCIERO (REFERENCIAS de 37 indicadores)

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
1	1	Total assets (% GDP)	4) RDOS FINALES
2	1	NPL ratio (%) - ratio of nonperforming loans to total loans	4) RDOS FINALES
3	1	CA ratio (%) - capital adequacy ratio (CA ratio) - an indicator of banks' capacity to absorb losses	4) RDOS FINALES
4	1	RoE ratio (%) - an indicator of banks overall profitability.	4) RDOS FINALES
5	1	Credit growth (% y-o-y)	2) PROCESOS
6	1	Private debt (% GDP)	4) RDOS FINALES
7	1	LTD ratio (%) - loan-to-deposit ratio (LTD ratio)	4) RDOS FINALES
8	1	CB liquidity (% liab.)	4) RDOS FINALES
9	1	Interest spread (b.p.)	4) RDOS FINALES
10	1	CDS spread(b.p.)	4) RDOS FINALES
11	1	% y-o-y change in deflated House Prices	4) RDOS FINALES
12	1	Residential Construction as % GDP	4) RDOS FINALES
13	1	Loans to non-financial corporations in the euro area (€ billion)	2) PROCESOS
14	1	Balance of opinion on lending conditions	4) RDOS FINALES
15	1	Interest rates for one-year loans up to EUR 1 million	4) RDOS FINALES
16	1	Interest rates for one-year loans (smes- large enterprises)	4) RDOS FINALES
17	1	SMEs' access to bank loans	4) RDOS FINALES
18	1	Non-bank lending: Venture capital as % of GDP	4) RDOS FINALES
19	1	Payment times of public authorities: Payment times for public authorities, duration/delays in days	2) PROCESOS
20	2	Nominal interest rates (3 month) level	4) RDOS FINALES
21	2	Nominal interest rates (10 year) level	4) RDOS FINALES
22	2	ECB repo rate level	4) RDOS FINALES
23	2	Stock market (Eurostoxx) % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
24	2	Money demand (M3) % ch. on prev. year	2) PROCESOS
25	2	Loans to households % ch. on prev. year	2) PROCESOS
26	2	Loans to non-financial corporations % ch. on prev. year	2) PROCESOS
27	2	Bilateral exchange rate EUR/USD level - % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES
28	2	Nominal effective exchange rate % ch. on prev. Period	4) RDOS FINALES

REFERENCIA	FUENTE	INDICADOR	PERSPECTIVA
29	2	Real interest rates - long term (10-year yield government bonds)	4) RDOS FINALES
30	2	Real interest rates - short term (3-months EURIBOR)	4) RDOS FINALES
31	5	Eurosystem - Assets -Lending to euro area credit institutions in euro	2) PROCESOS
32	5	Eurosistema – Préstamos concedidos a entidades de crédito en relación con operaciones de política monetaria	2) PROCESOS
33	7	REP - Banca y acceso a la financiación	4) RDOS FINALES
34	7	REP - Mercado de la vivienda	4) RDOS FINALES
35	7	IMPLEMENTACIÓN DE LAS RECOMENDACIONES ESPECÍFICAS POR PAÍS	4) RDOS FINALES
36	7	INDICADOR SINTÉTICO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS REP	4) RDOS FINALES
37	7	Indicador compuesto de resistencia sistémica (CISS)	4) RDOS FINALES

---