

# **Economía Europea: algunas cosas no se están haciendo bien**

JOSEP M. CARRAU\*

Cuando en los tiempos presentes se establece cualquier tipo de comparación o de relación entre Europa continental y Estados Unidos, no es ocioso recordar los muchos valores compartidos, las intensas relaciones comerciales, los intereses comunes y las similitudes culturales que nos unen. Sin embargo, a pesar de ese formidable bagaje, los sistemas económicos de las dos áreas presentan marcadas diferencias que deberían ser vistas no tanto como contrapuestas, sino como una oportunidad de aprendizaje mutuo, en una sinergia de perfeccionamiento que debería beneficiar a ambas partes. Estas diferencias se han hecho bien patentes en la evolución que han seguido las economías de la zona del euro y de los Estados Unidos desde el fin de la

---

\* Director del Servicio de Estudios de «La Caixa». Es Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona y Master en Dirección de Empresas por ESADE. Además de Director del Servicio de Estudios, es el Director del programa de becas para ampliación de estudios en el extranjero y de la Colección de Estudios Sociales de la Fundación «La Caixa».

burbuja tecnológica a principios de este siglo. Los diferentes resultados de uno y otro aconsejan a Europa tomar buena nota de lo que hace su socio atlántico.

Así, la recuperación de la economía americana ha sido mucho más enérgica que en Europa. A pesar de que la distinta contabilización de ciertos componentes tecnológicos en el producto interior bruto aumenta las diferencias entre Estados Unidos y Europa a favor del primero, y a pesar también de los grandes desequilibrios que presenta la economía del otro lado del Atlántico, las diferencias son considerables y es bien patente que hay ciertas cosas que se han hecho bien en América.

Como veremos más adelante, estos logros no se sustentan en los ya conocidos tópicos del amor al riesgo, de la libre iniciativa o del mayor optimismo que transpira en el país de los *westerns*. Lo que más ha ayudado a caracterizar este difícil periodo de la economía americana, y que además es ciertamente digno de elogio, es la capacidad de corregir errores de forma rápida, liberando recursos de capital y trabajo para las actividades que aporten valor añadido, fomentando así la recuperación. Bien podría ser esta faceta de la corrección de errores, denominada flexibilidad en un excesivo afán de simplificación, el elemento al cual la Unión Europea debería prestar más atención si quiere mantener los niveles de bienestar alcanzados.

Durante la guerra fría, cuando la URSS era temida, y algunos la consideraban una alternativa viable, las diferencias entre el tipo de capitalismo de la Unión Europea y el de los Estados Unidos eran percibidas en determinados ámbitos como algo insignificante, y a la larga podrían incluso converger. Sin embargo,

después del colapso de la URSS esa *alternativa viable* dejó de existir. La ausencia de tal opción, tan drásticamente diferente, hizo que afloraran las grandes diferencias existentes entre las maneras de hacer de Europa y América. En los últimos tiempos, cada vez parece que éstas son más marcadas. Aunque esto es a veces deliberadamente exagerado, el fuerte contraste en la forma de afrontar las consecuencias del final de la burbuja tecnológica y los diferentes resultados obtenidos en la posterior recuperación entre Estados Unidos y la zona del euro llaman ciertamente la atención.

Una primera y sana puntualización a hacer, necesaria cuando nos referimos a las diferencias entre Europa y Estados Unidos, es no olvidar los grandes nexos que unen a sus sociedades respectivas, a pesar de lo que algunos quisieran ver. En primer lugar, las relaciones comerciales entre ambas regiones son muy intensas. Estados Unidos es el primer socio comercial de la UE. En Estados Unidos, el comercio con Canadá y México es muy importante, pero las importaciones provenientes de la zona del euro representan el 14% del total, y esta cuota viene creciendo desde la creación del euro.

Y más allá de las relaciones comerciales o de los intereses puramente económicos en general, Estados Unidos aún es la región del mundo que comparte más valores sociopolíticos con Europa Occidental, estando su linaje cultural estrechamente ligado al del viejo continente. Así, a pesar de eventuales guerras comerciales o enfrentamientos por cuestiones fiscales, de negocios o de empresas, la intensidad de las relaciones económicas apenas se ha deteriorado. Europa y Estados Unidos aún van de

la mano, y tendrían que continuar así por mucho tiempo para el bien de muchos. No olvidemos que las relaciones entre Estados Unidos y la UE están institucionalizadas en la denominada Nueva Agenda Transatlántica, un marco de asociación de significado global diseñado en 1995 que abarca múltiples y variados aspectos —desde la promoción de las reformas políticas y económicas en Ucrania a la lucha contra el SIDA— y que constituye un valioso marco de diálogo y conciliación.

Hecha esta necesaria matización, la existencia de ciertas diferencias en el hacer económico de ambas sociedades es innegable, y esta diferencia debería tener una lectura positiva. Unas diferencias que deberían ser vistas como una oportunidad de aprender los unos de los otros. La coexistencia de dos formas de ver la economía, lejos de ser perjudicial, es garantía de la mejora y pervivencia del sistema.

Abundando en esta idea, y retornando al fuerte contraste entre la vigorosa recuperación económica que han experimentado los Estados Unidos y la apatía del crecimiento europeo, parece que los consejos deberían ir esta vez de oeste a este. Cada vez más a menudo, analistas y gurús deben modificar al alza las previsiones de crecimiento americano, al tiempo que postergan la anhelada recuperación europea. En el tercer trimestre de 2004, la economía de Estados Unidos crecía al 4,0% interanual y su inversión lo hacía en niveles cercanos al 10%. En contraste, la economía de la zona euro presentaba un crecimiento del 1,8% y su inversión, un 1,6%. Si los datos puramente coyunturales ya son de por sí bien indicativos, la evolución desde el punto más bajo de la pasada burbuja tecnológica (tercer trimestre de 2001

para el PIB de Estados Unidos y cuarto trimestre para Europa) presenta un contraste preocupante. Estados Unidos creció un 10,3% y la zona euro, sólo un 3,4%. En términos de inversión, las diferencias empiezan a ser escandalosas. Siempre cogiendo como referencia el punto más bajo, en este caso el del componente inversor, la inversión de Estados Unidos creció un 15,2%, mientras que en la zona euro se quedó en un muy flojo 1,4%.

Aunque la mejor evolución de la economía americana en términos de crecimiento es clara, en economía hay que tener cierta precaución al hacer afirmaciones categóricas, y no hay que olvidar responder a críticos y escépticos. Desde una óptica europea puede argüirse que en la comparación ésta no debería salir tan mal parada. En primer lugar, está la diferente contabilización de los elementos del producto interior bruto. La contabilidad nacional de Estados Unidos tiende a sobrevalorar la inversión en equipo y software informático con relación a Europa, tanto en lo que se refiere a gasto como a la deflactación de sus componentes. Este componente ha sido uno de los protagonistas del crecimiento de los 90. En consecuencia, las cifras oficiales tienen a agrandar el crecimiento del producto interior bruto americano, y sus muchos indicadores derivados, y a disminuir o a dejar iguales a sus homólogos europeos.

Otro factor que ayuda a la mejora de la prestación económica americana relativa a la zona euro es el diferente crecimiento de la población. La mayor tasa de crecimiento del número de habitantes estadounidense hace que la diferencia entre el incremento del producto interior bruto de las dos zonas sea mayor que la diferencia en el incremento de la renta per cápita. En cualquier

caso, una población dinámica, con una tasa de natalidad relativamente elevada y un flujo de inmigración positivo, inevitablemente conduce a una economía mucho más dinámica que otra cuyo crecimiento vegetativo de la población esté estancado.

Estas dos lanzas a favor de la prestación económica europea pueden suavizar las diferencias entre unos y otros, pero no eliminarlas, ya que éstas siguen siendo notables en el periodo considerado. Además, también vienen a exhibir dos carencias. La diferente contabilización de los elementos de las nuevas tecnologías en el producto interior refleja el distinto enfoque hacia las mismas en las dos orillas del Atlántico. Si este hecho es discutible, el segundo lo es mucho menos. El mérito estadounidense no está tanto en conseguir unas menores tasas de desempleo como ser capaz de generar empleo para una masa laboral creciente, lo cual implica la necesidad de crear oportunidades de inversión, nuevos proyectos y explorar nuevos sectores. En términos futbolísticos, se trata más de marcar goles que de evitarlos, y eso es exactamente lo que hace la economía americana.

Una segunda crítica, mucho más sólida, a la idoneidad del sistema de los Estados Unidos está en los fuertes desequilibrios que presenta su economía, tanto en sus cuentas públicas como en su balanza de pagos. Las ayudas fiscales puestas en marcha para sacar a la economía de la recesión acabarán agotándose, como ya se está dando marcha atrás a la extraordinariamente laxa política monetaria de la Reserva Federal. La pérdida del rigor fiscal y el espectacular deterioro del sector exterior no los podría resistir un país que no dispusiera de una moneda como el dólar, que pese a todo sigue siendo la referencia del sistema

monetario internacional. Sin embargo, también esta crítica debería ser puesta en cierta perspectiva. ¿Tan importante es equilibrar una economía vital, en crecimiento, capaz de generar ilusiones y que fomenta un espíritu empresarial que la ha convertido en el corazón vital de la economía global? Es cierto que Estados Unidos debe preocuparse por sus déficit exterior y público, pero no lo es menos que Europa y Asia también deberían preocuparse por sus demandas internas apáticas, y sobre todo por las razones que hay detrás de esa apatía. Al fin y al cabo, un mayor crecimiento de las demandas internas de Europa y Asia ayudaría a enjugar los déficit americanos, quitándoles la responsabilidad de tener que actuar de locomotora de la economía internacional en lo que va de siglo.

Hasta aquí hemos constatado los hechos, hemos hecho puntualizaciones y hemos tomado precauciones para críticos y escépticos. Pero debemos fijarnos ahora en los detalles y las causas del crecimiento de los Estados Unidos, para ver en qué cosas debería fijarse Europa. Llama sobre todo la atención el diferente comportamiento de la inversión a ambos lados del Atlántico. Una primera ayuda a la rápida recuperación de la inversión estaría en la naturaleza misma de los productos tecnológicos, que se vuelven obsoletos con cierta rapidez. Esto hace más imperativa la necesidad para reponer capital. Así, por un lado se elimina la sobrecapacidad que podría haber en la industria y, más importante aún, se facilita un efecto acelerador de la inversión que beneficia el crecimiento. Pero la variable fundamental que determina la inversión es la expectativa de rentabilidades de esa inversión. Los beneficios empresariales también

han experimentado una notable recuperación desde 2001. La participación en el producto interior bruto de los beneficios empresariales de las empresas no financieras ha pasado de un 3,2% a finales de 2001 al 5,5%.

Los datos agregados pueden esconder el dramatismo de los cambios de estos últimos tres años. Si miramos más detalladamente la evolución de los beneficios en los sectores más afectados por el final de la burbuja financiera, el cambio de dirección es drástico. A inicios de 2001 las empresas del sector de ordenadores y equipo electrónico incurrieron en unas pérdidas de 19.000 millones de dólares; a finales de ese mismo año se rozaban los 80.000 millones de pérdidas. En el momento actual, si bien la industria no ha salido de los números rojos, estas pérdidas se han reducido a menos de 16.000 millones. En el conjunto de bienes duraderos, la recuperación ha sido espectacular. A lo largo de 2001 se pasó de tener unos beneficios de 87.000 millones a unas pérdidas de 6.000 millones; pero desde entonces los resultados han ido mejorando paulatinamente hasta los 95.000 millones de dólares. Otro sector particularmente afectado fue el de información y telefonía. En éste, a inicios de 2001 las pérdidas ya eran de 21.000 millones de dólares. Cuando la crisis arreció, a finales de 2001, las pérdidas alcanzaron los 34.000 millones. Sin embargo, estos números rojos se redujeron con celeridad y en el último trimestre los beneficios del sector ya superaban los 16.000 millones de dólares.

En la búsqueda de las causas del vigor inversor y de la recuperación de los beneficios es fácil caer en el tópico del espíritu emprendedor del nuevo mundo, del especial optimismo de los

estadounidenses y su favorable actitud a tomar riesgos, a veces ciertamente excesivos. Sin embargo, por un momento vamos hacer lo contrario. El éxito de los nuevos proyectos de inversión es casi siempre relativamente bajo: Según algunos estudios, en conjunto apenas alcanza el 25%: tres de cada cuatro nuevas aventuras empresariales fracasan. No podemos olvidar al respecto la ingente destrucción de capital, o su uso en actividades de poco valor añadido, de finales de la década de los 90. El exceso de optimismo y las profecías de nuevas eras se pagaron caras. Si, siguiendo esta línea argumental, no existe una varita mágica que permita a los estadounidenses acertar más que los europeos, si los americanos también se equivocan ¿dónde está la causa de su vigorosa recuperación? ¿Cuáles son los mimbres que los europeos deberían utilizar para mejorar sus prestaciones económicas?

La respuesta puede estar en la capacidad de reconocer los propios errores y sacar consecuencias de los mismos, en una humildad intelectual que raras veces se menciona cuando se habla del otro lado del Atlántico. Porque reconocer errores y despilfarro de recursos ingentes implica valentía y, por qué no decirlo, cierta humildad. A veces, en un excesivo afán de simplificar, se habla de flexibilidad, que acaba siendo flexibilidad laboral únicamente. Pero esto sería erróneo y limitaría en exceso nuestra perspectiva.

La flexibilidad, desde luego, está a la vista. Las pérdidas de empleos en los sectores más afectados fueron realmente drásticas y dolorosas. En el sector de ordenadores y productos electrónicos, entre inicios de 2001 y otoño de 2003 se perdieron más de medio millón de empleos, un 29% del total del sector. Dentro de este mismo sector, en la rama de equipos de comu-

nicaciones, las pérdidas de empleo llegaron al 40% del total. Por otra parte, los escándalos que han acabado con ejecutivos procesados no deben pasarse por alto. Pero lo más notorio ha sido la desaparición de modelos de negocio enteros. Desde 2001 han desaparecido más de 1000 empresas de las llamadas *dotcom*, de Internet. Nombres como Lifeminders o Webvan han pasado a la historia. Por ejemplo, Webvan, la «red de la furgoneta», tenía la rimbombante intención de devolver las mañanas de los sábados a los habitantes del área de la bahía de San Francisco, liberándolos de la necesidad de hacer las compras semanales in situ. Diez minutos de Internet serían suficientes. El problema de ligar la electrónica con una actividad donde la evaluación visual y el pesado transporte eran primordiales, resultó no dar los valores añadidos esperados. Los beneficios no llegaron, y en fecha tan temprana como el 9 de julio de 2001, sólo 20 meses después de su salida a bolsa, Webvan simplemente desapareció.

Esta corrección de errores es un factor que libera recursos productivos con relativa rapidez, y los emplea donde podrían aportar mejores cosas, fomentando así el crecimiento inversor y, por ende, el crecimiento en general. Pero la economía americana tiene aquí un aliado institucional de primer orden, y ese aliado son sus mercados financieros. Dada la apetencia por el riesgo que presentan los negocios estadounidenses, y dada la ya comentada baja tasa de éxito, no olvidemos que crear e innovar siempre implica tener el viento de frente. El mercado impone una prima a los capitales requeridos. Su profundidad y liquidez lo convierte en un implacable vigía de la situación, haciendo

muy difícil que grandes cantidades de capital queden durante largo tiempo subutilizadas en actividades con poca salida.

En estrecha relación con la liberación de recursos productivos para su uso más adecuado, no deberíamos obviar una segunda institución de importancia angular, que son los impuestos. A menudo se comenta la mayor participación de la población activa de Estados Unidos en la actividad productiva, en comparación con la población europea. Esto no debería ser ni malo ni bueno en un principio. Los individuos pueden escoger entre niveles de renta y niveles de ocio. Sacrificar uno por el otro no debería ser objeto de valoración. Sin embargo la cuestión clave aquí es si realmente estamos hablando de una elección. Un mayor nivel impositivo introduce un sesgo en esta elección, porque hace pagar impuestos sobre la renta pero no sobre el ocio, y existen razones para pensar que el sistema impositivo reinante en la zona del euro tiene una notable influencia en las diferencias que se encuentran entre ambas orillas del Atlántico.

Esta cuestión tiene cierta importancia. Desde 1945 hasta 1970 Europa creció con mucho vigor y se acercó con celeridad a los niveles de renta de los Estados Unidos. Creó un sistema de bienestar y unas condiciones de vida que se convirtieron en la divisa del Continente, casi en un reclamo ideológico tanto para antiguos miembros como para los nuevos. Pero desde mediados de los años 70 este proceso de igualación con la renta estadounidense se detuvo. La razón no está tanto en la baja productividad o en el atraso tecnológico de Europa, sino en su escasa tasa de actividad, que ha evolucionado en una dirección opuesta a la americana.

Si a este estancamiento del progreso relativo de Europa se le añade una población en continuo envejecimiento, y la necesidad y el deseo de mantener el generoso Estado del bienestar, la respuesta a la pregunta sobre si se puede hablar de elección entre ocio y renta, cobra un matiz diferente. Es de esperar que muchos europeos se preocupen de mantener e incrementar sus niveles de bienestar, lo que implica también niveles de renta. Si es así, es bastante plausible que la actual elección europea entre ocio y trabajo sea inconsistente con los deseos reales de su población, y el sistema impositivo sea una importante razón de tal inconsistencia.

En definitiva, vistos el crecimiento de los últimos tres años, el muy diferente nivel de inversión, la vigorosa recuperación de la economía estadounidense y teniendo en cuenta todos los matices que se han mencionado, así como las razones de la recuperación americana, hay tres cosas dignas de atenta observación por parte europea. El primer lugar, está la capacidad de corregir errores y cambiar modelos de negocio, fruto no tanto del optimismo sino de cierta humildad y pragmatismo, que libera recursos para darles los mejores usos posibles. En segundo lugar, están unos mercados financieros que contribuyen de forma notable a fomentar el dinamismo económico. En tercer lugar, nos encontramos frente a un sistema impositivo que fomenta y premia más la actividad y la laboriosidad. Entender y aceptar estas lecciones en Europa es una cuestión que trasciende el ámbito puramente económico, pero sería muy recomendable tomar buena nota de estos fundamentos de la prosperidad americana para que el Continente no quede definitivamente descolgado de la cabeza de la economía del siglo XXI.