

# Crecimiento, flexibilidad y destrucción creadora

ALFONSO CARBAJO ISLA\*

El tema propuesto para el Libro Marrón de 2004, «*Europa - Estados Unidos: Flexibilidad, Crecimiento y Bienestar*» no podía ser más actual. Son muchos los economistas que han reflexionado en los últimos meses sobre la evolución comparada de las economías de Europa y de Estados Unidos. Y al ser economistas, no debe sorprendernos (como tampoco hubiera sorprendido al Presidente Roosevelt,) que sus trabajos difieran tanto en los planteamientos como en los diagnósticos.

Pero en el fondo, por debajo de las singularidades de estilo de las contribuciones individuales, las publicaciones contemporáneas sobre la convergencia (o divergencia) de los niveles de vida de Europa y de Estados Unidos pueden adscribirse a una o

---

\* Técnico Comercial y Economista del Estado. Subdirector Adjunto de la Dirección General del Tesoro desde Marzo 2004. Ha sido Consejero Económico y Comercial de la Embajada de España en Ottawa (Canadá); Director General del Instituto de Crédito Oficial; Presidente de la Agencia Española de Cooperación Internacional; Asesor del Ministro de Economía y Hacienda; Consejero Económico y Comercial de España ante Australia y Nueva Zelanda; Director de Estudios y Relaciones Internacionales de la Confederación Española de Cajas de Ahorros.

a otra de estas dos tesis contrapuestas: la tesis según la cual la renta per capita de Europa es inferior a la de Estados Unidos, no como consecuencia de un crecimiento insuficiente de la productividad en Europa, sino porque, disfrutando de una productividad por hora comparable en algunos casos (y en otros claramente superior) a la de USA, los europeos han decidido trabajar menos que los americanos; y la tesis alternativa, para cuyos partidarios lo más llamativo de la historia reciente es que desde 1995, rompiendo la tendencia iniciada en los años cincuenta en el incremento diferencial de la productividad, la economía de Estados Unidos, cuando iba camino de ser atrapada, se ha distanciado de la europea, explotando las nuevas tecnologías de la información. *¿Qué nos pasa a los europeos? ¿Trabajamos poco o innovamos poco? ¿Podemos pero no queremos o ni queremos ni podemos?*

Los datos del Cuadro 1 ofrecen apoyo a la tesis de la propensión europea al ocio (o a la tesis de los obstáculos al empleo). Entre 1970 y 2003 el producto per capita de Europa, en proporción al de USA, no ha variado (69%), mientras que la productividad horaria relativa ha aumentado considerablemente (23 puntos porcentuales, o sea, más de un 30%). Esa ganancia de productividad no se ha traducido en una mayor producción efectiva porque los europeos trabajan ahora menos horas que antes. En 1970 trabajaban, en promedio, más horas que los americanos. En 2003 trabajan un 22% menos que los trabajadores de USA.

La magnitud de los descensos de empleo y de las reducciones de jornada en Europa es impresionante, y no puede apreciarse en

CUADRO 1  
 ÍNDICE DE PIB PER CÁPITA, PRODUCTIVIDAD HORARIA  
 Y HORAS TRABAJADAS (PER CÁPITA) DE EUROPA  
 Y USA

	<i>PIB/cápita</i>	<i>PIB por hora</i>	<i>Horas per cápita</i>
<b>1970</b>			
USA	100	100	100
U.E.	69	65	101
<b>2000</b>			
USA	100	100	100
U.E.	70	91	77
<b>2003</b>			
USA	100	100	100
U.E.	69	88	78

*Fuente:* OCDE, EUROSTAT, GDCE y elaboración propia.

los datos del cuadro porque están expresados en términos de las correspondientes variables de Estados Unidos, donde también se han reducido las horas trabajadas por habitante.

En 1960, en USA se hacían, en promedio 1900 horas anuales por empleado, y ahora se hacen alrededor de 1850, una ligera reducción. En el mismo período, en Italia se ha pasado de 2100 horas a 1500, y en Alemania, de 2100 horas a 1470 horas anuales por persona empleada (descensos del 30%).

La constatación de la coincidencia en el tiempo del aumento de la productividad, la caída del empleo y el recorte de la jornada laboral en Europa ha empujado a muchos a sostener que, en términos de bienestar, Europa ha superado ya a Estados Unidos. Dado su nivel de productividad, el trabajador europeo podría, si quisiera, consumir más bienes y servicios que su homólogo de Estados Unidos. Como el ocio es un bien superior, simplemente

ha elegido consumir más ocio trabajando menos. Esta es la tesis (matizada) de Olivier Blanchard en «*The economic future of Europe*». En una posición más extrema, De Groot et alia (2004) sostiene que, como la sociedad europea es más igualitaria, la Unión Europea (UE) supera ya ampliamente en bienestar a Estados Unidos. Una vez más se comprueba que en el tema de las comparaciones de bienestar la discusión puede hacerse interminable. Conviene, por ello, ceñirse a comparaciones de agregados macroeconómicos convencionales como el PIB, el empleo y la población.

Pero en la comparación de Europa con Estados Unidos las diferencias en la actividad laboral no son lo único que llama la atención. El liderazgo tecnológico indiscutible de Estados Unidos desde la mitad de los noventa es igualmente importante. Y este es el hecho fundamental para Robert Gordon que lo expresa en la siguiente pregunta: «*¿Por qué Europa se quedó en la estación cuando arrancó la locomotora de la productividad americana?*». El artículo de Gordon es sólo la presentación mejor articulada de una posición más amplia que percibe el reciente despegue tecnológico de la economía americana y la reducción de las horas trabajadas, las menores tasas de actividad, el mayor desempleo y, en general, el menor dinamismo de la economía europea, como el reflejo de factores institucionales más profundos.

La percepción de las menores horas trabajadas como una deficiencia del sistema económico europeo aparece explicada en Herce (2004), en el Informe Camdessus (2004) y en Prescott (2004), entre otras muchas publicaciones recientes.

El Cuadro 2 ilustra el alejamiento (en productividad) de la economía americana a partir de 1995, comparando el período 1990-95 con el período 1995-2003 y varios subperíodos de éste. Hay que añadir que la diferencia entre los incrementos de la productividad laboral por hora de Europa y USA, en torno a 1% anual en 2000-2003, se ha acelerado más últimamente, al coincidir la atonía actual de la actividad en Europa con el crecimiento del PIB de Estados Unidos (un 4,4% en 2004 y presumiblemente 3,3% en 2005). Nótese también que, a diferencia de la primera mitad de los noventa, desde 1995 las horas trabajadas han aumentado en Europa (a un ritmo cercano a 1% anual).

La reciente aceleración del crecimiento de la productividad en Estados Unidos (y la ralentización en Europa) es un fenómeno

CUADRO 2  
CRECIMIENTO ANUAL DE LA PRODUCCIÓN, HORAS  
TRABAJADAS Y PRODUCTIVIDAD/HORA

	<i>Producción %</i>	<i>Horas %</i>	<i>Productividad/hora</i>
<b>1990 - 95</b>			
USA	2,4	1,4	1,0
U.E.	1,5	-1,0	2,5
<b>1995 - 2000</b>			
USA	4,1	2,2	1,9
U.E.	2,6	1,1	1,5
<b>2000 - 2003</b>			
USA	2,0	0,1	1,9
U E	1,2	0,3	0,9
<b>1995 - 2003</b>			
USA	3,3	1,4	1,9
U.E.	2,1	0,8	1,3

*Fuente:* Van Ark (2004). The Conference Board 2004.

especialmente sorprendente en la era de la globalización (en la edad del conocimiento, la transmisión automática de las innovaciones productivas no tendría que ser difícil) y que debe ser explicado. En las páginas que siguen se intenta proponer esa explicación, ligándola a la flexibilidad de la economía y a las instituciones favorables al funcionamiento de la competencia.

### **La contribución de la flexibilidad al crecimiento**

Aunque parece que todos están en contra de la rigidez y a favor de la flexibilidad, en la práctica no resulta siempre claro cuál es el grado de flexibilidad deseable. Ciertamente, la variabilidad excesiva de la producción y del empleo es tan claramente perjudicial para el bienestar económico que todos los gobiernos modernos se han dotado de instrumentos promotores de la estabilización —los estabilizadores automáticos en el sistema fiscal y la estrategia de estabilidad de precios encomendada a los bancos centrales—. Por otra parte, la respuesta flexible de los actores económicos a las perturbaciones que aparecen continuamente en el curso de los negocios, es algo deseable. Hay muchas interpretaciones posibles de lo que significa flexibilidad, pero la más apropiada para analizar las causas de los aumentos de la productividad y el crecimiento sigue siendo la que expone Schumpeter en *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942). Las palabras de Schumpeter merecen ser ponderadas cuidadosamente:

- «El punto esencial que hay que tener en cuenta para entender el capitalismo es que se trata de un proceso en constante evolución. Podrá sorprender que a estas alturas alguien ignore

un hecho tan patente y que ya Carlos Marx puso de relieve hace tiempo, pero los análisis parciales en los que se basan la mayoría de las proposiciones sobre el funcionamiento del capitalismo contemporáneo lo ignoran por completo».

- «Por su naturaleza, el capitalismo es una forma o método de cambio económico y, en consecuencia, nunca está, y nunca puede estar, en estado estacionario. Y este carácter evolutivo del proceso capitalista no se debe simplemente al hecho de que la vida económica se desenvuelve en un entorno natural y social que, al cambiar, altera necesariamente los datos de las decisiones económicas. Este hecho constituye una fuente de cambio importante pero, aún reconociendo que las alteraciones del medio social (como las guerras, las revoluciones y otros acontecimientos semejantes) condicionan con frecuencia las transformaciones de la producción, no son sus determinantes fundamentales. Tampoco se debe la naturaleza evolutiva del capitalismo a los incrementos semiautomáticos de la población y del capital, aunque, naturalmente, también condicionan su desenvolvimiento. La fuerza fundamental que pone en marcha y mantiene en movimiento a la maquinaria capitalista surge de los nuevos bienes de consumo, los nuevos métodos de producción y las formas nuevas de transporte, la apertura de nuevos mercados y los sistemas nuevos de organización que la empresa capitalista crea continuamente».
- «La apertura de nuevos mercados, internacionales o internos, y el desarrollo organizativo, desde el taller a la factoría hasta conglomerados como U. S. Steel, ponen de manifiesto el mismo proceso de mutación industrial —si se me permite

usar esta expresión biológica— que revoluciona la estructura económica *desde dentro*, incesantemente destruyendo la antigua e incesantemente creando otra nueva. Este proceso de Destrucción Creadora es el rasgo esencial del capitalismo»<sup>1</sup>.

### **La destrucción creadora en cifras**

La visión schumpeteriana de la evolución económica tiene una dimensión épica que parece más propia de un filósofo de la historia, como Marx, que de un economista aplicado. Y sin embargo, al poner en el centro del análisis los esfuerzos de los individuos y de las empresas, el esquema de Schumpeter sentó las bases de un enfoque extraordinariamente fructífero para el estudio de las relaciones entre la competencia, la innovación y el crecimiento.

Para la aplicación de este enfoque faltaban dos condiciones: el desarrollo de sistemas informáticos potentes de almacenamiento y proceso de vastos volúmenes de información y la creación de bases de datos detalladas de miles de empresas individuales. Ambas condiciones se cumplieron en la pasada década. Primero la Oficina del Censo y el Conference Board en Estados Unidos, después la OCDE y Eurostat, más tarde otros centros de investigación de países avanzados han creado y mantenido bases de datos longitudinales de unidades microeconómicas, que son registros temporales de la evolución demográfica de las empresas semejantes a los que las aseguradoras de vida mantienen sobre la dinámica de las poblaciones humanas.

---

<sup>1</sup> Joseph A. Schumpeter: *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942) Harper and Row (págs. 82,83). La traducción es mía.

Gracias a los esfuerzos de Baily, Barstelsman, Doms, Haltiwanger, Dolado, Scarpetta y van Ark, entre otros, existe ahora una corriente pujante de la investigación económica que nos permite ver la destrucción creadora en acción. Este enfoque es complementario del análisis convencional de la contabilidad del crecimiento, que descompone la tasa de crecimiento agregado en las contribuciones procedentes de la expansión del capital, del empleo y del progreso técnico. El nuevo punto de vista pone el acento en los procesos de creación, desarrollo y extinción de las empresas como fuente última de las variaciones de productividad de los sectores productivos y de la economía en su conjunto.

La primera impresión que se extrae del examen de la demografía empresarial, y que confirma la intuición schumpeteriana, es una impresión de heterogeneidad. En cualquier sector de actividad, en cualquier país, la nota dominante es la coexistencia de empresas muy diferentes (en términos de producción, de empleo, de equipamiento y, por supuesto, de productividad).

La radiografía de la población de empresas de cualquier industria refuta el supuesto de la empresa representativa. La productividad media del veinticinco por ciento del total de las empresas del sector que tienen las productividades más altas (las del cuarto cuartil) supera en más del doble a la productividad media del total del sector. Esto quiere decir que, en los países avanzados, la productividad de las empresas más eficientes de un sector puede ser, y es frecuentemente, más de diez veces superior a la de las menos eficientes. Esta desproporción es todavía mayor en las economías en transición (Cuadro 3).

CUADRO 3

RATIO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL CUARTIL SUPERIOR  
A LA PRODUCTIVIDAD DEL SECTOR

<i>Sectores</i>	<i>Francia</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>Holanda</i>	<i>USA</i>
Alimentos	1,88	1,96	2,13	2,51
Textiles	1,52	1,95	1,37	2,08
Autos y otros	1,65	1,88	1,62	2,14

*Fuente:* Fostering Excellence: Challenges for Productivity Growth in Europe (2004).

Pero, como subrayaba Schumpeter, la economía de mercado está en cambio constante, y esto se manifiesta en la dinámica de la demografía empresarial. En cualquier industria, en cualquier período dado, las empresas con alta productividad, o con productividad en aumento, incrementan su cuota de mercado, mientras que las menos eficientes pierden cuota; al mismo tiempo, entran nuevas empresas a probar fortuna en el sector y se retiran y llegan a desaparecer las menos afortunadas.

Cada año, la tasa de rotación de las empresas en un sector (la suma de los porcentajes de las recién nacidas y de las desaparecidas respecto al total del sector) es muy alta, superior al 10%, y este ritmo se mantiene con ligeras variaciones de intensidad en todas las fases del ciclo económico. Incluso en un sector en recesión siguen entrando nuevas empresas (y saliendo muchas otras). En general, la entrada y la salida de empresas de un sector están altamente correlacionadas (Cuadro 4).

Algunos investigadores se han dedicado a estudiar la evolución dinámica de la microestructura industrial en lo que hace referencia a los flujos *brutos* de puestos de trabajo. La tasa de

CUADRO 4  
 DINÁMICA DE LA POBLACIÓN  
 EMPRESARIAL  
 ROTACIÓN MEDIA ANUAL  
 DE EMPRESAS  
 (1989-1994)

Alemania	16,5%
Holanda	16%
Italia	17%
Francia	20%
USA	23%

*Fuente:* OCDE. w.p. n° 348.

rotación (o de reasignación) de empleos es la suma de los puestos de trabajo ganados en las empresas que aumentan el empleo (y en las recién creadas) y de los puestos perdidos en las que reducen el empleo (incluidas las que desaparecen), dividida por el total de empleos del sector a mitad del período. Este indicador mide la intensidad de la reasignación del trabajo desde las empresas que contraen su actividad hacia las que aumentan de tamaño. Los datos muestran que los flujos brutos son un múltiplo de la creación neta de puestos de trabajo y, a pesar de que la atención se centra más en esta última variable, es la tasa de rotación del empleo la que está más relacionada con el proceso de aumento de la productividad. Diversos estudios indican que la rotación del trabajo en España se sitúa en torno al 15% del total de puestos de trabajo. El número de puestos de trabajo que se destruyen cada día laborable en la economía española es superior al total de los despidos ocasionados por la reestructuración de Izar (el número de los que se crean es mucho mayor), aunque, por ser el resultado agregado de miles de decisiones

dispersas, el dato despierta menos interés público que la cifra relacionada con la violencia de los sindicatos.

Otro dato interesante es el tamaño (relativo al de las empresas ya instaladas en el sector) de las empresas entrantes. Es significativo que Estados Unidos es uno de los países donde tienen más facilidad para entrar empresas de menor tamaño (Cuadro 5).

Otra estadística, complementaria de la anterior, es la referente a la dimensión relativa de las empresas que cierran (por sectores y por países). Los datos permiten también computar la distribución de la población de empresas de una industria por edades y, a partir de ahí, calcular probabilidades de supervivencia por edades (y por tamaños) (Cuadro 6).

Llegamos así al examen de las variables que influyen en el crecimiento de la productividad en un sector. La heterogeneidad, esencial en el proceso de destrucción creadora, pone de manifiesto un rasgo del proceso de crecimiento generalmente poco apreciado, a saber, que el crecimiento no depende sólo de la expansión de las empresas buenas, sino (y muy especialmente) de

CUADRO 5  
TAMAÑO RELATIVO DE LAS  
EMPRESAS NUEVAS\*

Alemania	23%
Holanda	38%
Italia	45%
Francia	46%
USA	16%
Reino Unido	30%

\* En porcentaje de la empresa media existente en los sectores industriales.

Fuente: OCDE. w.p. n° 348.

CUADRO 6  
TAMAÑO RELATIVO DE LAS  
EMPRESAS QUE CIERRAN  
(en relación a la media de su sector)\*

Alemania	16%
Holanda	65%
Italia	45%
Francia	52%
USA	18%
Reino Unido	39%

\*En porcentaje de la empresa media existente en los sectores industriales.

*Fuente:* OCDE. w.p. n° 348.

la destrucción de las malas. Por pura aritmética, al desaparecer las empresas menos productivas la productividad media aumenta. En un sentido más profundo, esa desaparición es la consecuencia y la condición a la vez del progreso. Como dijo Harberger, el crecimiento económico no es uniforme como el de la levadura, sino disperso e irregular como el de una colonia de hongos (Cuadro 7).

De todos modos, según la evidencia internacional, el modo más frecuente de aumento de la productividad del trabajo es a través de mejoras dentro de la empresa (esta fuente explica entre la mitad y las tres cuartas partes del incremento de la productividad en cada sector). La entrada y la salida de empresas explican conjuntamente entre el 20% y el 40% de las ganancias sectoriales de productividad. Los cambios en la cuota de mercado de las empresas existentes tienen un impacto menor en el crecimiento de la productividad sectorial (a veces, al igual que el de las empresas entrantes en la industria, es negativo). La salida de

CUADRO 7  
DESCOMPOSICIÓN DEL INCREMENTO  
DE LA PRODUCTIVIDAD  
(1992-1997)

<i>% Crecimiento de productividad y sus determinantes</i>	<i>Países</i>					
	<i>Finlandia</i>	<i>Francia</i>	<i>Italia</i>	<i>Holanda</i>	<i>Reino Unido</i>	<i>USA</i>
Productividad total	5,1	2,2	3,9	3,8	3,2	3,0
Productividad interna de la empresa	3,0	2,0	2,4	2,9	2,4	3,0
Reasignación entre empresas existentes	0,9	0,0	0,4	-0,4	-0,2	-0,6
Nuevas empresas	-0,1	-0,1	0,3	0,6	-0,1	-0,8
Cierre de empresas	1,3	0,3	0,8	0,7	1,1	1,4

*Fuente:* OCDE. w.p. n° 329.

empresas siempre contribuye positivamente al aumento de la productividad, lo cual muestra que la competencia funciona castigando a los menos eficientes.

Cambiando de perspectiva, el crecimiento de la productividad total de los factores (PTF), depende en mayor medida de las transferencias de cuota de las empresas menos eficientes a las más eficientes (efecto, en este caso, siempre positivo) y en menor grado de los incrementos de productividad alcanzados en el seno de las empresas.

La rotación de empresas (las tasas de entrada y salida) además de contribuir directamente, por su efecto aritmético al aumento de la productividad, ejerce un poderoso influjo indirecto sobre las empresas ya instaladas: la presión de la competencia. Existe una correlación fuerte entre los sectores de alta productividad y los ritmos intensos de entrada y salida. En los sectores de alta tecnología, la influencia de las nuevas empresas en el aumento de la productividad es todavía más determinante. Entre las empresas que empiezan, la esperanza de sobrevivir los dos años de edad es inferior al 80%. En Europa la tasa de supervivencia de las empresas jóvenes es inferior a la de Estados Unidos.

Los datos indican que el sector productivo de una economía de mercado es un vasto mecanismo de experimentación. Atraídas por las expectativas de beneficios, las empresas entran en diferentes sectores, pero sin conocer bien ni la dotación de factores adecuada ni las características de la demanda. En la incertidumbre, es razonable empezar a operar la empresa con un tamaño reducido, ciertamente menor que el óptimo. Una vez dentro del sector, las empresas toman decisiones de empleo, inversión y comercialización, tratando de acercarse a la dimensión más favorable. Las que aciertan, prosperan; las ineficientes (o las que tienen mala suerte) desaparecen. De la búsqueda de excelencia a través de la experimentación bajo la presión de la competencia surgen, para las afortunadas, las innovaciones exitosas. El precio del éxito es que una de cada seis empresas desaparece en el primer año de su aparición.

## Los Obstáculos a la Flexibilidad

Si la dinámica del nacimiento, desarrollo y extinción de las empresas es la fuente de los impulsos a la innovación, es evidente que las instituciones que potencian esa flexibilidad de adaptación constituyen factores favorables al crecimiento. Inversamente, las instituciones que obstaculicen la evolución adaptativa de las empresas tenderán a coartar el desarrollo.

Estos efectos de las instituciones sobre la eficiencia empiezan a reconocerse y lo que es más importante, existen varios proyectos en marcha dedicados a tabular su incidencia. El Banco Mundial ha construido una base de datos muy amplia sobre las trabas a la actividad empresarial, en realidad sobre los costes de realización de transacciones en todo el mundo (*The Costs of Doing Business 2005*), que ofrece una panorámica del clima empresarial en 145 países.

Naturalmente, los indicadores disponibles sólo permiten juzgar órdenes de magnitud, pero son ilustrativos de los obstáculos existentes a la práctica de los negocios y, por tanto, a la destrucción creadora (Cuadro 8).

Constituir una empresa requiere en general menos trámites (y es más barato) en USA, Canadá, Australia y Nueva Zelanda que en la UE, pero Europa no es monolítica en este aspecto. No cuesta nada crear una empresa en Dinamarca (y es relativamente expeditivo en el resto de los países nórdicos). En Alemania se necesita mes y medio para realizar los nueve trámites requeridos, y en España, más de tres meses. Por otra parte, en Irlanda, una economía dinámica donde las haya, el número de trámites

CUADRO 8  
COSTES DE CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA

	<i>Número de trámites</i>	<i>Duración (días)</i>	<i>Coste % renta per cápita</i>
Australia	2	2	2,1%
Bélgica	4	34	11,3%
Canadá	2	3	1,0%
Dinamarca	4	4	0,0%
Francia	7	8	1,1%
Alemania	9	45	6,0%
Irlanda	4	24	10,3%
Italia	9	13	16,2%
Nueva Zelanda	2	12	0,2%
España	6	108	16,5%
Suecia	3	16	0,7%
USA	5	5	0,6%

*Fuente:* Banco Mundial.

necesarios es escaso, pero el coste de fundar una empresa es bastante elevado (más de un 10% de la renta per cápita) (Cuadro 9).

La mayor flexibilidad del mercado de trabajo se aprecia claramente en Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelanda y Austria, aunque, en Europa, Bélgica y Dinamarca se acercan a la flexibilidad anglosajona, separándose nitidamente de las economías continentales más rígidas, como Italia, Francia y España (Cuadro 10).

En cuanto a la ejecutividad de las obligaciones, Dinamarca, Finlandia y Suecia son los primeros de la lista en términos de costes. España, Portugal, Italia e Irlanda tienen los sistemas más costosos de ejecución del cumplimiento de las obligaciones.

Otro indicador del clima favorable a los negocios es el índice de actividad empresarial, el porcentaje de los individuos en

CUADRO 9  
 ÍNDICES DE DIFICULTAD DE CONTRATACIÓN  
 Y DESPIDO DE TRABAJADORES

<i>Economías</i>	<i>Dificultad Contratación</i>	<i>Rigidez Horas</i>	<i>Dificultad Despido</i>	<i>Rigidez Empleo</i>
Australia	0	40	10	17
Bélgica	11	40	10	20
Canadá	11	0	0	4
Dinamarca	0	40	10	17
Francia	78	80	40	66
Alemania	44	80	40	55
Irlanda	28	40	20	29
Italia	61	60	30	50
Nueva Zelanda	11	0	10	7
España	67	80	60	69
USA	0	0	10	3

*Fuente:* Banco Mundial.

CUADRO 10  
 EJECUTIVIDAD DE LOS DERECHOS

	<i>Número de trámites</i>	<i>Duración (días)</i>	<i>% Coste*</i>
Canadá	17	346	12,0%
Dinamarca	15	83	6,6%
Finlandia	27	240	7,2%
Francia	21	75	11,7%
Alemania	26	184	10,5%
Irlanda	16	217	21,1%
Italia	18	1.390	17,6%
Portugal	24	320	17,5%
España	23	169	14,1%
Suecia	23	208	5,9%
USA	17	250	7,5%

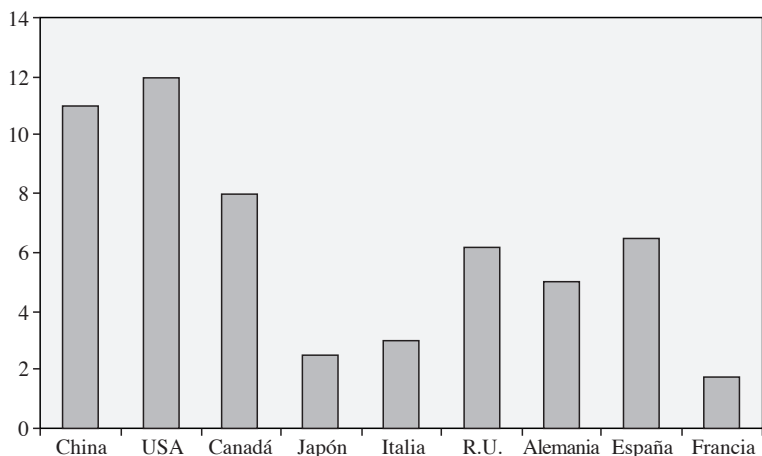
\* Tasas judiciales y honorarios de letrados en proporción al valor de la deuda reclamada.

*Fuente:* Banco Mundial.

edad de trabajar que en el año de la muestra fundan una empresa o dirigen una empresa nueva. En el año 2003, Europa mostró una moderada propensión a la aventura empresarial (con un índice inferior al 2% en Francia, 3% en Italia y más de 6% en España), si se la compara con Canadá (8%), China (11,8%) y USA (12%) (Gráfico 1).

Al examinar los indicadores del coste de hacer negocios se comprueba que no hay uniformidad en su incidencia. Aunque, en general, Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda son las economías más flexibles, ninguna lo es en todas las dimensiones. Y Nueva Zelanda, que lo es en muchas, no se distingue por haber logrado una tasa espectacular de crecimiento en los últimos años. Irlanda, por otra parte, con una de las tasas de crecimiento más elevadas del mundo durante la última década, obtiene calificaciones bajas en varios indicadores de libertad de comercio. Esto sugiere que la dimensión temporal de las reformas es

GRÁFICO 1  
ACTIVIDAD EMPRESARIAL



importante y que también lo es el modo en que diferentes obstáculos a la iniciativa empresarial se influyen recíprocamente.

## **El Crecimiento de la Productividad en Estados Unidos y en Europa**

Desde 1995 el crecimiento de la productividad en Europa ha sido inferior al que ha disfrutado la economía americana. Y esto a pesar de que en algunos países de la UE —concretamente, Francia, Luxemburgo, Bélgica, Alemania, Holanda y Finlandia— el PIB por hora trabajada es superior al de Estados Unidos. Una alta productividad por hora, con bajas tasas de empleo (y con desempleo involuntario), más que un síntoma de eficiencia puede ser el reflejo de una situación de elevados salarios mínimos, de una relación capital/trabajo excesivamente alta y de un alto nivel de gasto público. Hay muchos que no lo ven así, y Olivier Blanchard («*The Future of Europe*»), considera, por ejemplo, que el menor PIB per cápita de Francia (respecto a Estados Unidos) es la consecuencia de una productividad francesa más alta (exactamente un 4% más alta) que ha inducido a los franceses a trabajar menos que los americanos (un 33% menos exactamente), de modo que su mayor capacidad productiva la han gastado en parte en bienes y, en parte, en más ocio.

Sin entrar en las posibles contradicciones de esta tesis con la denuncia que hace el informe Camdessus (del que Blanchard es también coautor) de las deficiencias francesas en materia de innovación y competitividad, resulta más útil acercarse al problema de las comparaciones de productividad desde la perspectiva de la dinámica industrial.

B. van Ark y E. Bartelsman en «*Fostering excellence: Challenges for productivity growth in Europe*» (julio 2004), acaban de realizar este ejercicio comparativo. Basándose en datos a nivel de industria, han podido determinar que desde 1995 la tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo ha sido 2,5% en Estados Unidos y 1,60% en la Unión Europea (en términos de Contabilidad Nacional las cifras serían 1,80% y 1,30%, respectivamente). La ventaja de las cifras industriales es que están construidas de abajo arriba, y no están contaminadas por los errores en la medición de la productividad del sector público.

La diferencia observada en las bases de crecimiento de la productividad no se debe a un dominio absoluto de las empresas americanas en todas las líneas de negocio. Al contrario, en la mitad de los sectores estudiados el crecimiento de la productividad ha sido mayor en la UE que en Estados Unidos. El éxito de Estados Unidos se debe a su dinamismo en un número pequeño de sectores donde la ventaja de las empresas americanas es muy marcada.

De hecho, el comportamiento de cinco sectores determina el 60% del aumento de la productividad de USA en el período 1995-2003: comercio mayorista, comercio minorista, semiconductores, servicios bancarios y otros servicios financieros. En los sectores en que el crecimiento de la productividad es mayor, las empresas americanas tienen también cuotas de mercado mayores y contribuyen por ello todavía más al crecimiento medio de la productividad (Cuadro 11).

Aunque los sectores de mayor crecimiento en Estados Unidos crecen mucho más rápidamente que los más dinámicos de

CUADRO 11  
TASA DE CRECIMIENTO MEDIO ANUAL  
DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN DIVERSOS  
SECTORES DURANTE 1995-2002

<i>Sectores</i>	<i>USA</i>	<i>E.U.</i>
Semiconductores	46,3%	50,1%
Equipos Oficina	39,6%	35,1%
Comercio Mayorista	7,2%	1,6%
Comercio Minorista	6,1%	1,5%
Comunicaciones	7,1%	8,7%
Seguros y Fondo de Pensiones	1,8%	-1,1%
Químico	2,1%	4,2%
Construcción	0,3%	0,8%

*Fuente:* Van Ark y Bartelsman: «Fostering Excellence: chall allenges for Productivity growth in Europe» Julio 2004. Maastricht.

la UE, no hay una gran diferencia en el desempeño entre la empresa media de USA y la empresa media de la UE del mismo sector. Son las empresas americanas pertenecientes al cuartil de productividad más alta las que dominan abrumadoramente a las mejores europeas y determinan la diferencia de productividades.

Van Ark y Bartelsman demuestran que una de las causas de la ventaja de USA reside en la gran variabilidad de las tasas de crecimiento de la productividad entre las industrias, resultado presumiblemente de una mayor experimentación. En la UE hay menos variabilidad en el crecimiento de la productividad, entre empresas y entre industrias; las empresas recién creadas contribuyen menos al crecimiento de la productividad; y las cuotas de mercado cambian muy lentamente, con lo que no hay margen para la destrucción creadora.

Es interesante examinar el papel de la TIC en la dinámica del crecimiento porque revela las claves de la diferencia entre el desempeño de Europa y el de Estados Unidos.

En los sectores productores de TIC no hay gran diferencia de productividad entre Estados Unidos y Europa. Por cierto que en el sector de las comunicaciones la productividad aumenta más rápidamente en Europa que en Estados Unidos. En los sectores no relacionados con la revolución de TCI (ni productores ni consumidores directos de Informática o de Telecomunicaciones), el incremento de la productividad es superior en Europa. La diferencia decisiva, a favor de Estados Unidos, está en el crecimiento de la productividad en los sectores utilizadores de TCI, una diferencia de tres puntos porcentuales. Los grandes usuarios de tecnología de la información son precisamente los sectores que vimos anteriormente: el comercio mayorista, el comercio minorista y el sistema financiero (Cuadro 12).

En el crecimiento de la productividad, la clave no está en la producción de tecnología sino en su inteligente aprovechamiento.

CUADRO 12

TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD  
DEL TRABAJO EN LA UE Y EN USA EN SECTORES  
PRODUCTORES DE TCI, SECTORES CONSUMIDORES  
DE TCI Y OTROS (PERÍODO 1995-2000)

	<i>UE</i>	<i>USA</i>
Economía	1,6	2,5
Productores de TCI	8,5	9,3
Usuarios de TCI	1,7	4,8
Otros Sectores	1,0	0,5

*Fuente:* Elaboración propia.

Gracias a la gran competencia en los mercados de servicios, Estados Unidos ha puesto los cimientos para la explotación intensa de las nuevas tecnologías. En Europa, las reglamentaciones sobre el mercado de trabajo, los horarios comerciales y las restricciones al uso del suelo y a la implantación de grandes superficies, han reprimido la aplicación de las nuevas tecnologías a la distribución, impidiendo la configuración de sectores eficientes.

## **Conclusiones**

Es indudable que en los últimos diez años se ha producido un distanciamiento entre la productividad del trabajo en Estados Unidos y la productividad europea que, dada la actual fase del ciclo, se mantendrá por algún tiempo.

El crecimiento de la productividad de Estados Unidos está basado en el dinamismo de su economía y en la flexibilidad de sus instituciones que han permitido aprovechar en los sectores relevantes las ventajas de la nueva revolución tecnológica. Las reformas institucionales se iniciaron bajo la presidencia de Reagan, de modo que tardaron diez años aproximadamente en empezar a producir efectos.

En Europa, la Comisión Europea ha impulsado muchas reformas tendentes a fortalecer el mercado único y a favorecer la competencia. En la medida en que el mercado único se consolide es razonable esperar que se produzca una aceleración de la productividad en Europa en el futuro. La condición para que esto ocurra reside en la eliminación de las trabas a la libertad de comercio, la construcción de un sistema educativo sólido y el alineamiento apropiado de los incentivos al trabajo y a la innovación.

## **Bibliografía**

- BAILY, MARTIN: «*The Sources of Economic Growth in OECD Countries*» (2003) International Productivity Monitor, nº7.
- BAILY, MARTIN y JACOB KIRKEGARD: *A Radical Transformation of the European Economy*. (2004). Institute for International Economics.
- BAILY, MARTIN: «*Recent Productivity Growth: The Role of Information Technology and Other Innovations*». (2004) F.R.B. of San Francisco Economic Review.
- BLANCHARD, OLIVIER: «*The Economic Future of Europe*». (2004) Journal of Economic Perspectives, nº
- BARTELSMAN, ERIC y MARK DOMS: «*Understanding Productivity: Lessons from Longitudinal Microdata*». (2000) Journal of Economic Literature, vol. 83, nº 3.
- BARTELSMAN, ERIC, JOHN HALTIWANGER y STEFAN SCARPETTA: «*Microeconomic Evidence of Creative Destruction in Industrial and Developing Countries*» (octubre 2004) IZA D.P. nº 1374.
- CARBAJO, ALFONSO: «*El Informe Camdessus*». (2004) Cuadernos de Información Económica, nº 183.
- DE GROOT, HENRI, R. NAHUIS y P. TANG: «*Is the American Model Miss World ?*» CPB Discussion Paper nº 40 (octubre 2004).
- DE LA DEHESA, GUILLERMO: *Quo Vadis Europa?* (2004) Alianza Editorial. Madrid.
- DOLADO, J. y R. GÓMEZ: «*Creación y destrucción de empleo en el sector privado manufacturero español: un análisis descriptivo*». (1995). Investigaciones Económicas, vol. XIX.
- GÓMEZ-SALVADOR, RAMÓN, JULIÁN MESSINA y GIOVANNA VALLANTI: «*Gross Job Flows and Institutions in Europe*». (2004) B.C.E., w.p., nº 318.

- GORDON, ROBERT J.: «*Why was Europe Left at the Station when America's Productivity Locomotive Departed?*» (marzo 2004) CEPR. Londres.
- GORDON, ROBERT J.: «*Two Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier*» (marzo 2004) CEPR. Londres.
- HALTIWANGER, JOHN y SCOTT SCHUH: «*Gross Job Flows Between Plants and Industries*». (1999) New England Economic Review.
- HERCE, JOSÉ ANTONIO: «*¿Cuan diferentes son las economías europea y americana?*» (2004) FEDEA, documento de trabajo 2004-02.
- MCMILLAN, JOHN: «*A Flexible Economy? Entrepreneurship and Productivity in New Zealand*». (2004) G:S.B., Stanford University.
- Netherlands' Ministry of Economic Affairs: «*Fostering Excellence: Challenges for Productivity Growth in Europe*». (2004). Documento para el Consejo Informal de 2 de Julio en Maastricht.
- O'MAHONY, MARY y BART VAN ARK (coordinadores). «*EU productivity and competitiveness: An industry perspective*». (2003). Comisión Europea
- PRESCOTT, EDWARD: «*Why Do Americans Work So Much More Than Europeans?*» (2004) Federal Reserve Bank of Minneapolis. Quarterly Review, Vol. 28 - nº 1.
- RUANO, SONIA: «*Dinámica del Empleo y de la Productividad. ¿Qué nos enseñan los datos microeconómicos?*» (2002) Economía Industrial nº 348.
- World Bank: «*Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*». (2004) Oxford University Press.