

La integración europea en una encrucijada

FABRIZIO CORICELLI

Paris School of Economics, Université Paris 1 –Panthéon–Sorbonne y CEPR.

A partir del análisis de los efectos de la crisis financiera de 2008 sobre las economías europeas, el autor afirma que además de recaer en recesión y de la aparición de una brecha entre los países de la UE también comenzaron a tambalearse elementos del marco institucional europeo.

Para poder evaluar el proceso de integración y dada la falta de evidencia empírica el autor propone responder la siguiente pregunta: ¿Cuál habría sido el desempeño económico del país XX si no se hubiera incorporado a la UE? Para ello elaboró una hipótesis de contraste que emite el comportamiento del país que no se hubiera incorporado a la UE.

Se distingue entre integración profunda (económica y política) y superficial (únicamente económica) y el análisis concluye que el problema no es la integración sino una integración insuficiente.

1. EUROPA EN UNA ENCRUCIJADA

LA GRAN RECESIÓN QUE SIGUIÓ A LA CRISIS financiera mundial de 2008 dejó profundas cicatrices en las economías europeas. Europa se vio más golpeada que otras economías del mundo, una diferencia algo sorpresiva. Además, el continente aún lucha por salir de la recesión de 2008-2009: tras un rebote transitorio en 2010, las economías europeas y de la zona del euro volvieron a caer en recesión; es decir, Europa experimentó una recaída en la recesión. No sólo la economía real de muchos países europeos sufrió severas tensiones, sino que algunos de los elementos del marco institucional europeo comenzaron a tambalear. Se abrió una brecha en la zona del euro, y un país, Grecia, está en riesgo de salir del área de la moneda común. Además de la tragedia griega, la Unión Europea (UE) también está bajo presión ante la posibilidad de que uno de sus países miembros más importantes, el Reino Unido, abandone la unión como resultado de un referendo sobre su permanencia o salida de ella (*Brexit*) que el gobierno prometió llevar a cabo antes del final de 2017. El escepticismo se extiende rápidamente por toda Europa. En resumen, el proceso de integración europeo se encuentra en una encrucijada. Incluso si somos optimistas y descartamos el supuesto de desintegración de la zona del euro y de la UE, es evidente que Europa no puede continuar con su antigua estrategia de decisiones verticalistas que, con demasiada frecuencia, carecen de la aprobación o aun del interés de los ciudadanos de la UE. La idea de Jean Monnet de un proceso que se retroalimenta en el que la integración genera más integración, con frecuencia adoptado como resultado de una crisis, parece haber perdido su vigencia.

Al analizar el futuro de la integración de la UE, es crucial ir más allá de las visiones ideológicas y establecer algunos datos básicos acerca de la integración europea. Demasiadas veces los defensores de la UE dan por sentados los beneficios de la integración para los Estados miembros, y los escépticos la consideran negativa y responsable de todos los problemas que afligen a las economías de la región. Esas visiones puramente ideológicas florecen también a causa de la falta de evidencia empírica robusta sobre los efectos de la integración europea. Uno de los motivos principales de esa carencia es que es difícil dar con una hipótesis de contraste relevante. En rigor, sólo es posible evaluar de manera convincente los efectos de incorporarse a la UE respondiendo a la siguiente pregunta: *¿Cuál habría sido el desempeño económico del país X si no se hubiera incorporado a la UE?* Dicho de otro modo, a fin de responder esa pregunta, es necesario elaborar una hipótesis de contraste que imite el comportamiento del país en cuestión en el caso hipotético de no haberse incorporado a la UE. Esa es la pregunta clave de hoy: no si la Unión Europea tiene defectos, sino si la alternativa de quedarse afuera es económicamente más ventajosa para los Estados miembros. Para responderla, recientemente intenté, junto con otros dos coautores, elaborar una hipótesis de contraste relevante para los miembros de la UE (CAMPOS ET AL. 2014, 2015). Los resultados principales de ese trabajo se resumirán en esta nota. Nuestro análisis aborda dos temas diferenciados: el primero se relaciona con los beneficios económicos de participar en la UE; el segundo, que ha cobrado relevancia en función del debate en curso en el Reino Unido, se relaciona con la diferencia entre una integración profunda y una superficial. La integración superficial implica integración económica, mientras que en la profunda, esa integración económica se combina con integración política. Sin duda, la UE es una combinación de integración económica y política, aunque esta última está lejos de ser total. La integración política significa que existen instituciones supranacionales que rigen las áreas principales de actividad económica y política, y que limitan la soberanía nacional. La tensión entre integración superficial y profunda caracteriza desde

siempre el proceso de integración europeo. Sin embargo, ese proceso no se ha enmarcado en una estrategia clara, compartida por todos los países y comprendida por los ciudadanos de la UE. Más bien, la integración europea avanzó por medio de aceleraciones, como la ampliación al este y la creación del euro. Esas aceleraciones no contaron con un apoyo amplio dentro de la UE ni suficiente preparación. Por ejemplo, la unión monetaria sólo comprende un subconjunto de países de la UE, y al país principal en el centro de la unión monetaria, Alemania, no lo complació la creación del euro. Solo las circunstancias excepcionales asociadas a la reunificación alemana ofrecieron la oportunidad de crear la moneda. Francia la aprovechó y presionó para que se estableciera la unión monetaria a cambio de que la UE aceptara el proceso de reunificación alemana. Por supuesto que no contar con el consenso del país central condicionó el proceso de diseño y adopción de la unión monetaria. Otros ejemplos de falta de consenso acerca de los pasos fundamentales de la integración europea tienen que ver con el desarrollo de la UE como un área económica verdaderamente integrada. Ese proceso de integración da en llamarse Mercado Común Europeo, piedra angular del proceso de integración europeo. El Mercado Común se basa en los principios de libre circulación de bienes y servicios, y de factores de producción, trabajo y capital. Si bien la abolición de las barreras comerciales para los bienes fue la fuente principal de éxito para la UE, los avances en la abolición de barreras para los servicios y la circulación de factores de producción han sido decepcionantes. Puesto que los servicios representan la mayor parte de la actividad económica en los países europeos, la UE aún está lejos de conformar un verdadero mercado común. El motivo del avance lento en la liberalización de los servicios es la presencia de regulación nacional que impide la creación de un mercado común de servicios. Y la regulación nacional se utiliza para satisfacer las presiones de grupos de interés locales, que con frecuencia representan a una proporción marginal de la población.

2. LAS VENTAJAS DE LA INTEGRACIÓN: UN ANÁLISIS DE CONTRASTE

En resumen, concluiré que el problema no es la integración de la UE sino, por el contrario, una integración insuficiente y ciertos defectos importantes en el establecimiento de la unión monetaria. Aunque las instituciones europeas también tienen su cuota de responsabilidad, sostendré que los problemas y defectos de la construcción de la UE se deben al comportamiento de los Estados miembros, que defienden intereses creados en sus países que no representan el interés de la mayoría de los ciudadanos de la UE.

El reciente aumento del escepticismo acerca de la integración europea trajo a la luz una debilidad importante del proceso: la falta de un análisis robusto de costos y beneficios de la integración. En general, el territorio se divide entre los que dan por sentado que la integración europea trajo aparejados beneficios económicos importantes, y los que atribuyen la debilidad del desempeño económico de los Estados miembros a la UE.

Los costos directos de la UE se ven a simple vista: pueden resumirse en el aporte al presupuesto de la UE (algo más de un 1 por ciento del PIB). Otros costos se asocian con la regulación de la UE y la pérdida de independencia de las políticas nacionales. Medir los beneficios es más complejo, por la necesidad de elaborar una hipótesis de contraste relevante. Ese problema se ha mencionado en todo trabajo empírico acerca de las ventajas de la integración europea. Con Nauro Campos y Luigi Moretti, intentamos resolver ese problema explotando una metodología nueva que se aplica a sucesos económicos: el método de *control sintético* (ABADIE ET AL., 2003). Ese abordaje permite responder la pregunta de cuál sería el ingreso per cápita (o la productividad) si el país X no se hubiera incorporado a la UE en el momento en que lo hizo.

A fin de responder esa pregunta, CAMPOS ET AL. (2014) identificaron el ingreso en la UE como un *experimento social*. El método de *control sintético* fue aplicado por primera vez en economía y ciencias sociales por Abadie y sus coautores (ABADIE, DIAMOND y HAINMUELLER, 2010, 2014, y ABADIE y GARDEAZABAL, 2003). Campos *et al.* explotaron el hecho de que la UE atravesó varias ampliaciones, que involucraron a países con distintas características en distintos momentos. Los autores analizaron cuatro ampliaciones: 1973, 1981-1986, 1995 y 2004. También hubo una ampliación en 2007, con el ingreso de Rumania y Bulgaria y, por último, en 2013, con el ingreso de Croacia. La UE evolucionó a lo largo de las siguientes etapas, que la llevaron de sus seis países iniciales a sus 28 miembros actuales: en 1957, se crearon las Comunidades Europeas, que reunían a seis países: Alemania, Francia, Bélgica, Italia, los

Países Bajos y Luxemburgo. En 1973, se les unieron el Reino Unido, Irlanda y Dinamarca. En 1981 ingresó Grecia, seguida en 1986 por España y Portugal. En 1995, se sumaron Austria, Finlandia y Suecia. En 2004, ingresaron los siguientes ex países socialistas: Polonia, Hungría, Estonia, Letonia, Lituania, la República Checa, la República Eslovaca y Eslovenia. En 2007 se les unieron Rumania y Bulgaria, y el último en incorporarse fue Croacia, que lo hizo en 2013.

La fecha de ingreso en la UE se considera un *tratamiento* recibido por los países involucrados. Si se crea un país *virtual* o *sintético* que se asemeje al país *verdadero* durante el período previo al tratamiento en términos de PIB per cápita (o productividad), es posible analizar el impacto del tratamiento (el ingreso en la UE) comparando la trayectoria del ingreso per cápita en el país *verdadero* y el *sintético* tras el tratamiento. Esa comparación proporciona una medida relevante del efecto del ingreso en la UE, puesto que el país *sintético* no lo experimenta. Por supuesto, la comparación depende del conjunto de países que conforman el país *sintético*. Sin embargo, puede verificarse la robustez del análisis evaluando el comportamiento de un gran conjunto de países *sintéticos* distintos, todos bastante semejantes al país verdadero durante el período previo al tratamiento. Observar países que imitan exactamente el comportamiento del país en cuestión antes de su ingreso en la UE como referencia para evaluar su desempeño tras él parece ser la mejor alternativa para elaborar una hipótesis de contraste. Por supuesto, se trata de un método puramente estadístico que no deriva de consideraciones teóricas. En rigor, esa puede ser más una fortaleza que una debilidad, puesto que la presencia de muchos canales, con efectos potencialmente ambiguos, haría muy difícil y quizá engañosa la puesta a prueba de cualquier teoría. Más aún, si bien el abordaje compara el comportamiento del PIB per cápita (o la productividad) del país y el de su hipótesis de contraste, la selección de los países que se utilicen para elaborar la hipótesis de contraste y sus ponderaciones se derivan de la similitud de los factores determinantes principales del crecimiento económico: la inversión, la educación, la estructura de la economía, todas ellas

variables que se toman de la teoría estándar del crecimiento. El *Gráfico 1* ilustra los resultados obtenidos por CAMPOS ET AL. (2014) para los países involucrados en las tres primeras ampliaciones.

Este abordaje permite seguir el país verdadero frente al *sintético* año a año¹. Los resultados indican que, en promedio, tras un período de 10 años después de su ingreso, la incorporación a la UE genera un incremento bastante sustancial en el ingreso per cápita, de alrededor del 12 por ciento (si se toman en cuenta todas las ampliaciones). Cabe destacar que todos los países, excepto Grecia, muestran efectos positivos de su ingreso a la UE². La otra observación interesante es que la magnitud de los beneficios varía tanto a lo largo del tiempo en un mismo país como entre los distintos países. Los mayores beneficios se observan en las ampliaciones al sur (excepto Grecia) y al este. Sin embargo, los resultados no pueden interpretarse simplemente como un indicio de que los países más pobres se benefician más, dado que también se estiman efectos sustanciales para el Reino Unido, un país cuyo nivel de ingreso per cápita en el momento de su ingreso a la UE era muy similar al de los países que componían originalmente la unión. Campos *et al.* demuestran que la variabilidad entre países de los beneficios de la integración está asociada con reformas instauradas en los Estados nacionales más que con características estructurales iniciales distintas. En la ampliación a Europa oriental, encontramos efectos de previsión. En realidad, el procedimiento de incorporación de los países de Europa oriental constituyó un proceso mucho más complejo y prolongado que implicó cumplir con una mayor cantidad de requisitos para que esas economías pudieran considerarse economías de mercado en buen funcionamiento. Por ese motivo, la fecha relevante de ingreso parece ser 1998 más que

[1] En la ampliación al este hay indicios de efectos de previsión. La fecha económica más relevante para computar los efectos del ingreso parece ser 1998.

[2] Es tentador ver ese resultado a la luz del reciente drama griego y afirmar que ilustra que la integración de Grecia en la UE fue problemática desde el principio.

la fecha jurídica, 2004. Al utilizar 1998, tenemos diez años de observaciones tras la incorporación. Una vez más, se hallan beneficios muy significativos.

2.1. Extensión y profundidad de la integración

La Unión Europea creció con el tiempo no sólo en extensión sino también en profundidad. Cuando se creó, la UE era una unión aduanera libre de barreras cuantitativas (aranceles y cuotas) para el comercio entre sus miembros. Eso le dio un gran impulso al comercio de la UE. Sin embargo, era evidente que había barreras no tradicionales que seguían afectando marcadamente

el comercio. La regulación nacional con respecto a los estándares de los productos constituía un obstáculo importante. La finalidad del Mercado Común era precisamente abolir esas barreras no tradicionales, además de abrir el comercio de servicios y la circulación de trabajo y capital. En 1993, la Comisión Europea consideró que el Mercado Común estaba completo. Por lo tanto, el Mercado Común puede verse como otro *tratamiento* proporcionado a los miembros de la UE.

Si bien el análisis de Campos *et al.* ofrece una estimación de los beneficios económicos de la integración europea, podemos utilizar el abordaje para conocer

GRÁFICO 1
Beneficios del ingreso a la Unión Europea
Diferencia en el PIB per cápita a PPA con respecto a la hipótesis de contraste

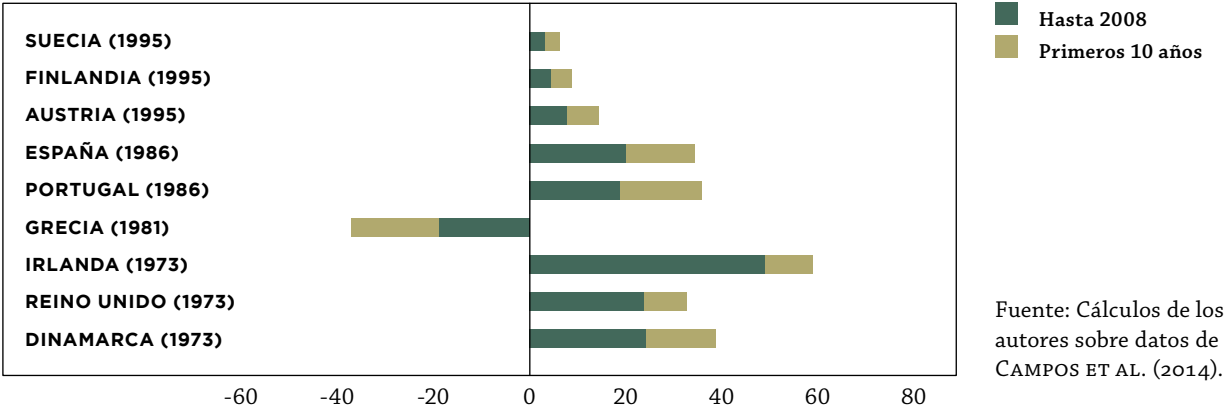
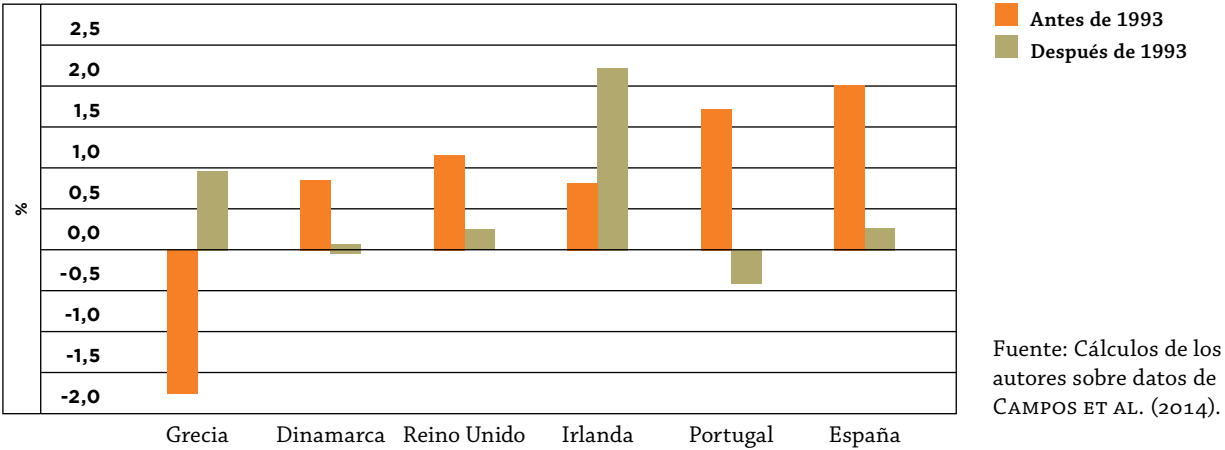


GRÁFICO 2
Diferencial de crecimiento antes y después de 1993



3. INTEGRACIÓN POLÍTICA Y ECONÓMICA: INTEGRACIÓN PROFUNDA O INTEGRACIÓN SUPERFICIAL

mejor los efectos de que se haya completado el Mercado Común, por lo menos para los países que se incorporaron a la UE mucho antes de 1993. Podemos pensar en el Mercado Común como un segundo tratamiento proporcionado a los miembros de la UE. Así, podemos observar la diferencia entre ingresos per cápita verdaderos y sintéticos antes y después de 1993, la fecha oficial de finalización del proceso que culminó en la creación del Mercado Común. Este debe considerarse un análisis muy tentativo del efecto acumulado de la creación del Mercado Común en relación con la abolición de barreras comerciales asociada con el ingreso en la UE. Computamos las tasas diferenciales de crecimiento del ingreso per cápita en comparación con el país sintético, desde la fecha de ingreso en la UE y 1993, para los países que se incorporaron antes de ese año (*Gráfico 2*). Se destacan tres puntos: primero, a excepción de Irlanda y Grecia, el diferencial de crecimiento, frente a la hipótesis de contraste, se reduce drásticamente después de 1993. Segundo, a excepción de Portugal, aunque se reduce, el diferencial sigue siendo positivo. Por último, la mejora en el desempeño de Grecia e Irlanda probablemente se deba en parte a la adopción del euro. No obstante, en el período siguiente a 1993, tanto Irlanda como Grecia instauraron reformas y se vieron beneficiadas de la aceleración del desarrollo financiero.

En resumen, el análisis de contraste indica que la integración económica europea genera beneficios económicos sustanciales, con la única excepción de un país, Grecia. En cuanto a las ventajas adicionales que generó el Mercado Común, la evidencia es mixta y, en líneas generales, sugiere un beneficio económico menor que el esperado.

Hemos presentado evidencia de que la incorporación en la Unión Europea ha generado beneficios económicos importantes, a excepción únicamente de Grecia. Sin embargo, esa evidencia puede no bastar para convencer a los escépticos de la integración europea, puesto que una postura en expansión, sobre todo en el Reino Unido, afirma que el problema de la UE no es la integración económica sino la integración política. De acuerdo con ese punto de vista, la integración económica genera beneficios económicos, mientras que la integración política es costosa. Por lo tanto, una estrategia óptima sería permanecer en el Área Económica Europea –en esencia, pertenecer a una zona económica libre de barreras– pero no en la UE. No obstante, la idea de que la integración exclusivamente económica es mejor que la integración económica y política está lejos de ser obvia. Por supuesto, cuando hablamos de integración política, estamos simplificando una realidad más compleja. En rigor, la UE no es una unión política. Sin embargo, pertenecer a ella implica que cada Estado miembro renuncia a la soberanía nacional en diversos aspectos de su vida. Más aún, ser Estado miembro pleno de la UE conlleva aportar a decisiones e instituciones comunes. Por ejemplo, en la literatura sobre acuerdos comerciales, se ha concluido que la participación periódica en mesas de negociación refuerza la preferencia por la cooperación. En la literatura económica hay dos abordajes principales de la integración económica y política. Una postura, que se remonta a Jean Monnet, es que la integración económica estimula más integración y, tarde o temprano, la integración política. De acuerdo con esa visión, el proceso de integración es un proceso que se retroalimenta y, en última instancia, deriva en el grado máximo de integración. En cambio, ALESINA y WACZIARG (1999) sostienen que la integración económica reduce los incentivos para la integración política. Los países que están suficientemente integrados económicamente perciben que se verían beneficiados de no integrarse políticamente, puesto que la integración política acarrea costos inevitables, tanto fiscales como los de acordar normas comunes con otros países a pesar de tener preferencias heterogéneas.

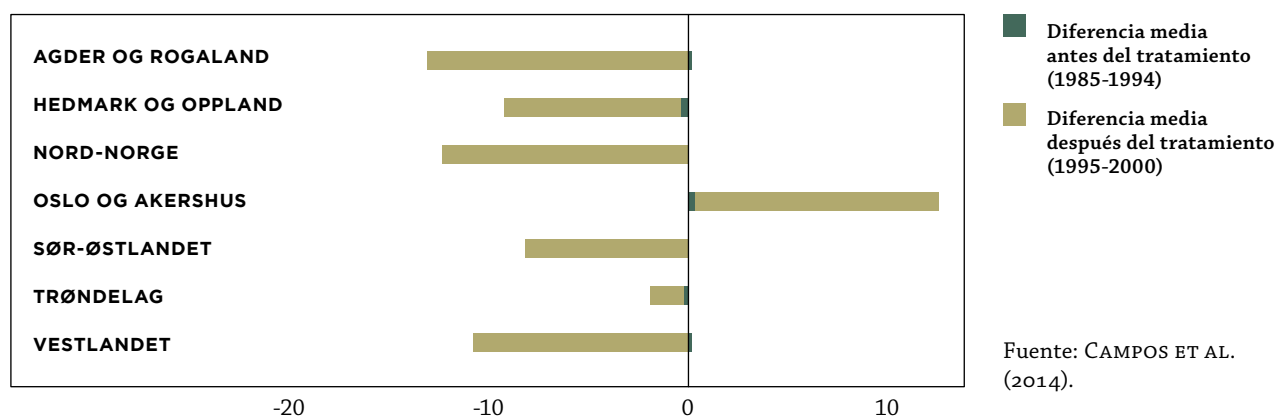
En la historia de la integración europea, pueden hallarse ejemplos que abonan ambas perspectivas. Las sucesivas ampliaciones de la UE y la creación de la Unión Monetaria Europea parecen confirmar la visión de Monnet. En cambio, la reciente explosión de escepticismo acerca de los beneficios de la integración europea parece concordar con la de Alesina y Wacziarg. Sin embargo, la idea de que la integración económica trae beneficios económicos y la integración política genera costos económicos parece falaz. De hecho, la integración económica sin integración política puede derivar en un equilibrio ineficiente (véase BROU y RUTA 2011). El mecanismo es el siguiente: la integración económica incrementa las presiones competitivas sobre las empresas locales. La reacción a esas presiones competitivas puede ser de dos tipos, y la prevalencia de uno u otro tiene que ver con la presencia o ausencia de integración política. En un escenario virtuoso, las empresas locales responden al aumento de la competencia incrementando su eficiencia y, a nivel nacional, el país acompaña la integración económica con reformas institucionales que permiten explotar mejor esa integración. En el segundo escenario, los recursos antes destinados a empresas improductivas ahora sujetas a competencia se transfieren a sectores improductivos protegidos de la competencia, como los servicios o el empleo estatal. Eso, por ejemplo, parece haber pasado en Grecia después de que el país se incorporara a la UE en 1981. Por

lo tanto, son la integración y la competencia, más que la inducción de inversión y ajustes para hacer frente al desafío de la competencia, las que incrementan la inversión de recursos en actividades en búsqueda de renta económica en sectores protegidos (BROU y RUTA, 2011). La integración política puede contrarrestar ese resultado ineficiente debilitando el poder de los grupos de interés para captar gobiernos nacionales. De hecho, cuando hay integración política, la regulación y las políticas se transfieren a instituciones supranacionales (a nivel de la UE), que están menos expuestas a intereses creados localmente. Es decir que hay controversia a nivel teórico, mientras que, a nivel empírico, los estudios son muy escasos. CAMPOS ET AL. (2015) abordan ese problema en relación con la UE aplicando el mismo método de control sintético comentado más arriba. En realidad, hay una suerte de experimento natural acerca de la distinción entre integración profunda (económica y política) y superficial (únicamente económica) en la experiencia a la UE. Un país, Noruega, fue invitado dos veces a ingresar a la UE y en ambas ocasiones, tras la negativa de la población por medio de un referendo, el país rechazó la oferta. Como resultado del segundo referendo, Noruega no participó en la ampliación de 1995 que les abrió la puerta a Austria, Finlandia y Suecia. Noruega estaba dispuesta a ingresar en la UE, aceptaba ser parte del Mercado Común, por medio de su entrada en el Área Econó-

GRÁFICO 3

Regiones noruegas antes y después de 1995

Diferencia (%) entre región real y sintética. Productividad por hora de trabajo



Fuente: CAMPOS ET AL. (2014).

mica Europea, pero decidió no aceptar la membresía plena de la UE. Noruega hizo en 1995 lo que muchos en el Reino Unido querrían hacer en 2017, a saber: integrarse económicamente pero no políticamente. Tomamos la experiencia de Noruega en 1995 para realizar un experimento contrario a la realidad. Dado el pequeño número de países involucrados y algunas características especiales de la economía noruega (el fuerte rol del sector petrolero y las actividades tradicionales en agricultura y piscicultura), analizamos las regiones de los países que se incorporaron a la UE y las de Noruega. Las regiones austríacas y escandinavas que se sumaron a la UE representan una referencia natural para contrastar la experiencia de las regiones noruegas. Así, construimos regiones noruegas *sintéticas* utilizando el conjunto de regiones de los países ingresantes. Por la importancia del sector petrolero, el análisis se centra en la productividad, puesto que el PIB noruego se vio acrecentado por el descubrimiento de yacimientos. Las regiones *sintéticas* representan la trayectoria que habrían seguido las regiones noruegas de haberse incorporado a la UE. El *Gráfico 3* muestra que todas las regiones excepto Oslo se habrían visto marcadamente beneficiadas en términos de productividad del ingreso a la UE.

Según se indica en CAMPOS ET AL (2015): *“El intento de proteger la mayor independencia en los sectores agrícola, de pesca y de energía fue el impulso principal de la decisión democrática de negarse a ingresar a la UE. Es concebible que la gente no tienda a votar con el objetivo principal de lograr una mayor eficiencia económica (productividad). El apego al modo de vida y a las actividades tradicionales de Noruega fue muy importante en el comportamiento de votación en los referendos de Noruega referidos a la UE. El apego a la independencia nacional también fue importante en un país que hace relativamente poco tiempo estaba bajo el dominio de naciones extranjeras. A esas explicaciones, agregamos que es probable que el objetivo económico de seguir recibiendo transferencias importantes y de controlar el desempleo en general (y, más específicamente, proteger el empleo en actividades tradicionales) también haya tenido un papel importante”*. Así,

no ingresar a la UE ayudó a proteger el *modo de vida* noruego, en especial en las regiones periféricas. No obstante, esa protección tuvo efectos negativos sobre la productividad, en especial en regiones alejadas de Oslo, la capital, donde en la actividad económica predominan servicios bastante eficientes. En resumen, a partir del estudio de CAMPO ET AL. (2015), concluimos que una integración económica y política genera grandes beneficios económicos, comparada con una integración puramente económica.

El hecho de que existan datos empíricos claros sobre los efectos positivos de la integración a la UE no implica que ese proceso de integración esté libre de problemas o de fallas de diseño o ejecución. Acabamos de sostener que el análisis de una hipótesis de contraste muestra que, en el caso de los Estados miembros, la pertenencia a la UE tiene predominio por sobre la opción de no pertenecer. Sin embargo, eso no equivale a decir que la Unión Europea no tenga grandes problemas. En efecto, en las próximas secciones sostenemos que el origen de estos problemas se remonta a mediados de la década de 1990 y, así, no se debe sencillamente a los efectos de la Gran Recesión.

4. UN RESUMEN BREVE DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN DE EUROPA

A pesar de algunos obstáculos que enfrentó durante el prolongado proceso, la integración de Europa evolucionó a través de una notable expansión de la Comunidad Europea original, mediante diversas ampliaciones, por las que la Unión Europea pasó en última instancia de tener 6 miembros iniciales (1957) a la cifra actual de 28 países. Las ampliaciones fueron de carácter variado, a causa de i) las distintas características de los países en cuestión, en especial en términos de ingreso per cápita; ii) las diferencias en la estructura económica y política, con países que abandonaron dictaduras (Grecia, España y Portugal) o un sistema distinto, como en el caso de los regímenes que eran socialistas; y iii) los distintos procesos de ingreso, como en el caso de la ampliación del este de Europa, que implicó un período de evaluación de las solicitudes de ingreso mucho más elaborado y prolongado que el utilizado en ampliaciones anteriores. Las etapas iniciales de la integración de Europa, hasta 1973, se dieron durante la supuesta *edad dorada* de las economías de mercado, con tasas de crecimiento significativamente más altas que las del pasado. Esto puede verse en el Cuadro 1, que compara las tasas de crecimiento del período 1950-73 con datos de los 130 años anteriores.

4.1. Europa: de la edad dorada al estancamiento

Esta edad dorada abarcó a la mayoría de las regiones del mundo. El crecimiento económico de los países de Europa era más rápido que el de los Estados Unidos, pero Japón tenía mejor desempeño que Europa. El desempeño positivo de los seis miembros iniciales de la UE se vinculaba con el rápido crecimiento del comercio entre sus miembros. La creación de ese mercado integrado generó presiones para que los países que habían decidido no participar de la UE ingresaran. La primera ampliación se vio demorada por la oposición de De Gaulle al ingreso del Reino Unido, pero, tras la salida de De Gaulle de la escena política, en 1968, la participación del Reino Unido se aceptó en 1973. Ahora suena irónico decir que con el ingreso a la UE el Reino Unido interrumpió un proceso de deterioro económico relativamente rápido respecto de los estados miembros de la UE, pero eso sugieren los datos empíricos.

En el *Gráfico 4* se muestra el nivel de PIB per cápita del Reino Unido en el período que va de 1921 a 2010. Resulta notable que la veloz reducción del PIB relativo del Reino Unido respecto de los miembros fundadores de la UE se haya revertido tras el ingreso a la UE.

CUADRO 1

Crecimiento económico en Europa y en el resto del mundo: 1820-2008

Tasas de crecimiento compuestas anuales promedio, PIB per cápita, estimaciones a dólares de PPA constates de 1990 de Geary-Khamis

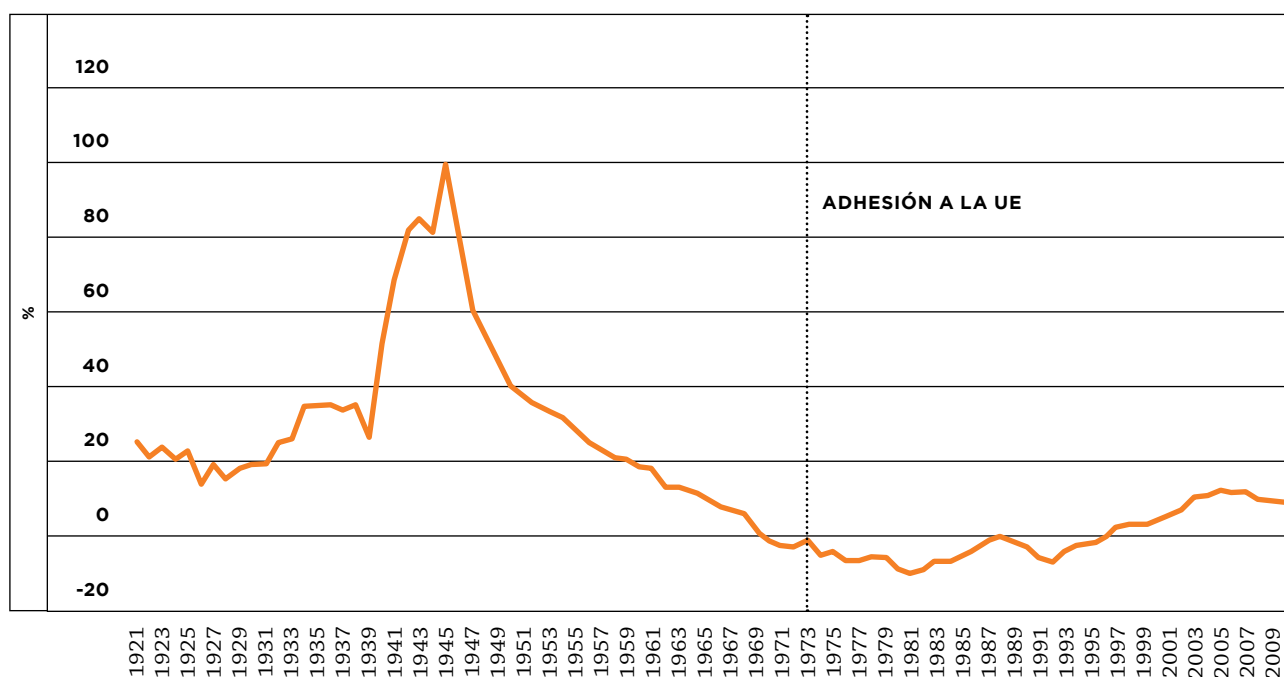
Período	Europa occidental	Europa meridional	Europa oriental	Ex Unión Soviética	Estados Unidos	Japón	Asia oriental	América Latina
1820-1870	1,0	0,6	0,6	0,6	1,3	0,2	-0,1	0,0
1870-1913	1,3	1,0	1,4	1,0	1,8	1,4	0,8	1,8
1913-1950	0,8	0,4	0,6	1,7	1,6	0,9	-0,2	1,4
1950-1973	3,8	4,5	3,6	3,2	2,3	7,7	2,3	2,5
1973-1994	1,7	1,9	-0,2	-1,6	1,7	2,5	0,3	0,9
1994-2008	1,6	2,7	4,0	4,2	1,7	1,0	3,9	1,6

Notas: Los agregados regionales están ponderados en función de la población. Europa occidental se refiere a Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania occidental, Italia, los Países Bajos, Noruega, Suecia, Suiza y el Reino Unido. Europa oriental se refiere a Albania, Bulgaria, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, Rumania y Yugoslavia. Europa meridional se refiere a Grecia, Irlanda, España y Turquía. Después de 1989, Alemania occidental pasa a ser Alemania, y los datos reflejan los países recientemente independizados de Europa oriental que surgen de Checoslovaquia y Yugoslavia.

Fuente: CRAFTS (2012).

GRÁFICO 4

1973 Ingreso del Reino Unido en la Unión Europea: desvío del PIB per cápita del Reino Unido respecto de países que formaban parte de la UE en ese momento
(%)



Fuente: Cálculos de los autores sobre la base de datos del Proyecto Maddison

CUADRO 2

Desglose de la brecha PIB real/per capita de UE15/EE.UU.

1950-2007

	PBI per capita	PIB por hora trabajada	Horas por empleado	Empleo/población
1950	0,482	0,381	1,190	1,063
1973	0,680	0,629	1,092	1,000
1995	0,700	0,853	0,974	0,843
2007	0,675	0,769	0,947	0,928

Fuente: CRAFTS (2012).

En CAMPOS y CORICELLI (2015) ejecutamos pruebas estadísticas que muestran que 1973 representa un corte claro en el comportamiento del PIB en el Reino Unido.

Hasta la ampliación de 1995, la UE convergió rápidamente en torno del ingreso per cápita de los Estados Unidos. La formación de una gran Unión Europea cumplió con uno de los principales objetivos planteados al comienzo del proceso, a saber, evitar otra guerra en Europa, tras los dos terribles episodios de las guerras mundiales, que se originaron en ella. Sin embargo, además de esos triunfos políticos fundamentales, la UE logró también notables resultados económicos. En el Cuadro 2 se muestra la convergencia en torno de los Estados Unidos, especialmente clara si se mide la productividad en términos de PIB por horas trabajadas. En efecto, una de las características del modelo Europeo fue la disminución del nivel de horas trabajadas, consecuencia de una reducción de las horas trabajadas por trabajador y una baja en el coeficiente de empleo, es decir, el coeficiente entre las personas empleadas y la población total. Un famoso debate entre el economista nacido en Francia Olivier Blanchard y el economista estadounidense ganador del premio Nobel, Edward Prescott, podría resumirse en torno a la siguiente pregunta: “¿Los europeos son perezosos o los estadounidenses están locos?”. El hecho de que en Europa existían obstáculos que impedían que se empleara a una mayor cantidad de personas quedó en evidencia a partir de la dinámica posterior a 1995, que registró un aumento claro del empleo en Europa, respecto de los Estados Unidos, aunque la cantidad de horas trabajadas por cada trabajador europeo no dejó de bajar durante el período. A nivel general, el proceso de convergencia, tanto del PIB per cápita y de la productividad (incluso si se mide como el PIB por hora trabajada) se detuvo después de 1995.

Si nos concentramos en las economías más grandes de la UE, la interrupción de la convergencia en torno de Estados Unidos en la década de 1990 es todavía más evidente, con la excepción notable del Reino Unido, una excepción muy importante para la explicación que desarrollamos a continuación.

¿Cuáles son las causas probables de esa interrupción de la convergencia de los países de la UE en torno de los Estados Unidos?

Es central entender que el período de mediados de la década de 1990 registró una transformación tecnológica fundamental a nivel mundial: las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) pasaron a ser parte central del crecimiento de la productividad. Y es precisamente en esos sectores donde la UE muestra un rezago respecto de los Estados Unidos, aunque la brecha varía notablemente entre otros países de la UE.

Crafts resumió con eficacia el contraste entre el período comprendido entre 1950-1990 y el período posterior a 1990: “El crecimiento rápido de Europa de las décadas de 1950 y 1960 se basó en políticas e instituciones que facilitaron un nivel elevado de tasas de inversión y la difusión de tecnologías estadounidenses en la era de manufacturas fordistas. En términos amplios, se trató de un período en el que, si utilizamos la terminología de HALL y SOSKICE (2001), prosperaron las economías de mercado coordinadas. En general, fue un período de mayor intervención gubernamental en términos de regulación, propiedad estatal y política industrial. En décadas posteriores, las oportunidades de crecimiento se concentraron más en el sector de servicios y en la difusión de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

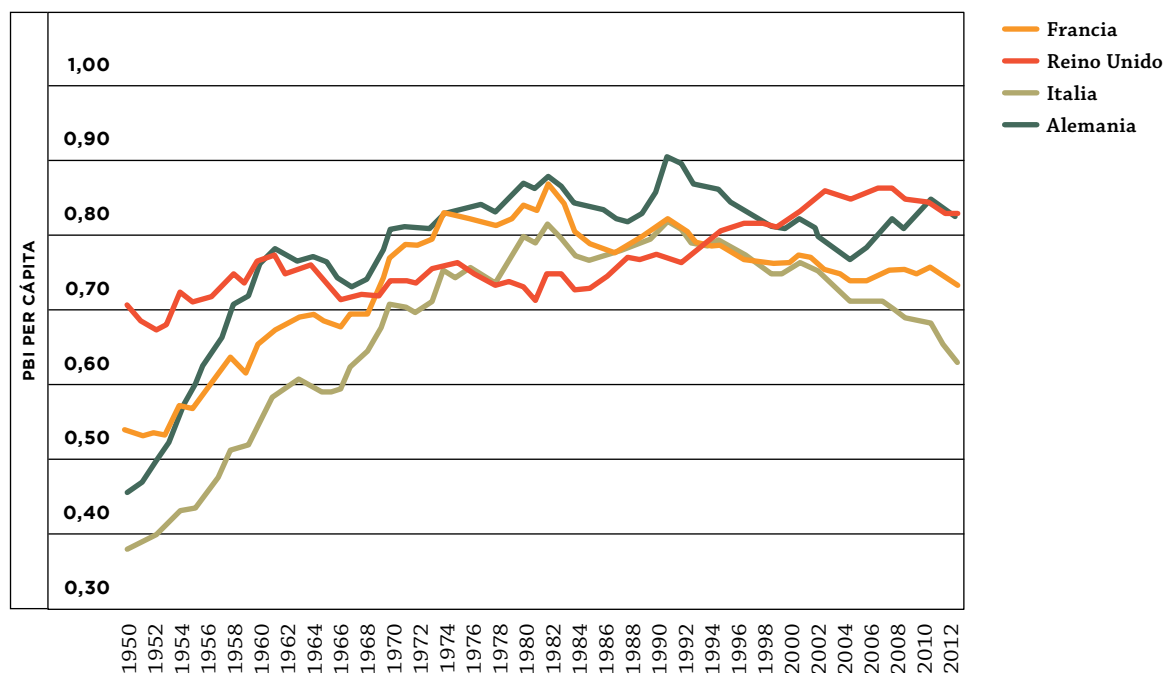
Si nos concentramos en el período posterior a 1995, es posible preguntar qué hay detrás de la baja relativa de Europa. Tomando datos de CRAFTS (2012), en el Cuadro 3 se muestran tres características notables.

En primer lugar, Europa tenía un rezago respecto de Estados Unidos en términos de inversión en TIC. En la mayoría de los países de la UE, el coeficiente de capital de TIC por hora trabajada es muy inferior al coeficiente de los Estados Unidos. Incluso Alemania, un caso virtuoso, tiene un coeficiente que es la mitad del de los Estados Unidos. En segundo lugar, la falta de un nivel suficiente de innovación redundó en un desempeño pésimo de la productividad total de los factores,

GRÁFICO 5

PIB per cápita (PPA) respecto de los Estados Unidos

1950-2013



CUADRO 3

Crecimiento y capital de TIC

	Calidad de la mano de obra	KTIC/HW	Capital no correspondiente a KTIC/HW	TFP	Crecimiento de la productividad de la mano de obra
Irlanda	0,2	0,4	2,1	1,8	4,5
Suecia	0,3	0,6	1,1	1,6	3,6
Finlandia	0,1	0,6	-0,1	2,6	3,2
Reino Unido	0,5	0,9	0,4	0,8	2,6
Países Bajos	0,4	0,6	0,1	1,0	2,1
Francia	0,4	0,4	0,4	0,9	2,1
Austria	0,2	0,6	0,1	1,1	2,0
Portugal	0,2	0,6	1,3	-0,3	1,8
Bélgica	0,2	1,0	0,4	0,1	1,7
Dinamarca	0,2	1,0	0,2	0,2	1,6
Alemania	0,1	0,5	0,6	0,4	1,6
España	0,4	0,3	0,5	-0,8	0,4
Italia	0,2	0,3	0,5	-0,7	0,3
EE. UU.	0,3	1,0	0,3	1,3	2,9

Leyenda: TFP=productividad total de los factores; KICT=capital de TIC; HW=horas trabajadas.

Fuente: CRAFTS (2012).

5. LA NECESIDAD DE MÁS, Y NO MENOS, INTEGRACIÓN DE EUROPA

la productividad no vinculada directamente a la mano de obra y al capital, sino a la tecnología, la gestión y todos los factores que pueden afectar la eficiencia de la producción. El desempeño en términos de productividad total de los factores fue especialmente pobre en Europa meridional (Italia, España y Portugal), pero también Alemania muestra un aumento moderado en los años previos a la Gran Recesión. En tercer lugar, existe un grado sustancial de heterogeneidad dentro de Europa. Finlandia, Suecia, Irlanda y, en menor medida, los Países Bajos y Austria, muestran tasas de crecimiento de la productividad total de los factores elevadas, mientras que el resto del grupo muestra estancamiento o incluso retroceso tecnológico en la economía en términos agregados. Eso indica que las políticas nacionales permitieron que esos países exploraran los beneficios de las nuevas tecnologías.

¿Por qué perdió terreno Europa respecto de los Estados Unidos, a pesar del nivel creciente de integración? En 1993, la Comisión Europea consideró que el Mercado Único estaba completo, lo que supuestamente creaba una zona realmente libre para el comercio de bienes. En principio, el Mercado Único, parte central de la integración europea, no se basaba únicamente en el libre comercio de bienes, sino también en el libre comercio de servicios y la libre circulación de mano de obra y de capital. En otras palabras, el Mercado Único tendría que haber representado una abolición de facto de las fronteras para la actividad económica, por lo que la Unión Europea habría pasado a ser comparable a un Estado nacional. No obstante, si bien se avanzó en el área del comercio de bienes, la integración del sector de servicios y de mano de obra y de capital resultó mucho más compleja. Incluso en la actualidad existen muchos obstáculos para la integración en el sector de los servicios y para el movimiento efectivamente libre de mano de obra y capital. Sostenemos que la falta de avance en el desarrollo eficaz de un verdadero Mercado Único fue una de las principales razones detrás de la brecha que se abrió en la década de 1990 entre la UE y los Estados Unidos. Si esa postura es correcta, a fin de avanzar, la UE necesita más integración, no menos.

Nuestro argumento es que la incapacidad de completar el mercado único en áreas relacionadas con las TIC y las comunicaciones es una de las causas detrás de la ampliación de la brecha, que comenzó a mediados de la década 1990, entre el crecimiento de la productividad de la UE y de los Estados Unidos. Además, la rigidez de los mercados laborales ha sido uno de los principales obstáculos para la producción y la adopción de TIC en los países de Europa. Así, la ineficiencia de las regulaciones, combinada con la rigidez del mercado laboral de muchos países de la UE, evitó que ésta se subiera a la ola de innovación tecnológica.

Una dimensión clave es el hecho de que las barreras y las regulaciones costosas a nivel de la UE y de los países no permiten explotar efectos de escala, que son cruciales para la comercialización de nuevas tecnologías. La pregunta clave es la siguiente: para crear un mercado único real en el área de las nuevas tecnologías, ¿es suficiente y necesario contar con regulaciones eficaces a nivel de la UE y eliminar las barreras nacionales? ¿O, en cambio, existen políticas complementarias clave que son necesarias para poder explotar los beneficios de un mercado único? Esta pregunta toca un aspecto crucial en la evaluación del Mercado Único, a saber, el papel de las políticas *directas* versus el de las *indirectas*. Cuando decimos *directas*, nos referimos a las políticas que afectan directamente la creación de un Mercado Único para las nuevas tecnologías y las comunicaciones. Cuando decimos *indirectas*, nos referimos a las políticas que afectan indirectamente la producción y la adopción de nuevas tecnologías, políticas como las del mercado laboral y el desarrollo de los mercados financieros.

Por sus características, la innovación necesita de un cambio de la estructura de las organizaciones, exige experimentar, lo que a su vez exige tasas de bancarrotas altas y el riesgo elevado correspondiente para el empleo. En BARTELSMAN ET AL. (2010) se clasifican distintos sectores en función de su grado de *riesgo*, que está relacionado con su intensidad en el uso de TIC. Las actividades seguras son, obviamente, menos volátiles, pero también tienen menor potencial de aumento de la productividad. Las políticas directas que apuntan a los

obstáculos que impiden la formación de un mercado de la UE para nuevas tecnologías deben complementarse con políticas, en particular políticas del mercado laboral y cambios en los mercados financieros, a fin de habilitar formas de financiamiento más adecuadas para las actividades innovadoras (capital de riesgo y otras formas basadas en el mercado). Sobre la base de la distinción entre actividades riesgosas y seguras, en BARTELSMAN ET AL. (2010) se muestra que la rigidez en el mercado laboral es un obstáculo importante para el desarrollo de actividades que implican un uso intensivo de TIC. En efecto, un grado elevado de rigidez en los mercados laborales es especialmente perjudicial en actividades con un uso intensivo de TIC.

En la UE (UE15), la proporción de trabajadores empleados en sectores de riesgo es significativamente menor que la de los Estados Unidos, y, además, la productividad de los sectores riesgosos (respecto de la de los sectores seguros) es mucho menor en la UE y creció mucho menos que en los Estados Unidos.

Resulta interesante señalar que esa diferencia se explica totalmente a partir de las proporciones bajas en los países con rigidez alta en los mercados laborales. Además, la rigidez de los mercados laborales afecta adversamente el crecimiento de la productividad en los sectores riesgosos.

En resumen, la presencia de variaciones amplias entre distintos países de la UE en términos de indicadores de legislación de protección del empleo (EPL) y de regulación del mercado de productos (PMR) sugiere que las regulaciones nacionales son un obstáculo fundamental para el Mercado Único. Una conexión interesante con la creación integral de éste es el hecho de que una movilidad realmente libre podría ser el motor para reducir la rigidez del mercado laboral. Por ejemplo, en algunos estudios empíricos recientes sobre el Reino Unido se concluye que la inmigración generó un aumento significativo de la productividad en el sector de servicios (OTTAVIANO ET AL., 2015). Así, la inmigración puede ser un sustituto para la presión competitiva, que en muchos sectores de servicios es baja.

El Mercado Único avanzó demasiado lento en los sectores de servicios. Es interesante notar que la brecha en términos de PIB per cápita y productividad respecto de los Estados Unidos, que volvió a abrirse tras la década de 1990, puede atribuirse en gran medida al rezago en el sector de servicios. (INKLAAR ET AL., 2006): *“...los niveles de productividad en el sector de servicios de los países de Europa continental eran similares a los de Estados Unidos en 1997, pero el crecimiento de Europa fue mucho más débil desde entonces. En términos de uso de factores, el caso de los Estados Unidos es muy distinto del de los demás países, principalmente a causa del uso más intensivo de capital de TIC”*.

La heterogeneidad de las regulaciones y el nivel excesivo de medidas regulatorias surgen del predominio de un enfoque intergubernamental, ya que los Estados miembros prefieren concentrarse en la regulación, fijar regulaciones para la UE y complementarlas con regulaciones nacionales, a fin de mantener en última instancia la influencia nacional sobre los mercados y no transferir a una instancia supranacional la regulación de los mercados. En relación con la regulación del mercado, medida por la OCDE, es notable y decepcionante que siga existiendo un grado elevado de heterogeneidad en las regulaciones de la UE. En particular, en muchos aspectos de la regulación del mercado de productos, que a menudo son críticas para el Mercado Único de la UE, como los servicios profesionales, el grado de heterogeneidad respecto de los países que no forman parte de la UE indica que la presencia de esta no representa una diferencia significativa en estas áreas.

5.1. Más integración, no menos: la crisis del euro y la Gran Recesión

El diseño de la Unión Monetaria Europea y la creación del euro ofrecen otro ejemplo de los costos de una integración parcial o imperfecta. El euro fue creado sin las instituciones que necesita para funcionar de manera eficiente. En sus primeros años de existencia, los límites del euro pasaron inadvertidos en un contexto internacional de tasas de interés bajas y abundante liquidez. De hecho, si aprovechamos la

posibilidad de hacer un análisis retrospectivo, vemos que los problemas del euro fueron creados por el auge crediticio de la década de 2000, que implicó tanto al sector privado como al público. Los bancos de los países grandes de la UE prestaron enormes montos a los países de la periferia, impulsando auges en el precio de los activos, y en particular *booms* inmobiliarios y de la construcción. Los gobiernos de los países de la periferia (en especial los de los países de Europa meridional) también se beneficiaron a partir del nivel excepcionalmente bajo de las tasas de interés. Independientemente de las características fundamentales y el tamaño de la deuda pública inicial de los distintos países, las tasas de interés denominadas en euros eran prácticamente iguales en todos los miembros de la Eurozona. La reducción del riesgo cambiario fue sin duda un factor que contribuyó, pero el hecho de que el Banco Central Europeo haya tomado todos los bonos públicos de la Eurozona a valor nominal como garantía tuvo un papel predominante. Por consiguiente, el aumento de los préstamos entre países, que podemos describir como una integración de facto de los mercados financieros de la Eurozona, se realizó sin los prerequisites institucionales necesarios clave para que la unión monetaria funcione sin fisuras. Esos prerequisites son: i) una unión bancaria, con un ente regulador; ii) un Tesoro de la Eurozona, que respalde el valor de la moneda; iii) un Banco Central Europeo que cumpla explícitamente el rol de prestamista de última instancia. La crisis del euro posterior a la Gran Recesión generó cierto grado de avance en la creación de una unión bancaria. No obstante, muchos elementos siguen funcionando como obstáculos al momento de construir una unión bancaria eficaz (como, por ejemplo, un sistema de seguros de depósitos que abarque la totalidad de la Eurozona). Existe una unión monetaria con ciertas formas de unión fiscal, construida sobre cimientos frágiles. Desde ya, es preferible evitar el riesgo moral y el sesgo de deuda de los miembros de la unión monetaria que cuentan con ser parte de un mercado del euro más seguro. Sin embargo, el riesgo moral puede resolverse imponiendo reglas vinculantes estrictas para la participación en la unión monetaria.

El incumplimiento de esas reglas implicaría la salida automática de la unión. Es claro que esa estrategia sería un importante elemento de disuasión respecto del incumplimiento de los límites de déficit y deuda. El carácter automático también es crucial para prevenir que los países más grandes e influyentes no respeten las reglas y eviten las penalizaciones imponiendo una corrección de las mismas, como ocurrió en el caso de Alemania y de Francia a comienzos de la década de 2000, cuando violar los límites de deuda implicaba congelar el pacto de estabilidad y crecimiento y corregirlo. Pensando en el contexto de un club, la Eurozona y la Unión Europea deben satisfacer criterios de reglas efectivas, pero también necesitan un grado elevado de compromiso con cada Estado miembro para trabajar en pos de un objetivo común. Sin ese compromiso, es difícil sostener la integración de la UE, y mucho más lograr una integración óptima.

Queda claro que las fallas del diseño de la Unión Monetaria Europea y los obstáculos para la creación de un Mercado Único real se deben a la falta de compromiso político de los Estados miembros. El hecho de que algunos países de Europa sean parte de la Eurozona y otros no complica todavía más la gestión del avance en el proyecto de integración europea.

GRÁFICO 6
Confianza en la UE

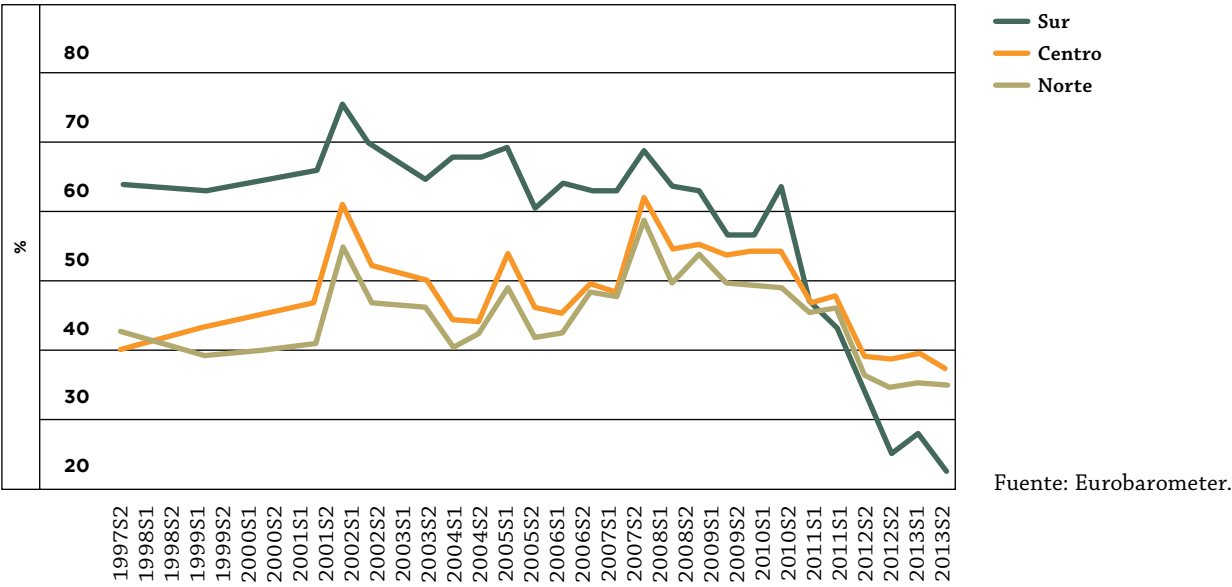
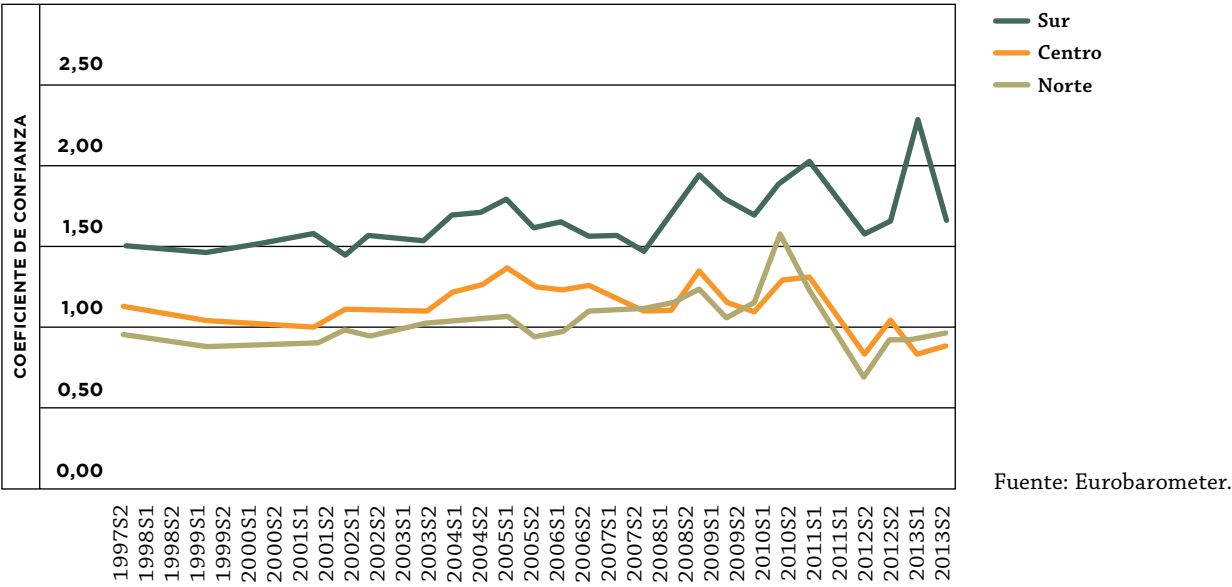


GRÁFICO 7
Coefficiente de confianza en la UE y confianza en gobiernos



6. ¿QUÉ OPINAN LOS CIUDADANOS DE EUROPA?

La integración de Europa está sin duda en una encrucijada. Los riesgos de desintegración aumentaron. Es posible que la estrategia de avanzar con la integración a pesar del escepticismo creciente ya no sea viable (o deseable) (véase GUIZO ET AL., 2015).

Es preciso que la integración de Europa se construya sobre la base de un mayor consenso de sus ciudadanos. Para los gobiernos nacionales de Europa es fácil transferir a la UE la responsabilidad por sobre sus fracasos económicos. Los políticos de muchos países de la UE están lidiando con el colapso del apoyo a la misma, producto de la Gran Recesión y, más aún, de la gestión de la crisis del euro. De hecho, en 2010, el apoyo para la UE cayó notablemente: en Europa meridional, la proporción de personas a favor de la UE bajó del 70% (2007) a poco más del 20% en 2013 (Confianza en la UE).

Sin embargo, un análisis más detallado de la encuesta de Eurobarometer muestra que la baja en la confianza en la UE tiene una correlación con la baja en la confianza en los gobiernos locales. De hecho, respecto de la confianza en políticos locales, la confianza en la UE es dos veces mayor que la de Europa meridional y cerca de uno para el centro y el norte de la UE.

7. CONCLUSIONES

El proyecto europeo está en una encrucijada. Una recuperación de las economías de Europa podría llegar a reducir la presión de las fuerzas de desintegración. Sin embargo, no hay mucho espacio para el optimismo, ya que pocos datos empíricos indican que los políticos europeos son conscientes de los riesgos que se avecinan. Una política que se contenta con *salir del paso*, combinada con la distancia que existe entre las instituciones de Bruselas y la realidad de los ciudadanos de Europa, es una receta para el desastre. Hay dos opciones. Una es retroceder y revertir al menos parcialmente el proceso de integración desarrollado en los últimos 60 años. La evolución de la crisis griega y la incertidumbre sobre los resultados del referendo del Reino Unido serán clave respecto de la posibilidad de una reversión en el proceso de integración. La otra opción es dar un paso más en la integración. Sin embargo, eso debe lograrse a partir de un consenso, y por esa razón implica una administración compleja de la política de la integración. Dos ex-primeros ministros de países de la UE (Bélgica e Italia) plantearon recientemente propuestas para construir una *Europa de dos velocidades*. La propuesta no es nueva, pero en el contexto actual parece extremadamente pertinente. La idea es avanzar en la integración con un grupo central de países, que pertenecen a la zona del euro. Esos países deberían avanzar rápidamente hacia algún tipo de unión política. El resto de los países seguirán participando de una zona económica común. La ventaja de esta idea es que refleja tanto las opiniones proeuropeas de algunos miembros de la zona del euro (¿Francia y Alemania?) y las opiniones del Reino Unido, donde una idea que está cobrando fuerza es la de abandonar la UE, pero no la Zona Económica Europea.

Si el análisis desarrollado en este trabajo es correcto, la propuesta de una Unión Europea de dos velocidades es poco viable. En primer lugar, la gestión de la crisis del euro y la crisis de deuda de Grecia demostró que los países centrales de la Eurozona tienen poca voluntad de elevar el nivel de cooperación entre los países. No queda claro por qué habrían de cambiar de opinión, en un contexto de *euroescepticismo* en todo el continente. En relación con la gestión de un proceso de integración puramente económica, existen datos empíricos que indican que, sin compromiso político, la integración económica enfrentará obstáculos provenientes de la regulación nacional, que está sujeta a *lobbies* locales.

Una opción más eficiente sería la de profundizar la integración de la UE desarrollando un liderazgo realmente europeo en los Estados miembros, dispuesto a elevar el grado de cooperación a nivel europeo. Aunque es deseable, esa opción parece bastante poco realista en el contexto político actual de Europa.

BIBLIOGRAFÍA

- ABADIE, A., DIAMOND, A., y HAINMUELLER, J. (2010). *Synthetic Control Methods for Comparative Case Studies: Estimating the Effect of California's Tobacco Control Program*, Journal of American Statistical Association 105(490): 493-505.
- ABADIE, A., DIAMOND, A., y HAINMUELLER, J. (2014). *Comparative Politics and the Synthetic Control Method*, American Journal of Political Science, doi: 10.1111/ajps.12116.
- ABADIE, A., y GARDEAZABAL, J. (2003). *The Economic Costs of Conflict: A Case Study of the Basque Country*, American Economic Review 93(1): 113-132.
- ALESINA, A. y WACZIARG, R. (1999). *Is Europe Going too Far?* NBER WP 6883.
- BARTELSMAN, E.J., GAUTIER, P.A. y DE WIND, J. (2010). *Employment protection, technology choice, and worker allocation*, IZA DP. N.4895.
- BROU, D. y RUTA, M. (2011). *Economic Integration, Political Integration or Both?* Journal of the European Economic Association 9(6): 1143-1167.
- CAMPOS, N., CORICELLI, F. y MORETTI, L. (2014). *Economic Growth and Political Integration: Estimating the Benefits from Membership in the European Union*, CEPR DP 9968.
- CAMPOS, N., CORICELLI, F. y MORETTI, L. (2015). *Norwegian Rhapsody? The Political economy Benefits of Regional Integration*, CEPR documento de trabajo.
- CAMPOS, N. y CORICELLI, F. (2015). *Why did Britain join the EU? A new insight from economic history*, Voxeu.org, 3 de febrero de 2015.
- CRAFTS, N. (2012). *Western Europe's Growth Prospects: An Historical Perspective*, CEPR Discussion Paper 8827.
- GUIISO, L., SAPIENZA, P. y ZINGALES, L. (2015). *Monnet's error?* NBER WP. 21121.
- INKLAAR, R., TIMMER, M. P. y VAN ARK, B. (2006). *Mind the gap. International comparisons of productivity in services and goods production, Workshop on Productivity Analysis and Measurement*, OCDE, Berna 16-18 Octubre de 2006.
- OTTAVIANO, G.M., PERI, G. y WRIGHT, G.C. (2015). *Immigration, Trade and Productivity in Services: Evidence from UK Firms*, CEP documento de trabajo 1353.