

## ¿QUÉ LE PASA A LA ECONOMÍA EUROPEA?

La economía europea se encuentra en muy mala situación<sup>1</sup>. Alemania parece hallarse en recesión y en el resto del continente el crecimiento se ha estancado. La política monetaria del Banco Central Europeo es demasiado restrictiva, mientras que la política presupuestaria se ve constreñida por el infame Pacto de Estabilidad, que obliga perversamente a los Estados a reducir sus déficit presupuestarios en un momento de ralentización económica. Finalmente, el desempleo, ya alto, está volviendo a crecer y las aportaciones al bienestar se ven cada vez más erosionadas. En el mundo desarrollado de habla inglesa, en cambio, se observa un aparente dinamismo. Aparte de los notables resultados de Irlanda, Australia y Canadá (tres países en los que se ha producido un rápido e ininterrumpido crecimiento durante más de un decenio), tanto Estados Unidos como Gran Bretaña pueden ufanarse de notables éxitos económicos. Parecen haber resistido mejor el pinchazo de la burbuja de la alta tecnología, se han beneficiado ampliamente de políticas macroeconómicas más flexibles y se han mantenido cerca del pleno empleo durante varios años. Parecería así que el sistema liberal de mercados desregulados funciona incomparablemente mejor que las economías más consensuadas, pero también mucho más rígidas, del continente europeo. Y los tristes resultados de Japón durante la última década refuerzan aún más esta conclusión.

Como siempre que se intenta describir una situación a grandes brochazos, el párrafo anterior es acertado en parte, pero también contiene varias simplificaciones, exageraciones y medias verdades. Por un lado, las impresiones a primera vista se ven a menudo dominadas por los acontecimientos más recientes y carecen de perspectiva a largo plazo. En ese plano, los méritos y deméritos relativos del sistema anglo-estadounidense frente al del continente europeo son mucho menos evidentes. Por otro, no se menciona que los recientes éxitos de Estados Unidos y Gran Bretaña son difícilmente sostenibles. En ambos países, el aumento de la producción y la disminución del desempleo se han visto en gran medida

---

<sup>1</sup> El autor desea agradecer a Andrew Glyn y Chris Allsopp sus valiosos comentarios, sin atribuirles ninguna responsabilidad.

impulsados por una acumulación de la deuda de las familias que ha reducido los ahorros personales a niveles excepcionalmente bajos. El aumento del precio de la vivienda ha sido una de las causas principales de estas tendencias. Cuando el precio de la vivienda vuelva a bajar y los ahorros familiares recuperen niveles más normales, es muy probable una fuerte desaceleración de la demanda de los consumidores.

Pero aun teniendo en cuenta esas matizaciones, el crecimiento en la eurozona y sus índices de desempleo parecen relativamente preocupantes tanto a corto como a medio plazo. De hecho, el pinchazo del disparatado endeudamiento estadounidense podría empeorarlos aún más. No son sólo las familias estadounidenses las que se han superendeudado, sino el conjunto de la economía estadounidense. Se ha generado así un déficit por cuenta corriente que la mayoría de los observadores consideran insostenible y cuya corrección requerirá un debilitamiento sustancial del dólar, proceso que ya ha comenzado. La depreciación del dólar ayudará a Estados Unidos, elevando la competitividad y los precios, una nueva aspiración ahora que algunos países están al borde de la deflación. Sin embargo, perjudicará (ya está perjudicando) a uno de los pocos puntales de la economía europea, las exportaciones. El debilitamiento de la competitividad, dicho de otro modo, se añade a los problemas económicos de Europa y es muy probable que se mantenga en el próximo futuro.

Este breve artículo comienza repasando los resultados de unos y otros durante las tres últimas décadas, sugiriendo que son mucho más uniformes de lo que se podría pensar en todas las áreas importantes. Luego pasa revista a los habituales argumentos utilizados para criticar el modelo continental (y alabar el anglo-estadounidense), poniendo de manifiesto que aunque algunos de ellos son efectivamente válidos, en particular en el área de las decisiones económicas, otros son poco convincentes. Finalmente ofrezco una breve perspectiva de futuro, que aunque sólo sea por razones demográficas será probablemente menos dinámico en toda Europa que en el pasado.

### *Comparaciones trasatlánticas*

Es innegable que el comportamiento de la eurozona viene siendo últimamente insatisfactorio. En los tres años transcurridos desde el máximo cíclico de 2000, el crecimiento puede haber alcanzado una media anual de apenas el 1 por 100, acercándose al 0,5 por 100 de Japón y bastante por debajo de las tasas de crecimiento del 2 por 100 de Estados Unidos y Gran Bretaña<sup>2</sup>. Pero con una perspectiva algo más amplia el panorama no es tan oscuro. El cuadro 1 presenta el crecimiento del PIB entre 1973, el año que para muchos supuso el fin de la «época dorada» de posguerra, y 2003.

---

<sup>2</sup> Las cifras para 2003 se basan en previsiones elaboradas por Oxford Economic Forecasting.

CUADRO 1. *Comportamiento económico a largo plazo, 1973-2003*

	Aumento del		
	PIB	PIB per cápita	Tasa de desempleo
Eurozona	2,3	2,0	7,9
Estados Unidos	3,0	1,6	6,4
Gran Bretaña	2,3	2,0	7,3
Japón	3,0	2,5	2,9

*Fuentes:* Banco de Datos de la OCDE, Comisión Europea, *European Economy* y estimaciones y previsiones del Oxford Economic Forecasting para 2002-2003. Las cifras del PIB son tasas de crecimiento, y la tasa de desempleo es el porcentaje de la fuerza de trabajo.

Durante estos tres decenios el crecimiento británico y de la eurozona son parecidos y no se hallan muy por debajo del de Japón y Estados Unidos. El aparente dinamismo de este último se debe en gran medida a la expansión demográfica. Si se tiene en cuenta el crecimiento de la población, el crecimiento del PIB per cápita resulta más alto en Europa que en Estados Unidos. Por otra parte, es el aumento del nivel de vida el que determina en último término el éxito económico de los distintos países.

Sin embargo, hay tres factores que podrían modificar esta conclusión. En primer lugar, aunque el PIB per cápita ha venido aumentando poco más o menos con la misma tasa en todo el mundo desarrollado, los niveles de vida siguen siendo todavía muy diferentes. En particular, la Europa continental (pero también Gran Bretaña y Japón) aparece significativamente por debajo de Estados Unidos. Las comparaciones del PIB per cápita en relación con la capacidad de compra, ya sean de la OCDE o del Banco Mundial, sugieren que en los primeros años del siglo XXI los estadounidenses todavía eran un 30 por 100 más ricos que los europeos continentales. Con otras palabras, se han visto frustradas las expectativas de que durante los últimos tres decenios el PIB per cápita creciera mucho más rápidamente en la eurozona que en Estados Unidos, como había venido sucediendo durante la «época dorada», prosiguiendo con ello un proceso de alcance gradual.

En segundo lugar, no sólo no ha habido un crecimiento diferencial significativo en favor de Europa, sino que durante la última década esa diferencia ha desaparecido prácticamente. Mientras que el crecimiento en la eurozona se frenaba, en Estados Unidos se aceleraba. Y eso sucedía no sólo con el PIB per cápita, sino también, lo que es más importante, con la tasa de aumento de la productividad del trabajo, que es el determinante último del nivel de vida. Si tales tendencias se mantienen, como muchos esperan, la brecha entre ambas áreas se ampliará aún más. En tercer lugar, los resultados europeos se ven ensombrecidos por la tasa de desempleo significativamente más alta desde comienzos de la década de 1970, frente a los resultados mucho más favorables durante la «época dorada». De hecho, la posición relativa de Europa en este terreno ha ido empeorando progresivamente. Mientras que a finales de la década de

1970 y durante la de 1980 la tasa de desempleo no era muy diferente de la anglo-estadounidense, a finales de la década de 1990 y en los primeros años del nuevo siglo la diferencia se ha hecho sustancial. Así, en 2000-2003 tanto Estados Unidos como el Reino Unido (así como Japón) podían jactarse de una tasa de desempleo, en términos comparables, de sólo el 5 por 100, mientras que en la eurozona era del 8,5 por 100 (y creciente).

De estos tres problemas, resulta que el primero es el menos significativo, ya que los datos oficiales pueden disfrazar en buena parte la realidad. El cuadro 2 presenta con mayor detalle la diferencia de nivel de vida entre Estados Unidos y la eurozona. Comienza mostrando la diferencia en las estimaciones sobre la paridad del poder de compra mencionada anteriormente, y luego la explica mediante una simple identidad que atribuye esa diferencia a tres factores importantes. En primer lugar, los europeos son más pobres que los estadounidenses porque la proporción de los que trabajan es menor. La tasa de empleo –esto es, la parte de la población que tiene un empleo– es notablemente más baja en la eurozona que en Estados Unidos (tanto como un 15 por 100). En segundo lugar, también son más pobres porque la gente con empleo trabaja bastantes menos horas: de nuevo un 15 por 100. Y en tercer lugar, los europeos son más pobres porque su productividad por hora es más baja que en Estados Unidos.

CUADRO 2. *Nivel de vida en Europa como porcentaje del nivel en Estados Unidos*

	1999-2001
PIB per cápita	69
debido a <sup>a</sup> :	
Tasa de empleo <sup>b</sup>	84
Horas trabajadas	86
PIB por hora trabajada	96
Corrección debida a la preferencia europea por el ocio (50 por 100 de la diferencia eurozona-Estados Unidos en tasa de empleo y horas trabajadas)	+15
PIB per cápita – primer ajuste	84
Corrección debida al mayor gasto estadounidense en climatización, transporte, seguridad, etc. (7,5 por 100 de la diferencia eurozona-Estados Unidos)	+7,5
PIB per cápita – segundo ajuste	92

<sup>a</sup> La diferencia entre el PIB per cápita de las dos áreas se puede explicar mediante la siguiente identidad:  $Y/P = NP \times H/N \times Y/H$ , donde  $Y$  es el PIB,  $P$  la población,  $N$  el número de empleados y  $H$  el número de horas trabajadas por año.

<sup>b</sup> Porcentaje de la población con empleo.

Fuente: Estimaciones del autor, haciendo uso del Banco de Datos de la OCDE; cifras redondeadas.

Sorprendentemente, quizá, este último factor no es tan importante. La productividad de una hora de trabajo resulta muy similar en las dos orillas del Atlántico (aunque no en las dos orillas del canal de la Mancha)<sup>3</sup>. El trabajador europeo continental, superregulado, supersindicalizado y disfrutando de altas cotas de bienestar social es casi tan productivo como su colega estadounidense, lo que arroja algunas dudas, al menos, sobre la opinión habitual de los economistas acerca de las grandes ventajas del ultraliberalismo. Son claramente las características de ambos mercados de trabajo las que explican el nivel de vida más bajo de los europeos.

Hay varias razones por las que la tasa de empleo en Europa es inferior a la de Estados Unidos, y también a la de Gran Bretaña. Una es la tasa de desempleo significativamente más alta en la eurozona, ya mencionada, que a su vez puede frenar la búsqueda de empleo en segmentos de la población desanimados por la dificultad de encontrarlo. También puede que esté trabajando menos gente debido a los intentos equivocados de los gobiernos de varios países de alentar las jubilaciones anticipadas para mantener baja la tasa oficial de desempleo. Estos factores apuntan claramente a un funcionamiento insatisfactorio del mercado laboral europeo comparado con el estadounidense. Pero hay otros dos factores que también desempeñan cierto papel: uno es la estructura demográfica europea, algo menos favorable, con una proporción más alta de la población por encima de 65 años<sup>4</sup>. El otro es –o al menos podría ser– una mayor inclinación, en particular por parte de las mujeres, a dedicar menos horas al trabajo y más al ocio. Es discutible, por supuesto, en qué medida eso es algo voluntariamente decidido o impuesto por la ausencia de oportunidades de trabajo, instalaciones alternativas para el cuidado de los niños u otros obstáculos. Sin embargo, dado que, por ejemplo, los jardines de infancia públicamente financiados están mucho más extendidos en la eurozona que en Estados Unidos o en Gran Bretaña, parte al menos de la menor oferta de trabajo puede muy bien reflejar una opción consciente. En la medida en que así sea, aunque el índice del nivel de vida se vea afectado negativamente, no se podría decir lo mismo del bienestar real.

En cuanto a las horas de trabajo, el nivel inferior de Europa también refleja probablemente una combinación de las influencias de la regulación y de decisiones libres. La duración de la semana laboral es significativamente menor en muchos países europeos porque los gobiernos han favorecido su reducción. La imprudente imposición de una semana de 35 horas por el anterior gobierno francés es el ejemplo más patente de tal interferencia, sin duda aplaudido por algunos trabajadores, pero no por todos.

---

<sup>3</sup> Un conjunto de estimaciones similares para Gran Bretaña sitúa el PIB per cápita en el 71 por 100 del nivel estadounidense, muy ligeramente por encima de la estimación para la eurozona, mientras que la productividad de la hora de trabajo sólo alcanza el 81 por 100, notablemente por debajo del 96 por 100 correspondiente a la eurozona.

<sup>4</sup> En 2000, el 16,5 por 100 de la población de la eurozona tenía más de 65 años, frente al 12,5 por 100 en Estados Unidos y el 15,5 por 100 en el Reino Unido.

Cabe señalar que el gobierno italiano planteó una propuesta semejante a finales de la década de 1990, pero la retiró casi de inmediato, con el apoyo prácticamente unánime no sólo de políticos y patronos, sino también de los sindicatos. Sin embargo, como han demostrado tantas negociaciones sobre las condiciones de empleo, los trabajadores europeos parecen inclinarse en mucha mayor medida que sus colegas estadounidenses o británicos por recortar las horas de trabajo y alargar las vacaciones. También en este caso, por lo tanto, el índice más bajo del nivel de vida que se deriva del menor número de horas de trabajo puede no reflejar exactamente la sensación de bienestar de la gente.

Tratar de atribuir cuánto del menor esfuerzo laboral de los europeos –atendiendo a la menor proporción de empleados y al menor número de horas trabajadas– se debe a una opción deliberada en favor del ocio y cuánto a una mayor regulación gubernamental o institucional y a la ociosidad involuntaria sería increíblemente difícil. La importancia acordada tan a menudo en la eurozona a las horas de trabajo en las negociaciones con los sindicatos sugiere que habría que hacer un ajuste para tener en cuenta esa preferencia por el ocio. La diferenciación que hago, totalmente arbitraria, atribuye la mitad de la disparidad entre los modelos laborales estadounidense y europeo a tal opción, así como a la diferencia entre las respectivas estructuras demográficas. Como consecuencia, una comparación ponderada del bienestar indicaría que la diferencia en el nivel de vida entre las dos áreas es del orden del 15 por 100, más que del 30 por 100.

### *El coste de la vida en Estados Unidos*

Pero incluso esta diferencia se podría reducir, según valoraciones recientemente sugeridas por el economista estadounidense Robert Gordon<sup>5</sup>. Examinando los patrones de gasto estadounidense y europeo, Gordon argumenta convincentemente que los estadounidenses se ven obligados a dedicar una parte mayor de sus gastos a cosas que los europeos no necesitan en la misma medida. Apunta en particular al clima, transporte y seguridad. La meteorología más extremada en Estados Unidos implica que para conseguir niveles de confort semejantes a los de Europa hay que gastar más en calentar y enfriar. Esto hace subir el PIB pero no el bienestar con respecto a los niveles europeos. De forma parecida, la carencia de transportes públicos obliga a los estadounidenses a gastar mucho más que los europeos en viajes de ida y vuelta al trabajo. Por último, el nivel más alto de criminalidad en Estados Unidos genera mayor gasto público y privado en medidas de seguridad. A esta lista yo añadiría la mayor conflictividad de la sociedad estadounidense, comparada con el mayor nivel de consenso prevaleciente en Europa, gracias en parte a las relaciones a

---

<sup>5</sup> Robert GORDON, «Three Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier»; disponible en <http://faculty-web.at.northwestern.edu>.

largo plazo promovidas por un sistema diferente de gestión empresarial. Este factor también añade niveles de gasto significativos en servicios legales, que si bien se reflejan en el PIB estadounidense, no sólo no añaden valor, sino que probablemente lo sustraen.

Esta lista podría sin duda ampliarse y también puede haber, por supuesto, ejemplos en dirección opuesta. Aunque vuelve a resultar casi imposible cuantificar los distintos factores, Gordon cree necesario un ajuste del 7 al 8 por 100 del PIB estadounidense con respecto al de Europa, que hemos incorporado en el cuadro 2. La cifra final así obtenida sugiere que la diferencia de nivel de vida entre Estados Unidos y la Europa continental, si se tiene en cuenta la preferencia por el ocio en esta última y el gasto «innecesario» en Estados Unidos, es inferior al 10 por 100 y podría acercarse a cero, frente a la diferencia del 30 por 100 que muestran las cifras oficiales. Cierto es que ese alto nivel de vida medio se ve contrapesado por una tasa de desempleo significativamente más alta, pero en Estados Unidos un nivel de vida parecidamente alto oculta una enorme desigualdad en los ingresos<sup>6</sup>. Por eso pudo decir Ralf Dahrendorf: «Probablemente preferiría ser un desempleado en Europa que un pobre en Estados Unidos»<sup>7</sup>.

### *Depresión en Europa continental*

En el apartado anterior he argumentado que ajustando los índices según criterios algo arbitrarios, pero no inadmisibles, los ciudadanos de la eurozona son prácticamente tan ricos como los estadounidenses. Pero sigue siendo cierto que los resultados económicos de la eurozona han sido muy poco satisfactorios en los últimos años comparados con los Estados Unidos y Gran Bretaña. He subrayado en particular tres factores: una tasa de desempleo mucho más alta y tasas de crecimiento de la producción y la productividad significativamente más bajas. El cuadro 3 muestra estas tendencias y la diferencia creciente de comportamiento entre la eurozona (y Japón), por un lado, y las economías británica y estadounidense, por otro, en particular durante la década de 1990 y los primeros años de este siglo.

Se puede descartar inmediatamente una razón imaginable para estas tendencias divergentes. Hasta muy recientemente la eurozona no ha sufrido un declive en su competitividad internacional. Por el contrario, es el dólar el que se ha revaluado durante la segunda mitad de la década de 1990, al igual que la libra, mientras que el euro (o las monedas

---

<sup>6</sup> Según el *World Development Report, 2002* del Banco Mundial, en 1997 los ingresos de los estadounidenses pertenecientes al decilo más alto eran diecisiete veces mayores que los del más bajo. En la eurozona, durante la década de 1990, la misma ratio era sólo de 7,5; en Japón se situaba en 4,5, mientras que en Gran Bretaña llegaba a 10,5.

<sup>7</sup> Ralf DAHRENDORF, «Comments on Paper by Paul R. Krugman», en Robert LAWRENCE y Charles SCHULTZE (eds.), *Barriers to European Growth*, Washington DC, 1987, p. 78.

que lo precedieron) venía cayendo, como muestra la figura 1. Este panorama está cambiando ahora muy rápidamente; pero al menos en el pasado reciente los resultados poco satisfactorios de Europa tuvieron necesariamente otras causas. Los economistas han insistido en dos muy importantes: la primera, proveniente del ala ortodoxa o neoclásica, apunta a la supuesta rigidez de las instituciones europeas –su red de regulaciones inhibitorias, sus subvenciones al bienestar demasiado generosas y genéricas, sus sindicatos conservadores– contrastando con las economías ágiles y desreguladas de Gran Bretaña y Norteamérica. En el extremo opuesto del espectro ideológico (de los economistas), los observadores de tendencia keynesiana atribuyen la principal responsabilidad a las medidas macroeconómicas restrictivas. La deflación presupuestaria, impuesta por los estrictos criterios de convergencia tendentes a satisfacer las condiciones del tratado de Maastricht para incorporarse a la Unión Monetaria europea, provocó en la eurozona una disminución del crecimiento durante gran parte de la década de 1990. La política monetaria superprudente seguida por el Banco Central Europeo desde la constitución de la Unión Monetaria, y las absurdas limitaciones impuestas a la política presupuestaria por el Pacto de Estabilidad han prolongado desde entonces ese bajo crecimiento. Ambas explicaciones contienen elementos de verdad, pero ni una ni otra es totalmente satisfactoria.

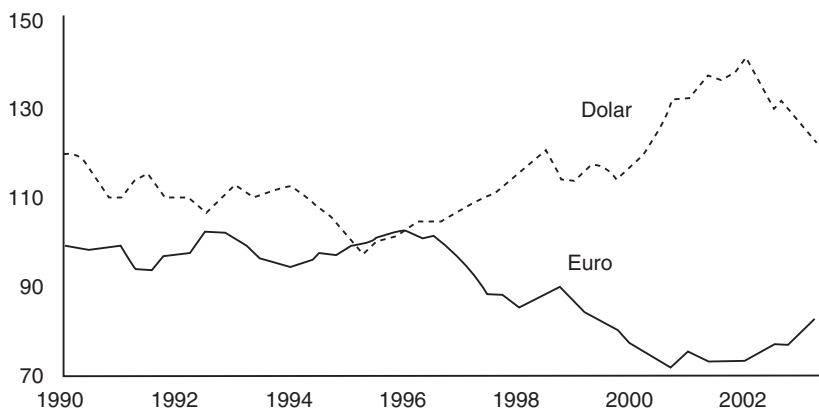
CUADRO 3. *Empeoramiento del rendimiento económico en Europa, 1973-2003*

		Eurozona	Estados Unidos	Reino Unido	Japón
Crecimiento del PIB	1973-1990	2,3	3,0	2,1	3,8
	1990-2003	2,1	3,2	2,6	1,1
	1999-2003 <sup>a</sup>	1,6	2,2	2,2	1,0
Crecimiento del PIB per cápita	1973-1990	2,0	1,8	2,0	3,0
	1990-2003	1,7	1,6	2,2	0,9
	1999-2003 <sup>a</sup>	1,4	1,6	1,8	0,6
Crecimiento de la productividad por hora del sector privado	1973-1990	2,9	1,2	2,6	3,0
	1990-2003	2,0	1,8	1,7	1,7
	1999-2003 <sup>a</sup>	1,6	2,2	1,7	1,1
Tasa de desempleo (%)	1974-1990	6,8	7,0	7,5	2,3
	1991-2003	9,4	5,6	7,2	3,8
	2000-2003	8,3	5,1	5,1	5,1

<sup>a</sup> Cambios porcentuales anuales medios.

Fuentes: Banco de Datos de la OCDE, Comisión Europea, *European Economy* y estimaciones y previsiones del Oxford Economic Forecasting para 2002-2003.



FIGURA 1. *Tipos de cambio reales (1995 = 100)*

Fuente: FMI

### *¿Regulación excesiva?*

No parece fácil atribuir los resultados insatisfactorios de Europa en el mercado de trabajo a políticas restrictivas que inhiben el crecimiento de la producción y por ende del empleo. Seguramente una actitud más expansionista habría tenido cierto impacto positivo, pero sigue siendo cierto que entre los puntos máximos de cada uno de los ciclos –con otras palabras, en momentos de rápido crecimiento– el desempleo creció en la eurozona. Así, en 1972-1973 se situaba en torno al 2,5 por 100 de la fuerza de trabajo; en 1979-1980 en el 5,5 por 100; en 1989-1990 en el 8 por 100, y en 1999-2000 en el 9 por 100 (compárese con los índices de Estados Unidos, donde el desempleo va en dirección opuesta: del 6,5 por 100 a finales de la década de 1970 al 5,5 por 100 a finales de la de 1980 y a sólo el 4 por 100 durante el último *boom*). De hecho, la amplia variedad de experiencias en Europa en cuanto al desempleo apoya esa perspectiva general. El crecimiento fue débil en la mayoría de los países del continente, pero algunos como Austria, Noruega o Suiza pueden presumir hoy día de tasas de desempleo mejores que la de Estados Unidos, mientras que en países como Grecia y España la tasa de desempleo alcanza los dos dígitos.

Las diferencias institucionales parecen ser una causa más probable, y entre ellas las regulaciones excesivamente restrictivas podían desempeñar un papel. La protección del mercado de trabajo, en particular, es mucho más acentuada en Francia, Alemania, Italia o España que en Estados Unidos o el Reino Unido, y algunas de sus características pueden haber inhibido el crecimiento del empleo<sup>8</sup>. La investigación comparada en esa

<sup>8</sup> En todos estos países, por ejemplo, despedir trabajadores es muy difícil, excepto para empresas pequeñas habitualmente exentas de una legislación tan protectora por razones comprensibles: en

área, no toda ideológicamente tendenciosa, también apunta a los efectos estimulantes del desempleo, no tanto de la generosidad del seguro de paro *per se*, sino de los «subsidios al desempleo que se pueden prolongar indefinidamente, combinados con una presión inexistente o mínima sobre los desempleados para que encuentren trabajo»<sup>9</sup>. Y la misma investigación sugería que los elevados impuestos sobre las rentas del trabajo han desempeñado también un papel negativo. Los sindicatos, por otra parte, pese a prejuicios muy extendidos, no tienen por qué contribuir a un mayor desempleo. Depende en gran medida de cómo se negocien los salarios. La negociación coordinada en toda la economía, por ejemplo, puede ser beneficiosa<sup>10</sup>.

De hecho, dos de las economías de la eurozona más exitosas durante la última década, las de Irlanda y los Países Bajos —ni una ni otra, especialmente la última, modelos de un liberalismo sin freno—, deben sus espectaculares resultados en la reducción del desempleo desde niveles en otro tiempo muy altos precisamente a ese factor: negociaciones salariales coordinadas. En ambos países, culpables de ese último pecado corporativo, la política de rentas acordada con los distintos protagonistas sociales ha propiciado un rápido crecimiento de la producción, elevados beneficios y un rendimiento competitivo, y también rápidos aumentos del nivel de empleo y de los salarios reales<sup>11</sup>. Por el contrario, en Nueva Zelanda, un país que lejos de pecar cumplía con fervor casi religioso todas las prescripciones ortodoxas de la desregulación del mercado de trabajo, el comportamiento macroeconómico y del empleo se puede calificar a lo sumo de mediocre<sup>12</sup>.

Todo esto sugiere que no se puede atribuir a un solo factor la amplia variedad de tasas de desempleo en Europa. En algunos casos, la rigidez institucional y las restricciones del mercado de trabajo pueden haber influido, como sugiere la teoría ortodoxa; pero en otros casos rigideces similares han coexistido con resultados mucho mejores en el mercado de

una época de recesión apenas pueden desplazar a sus trabajadores a otras tareas, como sí pueden hacer, teóricamente al menos, empresas mayores, ni tampoco pueden obtener fácilmente créditos de las instituciones financieras para pagar una cuenta salarial excesivamente alta. La definición de empresa pequeña varía no obstante de un razonable «menos de veinticinco trabajadores» en España a un más restrictivo «menos de quince» y «menos de once» en Italia y Francia respectivamente, y a la absurdamente pequeña de «menos de seis trabajadores» en Alemania.

<sup>9</sup> Stephen NICKELL, «Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America», *Journal of Economic Perspectives*, vol. II, núm. 3, verano de 1997, p. 72.

<sup>10</sup> Lars CALMFORS y John DRIFFILL, «Bargaining Structure, Corporatism and Macro-economic Performance», *Economic Policy*, abril de 1988.

<sup>11</sup> El desempleo en Holanda, que hace poco era el más bajo del área de la OCDE, se redujo aún más mediante un impulso con mucho éxito para alentar el empleo de jornada reducida, que ahora supone hasta una tercera parte de la fuerza de trabajo del país.

<sup>12</sup> Andrew GLYN, «Labour Market Success and Labour Market Reform: Lessons from Ireland and New Zealand», en David HOWELL (ed.), *Unemployment and the Welfare State: International Perspectives on the Limits of Labour Market Deregulation*, Nueva York (de próxima publicación).

trabajo. Y esto se ve indirectamente confirmado por la débil o inexistente correlación estadística existente entre los índices más habituales de cuantificación del rendimiento obtenido y de la regulación del mercado de trabajo<sup>13</sup>, que no avala las enérgicas recomendaciones en favor de la desregulación sin freno predicadas durante los últimos años por organizaciones internacionales como la OCDE.

### *Restricciones macroeconómicas*

Más convincente parece la opinión de que las políticas macroeconómicas excesivamente restrictivas han asfixiado el crecimiento en la eurozona. En los últimos años, la continua preocupación del Banco Central Europeo por la inflación, claramente pasada de moda –por no hablar de las medidas procíclicas de política presupuestaria en países como Alemania y Portugal–, ofrece un fuerte contraste con las decisiones mucho más flexibles de los bancos centrales estadounidense y británico y las políticas tributarias y presupuestarias expansionistas seguidas por las autoridades financieras de esos países. Pero ni siquiera esa supuesta causa resulta indiscutible. Como he dicho antes, el retraso de Europa es anterior a estos últimos años. Durante la década de 1990, cuando tanto Estados Unidos como Gran Bretaña estaban creciendo rápidamente, sus políticas macroeconómicas probablemente no eran tan diferentes.

Cuantificar las decisiones tomadas en política económica no es cosa fácil. El cuadro 4 presenta tres índices aproximados. En primer lugar, se muestran las estimaciones de la OCDE sobre los cambios en el equilibrio presupuestario estructural, ajustando los efectos de las fluctuaciones cíclicas de la recaudación tributaria y de los gastos públicos. Como puede observarse, durante la década de 1990 el equilibrio presupuestario fue un objetivo no sólo de los países de la eurozona obligados por Maastricht, sino también de Gran Bretaña y de la Administración de Clinton en Estados Unidos. La única excepción es la de Japón, y pocos sostendrían que la política expansionista de ese país obtuviera un gran éxito. En cuanto a la política monetaria, el cuadro muestra el comportamiento de las tasas de interés nominales a corto plazo, que constituyen el instrumento más directamente a mano de las autoridades. Ahí los datos sugieren que la eurozona, y también Gran Bretaña, han venido siendo bastante más restrictivas que Estados Unidos. Pero lo que realmente importa para la actividad económica es el comportamiento de los tipos de interés reales (deducida la inflación). Las estimaciones imperfectas que se ofrecen para

---

<sup>13</sup> Un análisis reciente y muy exhaustivo de los escritos que mantienen que la regulación eleva el desempleo concluía que había «una disparidad enorme entre la seguridad con que se defendía la desregulación del mercado de trabajo y las pruebas de que las instituciones reguladoras son las culpables»; véase Dean BAKER, Andrew GLYN, David HOWELL y John SCHMITT, «Labour Market Institutions and Unemployment: A Critical Assessment of the Cross-Country Evidence», en D. Howell (ed.), *Unemployment and the Welfare State*, cit.

esa variable indican que también a este respecto las diferencias existentes entre las políticas monetarias de las distintas áreas consideradas fueron relativamente pequeñas durante toda la década de 1990<sup>14</sup>. El tipo de interés real, entre el 4 y el 4,5 por 100, era alto en todas partes, aunque Japón vuelva a ser en esto una excepción parcial.

CUADRO 4. *Decisiones de política presupuestaria y monetaria, 1979-2003*

		Eurozona	Estados Unidos	Reino Unido	Japón
Cambios en el equilibrio presupuestario cíclicamente ajustados <sup>a</sup>					
	1979-1989	0,3	-2,2	2,3	5,3
	1989-1999	3,4	3,9	2,5	-8,2
	1999-2003	-0,2	-2,7	-2,2	-0,2
Tipo de interés nominal a corto plazo					
	1980-1989	11,2	8,8	12,0	6,4
	1990-1999	7,2	4,9	8,0	2,9
	2000-2003	3,6	3,1	4,7	0,2
Tipo de interés real a largo plazo <sup>b</sup>					
	1980-1989	3,9	5,6	3,6	4,2
	1990-1999	4,5	4,3	4,2	3,0
	2000-2003	3,1	3,1	2,6	2,7

<sup>a</sup> Estimaciones de la OCDE, como porcentaje del PIB; las cifras negativas representan un efecto expansionista.

<sup>b</sup> Deflactado en la misma proporción que el PIB.

Fuentes: Banco de Datos de la OCDE y Oxford Economic Forecasting for 2002-2003.

Sin embargo, es cierto que durante los primeros años de esta década las diferencias son más marcadas. Las políticas monetaria y presupuestaria en Gran Bretaña y Estados Unidos eran claramente expansionistas, cosa que no sucedía en la eurozona, en particular en el frente presupuestario, a pesar de una situación económica mucho más estancada. Simulaciones realizadas con el modelo macroeconómico de Oxford Economic Forecasting sugieren que si la eurozona hubiera seguido la política monetaria de Estados Unidos y se hubiera tomado ciertas libertades con el Pacto de Estabilidad, su crecimiento en 2001-2003 habría sido dos veces mayor<sup>15</sup>. En lugar del 1 por 100 anual registrado, habría alcanzado el 2 por 100, mientras que los déficit presupuestarios, gracias a una expansión más rápida de la base impositiva, sólo

<sup>14</sup> Los tipos de interés se han ajustado deduciendo la inflación real. Idealmente, sin embargo, y si estuvieran disponibles los datos (que no lo están) habría que utilizar la inflación esperada en lugar de la inflación *ex post*.

<sup>15</sup> En cuanto a la política presupuestaria, se suponía que los tres principales países no desearían romper totalmente con el Pacto de Estabilidad, sino reformularlo en términos de equilibrios presupuestarios cíclicamente ajustados, sin pretender reducir el déficit –dada la difícil situación económica– sino incluso elevarlo hasta el 2,1 por 100 del PIB en 2002-2003.

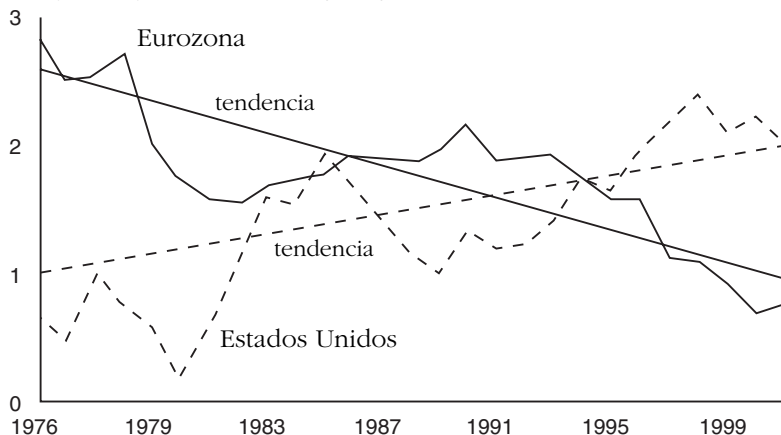
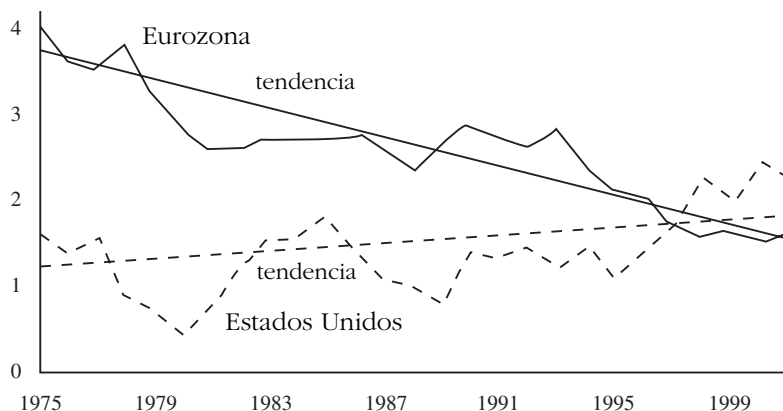
habrían aumentado ligeramente. El mayor crecimiento también habría reducido el desempleo para este año al 7,5 por 100 de la fuerza de trabajo en lugar del esperado 9 por 100. Son, evidentemente, diferencias significativas.

### *La deceleración de la productividad en Europa*

El aspecto más preocupante del estancamiento de la eurozona ha sido la deceleración de la productividad que se muestra en la figura 2. Es en ese terreno donde cabía esperar, en todo caso, cierta corroboración del planteamiento ortodoxo. Las diferencias en cuanto a los regímenes reguladores deberían ser probablemente una de las razones principales de las disparidades en eficiencia. Pero como hemos visto anteriormente, los *niveles* de productividad son muy semejantes a un lado y otro del Atlántico, pese a que los marcos institucionales son muy diferentes. Y esos dispositivos parecen ser aún menos responsables de las discrepancias existentes en las *tasas de crecimiento* de la productividad. Después de todo, durante los últimos 10-15 años hemos asistido a una cruzada en favor de la desregulación en toda Europa. Se ha promovido el libre comercio, *inter alia*, mediante el programa de 1992; se han abolido los controles sobre el movimiento de capitales, y se ha desregulado, al menos parcialmente, el mercado de capitales de la Unión Monetaria Europea. Además, y según los países, se han recortado los subsidios al desempleo y otras aportaciones al bienestar social, ha declinado el poder de los sindicatos, se han introducido o reforzado los planes de pensiones privados, se han reducido los impuestos sobre las rentas del trabajo, así como los impedimentos burocráticos a la creación flexible de empresas o negocios, o a formas atípicas de empleo (por ejemplo, el empleo a tiempo parcial o eventual). Con otras palabras, la Europa continental se ha acercado de hecho al modelo anglo-estadounidense, y eso, si los economistas ortodoxos tuvieran razón, debería haber provocado un crecimiento más rápido y no más lento.

Casi paradójicamente, de hecho, la deceleración de la productividad en Europa se debe en parte precisamente a la desregulación que tantos economistas liberales siguen defendiendo como la vía más segura para salir de la euroesclerosis. Al relajar algunas regulaciones del mercado de trabajo, este proceso, hay que reconocerlo, ha alentado la contratación en varios países europeos: Francia y España, así como los Países Bajos, son los ejemplos más obvios. Pero también, al aumentar el empleo sobre todo en el sector servicios, en el que la productividad crece bastante lentamente o es muy difícil de medir, ha disminuido el aumento de producción por trabajador. Los aumentos de empleo se han traducido en «pérdidas» de productividad. Por bienvenido que sea el primero de esos efectos, ofrece un fuerte contraste con la experiencia de la economía estadounidense, que ha sido capaz de crear numerosos empleos y a la vez elevar la tasa de crecimiento de la productividad.

Ahí es donde un aumento más rápido de la producción total habría ayudado. Si las reformas se hubieran visto acompañadas por las políticas

FIGURA 2. *Crecimiento de la productividad*A. *PIB por empleado, medias quinquenales*B. *Producción por hora trabajada en el sector privado, medias quinquenales*

Excluyendo Austria, Portugal y Grecia.

Fuente: Base de Datos de la OCDE.

expansionistas contenidas en la simulación descrita hace un instante, es posible que el PIB europeo y el empleo durante los últimos años se hubieran equiparado a los de Gran Bretaña y Estados Unidos. En cambio, el celo reformista se vio acompañado por la tozuda creencia en que la ortodoxia financiera, tanto en el frente monetario como en el presupuestario, daría lugar al nirvana de un crecimiento estable y no inflacionista. Por el contrario, generó semiestancamiento, un desempleo creciente, menores beneficios y la amenaza de deflación, al tiempo que provocaba una inflación y un pinchazo de la burbuja bursátil proporcionalmente mayores que en Wall Street. En muchos sentidos, la Europa continental ha abdicado de sus responsabilidades en cuanto a la política macroeconómica, lo que contrasta con las prácticas estadounidense y japonesa. Vista desde fuera, la eurozona parece casi como un país en vías de desa-

rollo al que el FMI hubiera impuesto uno de esos rígidos programas de estabilización por los que es tan famoso: baja inflación, equilibrio presupuestario, desregulación y privatización, todo ello bajo la dirección de un montón de funcionarios no electos (Duisenberg, Solbes, Monti y Bolkestein)<sup>16</sup>.

### *Competencia global y «nueva» economía*

Sin embargo, la política restrictiva de los últimos años, aunque perjudicial, no puede explicar del todo la desaceleración a medio plazo en la productividad. Si el crecimiento de la producción hubiera sido más rápido, es posible que, según una relación muy discutida durante las décadas de 1950 y 1960, conocida como «ley de Verdoorn», se hubiera producido una realimentación positiva sobre el crecimiento de la productividad (dado, sin embargo, que esa relación se aplica ante todo al sector industrial, es probable que hubiera perdido mucha de su fuerza en la economía actual, en la que el peso de industria está declinando rápidamente). Ahora bien, como señalé anteriormente, aunque durante toda la década de 1990 las decisiones políticas no fueron tan diferentes en Estados Unidos y en la eurozona, sí lo fue el comportamiento de la productividad. Tiene que haber, pues, otras fuerzas distintas a la política restrictiva y al proceso de desregulación que expliquen los peores resultados obtenidos en ese terreno.

Un posible factor podría estar vinculado al proceso de globalización. Las exportaciones industriales de Asia oriental, y especialmente de China, han sido muy beneficiosas para los países en vías de desarrollo y desarrollados, pero también han acelerado la desindustrialización en toda el área de la OCDE. Este declive de la producción industrial ha reducido el peso económico del sector en el que más rápidamente crecía la productividad. Dado que este sector era (y sigue siendo) mucho mayor en la eurozona y en Japón que en Estados Unidos, el impacto negativo debía sentirse más severamente en las economías de ésta, tanto más cuanto que la penetración de las importaciones procedentes de China aumentó más rápidamente en esas economías que en las de Estados Unidos o Gran Bretaña.

Una segunda fuerza que quizás ha contribuido a agrandar la brecha existente entre el comportamiento estadounidense y el europeo puede haber sido, paradójicamente, la revolución de la «nueva economía». Por debajo de toda la exageración que alimentó la insostenible burbuja del mercado de valores, había sin embargo cierta realidad. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación tienen la capacidad de mejorar el comportamiento de la productividad y es casi seguro que lo han hecho, al menos en ciertos sectores. Pero parece que, en gran medida por razones institucionales, tales éxitos han sido mucho más destacados en Estados Unidos que en Europa o

---

<sup>16</sup> Esta analogía me fue sugerida por Jean-Paul Fitoussi.

Japón. Una razón es probablemente la facilidad mucho mayor con la que se pueden crear nuevas empresas en Estados Unidos, frente a las innumerables restricciones burocráticas que lastran las economías de la eurozona<sup>17</sup>. Otra es la diferencia existente entre los correspondientes sistemas financieros. Relaciones complejas entre empresas o entre empresas y bancos, con multitud de participantes, parecen poco adecuadas para financiar industrias sometidas a rápidos cambios de gestión y tecnológicos con altos niveles de incertidumbre<sup>18</sup>. Las instituciones financieras europeas, centradas en bancos conservadores, han preferido, como en el pasado, seguir concediendo créditos a sus clientes de siempre, activos en sectores tradicionales. Se trata habitualmente de grandes empresas con garantías seguras en forma de instalaciones, edificios y equipo, a diferencia de las pequeñas empresas del tipo Silicon Valley cuya garantía principal es su capital humano<sup>19</sup>. Por el contrario, una fuerza importante que ha estimulado el desarrollo de esas nuevas tecnologías en Estados Unidos ha sido la flexibilidad de los mercados financieros y en particular la disponibilidad de capital de alto riesgo.

### *¿Más viejos y más lentos?*

En tercer lugar, las tendencias demográficas también han desempeñado su papel. La demografía puede cambiar lentamente, pero su impacto sobre la economía es profundo. Las tendencias, tanto de la población total como de la proporción de la tercera edad, se ilustran en la figura 3. El contraste entre el dinamismo demográfico de Estados Unidos y el estancamiento y próxima regresión de la eurozona y Japón son llamativos, mientras que Gran Bretaña permanece más o menos en medio, pero mucho más cerca de la eurozona que del modelo estadounidense. Una población estancada o en regresión reduce directamente el crecimiento porque hay menos fuerza de trabajo disponible. Una población envejecida tiene el mismo efecto, y además es muy probable que, si no se modifica el resto de factores, disponga de menos ahorros que otra más joven, lo que a su vez es probable que frene la formación de capital y con ello el crecimiento de productividad.

El envejecimiento también puede crear tensiones entre las generaciones si las pensiones para los ancianos se juzgan demasiado generosas. Tratar de reducir esas aportaciones, como se viene haciendo cada vez más, tiene efectos contraproducentes, ya que fomenta el miedo y la reducción de gastos entre los ancianos, frenando el aumento del consumo y propi-

---

<sup>17</sup> Según la OCDE, debido a la asfixiante burocracia de la eurozona suele llevar más de tres meses constituir en ella una empresa de responsabilidad limitada, frente a sólo una semana en Estados Unidos y Gran Bretaña.

<sup>18</sup> Colin MAYER, «The City and Corporate Performance: Condemned or Exonerated?», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 21, núm. 2, 1997.

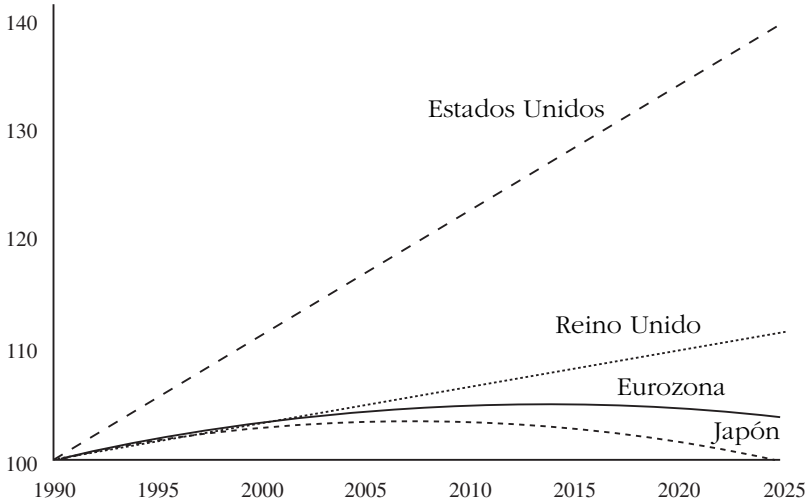
<sup>19</sup> Probablemente no sea una casualidad que la única área de la alta tecnología en la que Europa ha mostrado cierto crecimiento (seguido de un frenazo radical) ha sido la de las telecomunicaciones, un sector dominado por grandes empresas nacionales.



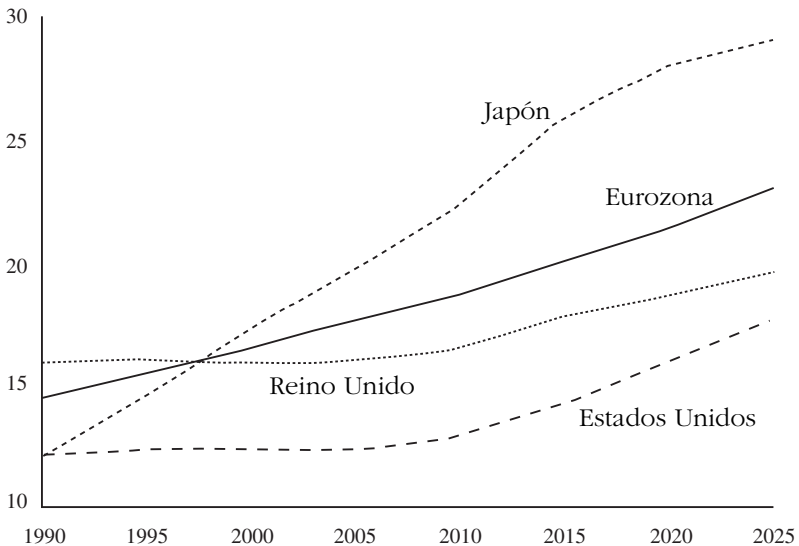
ciando una jubilación temprana. Ciertamente es que hay que reformar las pensiones, pero más que alentar las pensiones privadas (en la eurozona todavía limitadas, afortunadamente) y recortar la generosidad de las prestaciones públicas, habría quizá que esforzarse por evitar una jubilación temprana y alentar la permanencia en el trabajo de los mayores.

FIGURA 3. *Tendencias demográficas a largo plazo*

A. *Niveles de población (1990 = 100)*



B. *El envejecimiento de la población (porcentaje de la población con más de 65 años)*



Fuente: UNPD.

Finalmente, y es lo que me parece más importante, el envejecimiento tiene un efecto negativo a largo plazo, de naturaleza no económica, sobre el aumento de la producción y la productividad. La gente mayor es en general reticente a los cambios y no le gustan las nuevas aventuras, mientras que los jóvenes muestran mayor afán innovador y espíritu empresarial, de forma que el impulso estadounidense hacia las nuevas tecnologías puede haberse visto ayudado también por la relativa juventud de su población (tanto nativa como inmigrante). Dicho con otras palabras, Europa se puede estar convirtiendo en un continente conservador, en el que una parte creciente de la población rehúye el cambio y desapruueba las nuevas iniciativas. Desde determinado punto de vista, eso tampoco es muy trágico. Los niveles de bienestar son altos y el envejecimiento conlleva varios aspectos favorables (menos crimen y menos contaminación, por mencionar únicamente dos muy obvios). Por otro lado, sin embargo, significa que la diferencia de nivel de vida entre las dos orillas del Atlántico, aunque sea pequeña en la actualidad, volverá casi con seguridad a crecer, y esa diferencia se transmitirá al terreno de la política. Si Estados Unidos ya es una superpotencia abrumadora, su supremacía puede acentuarse más aún.

### *Balance y perspectivas*

Hace exactamente diez años, pasando revista a los resultados económicos de la década de 1980 y comienzos de la de 1990, planteé que «durante la década de 1980 dos importantes problemas han acosado la economía de Europa occidental: una tasa de crecimiento relativamente baja y, lo que es más importante, un enorme y creciente desempleo en la mayoría de los países del área». Atribuía entonces este desalentador comportamiento a «influencias exógenas desfavorables [...] a políticas excesivamente restrictivas y a una posible pérdida gradual de competitividad internacional»<sup>20</sup>. Desgraciadamente, diez años después, ni el panorama ni el diagnóstico han cambiado mucho. Las políticas excesivamente restrictivas han asfixiado el crecimiento, particularmente en los primeros años de este siglo. Los impactos negativos han sido menos evidentes, aunque la unificación alemana tuvo varias consecuencias desfavorables, y la reciente burbuja tecnológica parece haber provocado mayores costes y muchos menos beneficios que en Estados Unidos. La pérdida de competitividad internacional no era un factor tan importante entonces como ahora –aunque también amenazaba en el horizonte– y el desempleo no siguió creciendo; pero los índices de crecimiento se han deteriorado en términos absolutos y relativos, a pesar del rápido progreso tecnológico que creaba el potencial para un aumento de productividad más rápido, no más lento.

Por aquel entonces decía que «el problema bien podría empeorar durante la década de 1990 en la medida en que la mayoría de las economías

---

<sup>20</sup> A. BOLTHO, «Western Europe's Economic Stagnation», *NLR* 1/201, septiembre-octubre de 1993.

européas traten de cumplir los objetivos de política presupuestaria, prácticamente inalcanzables, consagrados en el tratado de Maastricht para la unión monetaria». Hoy día las expectativas no son más favorables. Los responsables políticos han venido repitiendo durante veinte años el latiguillo de que la estabilidad de los precios y la responsabilidad presupuestaria, junto con reformas microeconómicas favorecedoras del mercado, volverían a situar a Europa en una vía de rápido crecimiento y restaurarían el pleno empleo. La inflación ha venido disminuyendo durante quince años y es ahora tan baja que en algunos países hay miedo a la deflación; los déficit presupuestarios están bajo control y prácticamente en todas partes se ha profundizado la liberalización. Sin embargo, los éxitos que se esperaban no se han materializado. La insistencia en la ortodoxia macroeconómica no parece haber animado apenas la confianza empresarial. Y las reformas microeconómicas favorecedoras del mercado, aunque apropiadas en algunas áreas (por ejemplo, la hiperregulación burocrática), también pueden haber tenido efectos negativos sobre la confianza de los consumidores en otros (como la erosión demasiado rápida de las dotaciones para el bienestar).

Esto último es particularmente preocupante por dos razones de peso. En primer lugar, el Estado del bienestar representa un mecanismo de garantía contra los trastornos económicos. Tales trastornos pueden hacerse más frecuentes a medida que avanza la globalización y probablemente no es una coincidencia casual que las dotaciones de bienestar se desarrollen más cuantos más países se abren al comercio internacional<sup>21</sup>. Pocos economistas dudan de las ventajas potenciales que aporta la profundización de la globalización; de hecho, es uno de los pocos vectores que podrían estimular el crecimiento de la eurozona en el futuro. Pero para afianzar tales beneficios, la globalización también debe recibir la legitimidad del apoyo popular. La reducción de las prestaciones de la seguridad social, precisamente cuando se hacen más necesarias, no parece muy prudente que digamos.

En segundo lugar, tales reducciones generarán probablemente un comportamiento aún más medroso entre los mayores, cuyo peso está creciendo rápidamente en la Europa continental. Y es muy probable que esta transformación demográfica reduzca aún más el crecimiento. Muchas de las dotaciones actuales para el bienestar parecen extravagantes a la luz de las tendencias demográficas, y algunas ciertamente lo son<sup>22</sup>. Pero los intentos desconsiderados de recortarlas, reduciendo la demanda y con ella el crecimiento, sólo pueden empeorar las eventuales dificultades financieras. Seguramente sería mejor para los países de la eurozona tratar de alentar

---

<sup>21</sup> Dani RODRIK, *Has Globalization Gone too Far?*, Washington DC, 1997.

<sup>22</sup> Esto es particularmente cierto para las pensiones del sector público, que en varios países de la eurozona son mucho más generosas que para los empleados del sector privado. En un mundo ideal habría que tratar de elevar estas últimas; en un mundo demográficamente constreñido, apenas queda otra opción que reducir las primeras.

deliberadamente el crecimiento mediante una política macroeconómica más relajada, en lugar de persistir en actitudes tacañas destinadas a asegurar nominalmente el equilibrio presupuestario. Al deprimir la confianza, es probable que tales políticas acaben deprimiendo también el crecimiento, más allá incluso de lo que el envejecimiento por sí solo provocará desgraciadamente.