



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad de León

Grado en Administración y Dirección de Empresas  
Curso 2014 / 2015

**COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO:  
MARCO INSTITUCIONAL, EVOLUCIÓN DURANTE LA CRISIS ECONÓMICA  
Y LA IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DE LAS INSTITUCIONES**

---

**INSTITUTIONAL COMPARISON BETWEEN SPAIN AND THE UNITED  
KINGDOM: INSTITUTIONAL FRAMEWORK, EVOLUTION DURING THE  
ECONOMIC CRISIS AND THE STRATEGIC IMPORTANCE OF THE  
INSTITUTIONS**

Realizado por el alumno D. Constantin Lighici

Tutelado por el Profesor D. Mariano Nieto Antolín

León, 14 JULIO 2015

**ÍNDICE DE CONTENIDOS**

1. RESUMEN – ABSTRACT .....	5
2. INTRODUCCIÓN.....	6
3. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA .....	8
4. EL MARCO INSTITUCIONAL .....	9
4.1. EL CONCEPTO DE MARCO INSTITUCIONAL.....	9
4.2. ANÁLISIS DEL MARCO INSTITUCIONAL .....	12
4.2.1. El perfil estratégico del marco institucional.....	13
5. DIFERENCIAS EN EL MARCO INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO .....	20
5.1. DIFERENCIAS ECONÓMICAS .....	20
5.1.1. Coyuntura económica y mercado laboral .....	20
5.1.2. Producto Interior Bruto .....	25
5.1.3. Consumo e inversión privadas .....	28
5.1.3.1. Renta disponible .....	28
5.1.3.2. Tipos de interés.....	30
5.1.3.3. Inflación.....	32
5.1.4. Gasto Público .....	33
5.1.4.1. Gasto Público Total y sectorial.....	33
5.1.4.2. Déficit Público.....	34
5.1.4.3. Deuda Pública.....	35
5.1.5. Ingreso Público.....	36
5.1.5.1. Impuestos directos .....	37
5.1.5.2. Impuestos indirectos .....	37
5.1.6. Balanza Comercial .....	38
5.1.6.1. Comparación de la Balanza Comercial .....	39
5.2. DIFERENCIAS POLÍTICO-LEGALES .....	40
5.2.1. El papel del Estado .....	42
5.2.1.1. Gasto Público, transferencias y subsidios .....	42
5.2.1.2. Fiscalidad, inversión pública y empresas públicas.....	43
5.2.1.3. Estabilidad política y ausencia del terrorismo.....	43
5.2.1.4. Efectividad gubernamental y calidad de la regulación local .....	44
5.2.2. Sistema legal y Estado de Derecho .....	46
5.2.2.1. Propiedad privada.....	46
5.2.2.2. Corrupción e independencia judicial .....	47
5.2.2.3. Protección de los contratos y protección civil.....	49
5.2.3. Regulación de los principales mercados .....	50
5.2.3.1. Mercado monetario y financiero.....	51
5.2.3.2. Comercio .....	52
5.2.3.3. Mercado laboral.....	57

5.3.	DIFERENCIAS SOCIO-CULTURALES .....	59
5.3.1.	Datos poblacionales generales.....	59
5.3.2.	Calidad social .....	60
5.3.3.	Valores en la sociedad.....	61
5.3.3.1.	Valores.....	61
5.3.3.2.	Percepciones sociales .....	63
5.4.	DIFERENCIAS TECNOLÓGICAS.....	68
5.4.1.	Gasto público en Investigación .....	68
5.4.2.	Uso de internet.....	69
5.4.3.	Uso de terminales móviles .....	69
5.4.4.	Comercio electrónico .....	69
5.5.	PERFIL ESTRATÉGICO.....	70
6.	RELEVANCIA DE LAS INSTITUCIONES.....	72
7.	CONCLUSIONES.....	81
8.	BIBLIOGRAFÍA .....	86
8.1.	SITIOS WEB CONSULTADOS.....	88

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 4.1.	Componentes del marco institucional .....	12
Figura 4.2.	Dimensiones del análisis PEST.....	19

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 5.1.	Nivel de desempleo en España .....	22
Tabla 5.2.	Nivel de desempleo en el Reino Unido .....	24
Tabla 5.3.	PIB nominal (en millones de euros) .....	26
Tabla 5.4.	Crecimiento porcentual del PIB real .....	27
Tabla 5.5.	Ingresos netos medios anuales (en euros) .....	28
Tabla 5.6.	Evolución de los Niveles Generales de Precios porcentuales comparativos entre España, el Reino Unido y la media de los 28 países de la Unión Europea .....	30
Tabla 5.7.	Evolución de los Tipos de Interés .....	31
Tabla 5.8.	IPCA porcentual en España.....	32
Tabla 5.9.	IPCA porcentual en el Reino Unido.....	32
Tabla 5.10.	Gasto Público porcentual del PIB .....	33
Tabla 5.11.	Trayectoria del Déficit Público (en millones de euros y en porcentaje PIB).....	34

Tabla 5.12. Deuda Pública (en millones de euros y porcentaje del PIB) .....	35
Tabla 5.13. El Impuesto sobre el Valor Añadido desde el inicio de la crisis económica.....	38
Tabla 5.14. Evolución de la Balanza Comercial (en millones de euros y en porcentaje del PIB nominal).....	39
Tabla 5.15. Cumplimiento de contratos.....	50
Tabla 5.16. Facilidad para hacer negocios .....	54
Tabla 5.17. Protección de inversores minoritarios .....	55
Tabla 5.18. Preocupaciones actuales .....	64
Tabla 5.19. Usuarios de internet (en porcentaje de la población total) .....	69
Tabla 5.20. Suscripciones de móvil (en porcentaje sobre la población total) .....	69

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 5.1. Evolución del nivel de desempleo en España .....	22
Gráfico 5.2. Evolución del nivel de desempleo en el Reino Unido.....	25
Gráfico 5.3. Variación del PIB nominal .....	26
Gráfico 5.4. Variación porcentual del PIB real .....	27
Gráfico 5.5. Evolución de los Niveles Generales de Precios comparativos entre España, el Reino Unido y la media de los 28 países de la Unión Europea.....	29
Gráfico 5.6. Evolución del Gasto Público porcentual del PIB .....	34
Gráfico 5.7. Deuda Pública (en porcentaje del PIB) .....	36
Gráfico 5.8. Relación porcentual de los impuestos y las cotizaciones a la Seguridad Social sobre la renta del trabajo.....	37
Gráfico 5.9. Trayectoria de la Balanza Comercial porcentual del PIB nominal .....	39
Gráfico 5.10. Libertad económica en España y en el Reino Unido.....	41
Gráfico 5.11. Valoración del Gasto Público.....	42
Gráfico 5.12. Valoración de la Fiscalidad .....	43
Gráfico 5.13. Estabilidad política y ausencia del terrorismo.....	44
Gráfico 5.14. Efectividad gubernamental.....	45
Gráfico 5.15. Calidad de la regulación .....	45
Gráfico 5.16. Propiedad privada.....	46
Gráfico 5.17. Corrupción.....	49

## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Gráfico 5.18. Libertad monetaria .....	51
Gráfico 5.19. Libertad financiera .....	52
Gráfico 5.20. Libertad comercial.....	53
Gráfico 5.21. Libertad de inversión.....	53
Gráfico 5.22. Libertad laboral .....	58
Gráfico 5.23. Dimensiones culturales.....	62
Gráfico 5.24. Orientaciones políticas (en porcentaje sobre la muestra) .....	66
Gráfico 5.25. Gasto público en I+D (porcentaje sobre el PIB) .....	68
Gráfico 5.26. Perfil estratégico dual de España y del Reino Unido .....	71
Gráfico 5.27. Libertad económica y PIB (GDP) per cápita.....	78
Gráfico 5.28. Libertad económica y crecimiento económico.....	78
Gráfico 5.29. Libertad económica y los ingresos del 10% más pobre de la población..	79
Gráfico 5.30. Libertad económica y esperanza de vida.....	79
Gráfico 5.31. Libertad económica, derechos políticos y libertades civiles .....	80

## 1. RESUMEN

La Unión Europea constituye una asociación económica y política supranacional que conforma una de las regiones con más prosperidad económica del planeta. A pesar de ello, dentro de su estructura se aprecian importantes desajustes entre países en relación a las principales macromagnitudes económicas, como es el caso de las economías de España y del Reino Unido, quedando especialmente palpables mediante el reciente éxodo masivo de capital humano español hacia el país británico.

Con el fin de profundizar en el estudio de dichas diferencias, se requiere conocer adecuadamente la naturaleza de cada economía, efectuando un análisis detallado de la evolución del marco institucional de ambos países.

El actual Trabajo de Fin de Grado presenta una estructura dual, explicando los conceptos teóricos necesarios para facilitar su asimilación y, a continuación, tomando un camino práctico, basado en el análisis comparativo del marco institucional durante la crisis económica para saber cómo han afrontado ambos países este período y averiguar cuál resulta más adecuado para el desarrollo del tejido empresarial a día de hoy.

Posteriormente, tras medir la calidad de las instituciones de ambos países, se intenta dilucidar cuáles son las características básicas que debe reunir una sociedad para asegurar la prosperidad económica.

**Palabras clave: Unión Europea, España, Reino Unido, desajustes económicos, marco institucional, instituciones, tejido empresarial, prosperidad económica, crisis económica, desarrollo.**

## ABSTRACT

The European Union is a supranational political and economic association that represents one of the most economic successful regions worldwide. However, there are certain contrasts between some of its countries, related to the main macroeconomic indicators. This is the case of the comparative situation between the Spanish and the British national economies, being visible through the recent mass emigration of high-qualified Spanish workers to the United Kingdom's labour market.

In order to deepen the study of those differences, it requires an adequate disclosure of the shape of each economy by conducting an analysis of the institutional framework evolution in each country.

Therefore, the current Final Bachelor's Degree Project has a dual structure. On one hand, it provides the explanation of some basic theoretical concepts in order to allow a correct understanding of it. On the other hand, the project explores a practical part, based on a comparative institutional framework analysis between both countries during the crisis to measure the way they have faced this period of time and to find out which country is better for the business development nowadays.

Later, after measuring the quality of the institutions of each country, the project tries to define the features that a society must have in order to ensure economic prosperity.

**Keywords: European Union, Spanish, British, economic contrasts, institutional framework, institutions, business, economic prosperity, economic crisis, development.**

## 2. INTRODUCCIÓN

El término que mejor define la coyuntura económica presente en nuestro país a mediados del decenio pasado es el de prosperidad. En el año 2006, siendo uno de los años con mayor bonanza económica de la historia española reciente, apreciable en una tasa de desempleo del 8% y experimentando una evolución decreciente, acompañada de un aumento del PIB del 4.2% y de una deuda pública de tan sólo el 38.9% del PIB, España, innegablemente, se catalogaba como una de las primeras potencias mundiales. Sin embargo, el estallido de la burbuja inmobiliaria marcó el inicio de, según afirmaba Keynes, “un estado crónico de actividad inferior a la normal, durante un periodo de tiempo considerable, sin tendencia marcada ni hacia la recuperación ni hacia el hundimiento completo” (como se cita en Krugman, 2012). Este suceso desencadenó drásticos cambios en todos los ámbitos de la economía nacional, desenmascarando un bienestar económico basado en una estructura económica de gran fragilidad ante cambios externos, siendo incompatible con la persistencia de la prosperidad económica a largo plazo.

La actualidad del presente Trabajo de Fin de Grado queda reflejada en el hecho de que la adversa situación de la economía española se ha convertido en el tema central de

múltiples medios de comunicación, que enfatizan la alta tasa de desempleo. El paro experimenta, desde los inicios de la crisis económica, unas cuotas incompatibles con el bienestar de la sociedad. España es el segundo país de la Unión Europea con mayor tasa de desempleo, superado solamente por Grecia. Además, este indicador económico se ha convertido en un arma básica utilizada en las campañas políticas recientes, debido a la profundidad de sus consecuencias y al gran impacto que ejerce en la sociedad. El último informe de la percepción de los principales problemas en España del mes de abril del presente año, elaborado por el Centro de Investigaciones Sociológicas<sup>1</sup> (CIS) (<http://www.cis.es/cis/opencms/ES/index.html>, recuperado el 7 febrero, 2015), revela que la principal preocupación de los españoles es el paro, superando ampliamente la segunda preocupación, siendo ésta la corrupción.

Dado que la fase recesiva que atraviesa el mercado laboral español presenta una oferta del factor trabajo muy superior a su demanda, muchos ciudadanos españoles decidieron acceder al mercado de trabajo de otros países.

Dentro de la Unión Europea, los países que recibieron mayor número de ciudadanos españoles en el año 2014 fueron el Reino Unido, Francia y Alemania. Como se desprende de los datos facilitados por el INE, el Reino Unido representa el destino europeo principal del factor trabajo español que no logra una absorción en el mercado laboral nacional.

Dado que el comportamiento de la población representa un fiel síntoma del estado de salud de la economía nacional y ante las circunstancias descritas con anterioridad, surge la necesidad de preguntarse cuáles son los motivos que determinan el flujo importante de población española hacia el país británico. ¿Es posible que un marco institucional más favorable sea la causa de dicha situación?

Para ello, resulta imprescindible disponer de una base de conocimientos económicos de carácter teórico, que se facilita en la primera parte del proyecto.

Posteriormente, con el fin de conocer adecuadamente la realidad económica, político-legal, social-cultural y tecnológica de cada país, el presente Trabajo de Fin de Grado proporciona un estudio comparativo exhaustivo de las diferencias del marco institucional entre España y el Reino Unido a lo largo de la reciente crisis económica y su situación en la actualidad.

---

<sup>1</sup> La metodología empleada por el CIS para llevar a cabo las encuestas se encuentra disponible en [http://www.cis.es/cis/opencms/ES/1\\_encuestas/ComoSeHacen/pasosencuesta.html](http://www.cis.es/cis/opencms/ES/1_encuestas/ComoSeHacen/pasosencuesta.html)



En el contexto de desigualdades en el que se desarrolla el proyecto y teniendo en cuenta la existencia de países con gran prosperidad económica frente a países muy pobres, muchos economistas se han cuestionado la posibilidad de la existencia de una serie de características nacionales que permitan alcanzar la prosperidad económica. De este modo, una de las preguntas que se tratan en el actual proyecto es: ¿Cuál es el origen de la prosperidad económica?

Por lo tanto, la justificación del tema elegido en este Trabajo de Fin de Grado surge de la particularmente delicada situación en la que se encuentra España y queda reflejada en la identificación de las principales diferencias en la evolución reciente del marco institucional entre los dos países y cuál es la situación actual, además de medir la calidad de sus instituciones y determinar qué elementos permiten crear una superior riqueza económica.

Resulta palpable el gran interés del autor del trabajo por el tema tratado, dado que, actualmente, uno de cada dos jóvenes españoles no logra encontrar un empleo en nuestro país. Además, conocer cuál es el origen de la prosperidad económica resulta de innegable interés para el conjunto de la comunidad académica.

A raíz del cumplimiento de los objetivos establecidos, este documento finaliza con unas recomendaciones personales del autor, que buscan la contemplación de un futuro económico lo más favorable posible para España.

### **3. OBJETIVOS Y METODOLOGÍA**

El primer objetivo está determinado por averiguar cuál de los dos marcos institucionales, el presente en España o el del Reino Unido, resulta más conveniente para emprender en la actualidad. Para ello, la metodología seguida responde a un análisis comparativo del marco institucional de España y del Reino Unido utilizando el método PEST. Para dar cumplimiento a este objetivo, el actual Trabajo de Fin de Grado explica en qué consiste dicho método, utilizando una serie de manuales, extrayendo la información teórica más significativa de cada uno de ellos. El análisis PEST propiamente dicho se efectúa siguiendo una línea temporal comprendida entre los años 2007 y 2015, aunque para este objetivo se utiliza solamente la información más reciente de dicho periodo. Para ello, se emplean multitud de fuentes de información secundaria, como informes oficiales, índices y bases de datos macroeconómicos. El objetivo se alcanza mediante la elaboración del perfil estratégico de los dos países.

El segundo objetivo es comprobar cuál ha sido la evolución económica de ambos países durante la crisis económica y comprender la profundidad relativa de dicha etapa de adversidad. Para ello, se utiliza la metodología y la línea temporal completa del análisis PEST utilizado para el primer objetivo, es decir, el periodo comprendido entre los años 2007 y 2015. De este modo, las fuentes de información práctica son, fundamentalmente, bases de datos e informes oficiales elaborados por organismos públicos y privados.

El tercer y último objetivo hace referencia a una de las cuestiones básicas de la ciencia económica y, al mismo tiempo, menos investigada, y es conocer si existen determinados factores que aseguren el crecimiento económico de los países y, en caso afirmativo, definirlos. Tal y como apuntan Acemoglu y Robinson (2012), el éxito o el fracaso económico de un país no reside solamente en los recursos que éste posee sino, sobre todo, en la forma en la que se utilizan estos recursos. Por ello, las instituciones que determinan las reglas de juego de la sociedad tienen el potencial de dictaminar la fortaleza económica de una nación, ejerciendo una influencia vital sobre la dimensión económica. Para averiguar qué tipo de instituciones son mejores para asegurar la prosperidad económica se utiliza una metodología que queda reflejada en el uso de la literatura económica institucional y de determinadas investigaciones recientes. Además, se pretende aplicar estos conocimientos a la situación comparativa entre España y el Reino Unido, empleando para ello el análisis PEST realizado con anterioridad, a fin de medir la calidad de las instituciones en ambos países utilizando índices de libertad económica extraídos de informes oficiales.

## **4. EL MARCO INSTITUCIONAL**

### **4.1. EL CONCEPTO DE MARCO INSTITUCIONAL**

Según se desprende de las palabras de Mintzberg (1990), el concepto de entorno está definido por la totalidad de factores ajenos a la propia empresa, entendida ésta como una organización. Con el fin de acotar dicha definición, Grant (2006) indicó que el entorno está formado por los factores externos a las empresas que afectan a sus decisiones estratégicas y a sus resultados. Por ende, el entorno externo tiene la capacidad de guiar el crecimiento y la rentabilidad de las empresas, siendo clave para su supervivencia a largo plazo, es decir, para el éxito. Dado que la denominación de los conceptos económicos cambia a lo largo del tiempo, muchos autores actuales coinciden en utilizar el término “marco institucional” para hacer referencia al concepto de entorno

general o macroentorno, criterio que se ha seguido a lo largo del presente Trabajo de Fin de Grado.

La necesidad de las empresas de comprender el presente y predecir el horizonte futuro de los factores externos se materializa en un efectivo análisis del entorno externo, dividido en dos ramas básicas: el marco institucional y el entorno específico. Debido a sus características distintas y a las diferentes implicaciones en el éxito de las empresas, cada nivel de entorno presenta métodos de análisis propios.

El actual proyecto tiene como objetivo práctico efectuar un análisis comparativo desde el punto de vista de la dimensión país, por ello, se centra en la observación exclusiva del marco institucional debido a su carácter global, siendo el correspondiente a dicha dimensión.

“El entorno general se refiere al medio externo que rodea a la empresa desde una perspectiva genérica, es decir, a todo lo que rodea a la empresa derivado del sistema socioeconómico en el que desarrolla su actividad” (Guerras y Navas, 2007, 141). Por ende, el marco institucional ejerce una influencia en todas las industrias y, por consiguiente, en la totalidad de las empresas que conforman las industrias de una determinada región o país.

Como cabe esperar, dada su denominación, el marco institucional de un país se sustenta en sus instituciones, siendo formales e informales. Las instituciones formales quedan definidas mediante la legislación y reglamentaciones emitidas por los poderes públicos, mientras que las instituciones informales se reflejan en el sistema de valores de la sociedad. Como se verá más adelante, estas instituciones definen el comportamiento de la sociedad, ejerciendo una gran influencia sobre el resto de componentes del marco institucional de un país.

El marco institucional se ve reflejado en la elaboración de la visión, de la misión y en las acciones que toman las empresas con el fin de conseguir una adecuada competitividad estratégica y rendimientos superiores a los competidores, dado que ejerce influencia incluso en el entorno competitivo de las empresas, lo que condiciona la obtención de ventajas competitivas sostenibles a largo plazo.

“Las condiciones del entorno externo crean amenazas y oportunidades para las empresas y también tienen grandes repercusiones en sus acciones estratégicas” (Hitt, Ireland y Hoskisson, 2008, 36). Por ello, las empresas deben analizar el marco institucional para detectar factores que facilitan u obstaculizan el desarrollo de sus

actividades, es decir, oportunidades o amenazas, respectivamente, con el fin de establecer las opciones estratégicas y acertar en el proceso de toma de decisiones, teniendo en cuenta los recursos y capacidades con los que cuenta la empresa en su entorno interno.

La incertidumbre que caracteriza al ambiente empresarial de hoy en día ha ido incrementando progresivamente en los últimos años, debido a la evolución de las múltiples variables del sistema económico, político y social: la globalización económica, el incremento en el ritmo de los progresos tecnológicos con relevancia de las nuevas tecnologías de la información, la eliminación de barreras nacionales y arancelarias para favorecer el libre comercio internacional así como la libertad de movimiento de ciudadanos, conocimiento y capitales, los cambios en los valores culturales, medioambientales y éticos de la sociedad.

Tal y como indican Guerras y Navas (2007), las condiciones externas a la empresa suelen ser cambiantes, lo que genera incertidumbre en la gestión empresarial. Los factores que fijan el nivel de incertidumbre son los señalados por Mintzberg (1984) y Johnson, Scholes, Blanco Mazagatos y Whittington (2006): el grado de estabilidad, el grado de complejidad, el nivel de diversidad y el grado de hostilidad. “Cuanto más dinámico, complejo, diverso y hostil es el entorno, mayor es la incertidumbre con la que se tiene que enfrentar la dirección de la empresa” (Guerras y Navas, 2007, 143). Dado que los entornos en los que las empresas desarrollan sus actividades se caracterizan por presentar gran cantidad de cambios complejos, de naturaleza diversa y que suceden en periodos de tiempo reducidos, puede admitirse que las empresas de hoy en día operan bajo un ambiente de gran incertidumbre. Los cambios sociológicos inciden en las prácticas laborales, incrementando o disminuyendo el rendimiento de los empleados y la competitividad de las empresas, así como en las pautas de consumo, cambiando el tipo de bienes y servicios que se demandan debido a la homogeneización de las necesidades y de los gustos de los consumidores a nivel global. La regulación pública ejerce efectos sobre las decisiones empresariales en materia de ubicación y en las estrategias seguidas para competir. De la misma manera, la desregulación crea grandes oportunidades y grandes amenazas para las empresas, explicando las extendidas deslocalizaciones de hoy en día presentes en prácticamente todas las industrias.

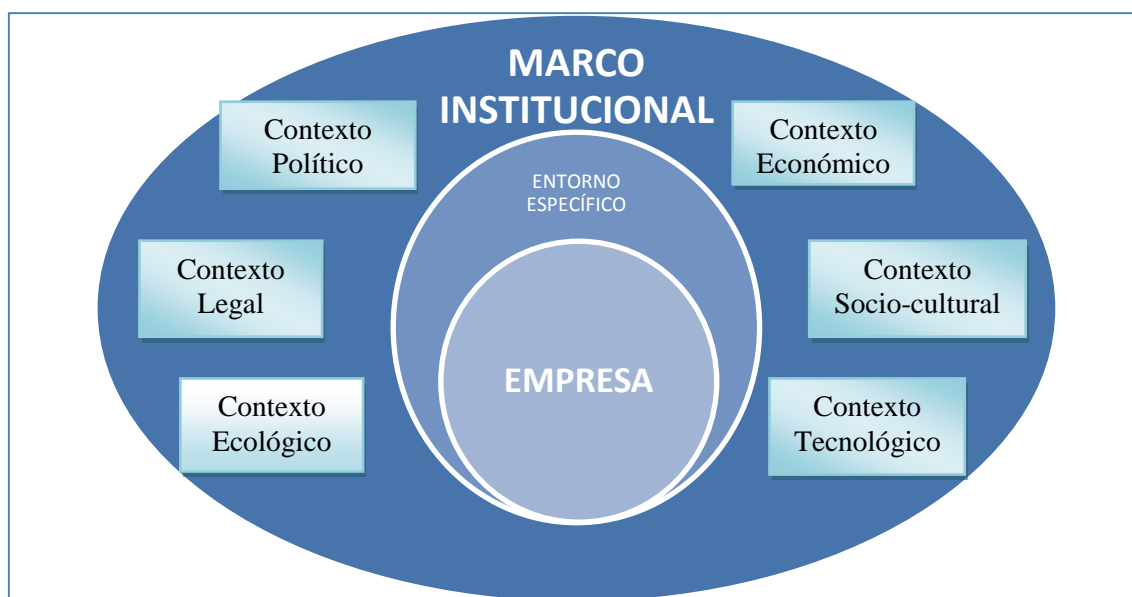
“Estos motores del cambio serán distintos en función de cada sector y de cada país” (Johnson et al., 2006, 64).

#### 4.2. ANÁLISIS DEL MARCO INSTITUCIONAL

La justificación de la evaluación del marco institucional reside en la implicación determinante de los factores que lo conforman en el ambiente económico de un cierto país o región, lo que tiene el potencial de guiar el destino de las empresas de dicha zona geográfica. Atendiendo a los autores involucrados, existen múltiples métodos de análisis del marco institucional, entre los que se encuentra la determinación del perfil estratégico del entorno, el diamante de Porter o el análisis de distritos industriales, cada uno de los cuales profundiza en la óptica utilizada, desde los factores que afectan a todas las empresas de una región a aquellos que solamente afectan a las empresas que operan en determinadas industrias.

Dado que el objetivo del presente Trabajo de Fin de Grado es ofrecer una visión comparativa global a nivel de país, resulta más adecuado emplear el método del perfil estratégico, que cuenta con una gran variedad de versiones atendiendo a los autores y a las dimensiones del marco institucional que se consideran determinantes. Según Johnson et al. (2006), el perfil estratégico debe ser un fiel reflejo de los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, medioambientales y legales, denominando a dicho análisis “marco PESTEL”. Siguiendo la misma línea, Hitt et al. (2008) profundizan en los factores involucrados, afirmando que los factores clave que explican cómo es el marco institucional de las empresas son el segmento demográfico, el segmento económico, el político-legal, el sociocultural, el tecnológico y el global.

**Figura 4.1. Componentes del marco institucional.**



*Fuente: elaboración propia. Información: Johnson et al.(2006).*

Como se puede comprobar, estos y otros autores coinciden en los conceptos tratados, aunque la denominación de los mismos sea distinta. Por ello, el actual proyecto utilizará el modelo PEST como método de análisis del marco institucional, sugerido por Navas y Guerras (2007), debido a su carácter integrador de todos los factores expuestos con anterioridad, al considerar la dimensión político-legal, la económica, la socio-cultural y la tecnológica. Aunque gran parte de los economistas inician el análisis PEST por la dimensión político-legal, en el posterior estudio será la dimensión económica la que inicie el análisis, dado que permite conocer mejor la situación general del marco institucional de los países, permitiendo una mejor comparación. La justificación de dicha decisión se halla en el hecho de que los indicadores económicos pueden considerarse un efecto a la causa constituida por las demás dimensiones. De esta manera, si un país cuenta con unas instituciones de calidad, la dimensión económica debería arrojar datos positivos. En una investigación causal, se intenta averiguar cuáles son las variables independientes que ejercen influencia sobre las variables dependientes. Del mismo modo, los indicadores económicos pueden considerarse variables endógenas, es decir, dependientes de los factores englobados en las demás dimensiones tratadas. Por ejemplo, el tipo de interés es una variable de la dimensión económica que depende de una decisión política, siendo esta una variable de la dimensión político-legal. Siguiendo la misma línea, la legislación laboral conformante de la dimensión político-legal influye en el indicador económico del nivel de desempleo.

### **4.2.1. El perfil estratégico del marco institucional**

El análisis del marco institucional concluye con la determinación de su perfil estratégico a través del análisis PEST.

El primer paso para proyectar el perfil estratégico consiste en fijar las fronteras físicas del área geográfica, dado que sus límites determinan la naturaleza de las variables que tienen influencia efectiva en la actividad de las empresas. De ello se desprende que no todos los elementos externos a la empresa afectan a su rentabilidad y supervivencia sino que solamente aquellos que se hallan dentro de su marco institucional, afectando sensiblemente a los datos necesarios para llevar a cabo el análisis. De este modo, las empresas que operan a nivel global presentan un marco institucional muy distinto a las empresas cuyo ámbito de actuación es solamente local, viéndose influenciadas por

factores diferentes. Por lo tanto, los límites del nivel de análisis pueden coincidir con el nivel mundial, área económica, nacional, regional, clúster y otros.

La segunda etapa del análisis PEST resulta crítica para el correcto desarrollo del perfil estratégico, estando determinada por la decisión de cuáles son las dimensiones del marco institucional que han de considerarse y, dentro de estas, qué factores permiten estudiarlo mejor. Tal y como se indicó con anterioridad, las dimensiones genéricas que permiten diagnosticar de manera suficientemente representativa el marco institucional son: la dimensión económica, la dimensión político-legal, la dimensión socio-cultural y la dimensión tecnológica.

- Dimensión económica: incluye los factores que determinan la tipología y la orientación del sistema económico, teniendo la capacidad de sentenciar el potencial de prosperidad de las empresas que en éste compiten. Estos factores se cuantifican mediante los principales indicadores macroeconómicos.

Podría pensarse que el análisis de la dimensión económica presenta un plus de dificultad debido a la globalización de las naciones. Según afirma Stiglitz (2002), la globalización consiste en una integración cada vez más profunda de los países y de los pueblos mundiales, ocasionada por la disminución progresiva y muy notable de los costes de transporte y de la comunicación, al igual que por la destrucción de las barreras a los intercambios entre naciones de bienes, servicios, capitales, ciudadanos y conocimiento. Como se puede apreciar, la globalización ejerce efectos en todas las dimensiones del marco institucional aunque, sobre todo, en la dimensión económica. De este modo, las interrelaciones económicas y financieras a nivel mundial entre países producen una gran interdependencia, haciendo que las economías más importantes del mundo ejerzan una notable influencia sobre las economías más pequeñas. Un ejemplo de ello lo constituye la reciente crisis económica y financiera mundial que, a pesar de tener sus orígenes en EE.UU., se ha extendido en un breve periodo de tiempo al resto de economías del planeta. Ciertos autores están convencidos de que la globalización es un fenómeno que permite mitigar la desigualdad y la pobreza en el mundo, tal y como afirma Dehesa (2004). Sin embargo, para otros autores, como es el caso de Amin (2001), el capitalismo utiliza la globalización como medio para generar una desigualdad mundial sin precedentes. La Encuesta Mundial de Valores, elaborada por World Values Survey Association, a lo largo de los años, ha demostrado que los países más avanzados económicamente

sí presentan una tendencia a converger a largo plazo en todos los aspectos de la sociedad, alejándose cada vez más de los países subdesarrollados. Sin valorar cuál de las dos posturas está en lo cierto, la propia definición de la globalización indica que sus pilares están constituidos por la homogeneización económica, política, legal, cultural, sociológica y religiosa, entre otras. Incluso asumiendo la veracidad de dicha homogeneización, ésta presenta, aparentemente, una gran lentitud dado que la realidad palpable de hoy en día indica que existen grandes diferencias entre países en cualquiera de las dimensiones que conforman el marco institucional. Por ello, aunque los países estén interrelacionados, cada uno presenta sus propias particularidades, lo que permite analizar satisfactoriamente los marcos institucionales de España y del Reino Unido.

Los indicadores macroeconómicos más representativos del estado de salud de la dimensión económica del marco institucional son: la coyuntura económica y el mercado laboral, el Producto Interior Bruto, la renta disponible, el tipo de interés, la inflación, el gasto público, el déficit público, la deuda pública, los impuestos y la balanza comercial.

- Dimensión político-legal: engloba el conjunto de elementos administrativos, legales y reguladores, impuestos por parte de los entes públicos, que marcan las reglas del juego bajo las cuales las compañías se ven obligadas a desarrollar su actividad, indicando las exigencias que deben cumplir y los derechos que poseen con respecto a su funcionamiento. Marcan los límites de la operatividad de las empresas. Aunque la presente dimensión esté formada por variables de naturaleza política y variables de naturaleza legal, el nexo común de ambas permite su agrupación, dado que ambos tipos de variables emanan de los poderes públicos. Los factores políticos hacen referencia a la estabilidad del gobierno en activo y a las medidas políticas impulsadas por las administraciones públicas en materia de política impositiva, de comercio exterior y de actuaciones que promuevan el bienestar social. Las variables legales están determinadas por la regulación ejercida por las administraciones públicas, como la legislación laboral, la defensa de la competencia, la legislación y recomendaciones sobre Gobierno Corporativo, entre otros.

La dimensión político-legal es una representación de la relación entre dos de los grupos de interés básicos del sistema económico, denominados también stakeholders: las empresas y el Estado. Su importancia reside en el control que



ejercen los gobiernos sobre las organizaciones a través de reglamentaciones, así como en el intento por parte de las organizaciones de influir en el proceso de creación de la legislación, buscando una mayor favorabilidad para éstas. Por consiguiente, la dimensión político-legal tiene implicaciones en la gestión directiva de las empresas dado que éstas deben elaborar estrategias eficaces, no solamente reactivas sino también proactivas, que garanticen su adaptabilidad a los cambios que marcan las nuevas reglas del juego a través de la legislación.

La influencia de la dimensión político-legal va más allá del mero control de la operatividad de las empresas mediante la legislación y afecta a todo el conjunto de la sociedad, regulando las relaciones entre los individuos y fijando las reglas del juego, tal y como afirman North (2010) y Ménard (1997).

En la actualidad, uno de los ejemplos más claros de las tendencias regulatorias puede apreciarse en la propensión mundial por parte de los gobiernos hacia la privatización de empresas públicas, lo que supone grandes oportunidades para las empresas privadas. Dicha tendencia atiende a una orientación liberal. Por ello, en el contexto político-legal resulta determinante la orientación política dominante de cada país. La calidad de las instituciones se mide a través de índices de libertad económica, que indican el peso del Estado en la economía nacional, el estado del sistema legal y del Estado de Derecho, así como la regulación ejercida en los principales mercados.

- Dimensión socio-cultural: incluye los datos poblacionales, así como los factores psicológicos y sociológicos de los individuos y del sistema social en conjunto. La dimensión socio-cultural hace referencia a las instituciones informales que incluyen los valores, las creencias y a las actitudes a nivel individual de los miembros de una sociedad. También engloba los factores educativos y culturales, demográficos, ecológicos, religiosos y étnicos de la sociedad en general.

El sistema de valores es una estructura invisible que actúa como nexo de unión entre los modelos mentales de los individuos, justificando las propias interpretaciones de la realidad. De este modo, las decisiones de los individuos se basan en su sistema de valores.

Esta dimensión resulta clave en el marco institucional de los países, dado que la forma de pensar de los ciudadanos se transfiere en el ámbito político-legal y económico, así como en el ámbito demográfico y tecnológico. Por ejemplo, si los

miembros de un sistema social ven con naturalidad cierta corrupción en la vida cotidiana y las transacciones en la economía sumergida, resulta lógico concluir que el sector político se comportará de la misma manera, lo que determinará definitivamente el tipo de instituciones formales que se hallarán en el país en cuestión. Por otro lado, las actitudes ante el trabajo se ven reflejadas en la productividad de las empresas y en la competitividad del país en conjunto.

Tal y como indican Pérez García, Montesinos Santalucía, Serrano Martínez y Fernández de Guevara Radoselovics (2005), si los individuos de una sociedad cooperan y establecen relaciones de confianza mutua, se genera capital social<sup>2</sup>, siendo crítico para la competitividad de los países dado que aumenta la productividad. Otra gran aportación de la confianza en el entorno empresarial es la reducción de los costes de transacción (Coase, Williamson, y Winter, 1993). Según la Teoría de la Agencia de Ross (1973), cuando una persona o empresa, denominada principal, encomienda la realización de una determinada actividad en su nombre a otra, llamada agente, se genera un riesgo inherente para el principal debido al conflicto de intereses y a la asimetría de información, al encontrarse el agente en una posición privilegiada en dicha relación. Para protegerse de los eventuales riesgos, ambas partes deben elaborar un contrato que minimice los efectos de las posibles situaciones inadecuadas. La confianza tiene la capacidad de evitar la complicación que suponen los acuerdos mercantiles o laborales, reduciendo los costes de transacción y beneficiando a todos los agentes económicos.

Los factores socio-culturales que mejor permiten perfilar el marco institucional de un país son: la población (población total, densidad, natalidad, mortalidad y esperanza de vida), la calidad social (desarrollo humano, paz en la sociedad, progreso social y brecha de género), los valores diferenciadores (distancia de poder, individualismo, masculinidad, aversión al riesgo, orientación a largo plazo e indulgencia) y las percepciones sociales (vida en sociedad, igualdad de género, actitud hacia las empresas, el trabajo y la economía, el nacionalismo, la actitud hacia la política, la confianza en las instituciones y las percepciones con respecto a la democracia).

---

<sup>2</sup> Más información sobre el capital social se encuentra en Pérez García et al. (2005). La medición del capital social: Una aproximación económica. Bilbao: Fundación BBVA.

- Dimensión tecnológica: el efecto que la tecnología tiene en el marco institucional está relacionado directamente con la tasa de innovación. La innovación constituye el proceso de creación de nuevo conocimiento a partir del conocimiento existente, con el fin de mejorar los productos o procesos actuales. El entorno económico y el entorno socio-cultural son las dimensiones que más influencia reciben por parte de la tecnología. De este modo, las innovaciones tecnológicas afectan a las industrias y a sus empresas, creando nuevas industrias a partir de innovaciones disruptivas y eliminando industrias existentes, a través de un proceso de “destrucción creativa” descrito por Schumpeter (1996), posibilitando el crecimiento económico sostenido a largo plazo. Las innovaciones en proceso permiten disminuir los costes asociados a la producción de bienes y a la prestación de servicios, lo que incrementa el valor económico creado por las empresas.

Según Schumpeter (1996), la acumulación de innovaciones tecnológicas es el origen de los ciclos económicos, siendo determinantes para la coyuntura económica en la que se encuentra un país.

En el ámbito socio-cultural, la tecnología determina la diversidad y la calidad de bienes y servicios que están a disposición de los consumidores finales, cambiando los estilos de vida de los individuos. Ejemplo de ello lo constituye la aparición de diferentes dispositivos electrónicos, como los smartphones, que permiten efectuar tareas de una manera más cómoda y eficiente en lugar de utilizar los ordenadores convencionales, lo que modifica los hábitos de vida de los ciudadanos, permitiendo un ahorro significativo en términos de tiempo, a la vez que posibilita la obtención y transmisión de información de manera instantánea. De igual manera, la aparición y difusión de internet ha modificado ampliamente las relaciones sociales y laborales.

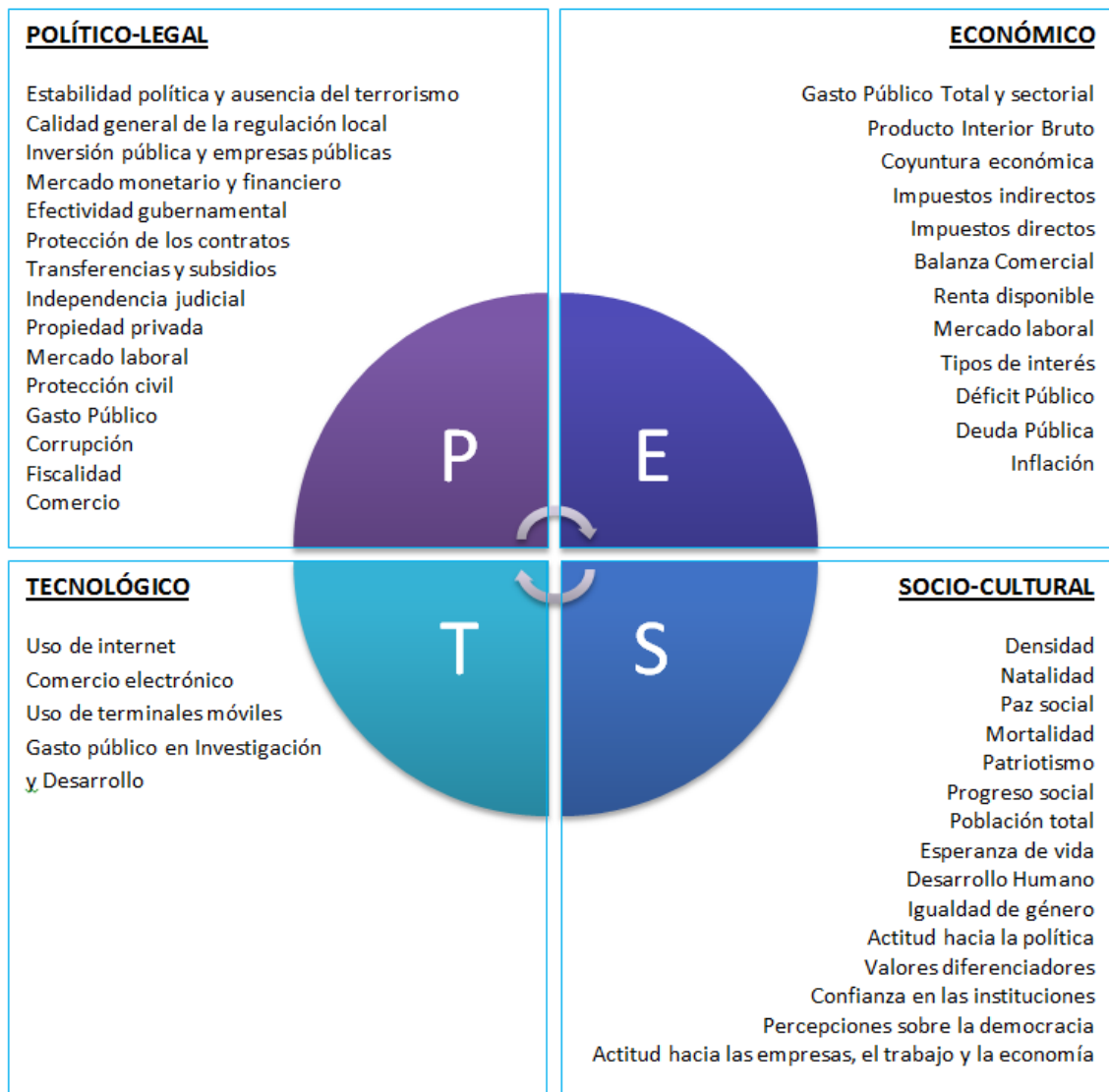
En la relación instituciones - tecnología, los gobiernos cuentan con la capacidad de modificar la estructura de la tecnología de un país, al poder emitir reglamentaciones, como en el caso de los diseños dominantes que favorecen el desarrollo y expansión de ciertas tecnologías en detrimento de otras. Además, la actitud de los gobiernos ante la tecnología se ve reflejada en el esfuerzo y en el gasto público designado para este tipo de desarrollos, mediante los presupuestos anuales destinados a la Investigación y el Desarrollo.

Algunos de los factores más influyentes en la dimensión tecnológica del marco institucional son: número de usuarios de internet, número de conexiones a internet,

gasto público en I+D, pagos con tarjetas de crédito, número de teléfonos móviles en circulación y la cantidad de compras por internet.

La figura expuesta a continuación indica las dimensiones implicadas en el marco institucional de los países y los factores más relevantes, siendo los pilares fundamentales del análisis PEST, donde se aprecia que cada inicial de su denominación hace referencia a una dimensión.

**Figura 4.2. Dimensiones del análisis PEST.**



*Fuente: elaboración propia. Información: Johnson et al.(2006).*

El perfil estratégico del marco institucional permite comprobar gráficamente su calidad para las actividades empresariales a las que afecta. Permite valorar en una escala Likert del 1 al 5 la idoneidad de las variables del marco institucional, para después valorarlas cualitativamente de las siguientes maneras: muy negativo, negativo, equilibrado,

positivo y muy positivo. Además, es una herramienta que debe utilizarse para descubrir las oportunidades que ofrece un marco institucional, a fin de ser explotadas en beneficio de la empresa, y determinar cuáles son las amenazas, con la consiguiente elaboración de estrategias para responder adecuadamente ante estas. Al utilizarse con fines empresariales, debe tenerse en cuenta que el marco institucional no afecta de la misma manera, ni tampoco con la misma profundidad, a empresas que operan en industrias distintas. Por ello, los directivos plasman en el perfil estratégico del marco institucional su percepción subjetiva acerca de la favorabilidad de éste para sus empresas según sus propias características: industria, estrategias, recursos y capacidades, y otros.

### **5. DIFERENCIAS EN EL MARCO INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO**

Con el objetivo de extraer unas conclusiones válidas de la situación institucional en la que se encuentran España y el Reino Unido, cada uno de los distintos niveles de análisis debe contemplarse de manera comparativa, a fin de conseguir una relatividad objetiva y justificable del marco institucional de cada una de las dos regiones analizadas.

El marco institucional tratado en el presente proyecto está determinado por el conjunto de factores que afectan a todas las empresas ubicadas dentro de las fronteras nacionales de ambos países. De esta manera, queda delimitado por el espacio geográfico nacional.

#### **5.1. DIFERENCIAS ECONÓMICAS**

La dimensión económica de los dos países es un fiel reflejo de la naturaleza de las instituciones que se encuentran en cada país. Por ello, permite diagnosticar las consecuencias en el ámbito económico de las políticas llevadas a cabo, así como de las características de sus ciudadanos. Los indicadores económicos tienen especial relevancia para el tejido empresarial dado que tienen una implicación directa en la viabilidad de los negocios.

##### **5.1.1. Coyuntura económica y mercado laboral**

La historia económica más reciente de los países más industrializados se caracteriza por una de las crisis económicas más impactantes debido a su profundidad, extensión así

como permanencia, provocando un alto grado de inestabilidad a partir de la segunda mitad del año 2007.

Si bien es cierto que, debido a la alta interdependencia entre países, la crisis económica ha tenido repercusiones en la gran mayoría de los países occidentales, el desarrollo de la misma no se puede considerar homogéneo en dichos países. Dependiendo de las características estructurales de cada país y de las políticas llevadas a cabo por sus instituciones, determinados países han conseguido que las consecuencias de la crisis sean menos marcadas.

España atravesó un periodo de espectacular crecimiento económico a partir del año 2000 hasta el 2008, año en el que se registró el mayor PIB de la historia. El hecho de que la recesión económica haya sido tan marcada en el país ibérico se debe al tipo de crecimiento experimentado con anterioridad, estando basado en la especulación inmobiliaria y en el exceso de crédito en el sector privado, lo que provocó una gran debilidad ante situaciones coyunturales adversas. Por lo tanto, el crecimiento español se ha construido sobre unas bases poco estables.

Con el estallido de la burbuja inmobiliaria, las cuentas de activo de los bancos que operan en territorio español arrojaron deudas incobrables. La contracción del sector inmobiliario provocó la destrucción de una gran cantidad de puestos de trabajo, tanto en el propio sector como en sectores auxiliares y afines. En noviembre del 2011, el Partido Popular ganó las elecciones generales, iniciando una serie de reformas estructurales y laborales, consideradas las más drásticas de la historia de la democracia española, al mismo tiempo que impulsó el plan de reducción del déficit presupuestario español y contención del gasto público más importante hasta la fecha.

Debido a la delicada situación del sistema bancario español, en el año 2012 la Unión Europea lanzó un rescate por el importe de 41 mil millones de euros, contando con el compromiso de España de efectuar constantes reformas.

A pesar de la difícil situación descrita anteriormente, ciertos indicadores macroeconómicos más recientes sugieren una leve recuperación a corto plazo. La tasa de crecimiento del PIB ha sido del 1.4% en el año 2014 y las previsiones de la Comisión Europea mejoran la tasa de crecimiento español para el año 2015, situando el PIB en el 2.8 % para dicho año, y en el 2.6 % en el año 2016.

Sin embargo, la dificultad de España para crear empleo representa uno de los retos más importantes y, al parecer, más difícil de alcanzar. Con una tasa de desempleo del 26.1 %

## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

en el año 2013, dicha tasa se sitúa en el 22.7 % en abril del 2015, aunque el desempleo juvenil sigue encontrándose en el insostenible porcentaje del 49.6%. Esta situación ubica a España en el segundo puesto entre los países de la Unión Europea con mayor tasa de desempleo, superada solamente por Grecia.

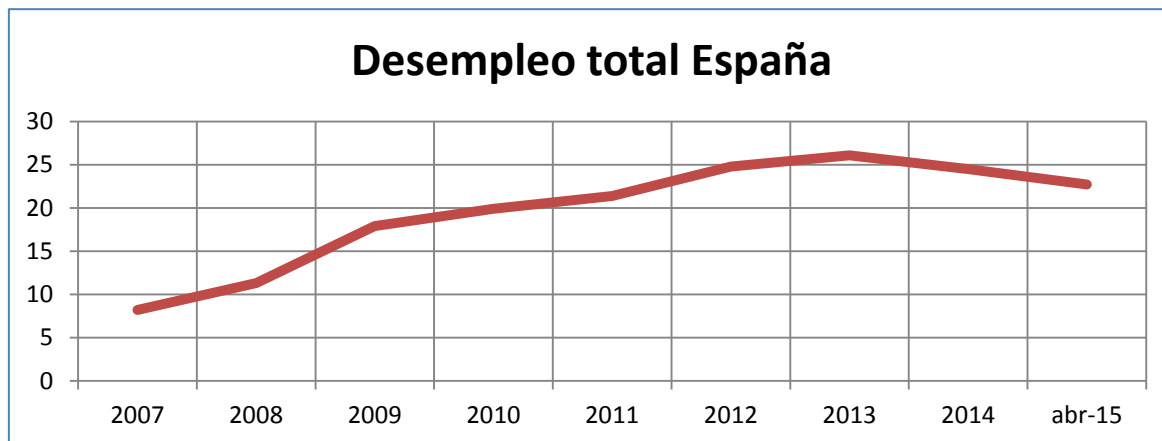
**Tabla 5.1. Nivel de desempleo en España.**

	Abril 2015	Año 2014	Año 2013	Año 2012	Año 2011	Año 2010 2009	Año 2008	Año 2007	
<b>Desempleo Total</b>	22.7	24.5	26.1	24.8	21.4	19.9	17.9	11.3	8.2
<b>Desempleo hombres</b>	21.3	23.6	25.6	24.6	21.1	19.6	17.7	10.1	6.4
<b>Desempleo mujeres</b>	24.3	25.4	26.7	25.1	21.8	20.2	18.1	12.8	10.7
<b>Desempleo &lt; 25 años</b>	49.6	53.2	55.5	52.9	46.2	41.5	37.7	24.5	18.1
<b>Desempleo &gt; 25 años</b>	20.7	22.3	23.8	22.5	19.2	17.8	15.7	9.7	7

*Fuente: elaboración propia. Datos Eurostat.*

La destrucción de empleo en territorio español se refleja en el paso de un nivel de desempleo del 8.2 % al 22.7 %. El año 2013 representa el punto de inflexión en la destrucción de empleo. A partir de dicho año, la tasa de desempleo ha seguido una tendencia negativa. La rapidez de la destrucción de empleo refuerza la premisa del crecimiento económico anterior a la recesión, basado en una estructura muy vulnerable a los cambios coyunturales. La tabla anterior informa de la proporción del desempleo entre hombres y mujeres, observando una leve diferencia favorable a los hombres, tendencia que se ha seguido en los momentos analizados. La diferencia anterior a la crisis era mucho más significativa.

**Gráfico 5.1. Evolución del nivel de desempleo en España.**



*Fuente: elaboración propia. Datos Eurostat.*

Según los datos facilitados por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, en abril del 2015 había 5,191 millones de desempleados en España. Por el contrario, atendiendo a la Encuesta de Población Activa elaborada por el INE, el número real de personas en paro en el mismo mes fue de 5,445 millones, representando una tasa de paro del 23.8%.

Según el Padrón de Españoles Residentes en el Extranjero <sup>3</sup>(PERE), elaborado por el Instituto Nacional de Estadística (INE), en enero del año en curso había 2.183.043 españoles inscritos en el extranjero, contabilizando tanto a aquellos ciudadanos que tienen solamente la nacionalidad española, como aquellos que tienen doble nacionalidad. Con respecto al año 2009, siendo el primer año de elaboración de dicha estadística por el INE, esta cifra se ha incrementado en un 48%. Discriminando en función del país de nacimiento, más de un tercio de los emigrantes españoles nacieron en territorio español, ascendiendo éstos a un total de 733.387 individuos. Según las indicaciones del propio INE, los datos facilitados soportan una clara infravaloración. De este modo, el crecimiento real de la emigración es superior al indicado, dado que muchos de los españoles que trasladan su residencia al extranjero deciden no causar baja en el Padrón municipal ni darse de alta en el consulado del país de destino, con el fin de evitar ciertos desplazamientos y la pérdida del derecho de sufragio municipal y autonómico.

Aunque la economía española siga experimentando una delicada situación, la trayectoria reciente del PIB y del nivel de desempleo pueden dar pistas de un proceso de recuperación de la recesión económica experimentada, al menos a corto plazo.

Con respecto al país utilizado en la comparación de la que trata el presente Trabajo de Fin de Grado, el Reino Unido ha experimentado un importante crecimiento económico de manera sostenida en la década de los años 90. El partido laborista que accedió al mando del gobierno en los sucesivos años cambió en cierta medida el rumbo de la política institucional, caracterizándose por el incremento sustancial del Gasto Público.

A partir del año 2010, el primer ministro David Cameron, a través de su gobierno de coalición Conservador-Liberal Demócrata, ha convertido la austeridad como pilar fundamental de su política económica. Durante este último periodo y gracias al crecimiento económico presente en sectores como los servicios, manufacturero y la

---

<sup>3</sup> Se puede acceder a la metodología seguida por el Instituto Nacional de Estadística para elaborar el Padrón de Españoles Residentes en el Extranjero en <http://www.ine.es/dynt3/metadatos/es/RespuestaDatos.htm?oe=85001>



## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

construcción, el PIB del Reino Unido ha experimentado un incremento similar a los niveles previos a la crisis económica, alcanzando su mayor crecimiento en el año 2014 con un 2.6 %, significativamente superior a la tasa de crecimiento del PIB en España en el mismo ejercicio. Debido a las reformas políticas llevadas a cabo, el nivel de desempleo del país es uno de los más reducidos de la Unión Europea, alcanzando recientemente sus mínimos de los últimos 5 años, situándose en febrero del ejercicio 2015 en el 5.4%, habiendo experimentado una disminución anual constante. Cabe destacar que la economía británica cuenta con una demanda interna sólida, lo que posiblemente le haya permitido evitar una destrucción masiva de empleo, tal y como ocurrió en el caso español.

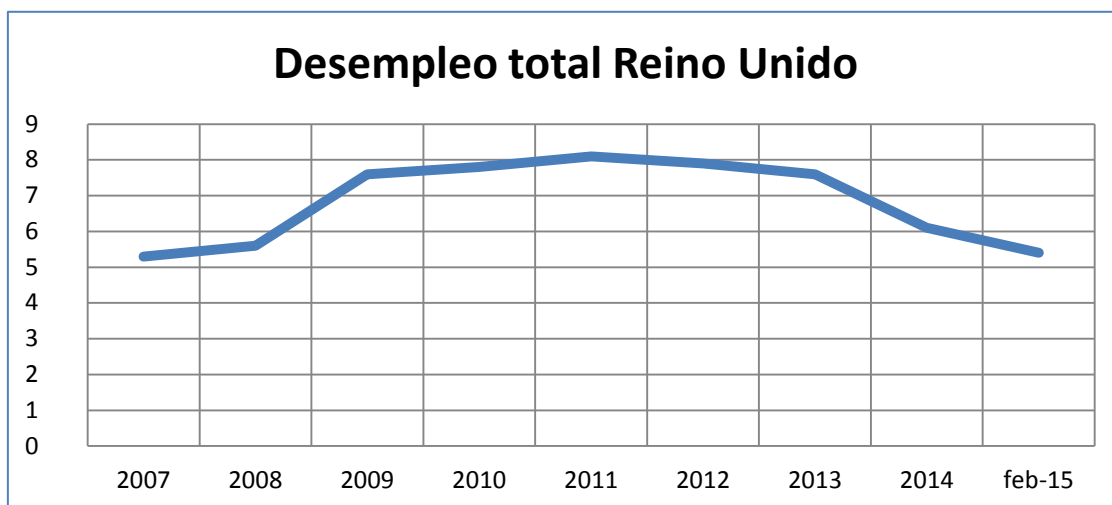
**Tabla 5.2. Nivel de desempleo en el Reino Unido.**

	Febrero 2015	Año 2014	Año 2013	Año 2012	Año 2011	Año 2010	Año 2009	Año 2008	Año 2007
<b>Desempleo Total</b>	5.4	6.1	7.6	7.9	8.1	7.8	7.6	5.6	5.3
<b>Desempleo hombres</b>	5.5	6.4	8.0	8.4	8.7	8.6	8.5	6.1	5.5
<b>Desempleo mujeres</b>	5.2	5.8	7.1	7.4	7.4	6.9	6.4	5.1	5
<b>Desempleo &lt; 25 años</b>	15.3	16.9	20.7	21.2	21.3	19.9	19.1	15	14.3
<b>Desempleo &gt; 25 años</b>	3.8	4.4	5.4	5.4	5.8	5.8	5.6	3.9	3.6

*Fuente: elaboración propia. Datos Eurostat.*

De la tabla anterior se desprende que el nivel máximo de desempleo alcanzado durante la crisis económica se produjo en el año 2011. Dicho punto de inflexión ha descrito, hasta el ejercicio actual, una evolución positiva, alcanzándose hoy en día tasas de desempleo similares a las anteriores al periodo de recesión económica. Contando con un nivel de desempleo envidiable, el Reino Unido se sitúa en el segundo puesto de la Unión Europea, sólo por detrás de Alemania con un 4.8% en abril del presente año.

El número total de desempleados en el Reino Unido en febrero del ejercicio actual fue de 1.754 mil personas.

**Gráfico 5.2. Evolución del nivel de desempleo en el Reino Unido.**

*Fuente: elaboración propia. Datos Eurostat.*

Dado que el nivel de desempleo es muy inferior en el Reino Unido y, teniendo en cuenta la trayectoria reciente del PIB británico, se puede afirmar que la coyuntura económica del Reino Unido resulta mucho más favorable que la coyuntura presente en España.

### 5.1.2. Producto Interior Bruto

El PIB es un indicador de la actividad económica de un país. Puede medirse en términos nominales o reales. La diferencia entre ambos métodos reside en el cálculo, ya que el PIB real hace referencia a los precios de un año base, mientras que el PIB nominal se calcula atendiendo a los precios corrientes, es decir, del año en curso. La diferencia entre ambos métodos se hace patente en épocas de gran inflación. En el caso del presente escrito, tal y como se pudo comprobar, la tasa de inflación en España y en el Reino Unido es muy baja, con lo cual, la diferencia entre el PIB real y el PIB nominal es mínima. Al no ser significativa, el PIB nominal representa un buen indicador de la actividad económica nacional.

En términos de PIB nominal, es decir, el PIB a precios corrientes, existe una notable diferencia entre el valor de la producción española y la británica, pudiéndose apreciar en la siguiente tabla.

**Tabla 5.3. PIB nominal (en millones de euros)**

Año	España	Reino Unido
2007	1.080.807	2.164.064,6
2008	1.116.207	1.907.212,3
2009	1.079.034	1.663.573,3
2010	1.080.913	1.816.615
2011	1.075.147	1.863.940,9
2012	1.055.158	2.041.491,2
2013	1.049.181	2.017.193,8
2014	1.058.469	2.222.361,4

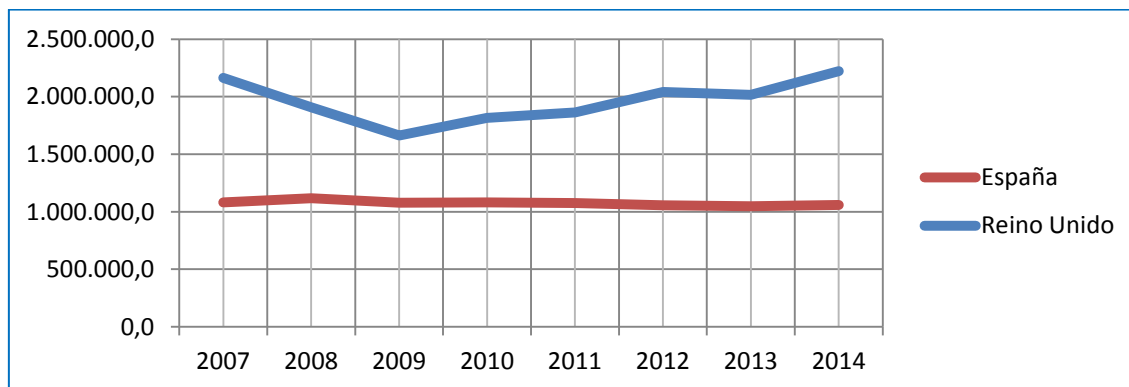
*Fuente: elaboración propia. Datos Eurostat.*

El PIB nominal es aproximadamente el doble en el Reino Unido que en España.

Según los censos de población del año 2014, en el Reino Unido residían 64.511.000 personas, mientras que en España habitaban 46.464.000 residentes. Estos datos se traducen en un PIB per cápita de 22.780 € en España y de 34.449 € en el Reino Unido, con lo que se puede concluir que el Reino Unido tiene una capacidad económica y una productividad en términos de PIB superiores.

Lo realmente importante del análisis del PIB es su estabilidad en el tiempo. Resulta especialmente interesante el comportamiento del PIB de ambos países durante la reciente crisis económica y financiera.

**Gráfico 5.3. Variación del PIB nominal.**



*Fuente: elaboración propia. Datos Eurostat.*

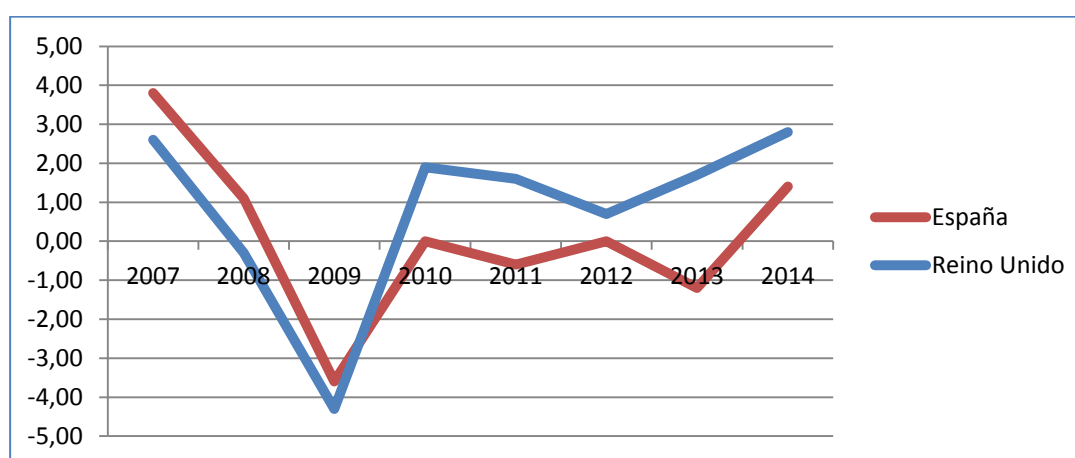
El gráfico anterior demuestra que la evolución económico española es más estable, viéndose su PIB afectado en menor medida que el británico. A pesar de ello, la capacidad de recuperación de la economía británica resulta significativa.

La tasa de crecimiento del PIB puede apreciarse en tabla sucesiva y en el gráfico siguiente.

**Tabla 5.4. Crecimiento porcentual del PIB real.**

Año	España	Reino Unido
2007	3.8	2.6
2008	1.1	-0.3
2009	-3.6	-4.3
2010	0.0	1.9
2011	-0.6	1.6
2012	-2.1	0.7
2013	-1.2	1.7
2014	1.4	2.8

*Fuente: elaboración propia. Datos Eurostat.*

**Gráfico 5.4. Variación porcentual del PIB real.**

*Fuente: elaboración propia. Datos Eurostat.*

El gráfico anterior pone de manifiesto la existencia de cierta correlación entre los dos países. Además, aunque la tasa de crecimiento del PIB real español sea más baja que la británica en el ejercicio 2014, la diferencia en términos absolutos entre las tasas del 2013 y del 2014 es superior en España, lo que podría sugerir una rápida recuperación de la economía española a corto plazo.

En definitiva, atendiendo a la estabilidad, el PIB español ha presentado una menor variación en el periodo estudiado. Por el contrario, teniendo en cuenta la capacidad de recuperación, el PIB del Reino Unido se ha visto marcadamente fortalecido desde el año 2009. El comportamiento del PIB británico podría ser consecuencia de las instituciones del país y de las decisiones políticas. Por ello, este aspecto cobrará relevancia en el apartado de la dimensión Político-legal del presente estudio.

### 5.1.3. Consumo e inversión privadas

El gasto realizado por las economías domésticas en bienes y servicios finales con el fin de satisfacer sus necesidades constituye el consumo privado. Este gasto depende de la renta disponible de la población. La inversión privada está determinada por el consumo efectuado por las empresas en bienes y servicios de capital, con el objetivo de fabricar productos finales. La decisión de inversión de las empresas se encuentra en relación directa con los tipos de interés fijados por los bancos centrales.

Tanto el consumo privado como la inversión privada son determinantes del Producto Interior Bruto.

#### 5.1.3.1. Renta disponible

La renta disponible, es decir, los ingresos netos que perciben los ciudadanos de un país, determina su poder adquisitivo y, en última instancia, su consumo privado al hacer referencia al dinero que realmente pueden gastar. El consumo privado es el componente más importante del PIB dado que representa la mayor proporción de éste. El poder adquisitivo de los habitantes se verá incrementado con la disminución del Nivel General de Precios y de los impuestos.

La renta disponible se calcula al restar los impuestos que deben satisfacer los ciudadanos a la renta total o bruta. De dicha renta no forman parte las cotizaciones a la Seguridad Social.

Las Administraciones Públicas tienen la capacidad de influir en la renta disponible mediante la fijación de impuestos directos, como el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), o de impuestos indirectos, como el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

Atendiendo a los ingresos netos medios, existe una clara diferencia entre los dos países, apreciable en la tabla siguiente:

**Tabla 5.5. Ingresos netos medios anuales (en euros).**

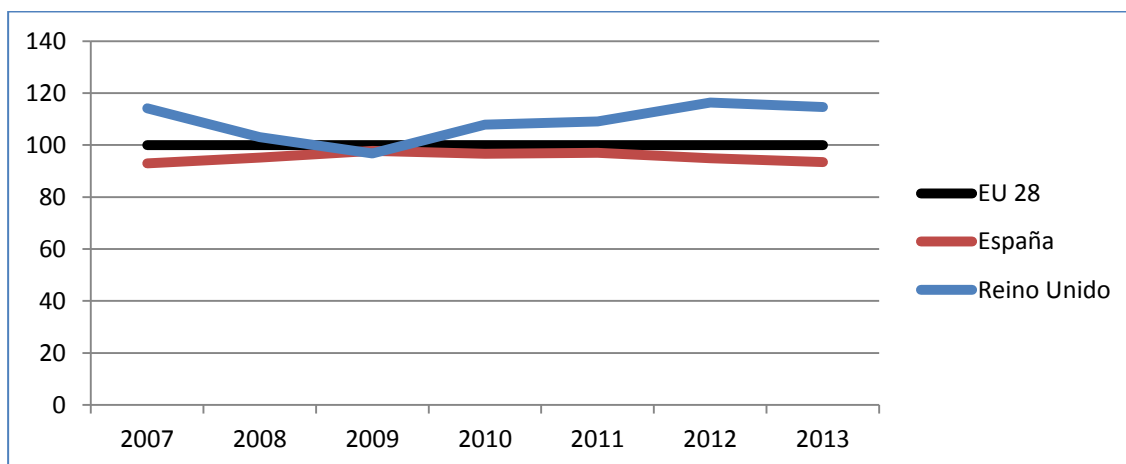
Año	España	Reino Unido
2007	13266	24823
2008	14214	22805
2009	17042	19391
2010	16922	20517
2011	16280	20788
2012	16119	22395
2013	15635	21654

*Fuente: elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

De este modo, los ingresos de los ciudadanos residentes en el país británico les proporcionan un superior poder adquisitivo de cara a las importaciones, dado que se trata de precios en las mismas condiciones para los residentes de ambos países. La evolución de los ingresos netos medios anuales en España ha experimentado un punto de inflexión en el año 2010, a partir del cual, dichos salarios han sufrido una contracción constante. En el caso del Reino Unido se aprecian dos puntos de inflexión: en el año 2009 los ingresos han bajado con respecto al año anterior, situación que se ha repetido en el último ejercicio del que se dispone de datos, el año 2013.

Para analizar el potencial del consumo interno, se debe hacer referencia al Nivel General de Precios. El siguiente gráfico expresa la comparación entre el nivel de precios medio de los 28 países que conforman la Unión Europea y el nivel de precios de España y del Reino Unido, al dividir la Paridad del Poder Adquisitivo entre el tipo de cambio nominal involucrado. Al ser la media de la Unión Europea la referencia, ésta tiene una valoración de 100. Si un país comparado con dicha media obtiene un valor inferior a 100, se considera un país barato con respecto a la Unión Europea, considerándose caro si obtiene un valor superior a 100.

**Gráfico 5.5. Evolución de los Niveles Generales de Precios comparativos entre España, el Reino Unido y la media de los 28 países de la Unión Europea.**



*Fuente: elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

Salvo en el año 2009, el Reino Unido ha sido un país caro en comparación con la media de la Unión Europea, al contrario que España, país que se ha mantenido por debajo de la media durante el periodo estudiado.

**Tabla 5.6. Evolución de los Niveles Generales de Precios porcentuales comparativos entre España, el Reino Unido y la media de los 28 países de la Unión Europea.**

Año	EU 28	España	Reino Unido
2007	100	92,90	114,10
2008	100	95,20	103,10
2009	100	97,70	96,80
2010	100	96,60	107,80
2011	100	97,00	109,10
2012	100	94,90	116,40
2013	100	93,50	114,60

*Fuente: elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

De la tabla anterior se desprende que España se ha abaratado constantemente a partir del año 2009, al contrario que el Reino Unido. En el año 2013, los bienes y servicios en España eran un 6.5% más baratos que en la Unión Europea, mientras que en el Reino Unido eran un 14.6% más caros. Por lo tanto, los productos eran un 21.1% más caros en el Reino Unido que en España. Teniendo en cuenta que en el Reino Unido se ingresaba un 27.79% más que en España en dicho año, se puede concluir que el Reino Unido tiene un poder adquisitivo para el consumo interno superior a raíz de un porcentaje del 6.69%.

#### 5.1.3.2. Tipos de interés

La política monetaria española se rige por las decisiones del Banco Central Europeo, mientras que, dado que el Reino Unido conserva su propia moneda, la Libra Esterlina, las actuaciones del Banco de Inglaterra determinan su propia política monetaria. Por lo tanto, el tipo de interés responde a decisiones políticas de los bancos centrales, es decir, a políticas monetarias.

Al modificar los tipos de interés, se crea una reacción en cadena que tiene efectos en la Demanda Agregada de un país. Si un banco central incrementa los tipos de interés, bajará la oferta monetaria, consiguiendo una disminución en la inversión privada y, con ello, una contracción de la Demanda Agregada.

Unos tipos de interés bajos responden a una política monetaria expansiva cuyos objetivos son: la generación de inflación, la depreciación de la moneda propia y el aumento de las exportaciones, al contrario que la política monetaria restrictiva.

Desde los inicios de la crisis económica, tanto el Banco Central Europeo (<https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>, recuperado el 5 marzo, 2015)

## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

como el Banco de Inglaterra (<http://www.bankofengland.co.uk/Pages/home.aspx>, recuperado el 5 marzo, 2015) han tomado la decisión de aplicar una política monetaria expansiva, reduciendo paulatinamente los tipos de interés, tal y como se puede apreciar en la siguiente tabla:

**Tabla 5.7. Evolución de los Tipos de Interés.**

España		Reino Unido	
Fecha	Tipo de Interés	Fecha	Tipo de Interés
10/09/2014	0,05%	05/03/2009	0,50%
11/06/2014	0,15%	05/02/2009	1,00%
13/11/2013	0,25%	08/01/2009	1,50%
08/05/2013	0,50%	04/12/2008	2,00%
11/07/2012	0,75%	06/11/2008	3,00%
14/12/2011	1,00%	08/10/2008	4,50%
09/11/2011	1,25%	10/04/2008	5,00%
13/07/2011	1,50%	07/02/2008	5,25%
13/04/2011	1,25%	06/12/2007	5,50%
07/04/2011	1,25%	-	-
13/05/2009	1,00%	-	-
08/04/2009	1,25%	-	-
11/03/2009	1,50%	-	-
21/01/2009	2,00%	-	-
10/12/2008	2,50%	-	-
12/11/2008	3,25%	-	-
15/10/2008	3,75%	-	-

*Fuente: elaboración propia. Datos Banco Central Europeo y Banco de Inglaterra.*

En el caso de España resulta llamativo el hecho de que, en el ejercicio 2011, se ha aplicado por un periodo de varios meses una política monetaria restrictiva. Hoy en día, el tipo de interés en España es de 0.05%, mientras que el tipo de interés en el Reino Unido es 0.50%.

Un tipo de interés bajo podría implicar un acceso más barato a la financiación de empresas y economías domésticas. Por ello, desde la óptica del tipo de interés, España presenta una situación más favorable que el Reino Unido.

No obstante, haciendo referencia a ambos indicadores económicos, es decir, a la inflación y al tipo de interés, se aprecia como España se encuentra en una situación más delicada que el Reino Unido dado que su tipo de interés es cercano a 0. Puesto que el tipo de interés es una herramienta de política monetaria que sirve para controlar la inflación, España tiene poco margen de maniobra para utilizarla en el indicado sentido.



5.1.3.3. *Inflación*

La inflación modifica los precios relativos, alterando los acuerdos comerciales e impidiendo la toma de decisiones bajo un ambiente de certidumbre a largo plazo. Por un lado, la inflación ejerce un efecto positivo sobre la deuda pública de un país, al reducir su valor relativo. Por otro lado, una inflación pronunciada y prolongada en el tiempo, denominada hiperinflación, provoca una infravaloración de los activos empresariales y una gran pérdida de poder adquisitivo por parte de la población, causando graves problemas en la economía del país. Del mismo modo, una inflación negativa persistente con los años, llamada deflación, tiene grandes repercusiones en la psicología del consumidor, ya que éste consumirá menos al esperar a que los precios bajen todavía más, con la consiguiente disminución de la demanda agregada.

Hoy en día, un porcentaje de alrededor del 2% se considera la tasa de crecimiento de los precios adecuada. Muchos economistas coinciden en que un valor por debajo del 1% acabará causando deflación, mientras que un valor superior al 5% podría indicar una futura hiperinflación.

La inflación se mide mediante el Índice de Precios al Consumo (IPC), haciendo referencia a la variación media del precio de la cesta de bienes y servicios en un periodo determinado. Con el fin de poder comparar el IPC de varios países, se utiliza su variante armonizada.

**Tabla 5.8. IPCA porcentual en España.**

Interanual abril 2015	Mensual abril 2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
-0.7	0.7	-0.2	1.5	2.4	3.1	2	-0.2	4.1	2.8

*Fuente: elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

**Tabla 5.9. IPCA porcentual en el Reino Unido.**

Interanual marzo 2015	Mensual marzo 2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007
0	0.2	1.5	2.6	2.8	4.5	3.3	2.2	3.6	2.3

*Fuente: elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

Como se puede observar en las tablas anteriores, en el año 2013 el Reino Unido presentaba una sólida situación con respecto a la inflación, que ha ido empeorando paulatinamente. España se encuentra en una situación más grave ya que está

experimentando una variación negativa de la inflación, aunque dicha situación se convertiría en perjudicial solamente si persiste en el tiempo.

Desde el punto de vista de la inflación, el Reino Unido ocupa una mejor posición que España.

#### 5.1.4. Gasto Público

El Gasto Público representa una partida del Presupuesto del Estado enfocado a la adquisición de bienes y servicios de consumo, a la inversión pública, a los intereses de deuda y a las transferencias. Normalmente el Gasto Público en consumo y en intereses de deuda suelen ser mayoritarios del importe total.

##### 5.1.4.1. Gasto Público Total y sectorial

Con respecto al Gasto Público total, ambos países han dedicado unas partidas muy similares a éste a lo largo del periodo estudiado, el Reino Unido soportando un gasto ligeramente superior. A lo largo del periodo estudiado, tanto el Reino Unido como España han seguido una tendencia bastante común. España incrementó paulatinamente su Gasto Público hasta el año 2009, a partir del cual ha dedicado un importe inferior a dicha partida, salvo con respecto al año 2012. El Reino Unido, por su parte, ha seguido el mismo criterio aunque en volúmenes más marcados. En cuanto al Gasto Público sectorial, el Reino Unido destaca por un superior desembolso con respecto a la Defensa. Del mismo modo, su Gasto Público es superior en el sector Educación y en Sanidad a lo largo del periodo analizado. La siguiente tabla refleja la citada información.

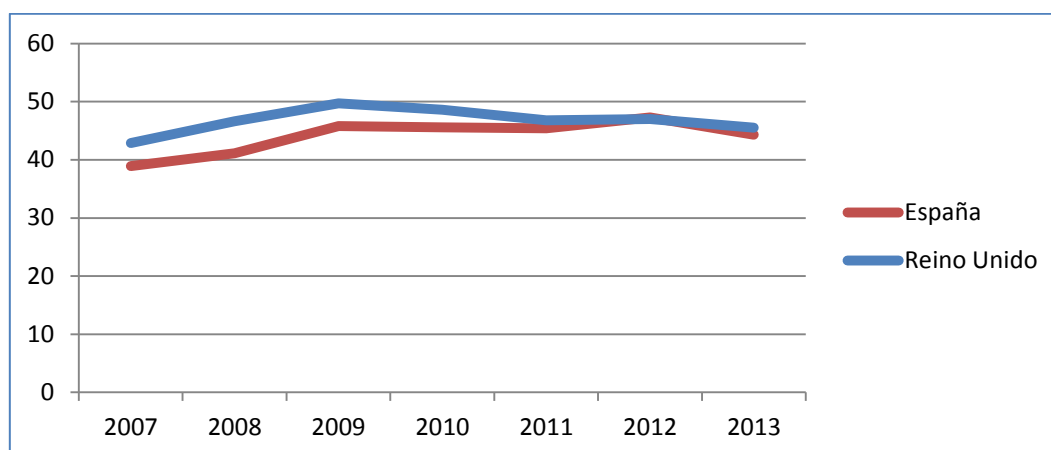
**Tabla 5.10. Gasto Público porcentual del PIB.**

Año	Gasto Público Total		Gasto en servicios generales		Gasto en Defensa		Gasto en Sanidad		Gasto en Educación	
	España	Reino Unido	España	Reino Unido	España	Reino Unido	España	Reino Unido	España	Reino Unido
2007	38.9	42.9	4.9	4.6	1.0	2.3	5.7	6.8	4.0	5.9
2008	41.1	46.6	5.1	4.7	1.0	2.5	6.0	7.2	4.2	6.2
2009	45.8	49.7	5.6	4.7	1.0	2.6	6.8	8.0	4.6	6.6
2010	45.6	48.6	5.5	5.5	1.0	2.6	6.6	7.8	4.5	6.6
2011	45.4	46.8	6.2	5.7	1.0	2.5	6.4	7.6	4.4	6.0
2012	47.3	47.0	6.5	5.4	0.9	2.4	6.1	7.5	4.1	5.8
2013	44.3	45.5	6.9	5.7	0.9	2.3	6.0	7.6	4.0	5.5

*Fuente: elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

Como se ve en el siguiente gráfico, salvo en el ejercicio 2012, el Gasto Público del Reino Unido ha sido permanentemente superior al español entre los años 2007 y 2013.

**Gráfico 5.6. Evolución del Gasto Público porcentual del PIB.**



*Fuente: elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

Se puede afirmar firmemente que el Reino Unido destina una proporción superior del PIB al Gasto Público.

#### 5.1.4.2. Déficit Público

Tal y como indica Blanco (2008, 289), el saldo presupuestario es la diferencia entre los ingresos y los gastos del Estado. Si el saldo presupuestario es positivo, es decir, si los ingresos recaudados mediante impuestos son superiores a los gastos, el Estado se encuentra en una situación de superávit presupuestario. Por el contrario, el Estado presenta un déficit presupuestario o público si los gastos son superiores a los ingresos.

**Tabla 5.11. Trayectoria del Déficit Público (en millones de euros y porcentaje PIB).**

Año	España	Reino Unido
2007	21,620.0	-64,953.1
	2.0 %	-3.0 %
2008	-49,385.0	-97,488.3
	-4.4 %	-5.1 %
2009	-118,237.0	-180,040.2
	-11.0 %	-10.8 %
2010	-101,445.0	-175,748.4
	-9.4 %	-9.7 %
2011	-101,265.0	-142,346.9
	-9.4 %	-7.6 %
2012	-108,903.0	-169,702.9
	-10.3 %	-8.3 %
2013	-71,291.0	-115,783.2
	-6.8 %	-5.7 %
2014	-61,391.0	-126,281.4
	-5.8 %	-5.7 %

*Fuente: elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

España, partiendo de una situación inicial de superávit presupuestario en el año 2007, ha experimentado una trayectoria negativa, presentando un déficit público superior al del Reino Unido. Teniendo en cuenta que el Reino Unido tiene un PIB significativamente superior al de España, los importes en euros reflejados en la tabla siguiente pierden relevancia en términos de análisis de la implicación relativa.

La tabla anterior pone de manifiesto una situación similar con respecto al Déficit Público de España y del Reino Unido, confirmando una ligera ventaja al país británico.

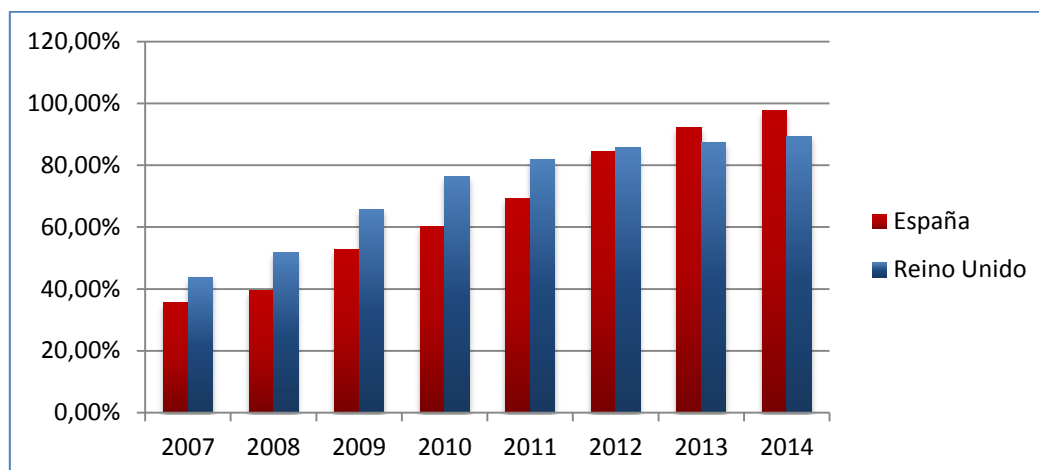
### 5.1.4.3. Deuda Pública

Ante una situación de Déficit Público, para poder hacer frente al Gasto Público presupuestario, los países deben acudir a la deuda externa. La Deuda Pública hace referencia a las letras, bonos o pagarés emitidos por el Estado, mediante los cuales se obliga a satisfacer una determinada cantidad de dinero al vencimiento. Por ende, la deuda pública de un determinado año guarda como origen los déficit de los años precedentes.

**Tabla 5.12. Deuda Pública (en millones de euros y porcentaje del PIB).**

Año	España	Reino Unido
2007	383,798.0	881,149.5
	35.5 %	43.6 %
2008	439,771.0	825,515.0
	39.4 %	51.8 %
2009	568,700.0	1,098,227.7
	52.7 %	65.8 %
2010	649,259.0	1,382,974.2
	60.1 %	76.4 %
2011	743,531.0	1,584,677.4
	69.2 %	81.8 %
2012	890,978.0	1,740,778.1
	84.4 %	85.8 %
2013	966,170.0	1,794,087.8
	92.1 %	87.3 %
2014	1,033,857.0	2,055,285.7
	97.7 %	89.4 %

*Fuente. Elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

**Gráfico 5.7. Deuda Pública (en porcentaje del PIB).**

*Fuente. Elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

Durante la crisis económica, ambos países han incrementado considerablemente su deuda pública, llegando casi a triplicarse en el caso de España y a doblarse en el caso del Reino Unido, en el transcurso de tan sólo 8 años. En términos monetarios, la deuda pública británica es aproximadamente el doble que la española. No obstante, España se encuentra a tan sólo 2.3% para alcanzar el 100% de su PIB. Por este motivo, se puede concluir que, a día de hoy, el Reino Unido es un país menos endeudado que España.

Una de las razones de ello lo constituye el coste de la financiación. A fecha de 12 de junio del año 2015, el bono a 10 años español tenía un interés del 2.26%, mientras que el británico suponía un coste de 2%. De igual manera, la Prima de Riesgo de España frente a Alemania era de 142 puntos, mientras que la del Reino Unido se situaba en 116 puntos.

Definitivamente, desde el punto de vista de la deuda pública, el Reino Unido ocupa una mejor posición, con una trayectoria más apropiada durante la crisis económica.

### **5.1.5. Ingreso Público**

El otro componente básico del Presupuesto del Estado está determinado por los ingresos públicos. La fuente básica para conseguir los ingresos necesarios está determinada por los impuestos, a fin de hacer frente a los gastos públicos. Los impuestos constituyen obligaciones de pago por parte de los contribuyentes, en función de diversos conceptos. Los impuestos directos gravan la obtención de rentas y la posesión de patrimonio, tales como el Impuesto sobre las Rentas de las Personas Físicas, el Impuesto de Sociedades y las cotizaciones a la Seguridad Social. Los impuestos indirectos gravan el consumo final

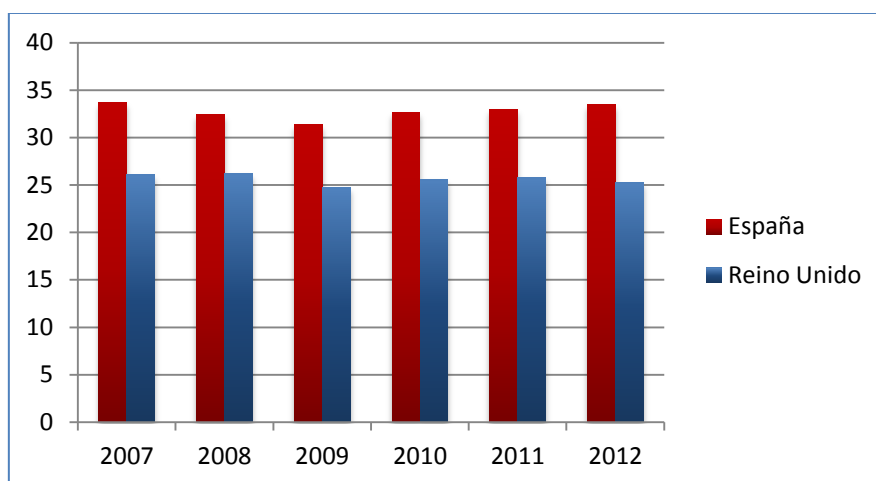
de productos y servicios, tales como el Impuesto sobre el Valor Añadido y los impuestos especiales, como los del tabaco.

Un incremento de los impuestos supone una disminución del poder adquisitivo de los ciudadanos y, con ello, una contracción de la demanda interna agregada.

#### 5.1.5.1. Impuestos directos

Según las explicaciones indicadas con anterioridad, los impuestos directos se fundamentan en las rentas y el patrimonio. Tal y como se desprende de los datos facilitados por Eurostat<sup>4</sup>, España ejerce una mayor presión recaudatoria en materia de impuestos directos.

**Gráfico 5.8. Relación porcentual de los impuestos y las cotizaciones a la Seguridad Social sobre la renta del trabajo.**



*Fuente. Elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

A lo largo de la reciente recesión económica, España ha disminuido la presión fiscal hasta el año 2009, momento a partir del cual el Estado ha tomado la decisión de incrementar progresivamente los impuestos directos. El Reino Unido, sin embargo, ha mantenido una presión fiscal prácticamente constante durante la crisis económica.

#### 5.1.5.2. Impuestos indirectos

Atendiendo a los impuestos que gravan el consumo final de los bienes y servicios adquiridos, se puede apreciar que España, al igual que en el caso de los impuestos directos, ejerce una presión fiscal superior que el Reino Unido. El IVA general en España es del 21 %, mientras que en el Reino Unido es del 20 %.

<sup>4</sup> La metodología seguida por Eurostat está disponible en [http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST\\_NOM&StrGroupCode=NA\\_T\\_METHOD&StrLanguageCode=EN](http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM&StrGroupCode=NA_T_METHOD&StrLanguageCode=EN)

A lo largo de la recesión económica, ambos países han optado por incrementar la presión recaudatoria a través de impuestos indirectos. En términos de distribución de la riqueza, muchos economistas afirman que el aumento del IVA constituye una de las medidas más injustas para la población ya que fomenta la desigualdad económica al suponer el mismo desembolso independientemente de los ingresos de los individuos.

**Tabla 5.13. El Impuesto sobre el Valor Añadido desde el inicio de la crisis económica.**

España			
Fecha	IVA Superrreducido	IVA Reducido	IVA General
01/09/2012	4,00%	10,00%	21,00%
01/07/2010	4,00%	8,00%	18,00%
Reino Unido			
Fecha	IVA Superrreducido	IVA Reducido	IVA General
04/01/2011	-	5,00%	20,00%
01/01/2010	-	5,00%	17,50%
01/12/2008	-	5,00%	15,00%

*Fuente. Elaboración propia a partir de datos Eurostat.*

### 5.1.6. Balanza Comercial

Los intercambios comerciales y financieros que los residentes de un país efectúan con los residentes de los demás países por periodo de un año se recogen en un documento contable nacional denominado balanza de pagos. La balanza de pagos está formada por la cuenta corriente, por la cuenta de capital y por la cuenta financiera. Dentro de la cuenta corriente se ubica una de las partidas más importantes de los intercambios a nivel internacional: la cuenta de mercancías, que hace referencia a las exportaciones e importaciones realizadas por un país a lo largo de un ejercicio. La cuenta de mercancías recibe el nombre de Balanza comercial, pudiendo presentar un saldo de déficit, de superávit o de equilibrio. Si un país exporta una cantidad superior de bienes de la que importa, las exportaciones netas, es decir, la Balanza comercial tendrá una situación de superávit. Dicha situación implica una posición acreedora por parte del país con respecto al resto de los países involucrados en los intercambios comerciales. En el caso en el que la Balanza comercial arroje una situación de déficit, el país en cuestión tendrá una posición deudora.

5.1.6.1. Comparación de la Balanza Comercial

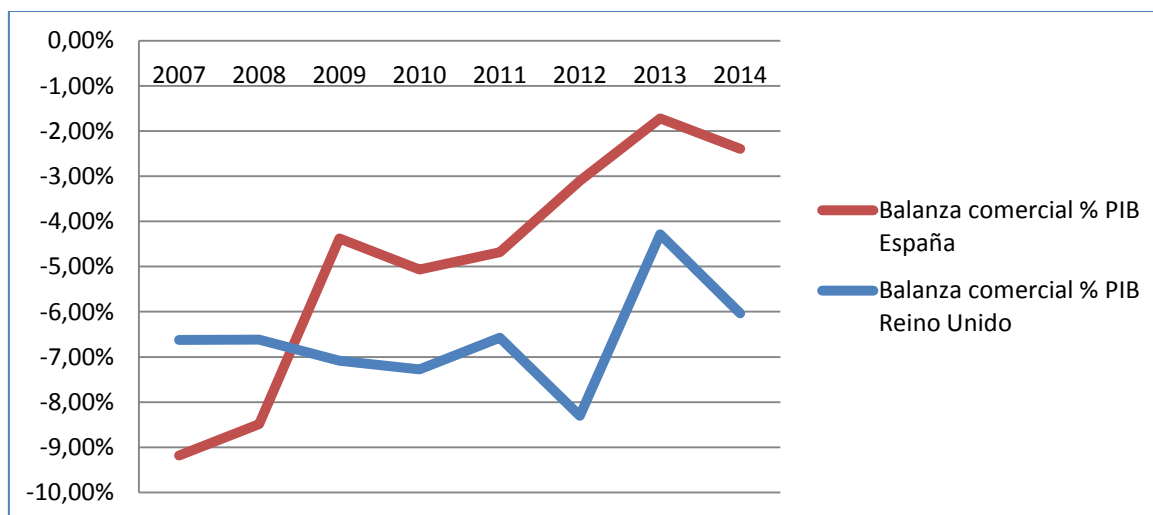
**Tabla 5.14. Evolución de la Balanza Comercial (en millones de euros y en porcentaje del PIB nominal).**

Año	España		Reino Unido	
	Balanza comercial	Balanza comercial % PIB	Balanza comercial	Balanza comercial % PIB
2007	-99237	-9,18%	-143329	-6,62%
2008	-94717	-8,49%	-126200	-6,62%
2009	-47232	-4,38%	-117877	-7,09%
2010	-54762	-5,07%	-132108	-7,27%
2011	-50327	-4,68%	-122531	-6,57%
2012	-32759	-3,10%	-169497	-8,30%
2013	-18025	-1,72%	-86483	-4,29%
2014	-25318	-2,39%	-134090	-6,03%

Fuente. Elaboración propia a partir de datos Eurostat.

La tabla anterior informa del hecho de que, aunque las Balanzas comerciales de los dos países hayan arrojado situaciones de déficit a lo largo de la recesión económica, en términos absolutos la cuantía de la Balanza comercial británica ha sido muy superior a la española.

**Gráfico 5.9. Trayectoria de la Balanza Comercial porcentual del PIB nominal.**



Fuente. Elaboración propia a partir de datos Eurostat.

Gracias al gráfico expuesto con anterioridad, resulta innegable que España ha seguido una trayectoria más adecuada que el Reino Unido desde el punto de vista de la Balanza comercial. Aunque ambos países presenten una situación deudora con respecto a las transacciones internacionales de productos, España ha conseguido reducir drásticamente



dicha situación, sobre todo hasta el año 2013 en el que alcanzó la menor cuota de déficit en su Balanza comercial.

### 5.2. DIFERENCIAS POLÍTICO-LEGALES

La dimensión político-legal se utiliza para analizar las instituciones formales de los países en función de la regulación que ejercen sobre el conjunto de actores de un sistema económico y social, desde las empresas y las organizaciones sin ánimo de lucro hasta los ciudadanos. Tal y como se indicó con anterioridad, la dimensión político-legal está formada por los elementos administrativos, legales y reguladores, impuestos por parte de los entes públicos, que marcan los derechos y las obligaciones para el conjunto de la sociedad.

En una sociedad económicamente libre, el papel del Estado se limita a proteger a los individuos y a garantizar los derechos de propiedad. En la protección de los ciudadanos se incluye la Defensa, así como la provisión de los bienes públicos estrictamente necesarios y el acceso a unas condiciones monetarias adecuadas.

De esta manera, un país se considera económicamente libre cuando en su territorio se dan las siguientes condiciones:

- Se garantiza la protección de la propiedad privada
- Se garantiza la ejecución de los contratos
- Existe un entorno de estabilidad monetaria
- Existe poca presión fiscal
- Hay nulidad de barreras al comercio nacional e internacional
- Se prefiere el gasto privado al gasto público así como la asignación de bienes y recursos mediante el mercado

A continuación se efectuará un análisis comparativo de las instituciones de España y del Reino Unido utilizando diversas fuentes que miden el grado de libertad económica presente en cada país. Gracias al conocimiento de dichas instituciones, se pueden comparar los tipos de instituciones con las condiciones económicas descritas en el apartado de diferencias económicas del actual Proyecto de Fin de Grado y extraer conclusiones fundamentadas acerca de las consecuencias económicas de cada tipo de instituciones.

## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

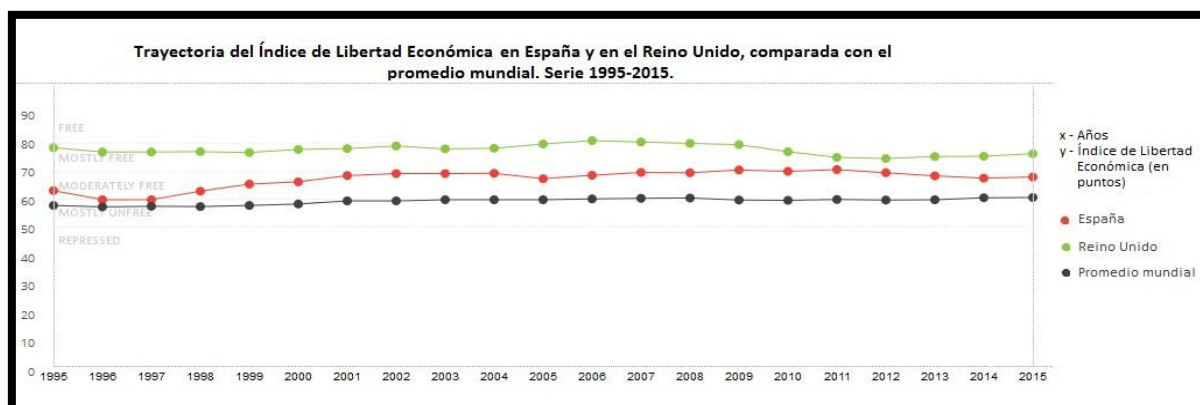
Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Según el Informe de Libertad económica en el mundo<sup>5</sup> del año 2014, elaborado por Fraser Institute en base a datos del año 2012, que valora el nivel de libertad económica en 152 países, España ocupa el puesto 51 mientras que el Reino Unido se sitúa en el puesto 12. Por lo tanto, en términos generales se puede afirmar que el Reino Unido dispone de unas instituciones que permiten un grado de libertad económica superior que las instituciones de España. No obstante, a fin de profundizar en la comparación institucional, las siguientes páginas detallarán el conjunto de diferencias político-legales.

Por su parte The Heritage Foundation elabora un Informe Anual sobre la Libertad Económica<sup>6</sup> de 186 naciones. El informe del año en curso, realizado en base a datos del segundo semestre del año 2013 y el primer semestre del año 2014, concluye que el Reino Unido es un país económicamente más libre. En una escala de 0 a 100, siendo 0 el nivel mínimo de libertad y 100 el nivel máximo, el siguiente gráfico expone la trayectoria de ambos países desde el año 1995 hasta el año 2015.

**Gráfico 5.10. Libertad económica en España y en el Reino Unido**



*Fuente: The Heritage Foundation.*

Se puede apreciar que España ha tenido una libertad económica superior a la media mundial en el periodo analizado, sin embargo, en los últimos 5 años dicha libertad ha disminuido en 2.6 puntos debido al negativo progreso de la gestión del gasto público y de la libertad financiera, haciendo que España pueda catalogarse como un país “moderadamente libre”, según los criterios utilizados por The Heritage Foundation.

<sup>5</sup> La metodología se encuentra en el anexo de la propia publicación, disponible en <http://www.freetheworld.com/2014/EFW2014-POST.pdf> (pp. 231-243).

<sup>6</sup> Se puede acceder a la metodología en <http://www.heritage.org/index/about>

Por su parte, el Reino Unido obtuvo 75.8 puntos en el Índice de Libertad Económica del año 2015, siendo el decimotercer país más libre del mundo, según dicho índice. La libertad general del país ha aumentado en 0.9 puntos con respecto al año 2014. Actualmente, el Reino Unido disfruta de una posición de superioridad en el presente índice con respecto a España y al promedio mundial, ocupando el puesto 5 entre los 43 países de la región europea.

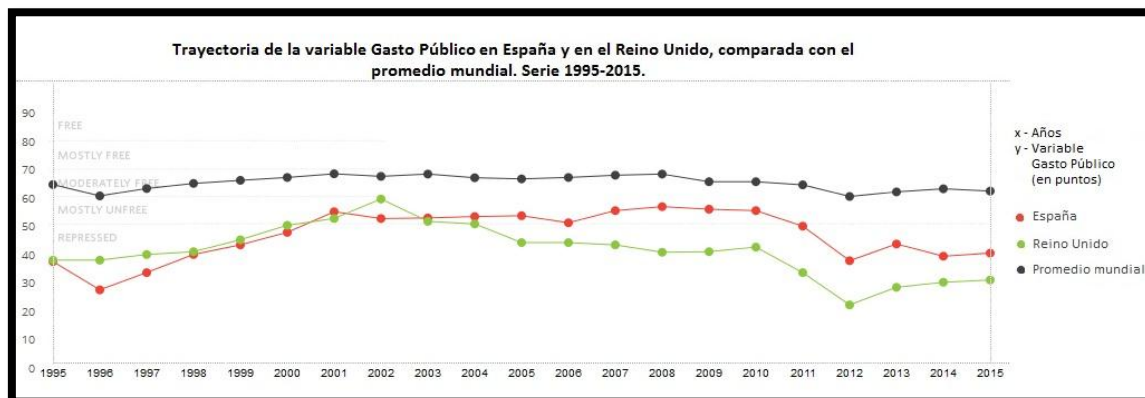
### 5.2.1. El papel del Estado

Con respecto al tamaño del Gobierno, según Fraser Institute, España ocupa el puesto 112 con 5.7 puntos sobre 10, mientras que el Reino Unido se sitúa en el puesto 125 con 5.3 puntos en la misma escala.

#### 5.2.1.1. Gasto Público, transferencias y subsidios

Salvo en lo referente al ejercicio 2012, el Reino Unido siempre ha destinado un importe superior de su PIB al Gasto Público durante el periodo estudiado. Con ello, se ha podido limitar sustancialmente el crecimiento del sector privado mediante la creación de empresas y la consecuente inversión privada.

#### Gráfico 5.11. Valoración del Gasto Público.



Fuente: The Heritage Foundation.

Por ello, aunque ambos países son menos libres de punto de vista del Gasto Público con respecto a la media mundial, las instituciones españolas confían más en el mercado a la hora de proveer bienes y servicios a la población con el objetivo del bienestar social.

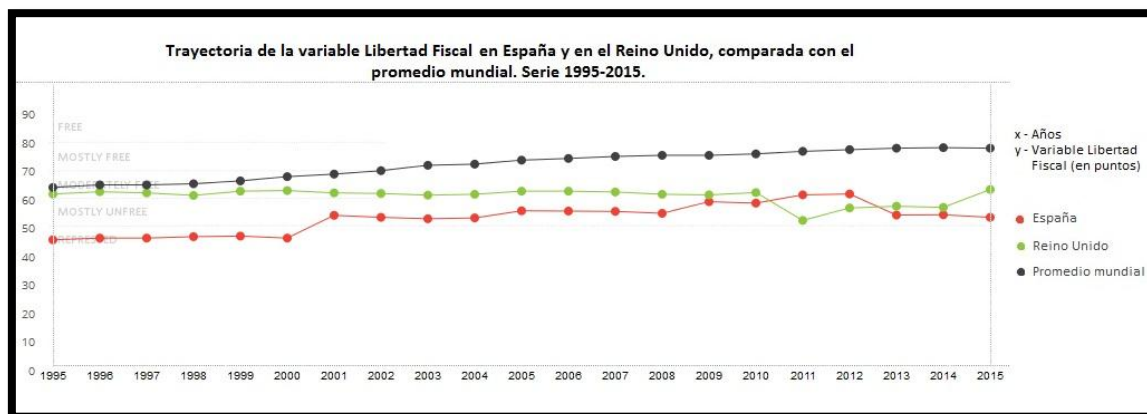
En lo relativo a los pagos por parte del Estado a los ciudadanos en forma de transferencias y subsidios, sin que se realice una contraprestación, España es un país menos libre económicamente que el Reino Unido puesto que dedica una mayor cantidad

de recursos a dicha partida. De acuerdo con los datos de Fraser Institute, España obtiene 4.42 puntos, mientras que el Reino Unido 5.64 puntos.

5.2.1.2. *Fiscalidad, inversión pública y empresas públicas*

Según se ha visto en el apartado referente a las diferencias económicas, la presión fiscal es mayor en España que en el Reino Unido. Por ello, The Heritage Foundation afirma que el Reino Unido es un país económicamente más libre que España desde el actual punto de vista. Teniendo en cuenta que desde la óptica de libertad económica el propio mercado debe ser el encargado de efectuar las actividades públicas, ni el gasto público ni los ingresos públicos, es decir, los impuestos son necesarios dado que limitan el crecimiento del sector privado.

**Gráfico 5.12. Valoración de la Fiscalidad.**



Fuente: The Heritage Foundation.

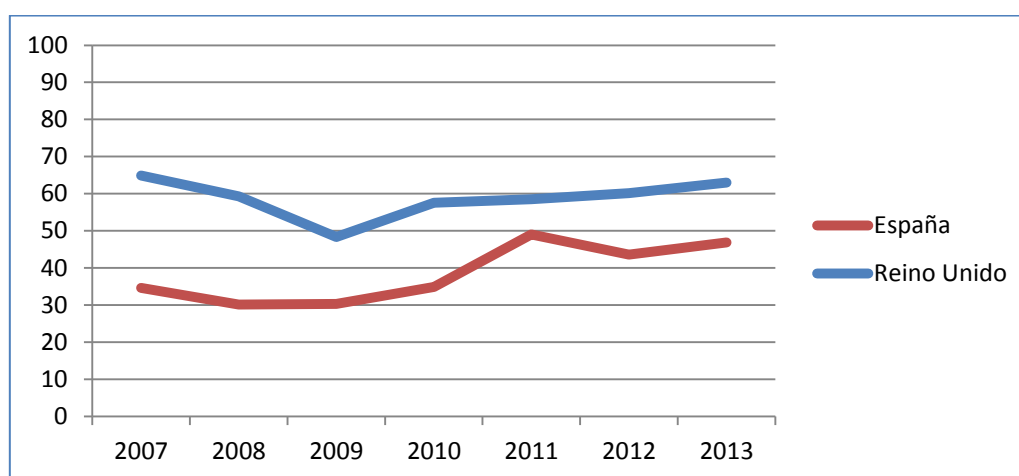
Con un menor peso del Estado en las transacciones económicas del país mediante empresas públicas e inversión pública, Fraser Institute otorga a España la máxima puntuación, es decir, 10 puntos, frente a los 8 recibidos por el Reino Unido. España es un país más libre en lo referente a la gestión pública de los recursos.

5.2.1.3. *Estabilidad política y ausencia del terrorismo*

La insatisfacción de la población por motivos políticos se traduce en huelgas y manifestaciones que provocan situaciones de inseguridad ciudadana y de inestabilidad política y social en un país. Además, las situaciones más graves, como el terrorismo, la violencia indiscriminada o las huelgas persistentes, pueden provocar incluso una disminución en la tasa de crecimiento económico de un país, empeorando la calidad de vida de los ciudadanos en conjunto.

El Banco Mundial ofrece una serie de indicadores, como el de estabilidad política y de ausencia de la violencia y del terrorismo, basado en la percepción de los ciudadanos recogida en diversas fuentes como el Informe de Competitividad Mundial del Foro Económico Mundial o el iJET Clasificación del Riesgo para la Seguridad de Países, entre otros. Las variables más importantes del indicador del Banco Mundial en el actual contexto son: el conflicto armado, las manifestaciones violentas, la amenaza terrorista, la frecuencia de los asesinatos políticos, la frecuencia de desapariciones y los conflictos internos por motivos étnicos y religiosos.

**Gráfico 5.13. Estabilidad política y ausencia del terrorismo.**



*Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.*

El gráfico anterior, cuya información se ha extraído de la base de datos del Banco Mundial, indica en percentiles la variación de la percepción de los ciudadanos de la estabilidad política y pacífica en ambos países. A lo largo de la recesión económica se puede apreciar una mayor paz social en el Reino Unido.

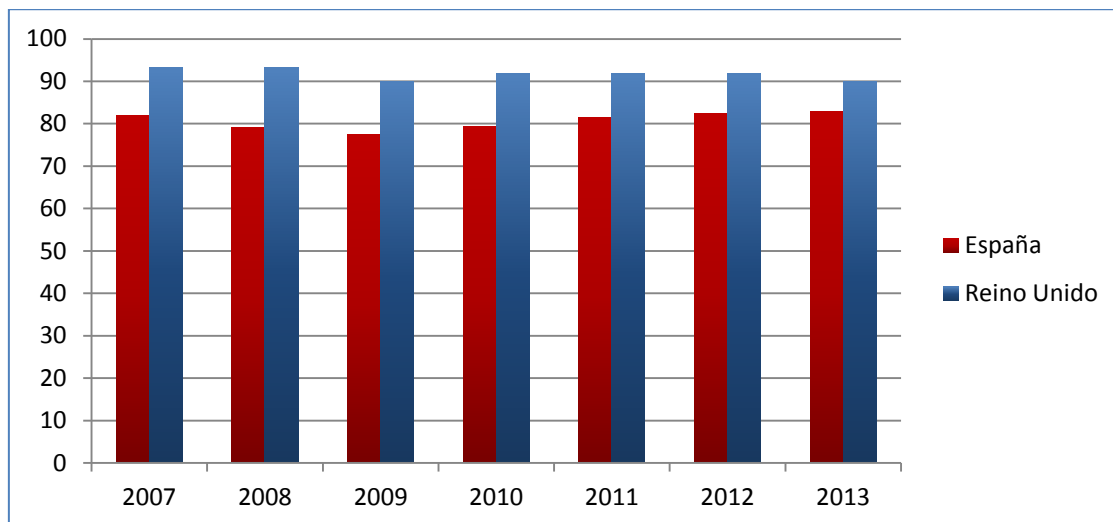
#### 5.2.1.4. Efectividad gubernamental y calidad de la regulación local

La efectividad del gobierno hace referencia a la percepción que tienen los ciudadanos así como la opinión de expertos acerca de la calidad de los servicios públicos y de su administración por los entes públicos, así como de la calidad en la elaboración y aplicación de políticas públicas y la fiabilidad de los ciudadanos ante el compromiso del gobierno con dichas políticas.

Con el apoyo de los datos facilitados por el Banco Mundial que miden la calidad de la burocracia, el estado de las infraestructuras, el transporte público, al igual que la calidad de la educación y del sistema de salud, el gráfico siguiente, expresando en percentiles

los valores de cada país, deja patente que el Reino Unido ha gestionado mejor los servicios públicos durante la crisis económica.

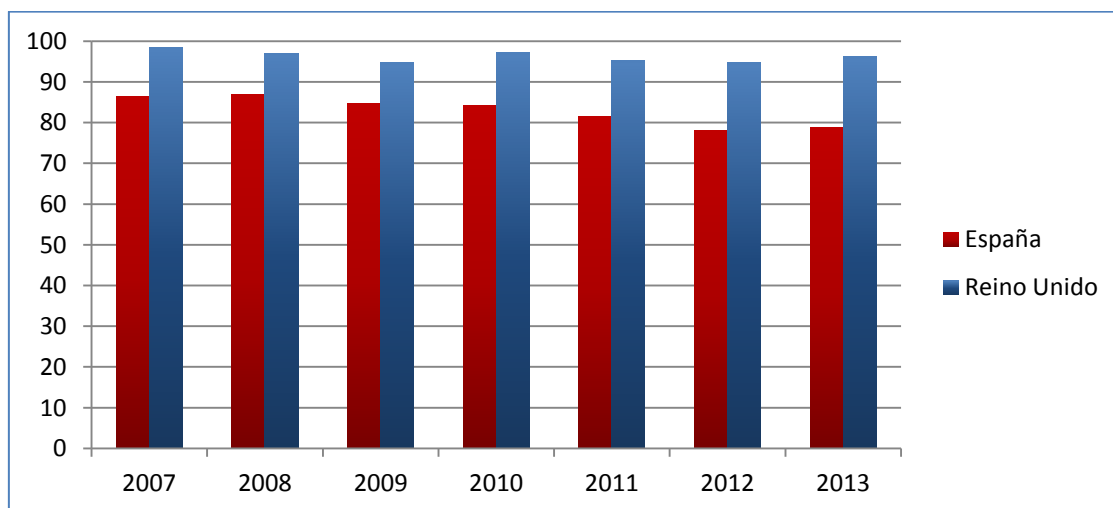
**Gráfico 5.14. Efectividad gubernamental.**



*Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.*

El Banco Mundial también ofrece datos acerca de la calidad de la regulación del gobierno entendida como la capacidad de emitir y aplicar políticas que promuevan el adecuado desarrollo del sector privado, en relación con la defensa de la competencia, con los controles limitados de precios y la carencia de tarifas e impuestos discriminatorios y con la protección justa de la competencia local.

**Gráfico 5.15. Calidad de la regulación.**



*Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.*

Como se puede comprobar en el gráfico anterior, durante el periodo analizado España ha tenido una regulación más pobre en materia de defensa de la competencia, sobre todo a nivel local, incrementándose la diferencia entre los dos países a lo largo del tiempo.

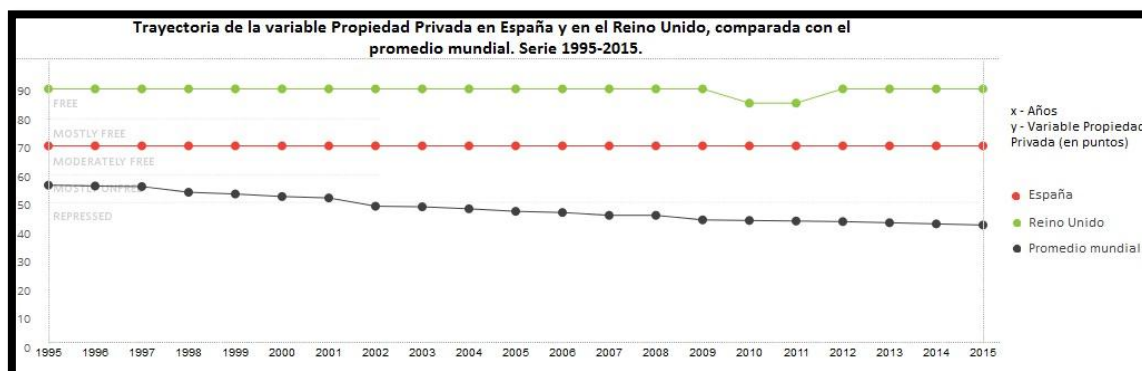
### 5.2.2. Sistema legal y Estado de Derecho

Dentro del marco del sistema legal y del derecho de propiedad privada, en la clasificación realizada en base a datos del año 2012 por el Fraser Institute, España obtiene 6.7 puntos en una escala de 10 puntos, ocupando el puesto 34 de los 152 países analizados, mientras que el Reino Unido se sitúa en el puesto 17 con 7.8 puntos.

#### 5.2.2.1. Propiedad privada

Según The Heritage Foundation, tanto España como el Reino Unido demuestran un superior respeto por el derecho de propiedad privada y la propiedad intelectual con respecto a la media mundial, haciendo alusión a los 186 países analizados por el índice de Libertad Económica correspondiente. El gráfico que a continuación se facilita informa de unas mayores garantías de la protección de la propiedad privada en el Reino Unido que en España.

#### Gráfico 5.16. Propiedad privada.



*Fuente: The Heritage Foundation*

Dicha valoración de la situación se ve fortalecida por el Índice de Derechos Internacionales de Propiedad<sup>7</sup> que se emite con frecuencia anual por la Alianza de los Derechos de Propiedad efectuando una clasificación de 131 países en función de la contundencia de la protección de la propiedad privada, de la eficacia de los registros de propiedad, así como de la protección de los patentes y de la propiedad intelectual en general, entre otros. En el año 2013, el Reino Unido fue el duodécimo país que más garantías ofrecía con respecto a la protección de la propiedad privada, mientras que España ocupaba el puesto 33.

<sup>7</sup> La metodología está disponible en <http://www.propertyrightsalliance.org/userfiles/2013%20International%20Property%20Rights%20Index-PRA.pdf> (pp. 139-141).

### 5.2.2.2. *Corrupción e independencia judicial*

La organización Transparency International define la corrupción como el abuso de poder en beneficio propio. Dependiendo de la cantidad de dinero que implica y de los sectores económicos en los que ocurra, la corrupción puede catalogarse como general, cuando sucede a nivel gubernamental, distorsionando las políticas públicas y afectando al normal funcionamiento central del país; como específica cuando es cometida por funcionarios de nivel medio o bajo en su relación con los ciudadanos en los ámbitos de la educación, del servicio de salud, de la protección policial y otros organismos públicos; y como política cuando afecta a las medidas políticas, a las instituciones, así como a la asignación de recursos y financiación de partidos políticos con el objetivo de incrementar el poder y la riqueza de la clase política.

Según el Índice de Percepción de la Corrupción<sup>8</sup> elaborado en el año 2014 por Transparency International, España es el país trigésimo séptimo con menor grado de corrupción de los 175 países analizados. En cuanto al ámbito de los sobornos, España es el país undécimo con menos sobornos, de los 28 analizados en dicho contexto. Del estudio llevado a cabo por la organización Transparency International se extrae, con respecto al Gobierno español, la gran influencia de los líderes de los partidos políticos ejerce un gran efecto sobre la independencia del poder legislativo. Dentro de los partidos políticos son los propios líderes los que deciden si los diputados permanecen en el cargo, lo que promueve una lealtad de éstos hacia dichos líderes y no hacia los electores, limitando la independencia de su voto, así como la denuncia de irregularidades. Los líderes políticos ejercen, de igual manera, un gran control sobre los órganos nacionales, regionales y locales, al ser las listas de votación cerradas.

Con respecto al poder ejecutivo español, el Tribunal de Cuentas es el único órgano que guarda la potestad de auditar las cuentas del gobierno y la financiación de los partidos políticos. Siendo oficialmente independiente, dicho tribunal se ve fuertemente influenciado por el Partido Popular y por el PSOE. Aunque el tribunal tenga los recursos necesarios, carece de eficiencia en el control del sector público.

En cuanto a la transparencia, hasta hace poco España no contaba con una legislación específica. De hecho, más del 50% de las solicitudes de información pública no eran atendidas, según un estudio realizado en el año 2012. Solamente el 20% de éstas

---

<sup>8</sup> La metodología seguida por Transparency International se encuentra en los enlaces correspondientes en [http://www.transparency.org/country/#ESP\\_DataResearch\\_SurveysIndices](http://www.transparency.org/country/#ESP_DataResearch_SurveysIndices)



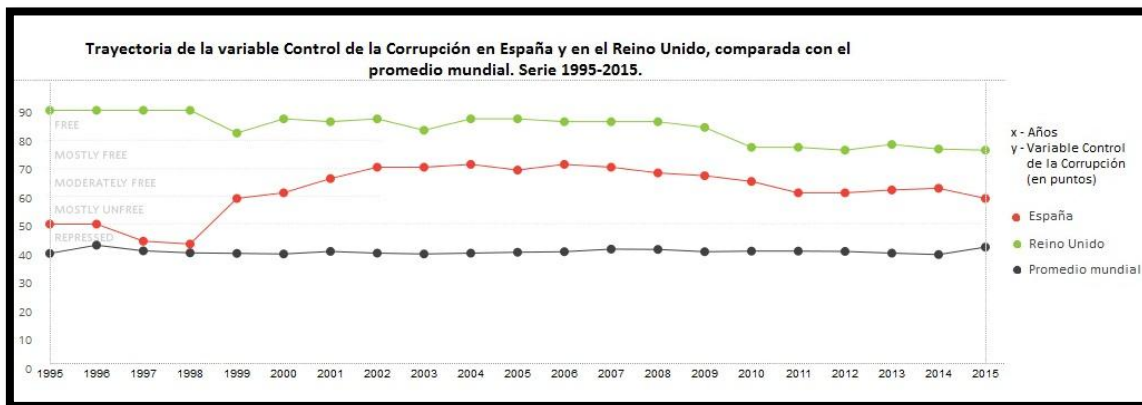
obtuvieron una respuesta satisfactoria. A pesar de ello, se aprecia un avance en la transparencia gubernamental gracias a la Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de Transparencia, Acceso a la Información Pública y Buen Gobierno. Con respecto a la financiación, para garantizar una mayor independencia, los partidos políticos reciben más del 90% de su financiación de fondos públicos. A pesar de ello, tienen la capacidad de acudir al endeudamiento privado mediante préstamos bancarios, lo que limita dicha independencia. Dicha situación provoca una imagen negativa de cara a los ciudadanos que, según una encuesta del año 2010, consideran que los partidos políticos representan la institución más afectada por la corrupción. Una medida que mejora el control de la corrupción fue la modificación del Código Penal en el año 2010, según la cual se incrementan las penas en concepto de soborno, siendo de 2 a 6 años de prisión.

El índice de Percepción de la Corrupción sitúa al Reino Unido en una posición más favorable que a España, siendo el país décimo cuarto con menor corrupción del total de 175 países, y el octavo de los 28 países con menor número de sobornos.

Con respecto al ámbito gubernamental, existe un gran conflicto de intereses entre el sector público y el privado, creando desconfianza por parte de los ciudadanos en los partidos políticos sobre todo debido al paso de los políticos al sector privado tras cesar sus etapas como representantes públicos. La transparencia con respecto a la financiación de los partidos políticos es mejorable, siendo preocupante la dependencia financiera de un reducido número de grandes donantes, pudiendo interferir en las ordenanzas públicas en beneficios propio. El Reino Unido cuenta con varios organismos dedicados a controlar la corrupción, sin embargo no existe ninguna institución encargada de efectuar una coordinación conjunta y aplicar medidas de transparencia global. Aunque las instituciones del país sean consideradas las mejores del mundo en la lucha contra la corrupción, lo cierto es que el Reino Unido es realmente destacable en la corrupción de entidades extranjeras. Una normativa que limita considerablemente la corrupción en el país es la Ley de Soborno del 2010, que tipifica como delito de ofrecer o recibir un soborno, siendo de aplicación a individuos y empresas. De la nueva normativa destaca la consideración de delito, no sólo la comisión de la corrupción sino también la negación a evitar que terceros la lleven a cabo. La Oficina de Fraudes Graves tiene la potestad de sancionar, tanto a empresas radicadas en el propio país como a empresas extranjeras, siempre y cuando operen dentro de su territorio.

La medición de un menor grado de corrupción en el Reino Unido coincide con los datos facilitados por The Heritage Foundation, visibles en el gráfico que a continuación se facilita.

**Gráfico 5.17. Corrupción.**



*Fuente: The Heritage Foundation.*

En el gráfico se puede apreciar un menor nivel de corrupción que la media mundial, siendo el Reino Unido un país menos corrupto que España, aunque con una evolución negativa a largo plazo.

Debido a la gran influencia de los partidos políticos en España, tanto el poder ejecutivo como el legislativo y el judicial tienen una independencia muy cuestionada. Por este motivo, Fraser Institute considera, mediante las puntuaciones asignadas, que el sistema jurídico británico es el doble de independiente e imparcial que el español.

Según la organización Transparency International, aunque la independencia judicial sea reconocida de manera concisa en la Constitución Española y garantizada mediante la legislación vigente, el nombramiento de los miembros de tribunales superiores con criterios políticos y la limitación de los recursos públicos asignados a los órganos judiciales, insuficientes para la carga de trabajo existente, la convierten en una preocupación notable por parte de los ciudadanos españoles.

### 5.2.2.3. Protección de los contratos y protección civil

La protección de los contratos hace referencia a la eficiencia del poder judicial en exigir el cumplimiento de los acuerdos contractuales comerciales. El informe Doing Business del año 2015 en base a datos recopilados hasta junio del año 2014, elaborado por el Banco Mundial sobre 189 países, facilita una comparación objetiva entre España y el Reino Unido en el actual contexto.

**Tabla 5.15. Cumplimiento de contratos.**

	Clasificación	Tiempo	Coste	Procedimientos
<b>España</b>	69	510	18.5	40
<b>Reino Unido</b>	36	437	39.9	29

*Fuente: Doing Business 2015. Banco Mundial.*

Según el informe Doing Business, el Reino Unido ocupa el puesto 36 en cumplimiento de contratos, frente al puesto 69 ocupado por España. Como se puede observar en la tabla anterior, el tiempo medio para dictaminar una sentencia en una disputa judicial desde que el demandante presenta la demanda en el juzgado hasta que recibe el pago es de 510 días en España y 437 días en el Reino Unido. El coste medio de los honorarios de los letrados y los costes judiciales son sustancialmente superiores en el Reino Unido, implicando un 39.9% de la cantidad demandada frente al 18.5% en España. Dicha situación puede deberse a dos motivos: bien porque las tasas judiciales y las tarifas de los abogados son superiores en el país británico, bien porque las cantidades demandadas son más bajas. Mientras que en España se requieren, de media, 40 procedimientos, en el Reino Unido son necesarios tan sólo 29, entendidos dichos procedimientos como pasos para iniciar la demanda, las distintas fases del juicio, la obtención del dictamen de la sentencia y la totalidad de los trámites requeridos para su aplicación.

Con respecto a la seguridad y a la eficacia de la protección de los ciudadanos y de bienes materiales ejercida por el servicio de policía de ambos países, el informe elaborado por Fraser Institute del año 2014, apoyándose en datos de la Clasificación del Riesgo para la Seguridad de Países, del Informe de Competitividad Mundial <sup>9</sup> y en el informe Doing Business del Banco Mundial, indica que España ofrece una mejor protección en este contexto que el Reino Unido, otorgándole 8.25 puntos frente a los 7.79 puntos del Reino Unido, en una escala de 10 puntos.

### 5.2.3. Regulación de los principales mercados

La regulación de los mercados hace referencia a la influencia ejercida por el Estado en el ámbito monetario, financiero, comercial y laboral de un país, emitiendo ordenamientos que pueden facilitar o dificultar las actividades del sector privado.

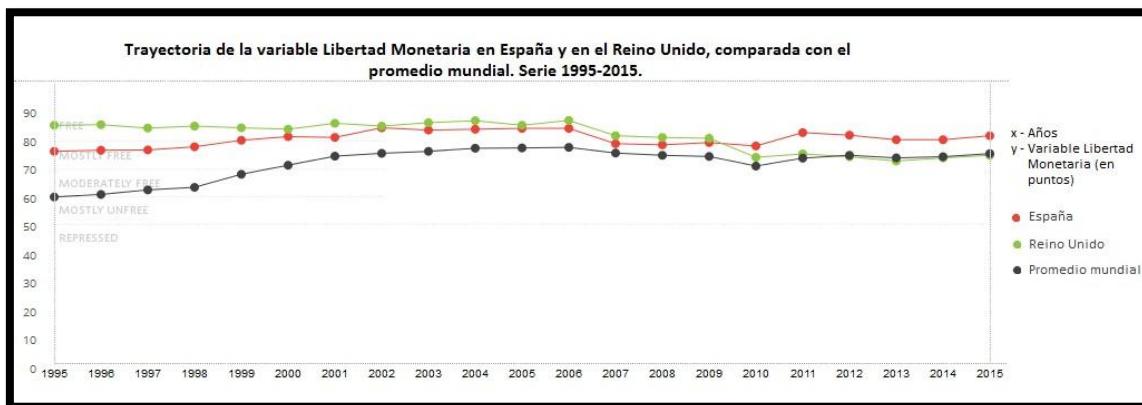
<sup>9</sup> La metodología está disponible en <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/methodology/>

5.2.3.1. Mercado monetario y financiero

Relacionado con el mercado monetario, resulta sorprendente la clasificación obtenida por ambos países en el informe de Fraser Institute, dado que el Reino Unido y España ocupan el segundo y el tercer puesto respectivamente, entre los 152 países analizados, lo que implica una óptima gestión de la masa monetaria. Si bien el Reino Unido dispone de las competencias necesarias para elaborar políticas monetarias propias, según se ha indicado en el apartado referente a la dimensión económica del actual proyecto, las políticas monetarias de España se rigen por las directrices del Banco Central Europeo.

Fraser Institute valora la gestión del mercado monetario en función de la consistencia de las políticas monetarias elaboradas por las instituciones, que garanticen una estabilidad monetaria a largo plazo mediante tasas razonables de inflación, y permitan el uso de divisas alternativas por los ciudadanos del país. En este contexto, al contar con una tasa de interés inferior, España obtiene una mejor valoración con respecto a la gestión de la masa monetaria. La mejor gestión por parte de las instituciones españolas se ve reflejada, de igual manera, en el índice de libertad económica de The Heritage Foundation, que puede observarse a continuación.

**Gráfico 5.18. Libertad monetaria.**



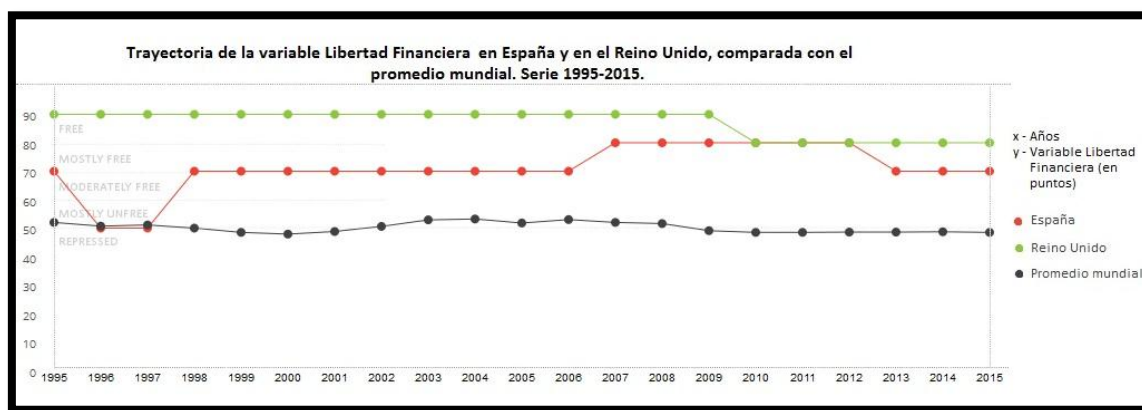
Fuente: The Heritage Foundation.

Con respecto a la posesión de cuentas bancarias en el extranjero, la permisividad de ambos países confiere una total libertad a sus ciudadanos en este sentido.

Desde el punto de vista de la libertad financiera, el sistema bancario español ha experimentado profundos cambios mediante reestructuraciones derivadas de la grave crisis económica y financiera reciente. Tras sucesivas fases de consolidación, la cantidad de cajas de ahorros operativas ha disminuido notablemente, integrándose en la Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) tras la Ley 26/2013 de 27 de

diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias, ascendiendo a un total de 47 cajas de ahorros a nivel nacional. En el Reino Unido, en la actualidad, el gobierno todavía mantiene una importante cuota de participación en el sector bancario aunque la tendencia previsible a medio plazo se traduce mediante el intento de venta de las acciones poseídas. Además, para la correcta valoración de la libertad financiera, debe tenerse en cuenta que ha estado en vigor un impuesto bancario aplicado tanto a entidades de crédito nacionales como de titularidad extranjera.

**Gráfico 5.19. Libertad financiera.**



*Fuente: The Heritage Foundation.*

Según The Heritage Foundation, la Ley 26/2013 de 27 de diciembre de cajas de ahorros y fundaciones bancarias ha disminuido la libertad financiera en España, calificándose el país en el respectivo apartado como moderadamente libre. Aunque presente una situación más favorable que la española, el Reino Unido también ha sufrido una disminución en su libertad financiera, decreciendo en el año 2010 hasta cotas que permiten considerar al país como generalmente libre financieramente.

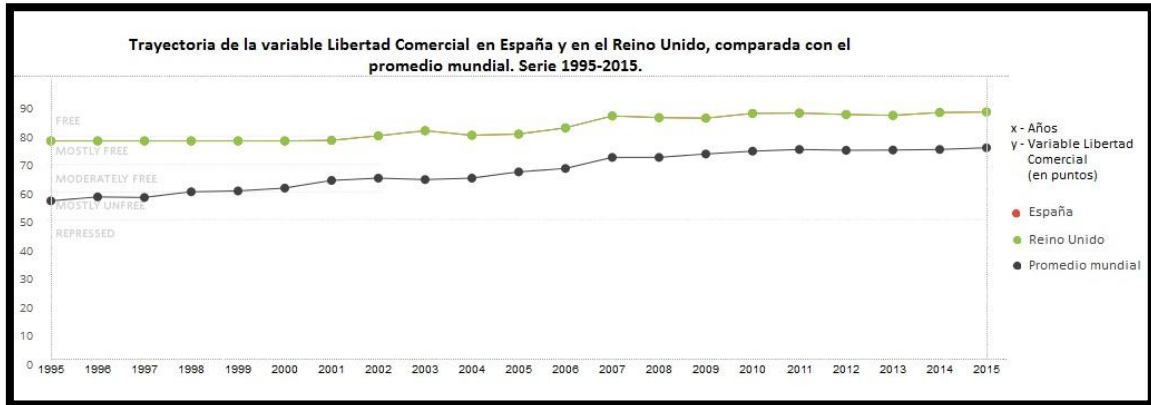
5.2.3.2. Comercio

Los estados miembros de la Unión Europea presentan una importante actitud favorecedora con respecto al comercio exterior. La tasa arancelaria media en la Unión Europea se sitúa en el 1% del volumen total de importaciones, teniendo ciertas barreras no arancelarias de escasa relevancia.

Como miembro de la Unión Europea, España es un país abierto al comercio exterior, tratando por igual a los inversores nacionales que a los inversores extranjeros. El Reino Unido sigue unas directrices muy parecidas a las de España en materia de apertura exterior. El tratamiento recibido por los inversores nacionales resulta similar a la relación existente entre las instituciones del país y los inversores extranjeros.

The Heritage Foundation considera que ambos países son totalmente abiertos al comercio exterior, permitiendo una libertad total para el cambio de divisas.

**Gráfico 5.20. Libertad comercial.**

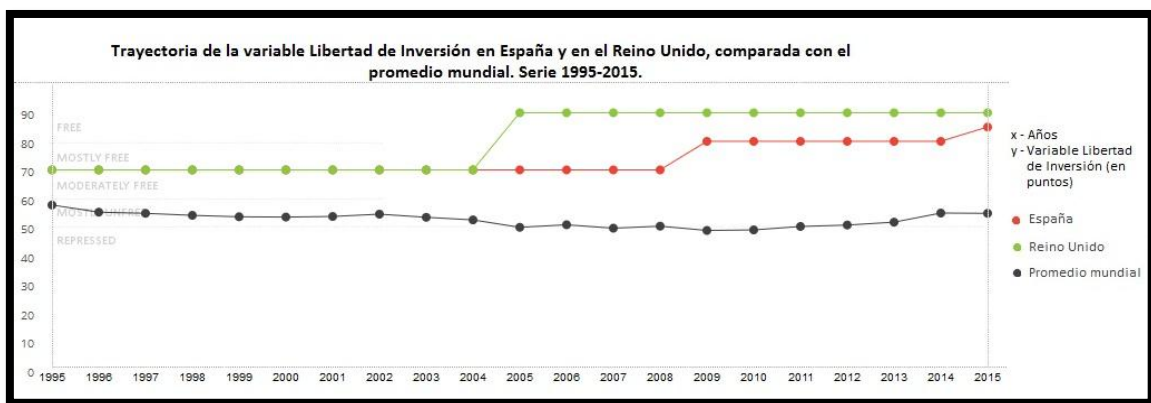


Fuente: The Heritage Foundation.

Por su parte, Fraser Institute considera que el Reino Unido es el cuarto país más abierto al comercio exterior, mientras que España ocupa la posición 38 en la clasificación. Esta valoración se basa en las tarifas aplicadas y en las barreras al comercio internacional, siendo ligeramente inferiores en el Reino Unido.

En cuanto a la libertad de inversión por empresas extranjeras, al control de capitales y a la libertad para visitar el propio país mediante la emisión de visados, el Reino Unido puede catalogarse como un país más libre, tanto gracias a la valoración de Fraser Institute como debido al informe de The Heritage Foundation.

**Gráfico 5.21. Libertad de inversión.**



Fuente: The Heritage Foundation.

La trayectoria de la libertad de inversión en el Reino Unido, presente en el gráfico anterior, indica una tendencia a mantener la catalogación como país libre, estabilizándose tras las reformas estructurales impulsadas en el año 2005. España

## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

muestra un gran potencial de mejora, acercándose cada vez más a la situación de superioridad del país británico.

Para analizar la favorabilidad del marco institucional, a raíz de la regulación ejercida por las instituciones, para llevar a cabo actividades comerciales en España y en el Reino Unido, el Banco Mundial ofrece una herramienta ampliamente reconocida por académicos y expertos: el informe Doing Business<sup>10</sup>.

Tal y como puede observarse en la tabla que se facilita a continuación, según su última edición, del año 2015, el Reino Unido es el octavo de los 189 países analizados, donde el entorno regulatorio es más facilitador para la apertura y operación de empresas locales. En la misma clasificación, España ocupa el puesto 33.

**Tabla 5.16. Facilidad para hacer negocios.**

	España	Reino Unido
Facilidad de hacer negocios	33	8
Apertura de un negocio	74	45
Manejo de permisos de construcción	105	17
Obtención de Electricidad	74	70
Registro de propiedades	66	68
Obtención de crédito	52	17
Protección de los inversores minoritarios	30	4
Pago de impuestos	76	16
Comercio transfronterizo	30	15
Cumplimiento de contratos	69	36
Resolución de insolvencias	23	13

*Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.*

La variable apertura de un negocio hace referencia a las dificultades burocráticas y legales que deben superarse para iniciar una actividad económica. En España se necesitan, en promedio, 6 procedimientos para inscribir una sociedad, con una duración media de 13 días y con unos costes administrativos del 4.6% del ingreso per cápita del país. En el Reino Unido, al igual que en España, se requieren 6 procedimientos administrativos, sin embargo la duración de los mismos es de tan sólo 6 días y con unos costes en concepto de tasas y honorarios de servicios legales de 0.3% del ingreso per cápita.

En cuanto a la gestión de los permisos de construcción de un nuevo almacén, en relación a la presentación de notificaciones, solicitudes, inspecciones y servicios de

<sup>10</sup> La metodología usada se encuentra en <http://www.doingbusiness.org/methodology>

## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

agua y drenaje a fin de obtener las licencias necesarias, en el país británico se requieren 9 procedimientos administrativos, con una duración media de 105 días y unos costes de 1.2% del ingreso per cápita. En España son necesarios 7 procedimientos con una espera media de 229 días y unos costes significativamente mayores que en el Reino Unido, de 5.2% del ingreso per cápita.

Para obtener el suministro de electricidad para un almacén nuevo, en el Reino Unido son necesarios 4 pasos administrativos que duran en promedio 126 días y que alcanzan unos costes, sin IVA, del 90.1% del ingreso per cápita. En España se requieren 5 procedimientos, 85 días y el 242% del ingreso per cápita del país.

Para registrar una nueva propiedad, España es un país más ágil en la tramitación de los procedimientos, al requerir 5 operaciones administrativas en 12 días con un coste del 6.1% del valor de la propiedad. A pesar de tener un coste inferior en el Reino Unido, del 4.6% del valor de la propiedad, son necesarios 6 trámites en el país británico, con una duración media de 21 días y medio.

La variable referente a la obtención de créditos hace alusión a la legislación sobre garantía y quiebra que facilite los préstamos y a la transparencia de la información de los productos financieros. Los derechos de los prestamistas y prestatarios están más garantizados en el Reino Unido y la información crediticia es más transparente que en España.

La protección de los inversores minoritarios constituye una variable que implica varios índices cuyo objetivo es analizar el grado de defensa de los accionistas minoritarios frente a la utilización fraudulenta de los activos de las empresas por parte de los directivos en su propio beneficio, al igual que los requerimientos de transparencia corporativa, los derechos de los accionistas y las garantías de gobernanza.

**Tabla 5.17. Protección de inversores minoritarios.**

	España	Reino Unido
Índice de grado de transparencia (0-10)	5	10
Índice de responsabilidad de los directores (0-10)	6	7
Índice de facilidad para juicios de accionistas (0-10)	5	8
Índice del alcance de la regulación en materia de conflicto de interés (0-10)	5,3	8,3
Índice de derechos de los	10,5	8



## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

<b>accionistas (0-10.5)</b>		
Índice de fortaleza de la estructura de gobernanza corporativa (0-10.5)	5	6
Índice de transparencia corporativa (0-9)	7	8
Índice del grado de gobernanza corporativa (0-10)	7,5	7,3
Índice de fortaleza de la protección de inversionistas minoritarios (0-10)	6,4	7,8

*Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.*

Como puede observarse en la tabla anterior, España ofrece una regulación que protege mejor los derechos de los accionistas y exige una mayor calidad de la gobernanza corporativa, sin embargo, resulta deficiente en los demás aspectos relativos a la protección de los inversores minoritarios.

Con respecto al pago de impuestos relativos a una empresa mediana en el año 2013, las instituciones del Reino Unido requieren 8 pagos anuales en dicho concepto, que suponen un 33.7% del beneficio comercial, teniendo en cuenta el Impuesto de Sociedades, las contribuciones laborales obligatorias y otros impuestos, mientras que España ejerce una presión fiscal mayor que alcanza el 58.2% del beneficio comercial, haciéndose efectiva en una frecuencia media de 8 tributaciones anuales.

En cuanto al comercio exterior, en el Reino Unido se requieren 8 documentos administrativos tanto para exportar como para importar. La duración para formalizar ante la administración una exportación es de 8 días, siendo de 6 días para una importación. El coste medio tanto para importar como para exportar un contenedor es de 1005 USD. En España se requieren 4 documentos para las exportaciones, al igual que para las importaciones. El tiempo necesarios para cumplir con los procedimientos para exportar es de 10 días, mientras que para importar se reduce a 9 días. El coste medio de los procedimientos para exportar un contenedor es de 1310 USD, siendo de 1400USD para importarlo.

La capacidad de la administración para velar por el cumplimiento de los contratos se explicó en el apartado correspondiente del actual Trabajo de Fin de Grado.

La variable que hace referencia a la resolución de insolvencias mide el grado en el que la legislación del país facilita los procesos de quiebra de las empresas, en el ámbito de los procedimientos administrativos. Como se puede observar en la tabla

correspondiente, los datos recogidos en el informe Doing Business demuestran que la legislación británica es mucho más eficiente en cuanto a los procesos de cierre de las empresas. En este sentido, el periodo medio para que los acreedores bancarios recuperen la deuda o parte de ella desde que se formaliza el impago de la empresa es de un año en el Reino Unido y de año y medio en España, considerándose las tácticas legales que pueden emplearse por las partes, como las solicitudes de aplazamiento o la interposición de apelaciones. Con respecto al coste de los procedimientos de quiebra, las tasas gubernamentales, los desembolsos judiciales y los honorarios a profesionales independientes equivalen al 6% del patrimonio de la empresas en el Reino Unido y al 11% en España. De igual modo, los acreedores de empresas establecidas en el Reino Unido recuperan, en promedio, 88.6 céntimos por cada USD que conforma la deuda, mientras que en España la recuperación asciende a 71.3 céntimos por USD.

### *5.2.3.3. Mercado laboral*

La libertad económica subyacente al mercado de trabajo se exterioriza mediante la existencia de una regulación limitada ejercida por el Estado que afecte a la libertad de empleados y empleadores. Según el punto de vista de la libertad económica, un país alcanza un superior grado de libertad laboral cuando la fijación de los salarios es descentralizada y se rige por el comportamiento de la oferta y la demanda natural del mercado de trabajo, cuando el Estado interviene en la menor medida posible en la determinación de los salarios mínimos, cuando los sindicatos cuentan con un peso mínimo en la elaboración de los contratos laborales y cuando el despido se realiza mediante procedimientos sencillos y no costosos para las empresas.

Atendiendo a estas características, la flexibilidad del mercado laboral británico hace que el país se sitúe en el puesto 17 de los 152 países analizados en el informe de Fraser Institute, mientras que España, con un entorno laboral más rígido, ocupa el puesto 120.

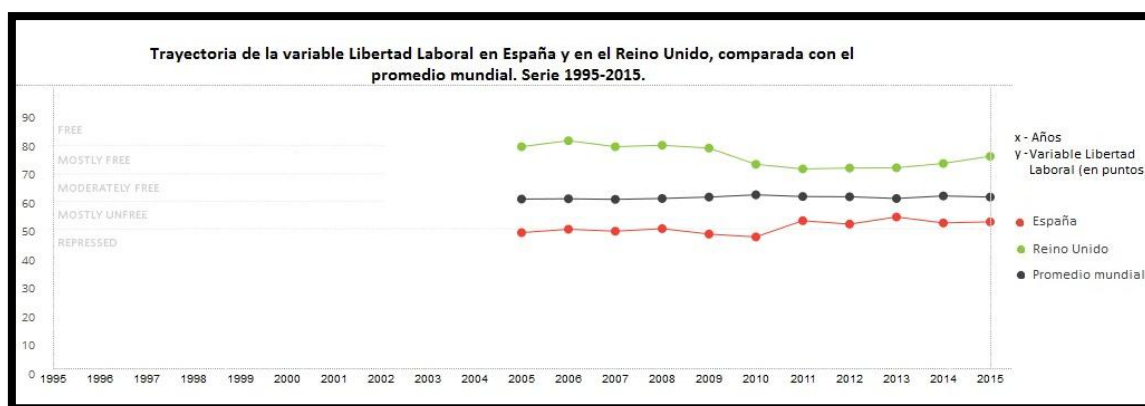
La rigidez del mercado de trabajo español hace disminuir la libertad laboral, sobre todo desde el punto de vista de los tipos de contratos existentes en dicho mercado, siendo muy relevantes los contratos indefinidos, así como la baja rotación entre puestos de trabajo y el gran poder de negociación de los sindicatos.

La aprobación de la reforma laboral del año 2010, que fue modificada por el Real Decreto-Ley 3/2012 de 10 de febrero, disminuyó ligeramente el desajuste laboral con respecto al promedio mundial que puede observarse en el gráfico siguiente. El citado

Real Decreto-Ley nació con el fin de incrementar la competitividad de las empresas españolas y eliminar la rigidez contractual.

En cuanto al Reino Unido, la excelente situación de su mercado laboral se refleja en el reducido nivel de desempleo presente en el país, ocupando el tercer puesto a nivel europeo. Por ello, el mercado laboral británico puede catalogarse como eficiente, con unos costes no salariales moderados.

### Gráfico 5.22. Libertad laboral.



*Fuente: The Heritage Foundation.*

Las diferencias más significativas en la regulación de los mercados laborales de ambos países se recogen en el último informe Doing Business, utilizando datos hasta junio 2014, momento que incluye las últimas reformas laborales.

En lo relativo a España, la legislación en vigor prohíbe la formalización de contratos de duración determinada para tareas permanentes. El periodo máximo de vigencia de un contrato de duración determinada depende del tipo de contrato: para una tarea determinada, el contrato se dará por finalizado una vez que dicha tarea llegue a su fin, con una duración máxima de 36 meses, pudiendo extenderse por 12 meses más si dicha posibilidad se recoge en el Convenio Colectivo; por necesidades de producción, la duración máxima será de 12 meses. La duración máxima de los contratos de duración determinada, incluidas las renovaciones, es de 12 meses. En el Reino Unido se permite el uso de contratos de duración determinada para tareas permanentes y, además, no existe una vigencia máxima para los contratos de duración determinada, salvo que el trabajador haya tenido varios contratos de dicho tipo sucesivos por un periodo de 4 años, en cuyo caso pasará a tener contrato indefinido, siempre y cuando el empleador no demuestre objetivamente que se requiera continuar la relación laboral mediante contratos de duración determinada.

El Salario Mínimo Interprofesional es inferior en España que en el Reino Unido.

La jornada diaria máxima en España es de 9 horas, salvo que se establezcan otros términos en Convenio Colectivo. No obstante, la media de horas semanales en cómputo anual no debe exceder las 40 horas. En el Reino Unido, la legislación no establece un límite diario de horas trabajadas, sin embargo el límite semanal es de 48 horas, computadas sobre periodos superiores.

El número máximo de días semanales en los que se puede trabajar en España es de 5 días y medio, mientras que en el Reino Unido es de 6. Además, el plus de nocturnidad es nulo en el país británico, mientras que en España supone el 25% del importe horario. Si bien en España se aplican restricciones para el trabajo nocturno, estas son inexistentes en el Reino Unido.

Los días laborables pagables en concepto de vacaciones, independientemente de si el empleado cuenta con una antigüedad en la empresa de 1, 5 o 10 años, son 22 en España y 28 en el Reino Unido.

En España, el preaviso de despido debe realizarse con una antelación de dos semanas, mientras que en el Reino Unido depende de la antigüedad del empleado: una semana para los trabajadores que lleven un año en la empresa, 5 semanas para los que lleven 5 años en la empresa y 10 semanas para los que tengan un mínimo de 10 años de antigüedad en la compañía.

La indemnización por despido improcedente en España es de 2.9 semanas, 14.3 semanas y 28.6 semanas de sueldo para 1, 5 y 10 años de antigüedad en la empresa, respectivamente. En el Reino Unido, un trabajador que tenga una antigüedad inferior a un año no recibe indemnización. La indemnización para una antigüedad de 5 años asciende a 3.5 semanas de sueldo, mientras que si la antigüedad es de 10 años, la indemnización será de 8.5 semanas de sueldo.

### **5.3. DIFERENCIAS SOCIO-CULTURALES**

#### **5.3.1. Datos poblacionales generales**

Utilizando los datos facilitados por la oficina de estadística de la Unión Europea, Eurostat, a término del año 2014, España contaba con una población total de 46.464.000 habitantes, con una densidad de 92 habitantes por km<sup>2</sup>. Contando con una tasa de natalidad de 9.14 ‰, la tasa de mortalidad era de 8.46 ‰ en dicho año. La esperanza de vida al nacer se situaba en 82.98 años.

El Reino Unido, por su parte, tenía 64.511.000 habitantes pero, al disponer de una extensión inferior, la densidad era de 264 habitantes por km<sup>2</sup>. La tasa de natalidad en el año 2013 era superior a la española, siendo de 12.10 ‰, mientras que la tasa de mortalidad era de 9 ‰. Con respecto a la esperanza de vida al nacer, en el Reino Unido era sensiblemente inferior que en España, llegando a 81.10 años.

### 5.3.2. Calidad social

Según el Índice de Desarrollo Humano<sup>11</sup> elaborado por Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo en base a la longevidad, a la educación y al nivel de vida adecuado, como formas de medir el desarrollo de un país, no solamente basándose en el crecimiento económico, en el año 2013 España ocupa el puesto 27 de 187 países a escala mundial gracias, sobre todo, a la esperanza de vida y la renta per cápita. En la misma clasificación, el Reino Unido cuenta con superior desarrollo humano, ubicándose en el puesto 14. Las sociedades de ambos países cuentan con un desarrollo adecuado.

El Índice de Paz Global<sup>12</sup> que publica anualmente el Institute for Economics and Peace evalúa el grado de paz presente en un país, así como la falta de violencia y de actos terroristas en un entorno de 162 países. En el año 2014, España se consideraba el vigésimo sexto país con más paz social, mejorando en un puesto su posición con respecto al año precedente. Según este índice, el Reino Unido es un país con menor paz social que España, ocupando el puesto 47 en el año 2014 y el 44 en el 2013.

The Social Progress Imperative realiza con periodicidad anual el Índice de Progreso Social<sup>13</sup>. Para dicha organización, el progreso social está determinado por la capacidad de satisfacción de necesidades humanas básicas que tiene una sociedad para con sus ciudadanos, permitiendo la mejora de su calidad de vida y la de sus comunidades. Al mismo tiempo, el progreso social requiere dotar a los ciudadanos de las oportunidades necesarias para alcanzar su máximo potencial. Para ello, las instituciones de un país deben satisfacer las necesidades esenciales de sus habitantes en términos de nutrición, y asistencia médica, calidad del aire y del agua potable, así como la seguridad. También deben asegurar el bienestar mediante el acceso al conocimiento, a la información y a

---

<sup>11</sup> La metodología está a disposición del lector en

[http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14\\_technical\\_notes.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14_technical_notes.pdf)

<sup>12</sup> Puede acceder a la metodología en [http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2015/06/Global-Peace-Index-Report-2015\\_0.pdf](http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2015/06/Global-Peace-Index-Report-2015_0.pdf) (pp. 100-102).

<sup>13</sup> La metodología se encuentra en <http://www.socialprogressimperative.org/es/data/spi/methodology>

las comunicaciones, garantizando unos estándares adecuados de salud, bienestar y de sostenibilidad medioambiental. Además, deben crear las oportunidades necesarias para el desarrollo personal, asegurando los derechos sociales, el acceso a la educación superior, la libertad de expresión, la equidad y la inclusión social. Siguiendo estos criterios, España obtiene para el año 2014 80.77 puntos, mientras que el Reino Unido confiere a sus ciudadanos un mejor progreso social, con 84.56 puntos.

El Informe Global de la Brecha de Género<sup>14</sup>, elaborado por el Foro Económico Mundial, analiza si los recursos y las oportunidades se reparten equitativamente entre hombres y mujeres de 142 países. Valorando los salarios, la participación y el liderazgo en el ámbito económico, el acceso a la educación básica y superior, la representación en la toma de decisiones políticas, así como las expectativas de vida de hombres y mujeres. Las diferencias entre sexos han disminuido en España, ocupando el puesto 30 a nivel global en el año 2013, y el puesto 29 en el año 2014, siendo uno de los países con menores desigualdades entre hombres y mujeres. La situación del Reino Unido ha empeorado drásticamente en los últimos dos años, pasando de ocupar el puesto 18 en el año 2013 al puesto 26 en el año 2014. Aún así, el informe indica que la brecha de género es menor en el Reino Unido que en España.

### **5.3.3. Valores en la sociedad**

Los valores sociales responden a aquellos modelos mentales que cohesionan a los individuos de una sociedad, siendo instituciones informales que guían el comportamiento de éstos.

#### *5.3.3.1. Valores*

Los valores de una sociedad conforman su cultura. Para Geert Hofstede (2001), la cultura es la programación colectiva de la mente que permite diferenciar a los individuos de un grupo de los de otros grupos. Además, afirma que la cultura existe solamente si se puede comparar. Existe una serie de valores que se encuentran en la base de cualquier cultura social. The Hofstede Centre llevó a cabo una investigación a partir de datos recogidos entre los años 1967 y 1973 de los trabajadores de IBM, ampliando la muestra a pilotos, estudiantes, funcionarios y clientes, incrementando el

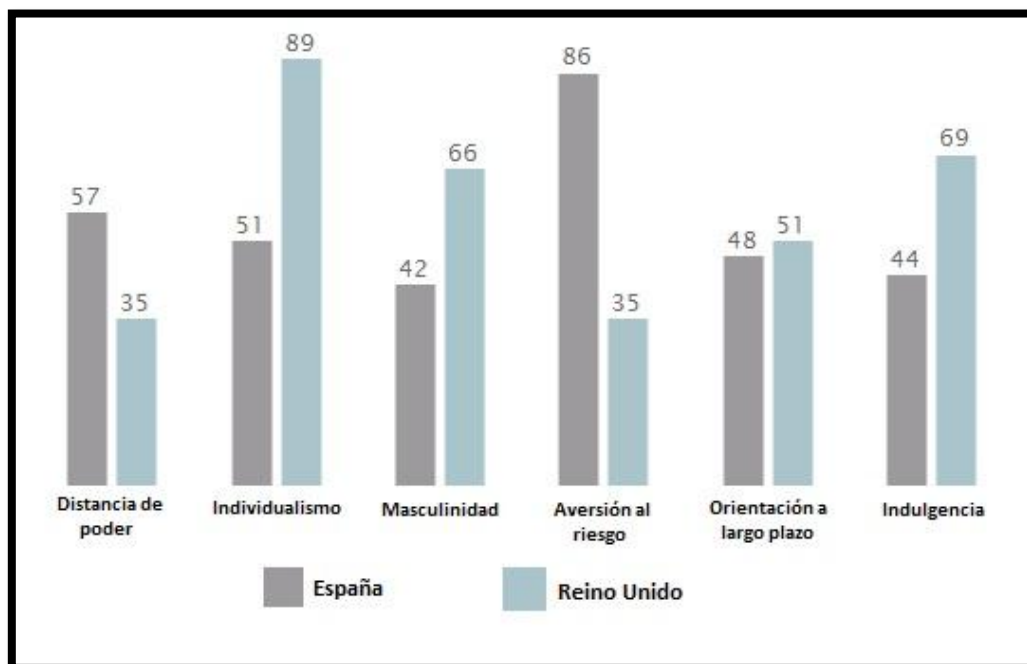
---

<sup>14</sup> Puede acceder a la metodología en <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2014/part-1/the-global-gender-gap-index-2014/>

periodo del estudio hasta la fecha actual. Dicho estudio analiza la distribución de seis dimensiones culturales en 76 países. Las dimensiones culturales son:

- La distancia de poder: indica el grado de aceptación de las asimetrías de poder en la sociedad por parte de los más débiles.
- El individualismo: una sociedad individualista se caracteriza por la preocupación en exclusiva de la propia persona y de los familiares más cercanos, mientras que una sociedad colectivista se orienta hacia el bienestar del conjunto de la población, basándose en la lealtad mutua.
- La masculinidad: las sociedades masculinas son más competitivas, considerando que el logro y las recompensas materiales son requisitos indiscutibles para el éxito. Las sociedades femeninas se caracterizan por la cooperación.
- La aversión al riesgo: indica el grado de incomodidad ante la incertidumbre y la ambigüedad. Estas sociedades presentan códigos de conducta y creencias rígidos, mientras que las sociedades que aceptan el riesgo son más flexibles.
- La orientación a largo plazo: una sociedad orientada a corto plazo presenta una mayor rigidez en el cambio, al contrario que las sociedades orientadas a largo plazo.
- Indulgencia: permisividad en la satisfacción de necesidades humanas básicas del disfrute de la vida, en contraposición con las sociedades represivas.

**Gráfico 5.23. Dimensiones culturales.**



*Fuente: The Hofstede Centre.*

El gráfico anterior informa de las diferencias culturales en los valores básicos de la sociedad española y de la sociedad británica. Como se puede observar, los ciudadanos españoles aceptan cómodamente la estructura jerarquizada de la sociedad que implica un reparto desigual del poder, siendo éste centralizado, mientras que la sociedad británica se preocupa por un reparto equitativo del mismo. En el ámbito empresarial, los empleados españoles sienten mayor comodidad si siguen las directrices marcadas por sus jefes.

Con respecto al individualismo, los habitantes de España tienen un sentimiento más profundo del concepto de comunidad que los británicos, potenciando el trabajo en equipo en lugar del trabajo autónomo.

De la masculinidad se extrae que la sociedad británica es más competitiva que la española, siendo, en cierto modo, más materialista. La sociedad española se caracteriza por el consenso general y por el hecho de que la excesiva competencia está mal vista. De este modo, desde la educación más temprana existe la tendencia a enseñar a los niños a actuar buscando la armonía y a no sobresalir.

La flexibilidad británica comprobada en innumerables casos en el actual Trabajo de Fin de Grado queda patente, de igual manera, en la aceptación del riesgo y de la incertidumbre, mientras que los españoles prefieren contar con un ambiente de certeza, caracterizado por la existencia de reglas y la falta de cambios.

En cuanto a la orientación a largo plazo, ambos países presentan cierta similitud, si bien España tiene una orientación a corto plazo más marcada, basada en la filosofía de vivir en el presente y de obtener resultados inmediatos, evitando la preocupación por el futuro mediante el establecimiento de estructuras y reglas.

Con respecto a la indulgencia, los ciudadanos españoles tienen la sensación de que sus actos se ven restringidos por las normas, percibiendo la satisfacción de sus propios deseos como algo negativo, creando pesimismo en la población. De este modo, los españoles se preocupan en menor medida por el ocio que los británicos.

### *5.3.3.2. Percepciones sociales*

Para averiguar cuáles son las percepciones acerca de los aspectos sociales, así como la importancia de determinados valores para los ciudadanos de ambos países, las encuestas representan la metodología más indicada en este sentido.



## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Según el Eurobarómetro<sup>15</sup>, encuesta a nivel de la Unión Europea, publicado en diciembre del año 2014 en base a datos recogidos en el mes de noviembre del mismo año, la principal preocupación de los españoles es el desempleo, seguida por la situación económica, mientras que la población británica se preocupa más por la inmigración y, en menor medida, por el desempleo y el sistema de salud.

**Tabla 5.18. Preocupaciones actuales.**

	Desempleo	Situación económica	Inmigración	Sistema de salud	Deuda pública	Inflación	Pensiones	Impuestos	Criminalidad	Sistema educativo	Clima y energía	Vivienda	Terrorismo
ES	78%	36%	3%	13%	11%	5%	4%	5%	6%	8%	1%	5%	1%
UK	22%	13%	38%	22%	12%	17%	6%	5%	9%	8%	6%	15%	16%

*Fuente: Eurobarómetro.*

La Encuesta Mundial de Valores<sup>16</sup> es una investigación realizada a nivel supranacional que estudia, mediante cuestionarios, el cambio de valores y su impacto en la vida social y política, llevándose a cabo con una periodicidad de 5 años en aproximadamente 100 países que engloban alrededor del 90% de la población mundial. Para el actual Trabajo de Fin de Grado se utiliza la encuesta comprendida entre los años 2005 y 2009, inclusive, dado que es el periodo más reciente disponible para ambos países y, además, permite conocer las percepciones tanto en la época de máxima expansión económica, al igual que en el periodo de recesión económica.

- Vida social:

Tanto para los ciudadanos españoles como para los del país británico, la familia, los amigos y el ocio representan factores importantes en sus vidas, aunque los británicos suele conferir una importancia ligeramente superior a los tres aspectos. En el contexto, resulta destacable la sensación de felicidad que tienen los habitantes. En el Reino Unido, el 50.7% de los encuestados afirman que se sienten muy felices con sus vidas, mientras que en España, solamente el 13.6% tienen dicha sensación. Además, la cultura británica se caracteriza por una clara superioridad en la confianza mutua, frente a la española, siendo los ciudadanos que viven en territorio español mucho más desconfiados.

<sup>15</sup> La metodología empleada en el cálculo se encuentra en [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/description\\_en.htm](http://ec.europa.eu/public_opinion/description_en.htm)

<sup>16</sup> El documento utilizado en el proyecto se elabora siguiendo una metodología disponible en <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV5.jsp>

- Igualdad de género:

Si bien la mayoría de la población de ambos países considera que los hombres no son necesariamente mejores líderes políticos o mejores directivos que las mujeres, los españoles están mucho más convencidos de ello que los británicos.

- Actitud hacia las empresas, el trabajo y la economía:

Los encuestados de ambos países guardan prácticamente la misma poca confianza en las multinacionales y en las grandes empresas que operan en sus respectivos países, lo que llama la atención el caso del Reino Unido dado que, como se ha podido comprobar en el apartado referente a la dimensión económica o político-legal, el Reino Unido es un país que ofrece mejores perspectivas de desarrollo para las empresas.

Existe una ligera superioridad en el número de personas que forman parte de organizaciones de consumidores en el Reino Unido.

En los dos países, más del 50% de los encuestados consideran que los empresarios deberían favorecer el acceso al trabajo a los candidatos nacionales que a los inmigrantes, frente al alrededor del 30% que opina lo contrario.

Cabe destacar la actitud frente al trabajo. En España, más del 50% de la población opina que el trabajo es muy importante en la vida del individuo, mientras que en el Reino Unido dicha opinión es compartida solamente por el 35% de la población. Es muy probable que la alta tasa de desempleo existente en España en el periodo de la encuesta haya afectado la opinión de los españoles respecto a la importancia del trabajo.

Aunque en los dos países la mayoría de los encuestados no forman parte de los sindicatos, con un 92.4% en España frente a un 78.2% en el Reino Unido, el 9.8% del país británico sí es miembro activo de dichas organizaciones, frente al 2.7% de España.

Al enfrentar el crecimiento económico con la protección medioambiental, el 56.4% de los españoles se decantan por el cuidado medioambiental, frente al 57.9% de los británicos. A pesar de ello, una mayor proporción de los encuestados en territorio español prefieren una economía estable a un progreso hacia una sociedad más humanizada, con un 39% frente a un 20.2%. La misma situación ocurre en el Reino Unido, con un 29.4% frente a un 16.5%.

Resulta llamativa la diferencia de valores con respecto a la importancia de los ingresos y de la seguridad en el trabajo. En España, al buscar un empleo, el 28.8% de los encuestados consideran más importantes los ingresos, frente al 41.6% que dan más importancia a la seguridad y a un trabajo sin riesgos. En el Reino Unido, el 33.4% de

los encuestados confieren una mayor importancia a los ingresos y solamente el 16.8% a la seguridad del puesto de trabajo.

En los dos casos, más del 50% de los encuestados consideran que la evasión fiscal no es justificable, mientras que más del 70% piensan que los sobornos no son admisibles bajo ningún concepto.

- Patriotismo:

En el Reino Unido, el 49.9% de la población extrapolada se siente muy orgullosa de su país y el 50.4% acudiría a una guerra si fuera necesario. Los españoles se sienten más orgullosos de su país, con un 58.3%, sin embargo solamente el 38.6% tomaría parte de una guerra para defender la integridad territorial de la nación.

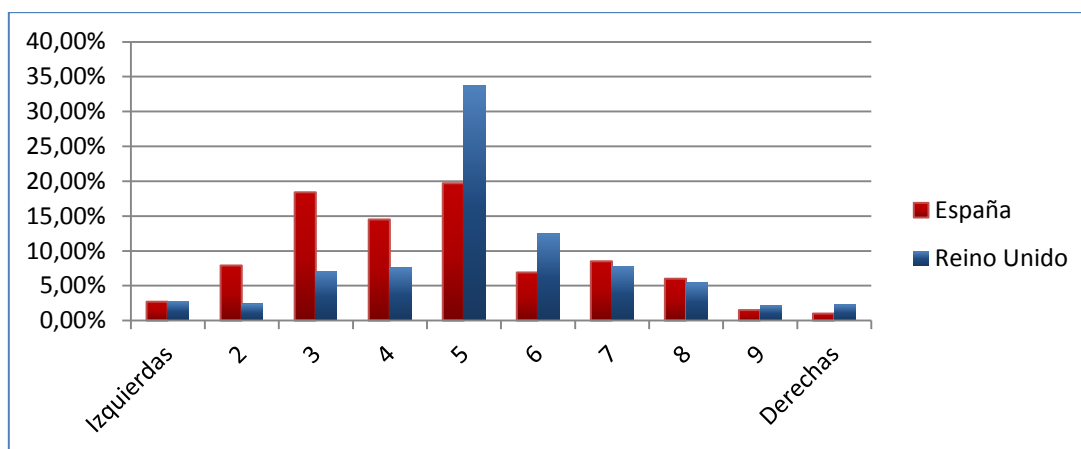
- Política:

Llama la atención la reducida importancia conferida a la política. El 43.1% de los encuestados en España piensa que la política no es muy importante y tan sólo el 7.6% considera que es importante. La situación es similar en el Reino Unido: el 39.2% cree que la política es poco importante y el 9.2% opina lo contrario. El interés por la política en los dos países se distribuye de la misma manera.

En términos porcentuales, más del doble de los encuestados en España que en el Reino Unido acudiría a manifestaciones políticas pacíficas. En cambio, el 16.2% de la población del Reino Unido ha acudido a boicots, frente al 6.3% en España.

Con respecto a las orientaciones políticas, se aprecia una clara tendencia central en el Reino Unido, mientras que en España existe una tendencia hacia la orientación política de izquierdas.

**Gráfico 5.24. Orientaciones políticas (en porcentaje sobre la muestra).**



Fuente: Encuesta Mundial de Valores.

En cuanto a la responsabilidad del Gobierno, los ciudadanos españoles prefieren un mayor peso de este en la sociedad que los ciudadanos británicos.

- Confianza en las instituciones:

La mayoría de los encuestados de ambos países no confían mucho en los sindicatos, si bien los españoles muestran una confianza ligeramente superior que los británicos.

Mientras que el 18.9% de los encuestados en territorio británico confían mucho en la policía, sólo el 8.3% de los españoles lo hace.

En cuanto al sistema jurídico, el 13.3% de los británicos confían plenamente en la justicia, compartiendo opinión con sólo el 8.2% en España.

En los dos países existe una superior proporción de la población que no considera al gobierno como fiable, concretamente el 40.8% en España y el 43.6% en el Reino Unido. La misma situación se da en lo relativo a los partidos políticos, donde más del 50% en ambos países no confían en ellos.

Una mayor proporción de encuestados en España no confía en los servicios públicos, siendo el 46.2%. En el Reino Unido, dicha percepción es compartida por el 39.4% de los encuestados.

En España, el 51.9% de los encuestados confían bastante en las instituciones de la Unión Europea, mientras que en el Reino Unido dicha proporción se reduce al 18.4%

- Percepciones de la democracia:

El 57.1 % en España y el 53% en el Reino Unido consideran que la democracia es el mejor sistema político existente, confiriéndole una gran importancia para la dimensión económica de un país.

Los ciudadanos españoles consideran en mayor proporción que el sistema político gobernante es una democracia total, con un 17.7% de los encuestados frente al 6.5% de ciudadanos británicos que opinan lo mismo. Además, en España se considera en una proporción doble de encuestados que una de las características básicas de la democracia es el cobro de impuestos a los ricos y el pago de subsidios a los pobres. El 35.2% de los españoles creen que, para que el sistema democrático funcione, su definición debe integrar el pago de prestaciones por desempleo, opinión compartida por solamente el 13.4% de los encuestados británicos. Sin embargo, la mitad de los individuos que contestaron a la encuesta en los dos países creen que una característica primordial de la democracia es la libre elección de los líderes políticos por parte de los ciudadanos. Con

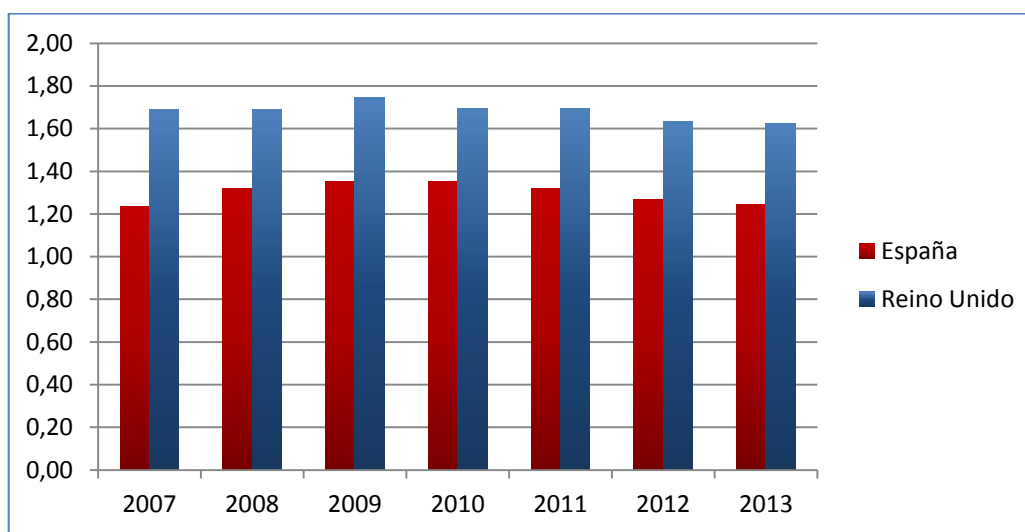
respecto a la opresión, los dos países consideran que los derechos civiles deben proteger la libertad de los ciudadanos.

## 5.4. DIFERENCIAS TECNOLÓGICAS

### 5.4.1. Gasto Público en Investigación

Haciendo uso de la información facilitada por la OCDE<sup>17</sup>, se puede comprobar con mucha facilidad que España dedica una partida anual superior que el Reino Unido, tanto a la Investigación Básica como a la Investigación Aplicada.

**Gráfico 5.25. Gasto Público en I+D (porcentaje sobre el PIB).**



*Fuente: elaboración propia a partir de datos OCDE.*

Indicado en porcentaje sobre el PIB, en el periodo analizado, el Reino Unido ha dedicado un presupuesto superior en I+D.

España ha seguido una trayectoria ascendente en el gasto de esta naturaleza, para disminuir a partir del año 2009.

Según los Presupuestos Generales del Estado del año 2015, el gasto público español destinado a la investigación básica se ha incrementado sustancialmente, siendo de 6.395 millones de euros de los cuales 5.669 millones de euros corresponden a la investigación civil y 726 millones de euros a la investigación militar.

Las empresas de investigación encuentran un entorno más favorable en el Reino Unido, al poder acceder con más facilidad a los fondos públicos destinados para su actividad.

<sup>17</sup> Siglas de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico.

#### 5.4.2. Uso de internet

Con respecto a la cantidad de personas que tienen acceso a la red de internet, dato facilitado por el Banco Mundial, el Reino Unido presenta una superioridad importante.

**Tabla 5.19. Usuarios de internet (en porcentaje de la población total).**

Año	España	Reino Unido
2010	65,8	85
2011	67,6	85,4
2012	69,8	87,5
2013	71,6	89,8

*Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.*

La tabla anterior deja patente que en el Reino Unido existe una mayor proporción de personas que usan internet aunque España está experimentando una evolución muy positiva con el paso del tiempo.

#### 5.4.3. Uso de terminales móviles

En cuanto al uso de teléfonos móviles, haciendo referencia a las suscripciones de prepago y de postpago a compañías de telefonía móvil, el Banco Mundial informa de un porcentaje superior de personas en el Reino Unido que utilizan dicho tipo de terminales.

**Tabla 5.20. Suscripciones de móvil (en porcentaje sobre la población total).**

Año	España	Reino Unido
2010	111	124
2011	113	124
2012	108	125
2013	107	125

*Fuente: elaboración propia a partir de datos del Banco Mundial.*

En ambos países existen más suscripciones que el número de habitantes.

#### 5.4.4. Comercio electrónico

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística, durante el año 2013, el 47% de la población europea ha realizado alguna compra por internet, siendo una proporción muy superior a la situación española.

En España, solamente el 32% de los habitantes acudieron a internet para efectuar alguna adquisición en dicho año.

Haciendo referencia al mismo periodo, alrededor de tres cuartas partes de la población del Reino Unido realizaron alguna adquisición online, es decir, el 77% de su población.

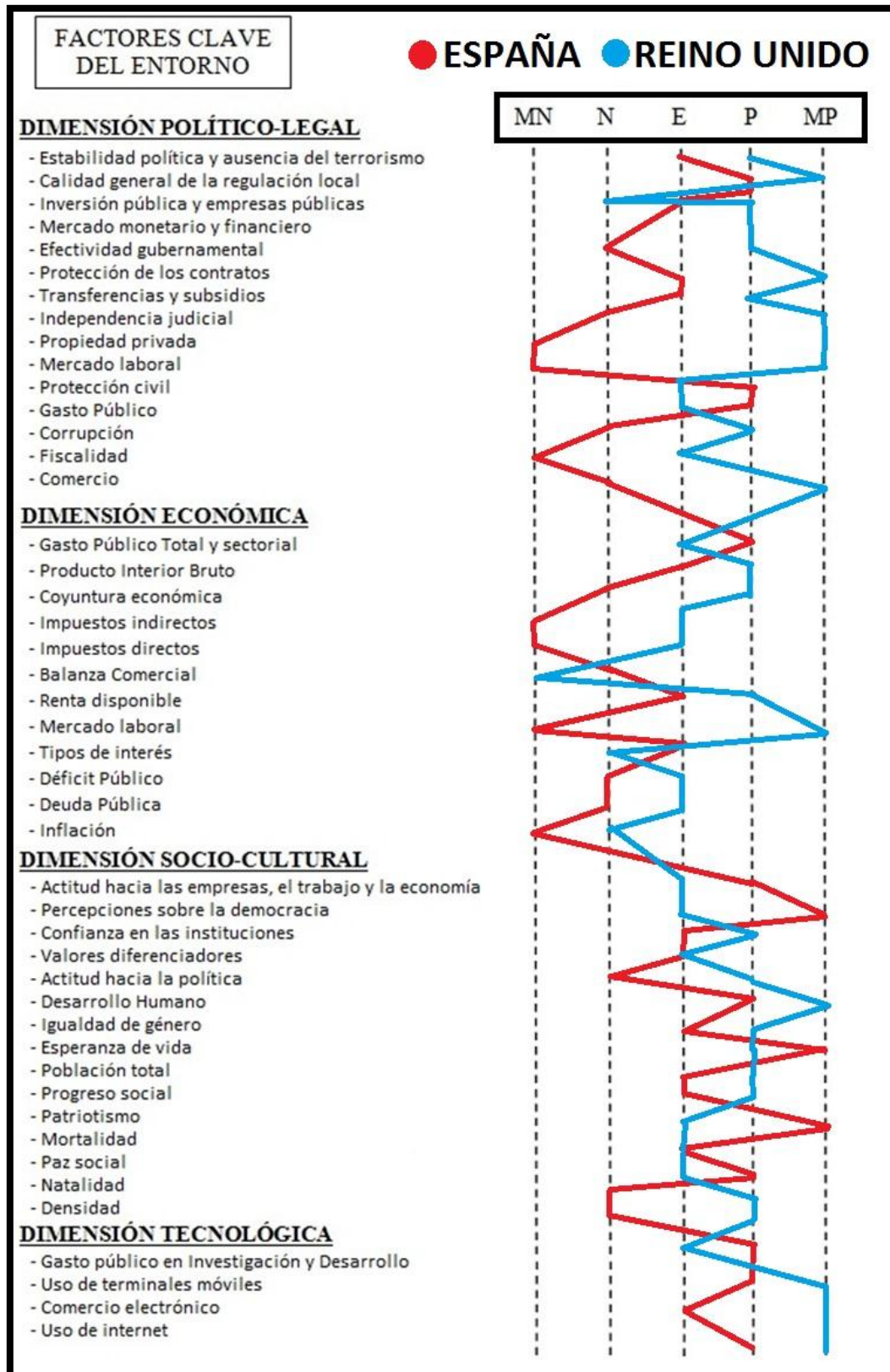
Por lo tanto, una empresa cuyo canal principal de comercialización es internet tiene mejores expectativas de desarrollo si enfoca su estrategia hacia el mercado británico.

### **5.5. PERFIL ESTRATÉGICO**

La metodología del análisis PEST concluye con la emisión del perfil estratégico. Dado que el análisis PEST realizado en los apartados anteriores presenta un carácter dual, el perfil estratégico engloba gráficamente la valoración de las distintas dimensiones y sus elementos tanto para España como para el Reino Unido, posibilitando que una simple comprobación visual del perfil permita conocer cuál de los dos marcos institucionales resulta más adecuado para el desarrollo del tejido empresarial actual.

Tal y como se ha explicado en el apartado teórico del actual proyecto, la elaboración del perfil estratégico se ve fuertemente condicionada por la subjetividad del autor. Cabe recordar que el marco institucional nacional afecta a todas las empresas ubicadas en el país, aunque de forma distinta a cada una de ellas. Por ejemplo, una alta tasa de desempleo resulta beneficiosa para las Empresas de Trabajo Temporal (ETT) dado que su volumen de clientes se incrementa considerablemente. A pesar de ello, para la mayoría de las empresas supone un claro perjuicio, debido a que un pronunciado nivel de desempleo implica una disminución en los ingresos de la población y, con ello, una contracción del consumo. Dicho de otro modo, el perfil estratégico expone situaciones que representan oportunidades para ciertas empresas y, al mismo tiempo, amenazas para otras. De este modo, el perfil estratégico expuesto a continuación se ha determinado utilizando una orientación que integre al conjunto del tejido empresarial de los dos países, sin hacer referencia a ningún tipo de empresa en concreto. Siguiendo los criterios de libertad económica, el perfil estratégico es el que sigue:

Gráfico 5.26. Perfil estratégico dual de España y del Reino Unido.



Fuente: elaboración propia.



A simple vista, el Reino Unido ofrece una superior cantidad de oportunidades que España para la mayoría de las empresas. Tanto en la dimensión político-legal como en las dimensiones económica y tecnológica, el Reino Unido aglutina el 75% de oportunidades, frente al 25% de España. La dimensión socio-cultural arroja unos resultados más equitativos, con el 42.86% de factores positivos para España y con 57.14% para el Reino Unido.

En términos generales, las cuatro dimensiones confieren al Reino Unido la consideración de país más adecuado para el desarrollo del tejido empresarial. Destaca en las garantías del cumplimiento de los contratos, en la protección de la propiedad privada, en las características del mercado laboral así como en la regulación del comercio y en el desarrollo tecnológico. España, por su parte, presenta una gestión más eficiente de su gasto público, una mejor situación de la balanza comercial y reúne unas características socio-culturales más adecuadas: una mejor actitud hacia las actividades empresariales, hacia la economía, dando más importancia al trabajo, además de un superior patriotismo y una esperanza de vida óptima.

### **6. RELEVANCIA DE LAS INSTITUCIONES**

Con el intento de dilucidar cuál es el origen de las diferencias económicas entre países, la vasta literatura económica comprende investigaciones sobre el crecimiento económico de países analizados individualmente, o sobre los factores clave del crecimiento económico mediante comparación de países. Estas investigaciones analizan la evolución del PIB, las características poblacionales, el PIB per cápita o el crecimiento económico. Dado que el desarrollo económico sucede a largo plazo, muchos estudios hacen referencia a datos históricos, como a los factores que permitieron el surgimiento de la Revolución Industrial en la Gran Bretaña en el siglo XVIII o a la época colonial.

Como recuerdan Engerman y Sokoloff (2005), la economía clásica identifica una serie de factores que permiten el crecimiento económico, como la posesión de recursos naturales, la capacidad de efectuar intercambios comerciales a costes inferiores y producir aquellos bienes que confieren una posición competitiva favorable desarrollando, al mismo tiempo, la tecnología bajo un ambiente de altas inversiones de capital, el clima, el imperialismo colonial y el cambio poblacional. Con respecto al factor poblacional, ciertos economistas argumentan que su incremento es positivo para el crecimiento económico dado que disminuye los costes laborales. Por otro lado,

también se argumenta que una baja densidad promueve un mayor PIB per cápita y una superior formación de capital.

Aparte de los factores económicos mencionados con anterioridad, economistas como Weber (como se cita en Chow, 2002) y Sombart (como se cita en Sombart, 2001) sugieren que existen factores de distinta naturaleza a la económica que inciden en el desarrollo económico de los países, como las creencias religiosas. En este sentido, son los factores culturales el origen de las diferencias económicas, materializándose en los gustos de los consumidores, en la actitud hacia el trabajo y el ocio con respecto a la dotación de capital humano así como su calidad mediante la expansión de los sistemas educativos o el desarrollo de la ciencia y del pensamiento racional. Investigaciones más recientes apuntan que los factores cruciales que explican el desarrollo económico van más allá de los factores puramente económicos y sociológicos y hacen referencia a los cambios en los sistemas políticos, en el capital social basado en la confianza mutua, en el tipo de organizaciones políticas existentes y en la expansión de la democracia. De este modo, son las características institucionales las que guían el camino hacia la prosperidad o hacia la pobreza económica.

Engerman y Sokoloff (2005, 641) afirman que hay una evidencia innegable, que surge de las investigaciones sobre historia económica, de que el crecimiento económico no puede concebirse sin la evolución de las instituciones.

Douglass North, que recibió el premio Nobel de Economía en 1993, afirma que la teoría neoclásica que explica el funcionamiento de la economía aplica una visión estática de esta (North, 1994). Pero las circunstancias son cambiantes, lo que hace que economía también cambie. “Para entender el cambio económico y cómo mejorar el desempeño económico, aparte de entender las reglas básicas del juego, las costumbres, las normas y los hábitos, debemos entender las creencias de la gente y lo que originó esas creencias, es decir, como aprenden los individuos” (North, 2010), siendo el aprendizaje la cultura (idioma, creencias, mitos, costumbres) y su reflejo en ambiente externo, en las instituciones formales. Asumiendo la existencia de imperfecciones en el mercado, se han añadido los conceptos de instituciones, costes de transacción (Coase et al., 1993) y de economía política en el análisis económico de los países. La realidad económica surge de las instituciones y las instituciones, a su vez, de los modelos mentales. Por lo tanto, dado que el rendimiento económico es dinámico, para que las instituciones puedan ser compatibles con el crecimiento económico, también deben ser cambiantes.

Según North (2010), la evolución humana se guía por las decisiones de los individuos en base a sus percepciones, con el objetivo de disminuir la incertidumbre de las organizaciones (políticas, económicas y sociales), lo que provoca un cambio en las instituciones. El cambio institucional es un proceso deliberado creado por las percepciones sobre las consecuencias de las acciones. El primer cambio que hacen los individuos para modificar el entorno es cambiar el marco institucional para mejorar su posición competitiva.

Asumiendo que las instituciones son la clave para el desarrollo económico, North (2010) afirma que las instituciones políticas y económicas deben ser flexibles, siendo su rigidez el mayor obstáculo para el desarrollo económico. De hecho, existen más casos de economías que se vieron perjudicadas por la inflexibilidad que por una excesiva flexibilidad.

La aportación fundamental de las instituciones al crecimiento económico es que estas instituciones determinan la percepción del tipo de habilidades y conocimientos que producen una mayor tasa de retorno, es decir, la estructura de incentivos. De este modo, ante un ambiente de escasez y competencia, las empresas invertirán en la adquisición de dichas habilidades y conocimientos, lo que a su vez cambiará y hará evolucionar las instituciones.

Siguiendo con el análisis de qué clase de instituciones son compatibles con el crecimiento económico, Engerman y Sokoloff (2005, 643) dejan claro que las instituciones viables con la prosperidad económica deben asegurar la protección de los derechos de propiedad entre el gobierno y los partidos políticos, así como entre los miembros de la sociedad. De hecho, North (2012) atribuye al derecho de propiedad la superioridad económica de Gran Bretaña en la época de la Revolución Industrial. Además, deben facilitar la reducción de costes de producción y distribución, permitir a los agentes la posibilidad de beneficiarse de la especialización, de la inversión y del comercio. Las instituciones influyen en las creencias y comportamientos de los individuos. Por ello, deben generar confianza mutua entre los individuos de la población y facilitar las transacciones constructivas entre empresas y consumidores.

Habiendo dejado patente la importancia de las instituciones en el desarrollo económico, cabe señalar que “la naturaleza de la estructura del poder político en la sociedad resulta crítica para determinar la clase de instituciones que se adoptan” (Engerman y Sokoloff, 2005, 648). Las instituciones pueden favorecer los intereses de ciertos grupos de

individuos con más poder, en detrimento de otros o incluso del resto de la población en conjunto. Las élites pueden preferir medidas políticas que impliquen una mayor captación propia del producto nacional, aunque ello suponga una disminución del desarrollo económico nacional a largo plazo.

La importancia crucial de las instituciones en el desempeño económico ha sido descrita también por Acemoglu y Robinson (2012) en el intento de dilucidar cuáles son los motivos por los que unos países triunfan económicamente mientras que otros experimentan pobreza económica. Tomando como referencia la ciudad de Nogales, dividida territorialmente entre Estados Unidos y México, los autores descartan que los factores geográficos, culturales o el desconocimiento de medidas políticas efectivas sean la base de las diferencias económicas, dado que ambas partes de la ciudad se encuentran en la misma región geográfica, con el mismo clima y la misma cultura. A través de un estudio histórico-económico exhaustivo, los autores concluyen que el desarrollo económico de un país depende de sus instituciones políticas que, a su vez, determinan la naturaleza de sus instituciones económicas. Estas instituciones políticas pueden ser extractivas, es decir, un reducido número de individuos se apoderan del rendimiento económico de la mayor parte de la población, imponiendo una limitada o nula capacidad decisoria al conjunto de la sociedad, o inclusivas, favoreciendo la participación del conjunto de ciudadanos en los procesos de gobierno, imposibilitando las situaciones de explotación.

Para Acemoglu y Robinson (2012), las características que una sociedad debe tener para ser compatible con el crecimiento económico son:

- Que tenga instituciones políticas y económicas inclusivas
- Que las instituciones políticas sean centralizadas para permitir la protección de la propiedad privada, para asegurar el cumplimiento de la legislación, así como para ofrecer el desarrollo del conocimiento a través de la educación
- Que las instituciones políticas faciliten las relaciones comerciales abiertas y eficientes
- Que exista pluralismo político
- Que los medios de comunicación sean libres, a fin de informar de cualquier circunstancia que pueda suponer una amenaza para las instituciones inclusivas
- Que toda la población perciba oportunidades económicas y servicios públicos adecuados, con una distribución equitativa de los recursos

- Todo lo anterior permitirá las innovaciones tecnológicas y la “destrucción creativa” descrita por Schumpeter (1996)

Las élites de las sociedades cuyas instituciones son extractivas aplican medidas políticas para defender su riqueza y estatus, al igual que satisfacer sus propios intereses en detrimento de los de la mayoría de la población. Afirman los autores que dichas medidas son incompatibles con la estabilidad del crecimiento a largo plazo aunque sí pueden generar prosperidad económica a corto plazo siempre y cuando las élites político-económicas lo permitan mediante la transmisión de recursos hacia actividades de alto retorno. Sin embargo, la falta de sostenibilidad del sistema provocará, indudablemente, una contracción futura de la economía, provocando crisis políticas y económicas. Las medidas que son incompatibles con el crecimiento económico a largo plazo son:

- Controlar los medios de comunicación para evitar la imagen pública acerca de la inadecuada gestión del país
- Llevar a cabo un crecimiento tecnológico basado en la adopción y no en la innovación
- Ejercer limitaciones a la inversión y al comercio mediante medidas que contraen el tejido empresarial
- Controlar la libertad de expresión, tanto individual como política
- Como se puede comprobar, Acemoglu y Robinson (2012) afirman que, inequívocamente, que las situaciones adversas en el campo económico se deben a los problemas políticos, es decir, las instituciones políticas guían el curso de las instituciones económicas.

El proceso de cambio de las instituciones, para convertir las extractivas en inclusivas, resulta muy difícil, pudiendo suceder solamente en ciertas ocasiones a lo largo de la historia, en las denominadas por Acemoglu y Robinson (2012) como “coyunturas críticas”. Algunas sociedades no han aprovechado dichas oportunidades. Otras, sin embargo, han sabido cambiar sus modelos institucionales, como Estados Unidos al independizarse o Gran Bretaña en la época de la Revolución Industrial, favoreciendo la innovación tecnológica y la inversión, a pesar de la oposición de las élites políticas de la época.

En el intento de averiguar cuáles son las características deseables que las instituciones políticas y económicas deben reunir para que permitan el crecimiento económico, a raíz

de los argumentos expuestos en el actual capítulo se puede concluir que las dichas instituciones deben:

- Ser flexibles ante los cambios del entorno
- Favorecer la participación del conjunto de ciudadanos en el proceso de gobierno
- Proteger la propiedad privada
- Asegurar el Estado de Derecho
- Permitir una educación de alta calidad para generar capital humano
- Impulsar la confianza mutua para crear capital social y minimizar los costes de transacción
- Favorecer la innovación tecnológica
- Favorecer las relaciones comerciales abiertas y eficientes, así como las inversiones privadas
- Asegurar la libertad de expresión
- Ofrecer unos servicios públicos adecuados
- Ofrecer oportunidades económicas al conjunto de la población
- Asegurar una distribución equitativa de los recursos

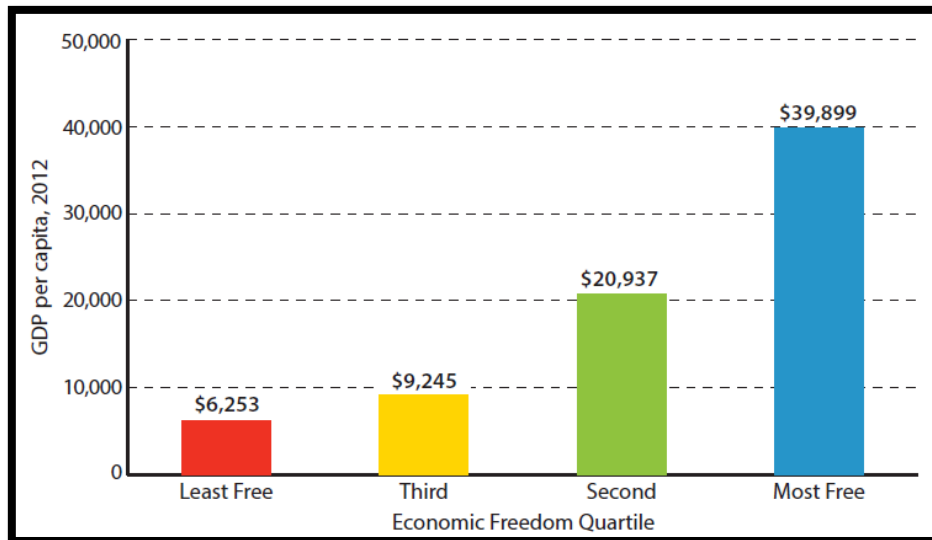
Como se puede comprobar, estas características coinciden con el enfoque de libertad económica utilizado para analizar y comparar la dimensión político-legal de España y del Reino Unido. La única diferencia reside en que el criterio de libertad económica no reconoce las imperfecciones del mercado, no obstante, permite valorar adecuadamente las instituciones de cada país dado que, no se trata de determinar el peso del Estado en la economía sino de garantizar las características expuestas con anterioridad.

Un estudio llevado a cabo por Fraser Institute, desde una óptica de libertad económica, permite reforzar las afirmaciones de Acemoglu y Robinson o las de North. Utilizando datos del Banco Mundial comprendidos entre el año 2000 y 2012, dicho estudio concluye que las instituciones políticas que aseguren la inalienabilidad de los derechos, promuevan los acuerdos estables, garantizando el derecho a la libre elección, a los intercambios voluntarios, sin coerción, de los agentes económicos, el derecho a entrar y a competir libremente en los mercados y el derecho de propiedad, ofrecen mejores condiciones para la prosperidad económica, política y social.

La libertad económica implica que los individuos pueden efectuar transacciones en el mercado bajo su propio criterio de elección, cooperar y competir siempre y cuando no ocasionen perjuicios a las demás personas o a su propiedad

Hall y Lawson (2014) indican que los países con instituciones basadas en la libertad económica presentan tasas de inversión superiores, un crecimiento económico más dinámico, mayores ingresos y una reducción más acelerada de la pobreza. Además, obtienen una renta per cápita superior según el siguiente gráfico que analiza el PIB per cápita a precios constantes con base 2011 en Dólares Estadounidenses.

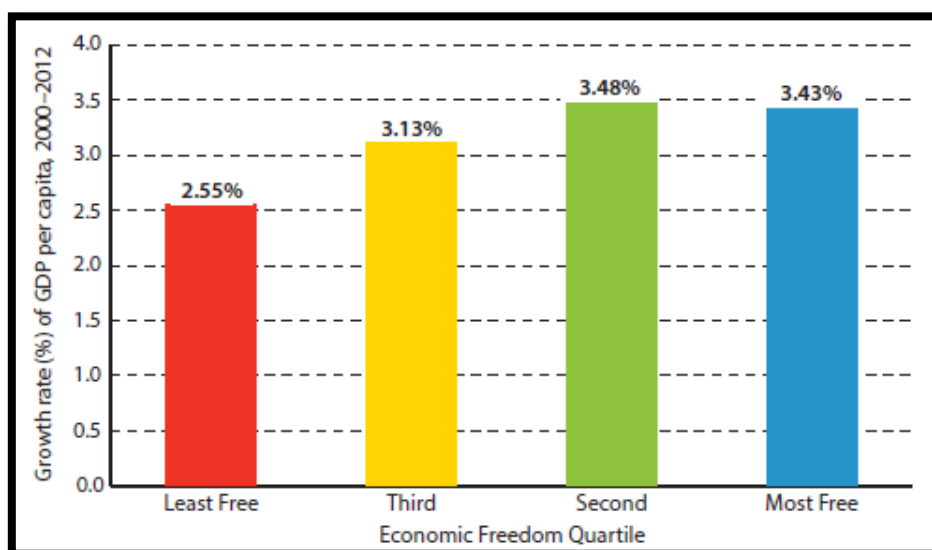
**Gráfico 5.27. Libertad económica y PIB (GDP) per cápita.**



*Fuente: Fraser Institute, Banco Mundial*

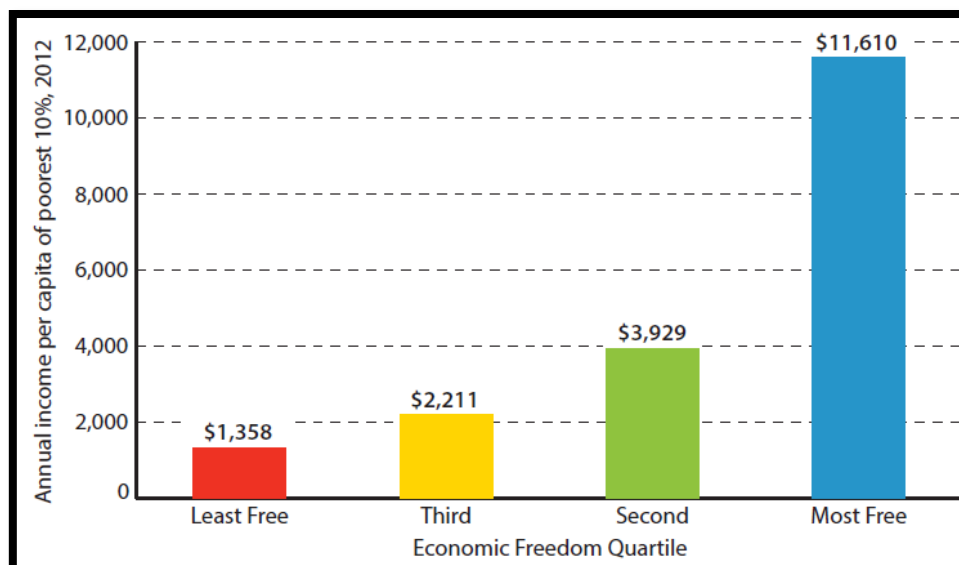
Como se puede comprobar en el gráfico siguiente, la tasa de crecimiento del PIB per cápita tiene una tendencia a ser más alta en los países más libres económicamente.

**Gráfico 5.28. Libertad económica y crecimiento económico.**



*Fuente: Fraser Institute, Banco Mundial*

**Gráfico 5.29. Libertad económica y los ingresos del 10% más pobre de la población.**

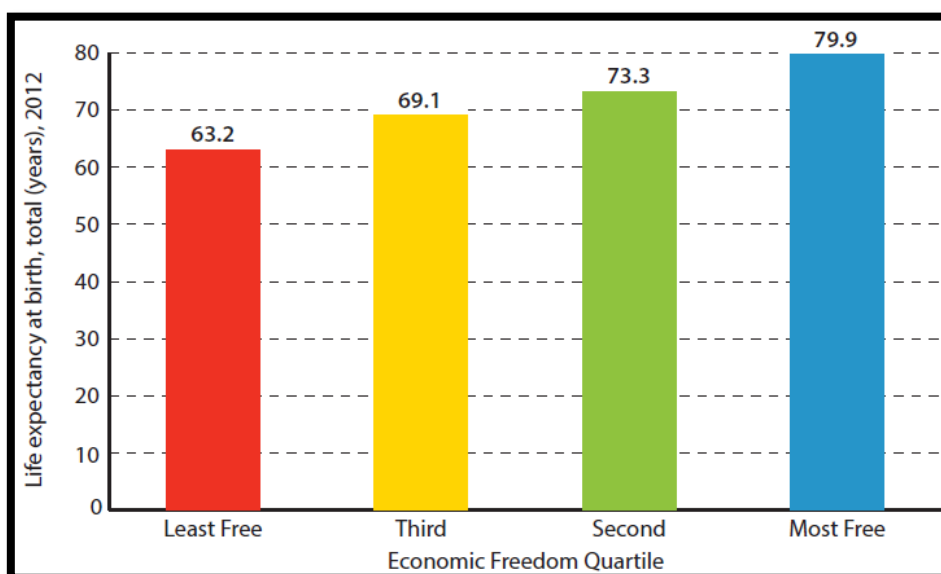


*Fuente: Fraser Institute, Banco Mundial*

Según el gráfico anterior, con la Paridad del Poder Adquisitivo en términos constantes con año base 2011 en Dólares Estadounidenses, el 10% más pobre de la población de los países económicamente libres obtiene unos ingresos muy superiores al 10% más pobre de la población de los países sin libertad económica.

Con respecto a la esperanza de vida, se ha observado una diferencia de 20 años superior en los países más libres económicamente, apreciable en el gráfico siguiente:

**Gráfico 5.30. Libertad económica y esperanza de vida.**

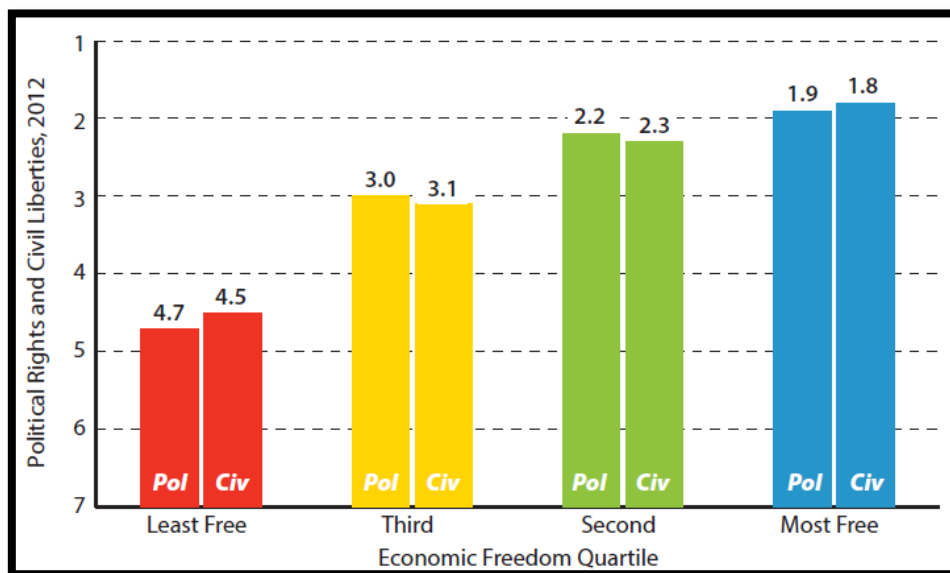


*Fuente: Fraser Institute, Banco Mundial*



Midiendo en una escala del 1 al 7, siendo 1 el mayor grado de libertades civiles y derechos políticos y 7 el menor grado, el gráfico siguiente informa de una mejor posición en ambas dimensiones en los países económicamente libres.

**Gráfico 5.31. Libertad económica, derechos políticos y libertades civiles.**



*Fuente: Fraser Institute, Banco Mundial*

Aplicando el criterio de libertad económica y es del carácter inclusivo de las instituciones a la comparación del marco institucional entre España y el Reino Unido, se puede extraer que, si bien ambos países presentan instituciones inclusivas, el Reino Unido presenta una mayor calidad institucional que permita el crecimiento y la prosperidad económica.

Tal y como se indicó anteriormente, los índices empleados en la valoración de la dimensión político-legal comparten la visión acerca de las instituciones inclusivas de Acemoglu y Robinson (2012) pero, además, comprenden la idea de que el Estado debe tener una actividad reducida en la economía de un país. De este modo, aislando la influencia del Estado en la actividad económica y utilizando solamente aquellos indicadores de cada índice que hagan referencia exclusiva a las condiciones propias de las instituciones inclusivas, podemos determinar la efectiva calidad comparativa de las instituciones de ambos países para generar prosperidad económica.

Con lo cual, interpretando los índices desde la perspectiva de la teoría de las instituciones inclusivas, queda patente que las instituciones británicas presentan un mayor grado de inclusividad que las españolas, lo que, en base a los argumentos de los autores anteriormente citados, explica las diferencias económicas que han quedado

reflejadas en el presente proyecto. De esta forma, también se evidencia la importancia del factor histórico en la formación de las instituciones, dado que el Reino Unido ha llevado a cabo cambios políticos en la dirección adecuada desde la Revolución Industrial.

Las instituciones político-económicas del Reino Unido favorecen la innovación tecnológica y la “destrucción creativa” al destinar una mayor partida del gasto pública a la I+D. Además, presenta un entorno comercial más abierto y un mercado laboral que facilita notablemente la contratación de trabajadores.

Tal y como se ha comprobado en la dimensión socio-cultural, los ciudadanos británicos tienen más confianza mutua que los españoles, lo que promueve la creación de capital social (Pérez, 2005) y la minimización de los costes de transacción (Coase et al, 1993). Además, cumple de manera excelente uno de los requisitos básicos de las instituciones inclusivas, al asegurar el derecho de propiedad y el Estado de Derecho, con unas instituciones judiciales independientes.

### **7. CONCLUSIONES**

La delicada situación económica que atraviesa España en la actualidad se refleja en el mercado laboral nacional, caracterizado por una tasa de desempleo incompatible con el bienestar de la población. En estas circunstancias, el proceso de emigración que experimenta el capital humano español hacia otros países se convierte en un hecho inevitable. El país europeo que constituye el destino principal de los españoles es el Reino Unido, sugiriendo la existencia de diferencias económicas entre los dos países.

A partir de dicha premisa, el actual Trabajo de Fin de Grado se ha orientado a conocer en profundidad cuál es la naturaleza de la realidad económica, político-legal, socio-cultural y tecnológica de España y del Reino Unido, es decir, a comprender comparativamente cuáles son las diferencias en el marco institucional de ambos países. El conocimiento del marco institucional actual permite determinar cuál de los dos países resulta más adecuado para el desarrollo del tejido empresarial. Además, el análisis de su evolución durante la reciente crisis económica proporciona una visión objetiva acerca de los modos en los que los dos países han experimentado dicho periodo de inestabilidad.

Tras comprobar empíricamente la existencia de diferencias económicas entre países, el presente proyecto se ha encaminado hacia la investigación para determinar a qué se

deben las diferencias entre las economías mundiales y averiguar si existe una serie de características nacionales que permitan asegurar la prosperidad económica.

Mediante el análisis comparativo de los marcos institucionales de ambos países se ha demostrado que, en la actualidad, España es un país con un marco institucional menos favorable que el del Reino Unido para emprender. Tanto de punto de vista político-legal como de punto de vista económico y tecnológico, el Reino Unido aglutina el 75% de oportunidades empresariales, frente al 25% de España. Los aspectos socio-culturales arrojan unos resultados más equitativos, con el 42.86% de factores positivos para España y con 57.14% para el Reino Unido. En términos generales, las cuatro dimensiones confieren al Reino Unido la consideración de país más adecuado para el desarrollo del tejido empresarial.

Dentro de la dimensión económica, el nivel de desempleo de España se situaba en el 22.7% en el mes de abril del año en curso, mientras que en el Reino Unido alcanzaba solamente el 5.4% en febrero del mismo año. Con respecto a la tasa de crecimiento del PIB real del mismo ejercicio, se situó en el 2.8% en el país británico y en el 1.4% en España. Del mismo modo, el Gasto Público fue del 44.3% del PIB en España y del 45.5% en el Reino Unido en el año 2013, habiendo una presión fiscal superior en España.

La dimensión político-legal del análisis del marco institucional realizado establece, en términos generales, que España es un país menos libre económicamente. Aunque el Estado tenga un peso inferior en la economía española, la presión fiscal alta limita el crecimiento del sector privado. Además, la estabilidad política es superior en el Reino Unido. A pesar de los recientes escándalos públicos, los dos países presentan una cuota inferior de corrupción y de sobornos en comparación con la media mundial, aunque en España ocurren con más frecuencia.

Con respecto a las facilidades que las instituciones político-legales ofrecen para iniciar un negocio, según el Banco Mundial se encuentran más dificultades burocráticas y legales en España. En nuestro país se necesitan, en promedio, 6 procedimientos para inscribir una sociedad, con una duración media de 13 días y con unos costes administrativos del 4.6% del ingreso per cápita del país. En el Reino Unido, al igual que en España, se requieren 6 procedimientos administrativos, sin embargo la duración de los mismos es de tan sólo 6 días y con unos costes en concepto de tasas y honorarios de servicios legales de solamente el 0.3% del ingreso per cápita.

Uno de los contrastes más pronunciados en el aspecto político-legal está determinado por la regulación del mercado laboral. El Reino Unido destaca por la flexibilidad, ocupando el puesto 12 de los 152 países analizados en el informe de Fraser Institute del año 2014, mientras que España se sitúa en el puesto 120. Un trabajador con menos de un año de antigüedad en una empresa del Reino Unido no recibe indemnización por despido en caso de cese de la relación laboral. Las empresas tienen más derechos que los empleados en el Reino Unido y a ello se debe la flexibilidad laboral de su mercado de trabajo.

En el aspecto socio-cultural, en España existe una esperanza de vida superior que la del Reino Unido, con casi 83 años frente a los 81 del país británico, contando además con una tasa de mortalidad inferior. Incluyendo a dichas variables el nivel de educación y las condiciones generales de vida, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo indica que existe un desarrollo humano inferior en España.

En cuanto a los valores más arraigados, la sociedad española acepta mejor las organizaciones jerarquizadas, encontrándose los trabajadores españoles más cómodos recibiendo instrucciones de sus superiores. Además, en nuestro país existe un sentimiento más fuerte de pertenencia a la comunidad, con una mayor preocupación por el bienestar del conjunto de la población, y se evitan las situaciones competitivas, situando las recompensas materiales en un nivel inferior. La mayor diferencia con respecto a los valores de los dos países se encuentra en la aversión al riesgo. La sociedad española experimenta una gran incomodidad en ambientes de incertidumbre y ambigüedad, creando creencias y códigos de conducta más rígidos. Según la Encuesta Mundial de Valores del año 2009, el 50.7% de los encuestados del Reino Unido afirman que se sienten muy felices con sus vidas, mientras que en España, solamente el 13.6% tienen dicha sensación. Las deficiencias en el mercado laboral español han hecho que más del 50% de la población opine que el trabajo es muy importante en la vida del individuo, mientras que en el Reino Unido dicha opinión es compartida solamente por el 35% de la población.

Desde el punto de vista de la tecnología, la partida del Gasto Público destinada a la Investigación y el Desarrollo es mucho más baja en España, contando con una proporción inferior de usuarios de internet, de teléfonos móviles y, sobre todo, de consumidores online.

Como puede comprobarse, aunque los aspectos socio-culturales presenten cierta ambigüedad en el análisis, el marco institucional de España presenta una situación menos favorable para emprender a día de hoy.

Con el objetivo de describir la trayectoria económica de los dos países a lo largo de la crisis económica, cabe señalar que el espectacular crecimiento de la economía española anterior a la crisis se basó en una estructura inflexible y frágil ante cambios externos, lo que provocó que el país se haya visto afectado de manera más profunda que el Reino Unido por dicho suceso en el ámbito económico del marco institucional analizado.

A lo largo del periodo estudiado, España ha pasado de tener una tasa de desempleo del 8.2% en el año 2007 a 22.7% en abril del año en curso mientras que el Reino Unido aunque haya experimentado cierta volatilidad en este indicador, a día de hoy presenta aproximadamente la misma tasa de desempleo que al inicio de la crisis económica. El crecimiento del Producto Interior Bruto en España se ha mantenido, la mayor parte del periodo considerado, en cuotas negativas, situación contraria a la experimentada en el Reino Unido. Los ingresos netos medios anuales arrojan mejores resultados para nuestro país, dado que se incrementaron en dicho periodo.

Uno de los indicadores macroeconómicos que peor evolución ha tenido para España ha sido el Déficit Público. Experimentando un superávit del 2% del PIB a comienzos de la crisis económica, a día de hoy las cuentas del Estado presentan una situación de déficit, con un -5.8% del PIB. Esta situación ha provocado que la Deuda Pública se incremente un 37% desde el año 2007, alcanzando en la actualidad el 97.7% del PIB, mientras que en el Reino Unido se sitúa en el 89.4%. La trayectoria de los impuestos y las cotizaciones a la Seguridad Social sobre la renta del trabajo ha experimentado un ligero incremento en los dos países.

El análisis comparativo del ámbito económico del marco institucional durante el periodo considerado evidencia objetivamente que la economía española ha experimentado una crisis económica más profunda que la economía británica.

Tras la investigación llevada a cabo, se puede concluir que la prosperidad económica reside en las instituciones políticas y económicas presentes en cada país. Las características deseables que estas instituciones deben reunir para que permitan el crecimiento económico sostenible a largo plazo se exponen a continuación:

- Ser flexibles ante los cambios del entorno
- Favorecer la participación del conjunto de ciudadanos en el proceso de gobierno

- Proteger la propiedad privada
- Asegurar el Estado de Derecho
- Permitir una educación de alta calidad para generar capital humano
- Impulsar la confianza mutua para crear capital social (Pérez, 2005) y minimizar los costes de transacción (Coase et al., 1993)
- Favorecer la innovación tecnológica y la “destrucción creativa” (Schumpeter, 1996)
- Favorecer las relaciones comerciales abiertas y eficientes, así como las inversiones privadas
- Asegurar la libertad de expresión
- Ofrecer unos servicios públicos adecuados
- Ofrecer oportunidades económicas al conjunto de la población
- Asegurar una distribución equitativa de los recursos

Por lo tanto, las conclusiones no hacen referencia al tipo de instituciones sino a cómo se exteriorizan dichas instituciones en la sociedad. En el proyecto se ha evidenciado empíricamente que los países que presentan, en mayor o menor medida, las características expuestas con anterioridad tienen un mayor PIB per cápita, una mayor tasa de crecimiento, una superior esperanza de vida, unos ingresos mínimos superiores y unas libertades civiles y políticas mucho más amplias.

Como se ha podido comprobar en el análisis político-legal del marco institucional, España cumple peor que el Reino Unido con las características señaladas. De esta manera se podría explicar que el origen del desajuste económico a largo plazo entre los dos países es de naturaleza institucional.

Por lo tanto, para alcanzar la prosperidad económica en España es necesario, en primer lugar, modificar las instituciones del país.

Con respecto a las instituciones políticas, España debería incrementar el control del sistema de financiación de los partidos políticos, lo que requeriría asignar una cantidad superior de fondos a dicha partida. Además, se requiere un cambio importante en el sistema electoral, traduciéndose en la eliminación de las listas electorales cerradas. Del mismo modo, la auditoría y el control de los partidos políticos deberían efectuarse de manera externa y no internamente. Con el objetivo de garantizar los principios democráticos, las elecciones primarias también deberían efectuarse externamente.

Del mismo modo, debería limitarse la influencia política en el sistema judicial para asegurar su integridad e independencia, y mejorarse la transparencia informativa con

respecto a las medidas políticas llevadas a cabo, permitiendo que los ciudadanos colaboren en las cuestiones de índole pública.

Aunque las instituciones españolas requieren múltiples cambios, las medidas expuestas constituyen un buen comienzo para que España, en un futuro, pueda alcanzar una verdadera prosperidad económica.

## 8. BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, D. y Robinson, J. A. (2012). *Por qué fracasan los países: los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Barcelona: Deusto.

Amin, S. (2001). *El hegemonismo de los estados unidos y el desvanecimiento del proyecto europeo*. Madrid: El Viejo Topo.

Blanco Sánchez, J. M. (2014). *Economía: teoría y práctica* (6ª ed.). Madrid: McGraw-Hill.

Chow, R. (2002). *The protestant ethnic and the spirit of capitalism*. New York: Columbia University Press.

Coase, R. H., Williamson, O. E. y Winter, S. G. (1993). *The nature of the firm: Origins, evolution, and development*. New York: Oxford University Press.

Dehesa, G. d. I. (2004). *Comprender la globalización* ("Área de conocimiento: Humanidades" ed.). Madrid: Alianza Editorial.

Engerman, S. L. y Sokoloff, K. L. (2005). Institutional and non-institutional explanations of economic differences. En Ménard C. y Shirley M. M.(Eds.), *Handbook of new institutional economics* (pp. 639-665). Dordrecht: Springer.

Grant, R. M. (2006). *Dirección estratégica* (3ª ed.). Madrid: Civitas.

Gwartney, J. D., Holcombe, R. G. y Lawson, R. A. (2006). Institutions and the Impact of Investment on Economic Growth. *Kyklos*, 59(2), 255-273.

Hall, J. C. y Lawson, R. A. (2014). Libertad económica en el mundo: Contabilidad de la Literatura. *Contemporary Economic Policy*, 32(1), 1-19.

Hitt, M. A., Ireland, R. D. y Hoskisson, R. E. (2008). *Administración estratégica: Competitividad y globalización: Conceptos y casos* (7ª ed.). México, D.F.: Cengage Learning.

Hofstede, G. (2001). *Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions and Organizations Across Nations*. (2ª ed.). Thousand Oaks CA: Sage Publications.

Hofstede, G., Hofstede, G. J. y Minkov, M. (2010). En Hofstede G., Hofstede G. J. y Minkov M. (Eds.), *Cultures and organizations: Software of the mind*. (3ª ed.) McGraw-Hill.

Johnson, G., Scholes, K., Blanco Mazagatos, V. y Whittington, R. (2006). *Dirección estratégica* (7ª ed.). Madrid: Pearson Prentice Hall.

Krugman, P. R., Belza, C. y García, G. (2014). *Acabad ya con esta crisis!*. Barcelona: Crítica.

Ménard, C. (1997). *Transaction cost economics: Recent developments*. Cheltenham: Edward Elgar.

Mintzberg, H. (1990). *La estructuración de las organizaciones* (1ª reimp ed.). Barcelona: Ariel.

Navas López, J. E. y Guerras Martín, L. Á. (2007). *Dirección estratégica de la empresa: Teoría y aplicaciones* (4ª ed.). Madrid: Thomson-Civitas.

Navas López, J. E. y Guerras Martín, L. Á. (2012). *Fundamentos de dirección estratégica de la empresa* (1ª ed.). Cizur Menor Navarra: Civitas-Thomson Reuters.

North, D. (2010). *Understanding the process of economic change* (The Princeton Economic History of the Western World ed.). Princeton University Press.



North, D. (2012). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. (4ª reimp ed.). México: Fondo de Cultura Económica.

North, D. C., Fernández Méndez de Andrés, F. y Dionis Trenor, M. D. (1994). *Estructura y cambio en la historia económica* (1ª reimp ed.). Madrid: Alianza Editorial.

Pérez García, F., Montesinos Santalucía, V., Serrano Martínez, L. y Fernández de Guevara Radoselovics, J. (2005). *La medición del capital social: Una aproximación económica*. Bilbao: Fundación BBVA.

Ross, S. A. (1973). The economic theory of agency. the Principal's problem. *American Economic Review*, 63, 134-139.

Schumpeter, J. A. (1996). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Folio.

Shirley, M. M. y Ménard, C. (2005). *Handbook of New Institutional Economics*. Dordrecht: Springer.

Shirley, M. M. (2005). Institutions and development. En Ménard C. y Shirley M. M. (Eds.), *Handbook of new institutional economics* (pp. 611-638). Dordrecht: Springer.

Sombart, W. (2001). *The jews and modern capitalism*. Kitchener, Ont.: Batoche. (Obra original publicada en 1969)

Stiglitz, J. E. (2002). *El malestar en la globalización*. (7ª ed.). Madrid: Taurus.

### 8.1. SITIOS WEB CONSULTADOS

Banco Central Europeo. Sitio web completo. Recuperado el 5 marzo, 2015, de <https://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>

Banco de España. Sitio web completo. Recuperado el 15 abril, 2015, de <http://www.bde.es/bde/es/>

Banco de Inglaterra. Sitio web completo. Recuperado el 5 marzo, 2015, de <http://www.bankofengland.co.uk/Pages/home.aspx>

## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Banco Mundial (2014). *Indicadores Internacionales de Gobierno*. Recuperado el 30 marzo, 2015, de <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>

Banco Mundial (2015). *Abonos a teléfonos celulares 2010-2014*. Recuperado el 30 abril, 2015, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/IT.CEL.SETS.P2/countries>

Banco Mundial (2015). *Informe Doing Business 2015 (12ª ed.)*. Recuperado el 26 abril, 2015, de [http://www.doingbusiness.org/~/\\_media/GIAWB/Doing\\_Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf](http://www.doingbusiness.org/~/_media/GIAWB/Doing_Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf)

Banco Mundial (2015). *Usuarios de Internet 2010-2014*. Recuperado el 30 abril, 2015, de <http://datos.bancomundial.org/indicador/IT.NET.USER.P2/countries>

Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS). Sitio web completo. Recuperado el 7 febrero, 2015, de <http://www.cis.es/cis/opencms/ES/index.html>

Comisión Europea (2014, diciembre). *Eurobarómetro Estándar 82*. Recuperado el 22 mayo, 2015, de [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb/eb82/eb82\\_en.htm](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb/eb82/eb82_en.htm)

Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA). Sitio web completo. Recuperado el 22 marzo, 2015, de <http://www.ceca.es/>

Correa-López, Mónica. (2012, 16 abril). *Características cíclicas de la economía española en el medio plazo*. (Observatorio Económico). Madrid: BBVA Research. Recuperado el 24 febrero, 2015, de [https://www.bbva.com/KETD/fbin/mult/120416\\_Observatorio\\_Economico\\_Espana-Ciclo\\_medio\\_plazo\\_tcm346-313477.pdf?ts=1842012](https://www.bbva.com/KETD/fbin/mult/120416_Observatorio_Economico_Espana-Ciclo_medio_plazo_tcm346-313477.pdf?ts=1842012)

Dehesa, G. d. l. (2014, 18 mayo). Deflación, desinflación e inflación negativa. *El País*, Recuperado el 18 marzo, 2015, de [http://economia.elpais.com/economia/2014/05/16/actualidad/1400239639\\_687490.html](http://economia.elpais.com/economia/2014/05/16/actualidad/1400239639_687490.html)

Di Lorenzo, F. y Soto Fellow, H. d. (2013). *Índice de Derechos Internacionales de Propiedad 2013*. Washington, D.C.: Americans for Tax Reform Foundation/ Alianza de los Derechos de Propiedad. Recuperado el 23 mayo, 2015, de <http://www.propertyrightsalliance.org/userfiles/2013%20International%20Property%20Rights%20Index-PRA.pdf>

España. Ley 19/2013, de 9 de diciembre, de transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno, (2013). Recuperado el 23 marzo, 2015, de <http://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2013-12887>

España. Ley 21/2014, de 4 de noviembre, por la que se modifica el texto refundido de la Ley de Propiedad Intelectual, aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1996, de 12 de abril, y la Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil, (2014). Recuperado el 23 marzo, 2015, de [http://www.boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2014-11404](http://www.boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2014-11404)

## COMPARACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE ESPAÑA Y EL REINO UNIDO

Constantin Lighici

Grado en Administración y Dirección de Empresas

España. Ley 26/2013, de 27 de diciembre, de cajas de ahorros y fundaciones bancarias, (2013). Recuperado el 23 marzo, 2015, de [http://boe.es/diario\\_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-13723](http://boe.es/diario_boe/txt.php?id=BOE-A-2013-13723)

España. Ministerio de Empleo y Seguridad Social. Sitio web completo. Recuperado el 16 marzo, 2015, de <http://www.empleo.gob.es/index.htm>

Eurostat. Oficina de Estadística de la Comisión Europea. Sitio web completo. Recuperado el 13 febrero, 2015, de <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

Europa Press. (2014, 24 septiembre). El Banco de España alerta de que la emigración de españoles impactará en el crecimiento del país. *El Mundo*, Recuperado el 21 febrero, 2015, de <http://www.elmundo.es/economia/2014/09/24/5422fc55ca4741643e8b4597.html>

Foro Económico Mundial. (2015). *Informe de Competitividad Mundial 2014-2015*. Recuperado el 25 febrero, 2015, de <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/>

Foro Económico Mundial. (2014). *Informe Global de la Brecha de Género*. Recuperado el 23 mayo, 2015, de [http://www3.weforum.org/docs/Media/Spanish\\_LatAm\\_Gender%20Gap\\_Final.pdf](http://www3.weforum.org/docs/Media/Spanish_LatAm_Gender%20Gap_Final.pdf)

Gwartney, J., Lawson, R., & Hall, J. (2014). Informe de *Libertad económica en el mundo: 2014 informe anual*. Vancouver: Fraser Institute. Recuperado el 13 febrero, 2015, de <http://www.freetheworld.com/2014/EFW2014-POST.pdf>

Institute for Economics and Peace. (2015). *Índice de Paz Global 2015*. Recuperado el 23 mayo, 2015, de [http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2015/06/Global-Peace-Index-Report-2015\\_0.pdf](http://economicsandpeace.org/wp-content/uploads/2015/06/Global-Peace-Index-Report-2015_0.pdf)

Instituto Nacional de Estadística (INE España). (2014, enero). El comercio electrónico y el uso de las nuevas tecnologías. Compras por internet. *Boletín Informativo del Instituto Nacional de Estadística*, Recuperado el 25 mayo, 2015, de [http://www.ine.es/ss/Satellite?L=es\\_ES&c=INECifrasINE\\_C&cid=1259943296411&p=1254735116567&pagename=ProductosYServicios%2FINECifrasINE\\_C%2FPYSDetalleCifrasINE](http://www.ine.es/ss/Satellite?L=es_ES&c=INECifrasINE_C&cid=1259943296411&p=1254735116567&pagename=ProductosYServicios%2FINECifrasINE_C%2FPYSDetalleCifrasINE)

Instituto Nacional de Estadística. (INE España). (2015). *Estadística del Padrón de Españoles Residentes en el Extranjero (PERE)*. Recuperado el 22 marzo, 2015, de <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?L=0&type=pcaxis&path=/t20/p85001&file=inebase>

OECD. (2015). *Gasto Público en I+D (indicador)*. Recuperado el 7 mayo, 2015, de <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm>

Oficina Nacional de Estadística (Reino Unido). (2015, marzo). *UK Labour Market Statistical Bulletin*, Recuperado el 25 febrero, 2015, de <http://www.ons.gov.uk/ons/rel/lms/labour-market-statistics/march-2015/statistical-bulletin.html>

Ortega, E. y Peñalosa, J. (2012). *Claves de la crisis económica española y retos para crecer en la UEM*. (No. 1201). Madrid: Banco de España. Recuperado el 17 abril, 2015, de

<http://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/PublicacionesSeriadas/DocumentosOcasionales/12/Fich/do1201.pdf>

Pin Arboledas, J. R. (2015, 14 mayo). ¿Cómo llegar al 5% de paro en España? Un reto difícil. *elEconomista*, Recuperado el 18 mayo, 2015, de

<http://www.economista.es/interstitial/volver/299341462/firmas/noticias/6709285/05/15/1/Como-llegar-al-5-de-paro.html#.Kku8whGOBbZFbOI>

Presupuestos Generales del Estado aprobados 2015, 2/6(2015). Recuperado el 25 mayo, 2015, de

<http://www.sepg.pap.minhap.gob.es/Presup/PGE2015Ley/MaestroDocumentos/PGE-ROM/MnSerieRoja.htm>

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. (2014). *Índice de Desarrollo Humano (IDH)*. Recuperado el 7 febrero, 2015, de <http://hdr.undp.org/es/content/el-%C3%ADndice-de-desarrollo-humano-idh>

Sánchez De la Cruz, Diego. (2013, 21 diciembre). Proteger la propiedad privada, asignatura pendiente en España. *Libre Mercado*, Recuperado el 30 abril, 2015 de <http://www.libremercado.com/2013-12-21/proteger-la-propiedad-privada-asignatura-pendiente-en-espana-1276506497/>

The Heritage Foundation. (2015). *Índice de Libertad Económica*. Recuperado el 18 febrero, 2015, de <http://www.heritage.org/index/>

The Social Progress Imperative. (2015). *Índice de Progreso Social 2015*. Recuperado el 15 febrero, 2015, de <http://www.socialprogressimperative.org/es/data/spi>

Transparency International. (2014). *Índice de Percepción de la Corrupción 2014*. Recuperado el 18 febrero, 2015, de <http://www.transparency.org/country/>

World Values Survey Association (2015). *Encuesta Mundial de Valores. Periodo 5 2005-2008*. Madrid: Asep/JDS. Recuperado el 23 abril, 2015, de <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.js>