

LA BÚSQUEDA DE EUROPA

Visiones en contraste



BBVA



BART VAN ARK es vicepresidente ejecutivo, economista principal y director de estrategia del centro de investigación global The Conference Board. Catedrático en la Universidad de Groninga, se ha especializado en Crecimiento Económico, Economía del Desarrollo, Historia Económica y Comercio y Economía Internacionales. Ha sido asesor en la Comisión Europea y la OCDE. Publica en *Journal of Economic Perspectives*, *Brookings Papers on Economic Activity* y *Economic Policy*, es uno de los directivos del National Bureau of Economic Research y miembro del Consejo de Administración de The Demand Institute.

En este artículo se analizan dos brechas de crecimiento aparecidas en Europa a partir de los años 2008 y 2009. La primera está relacionada con la ralentización de la tasa de crecimiento de la producción, la inversión y la productividad. La segunda concierne a la brecha con respecto al crecimiento de EE. UU. El reducido crecimiento de la productividad explica por qué se ralentizó la recuperación del crecimiento en Europa. Esta desaceleración se extendió del sector servicios al sector manufacturero, bastión tradicional de la productividad en Europa. Para lograr que la productividad se recupere, es necesario acelerar la inversión en los activos más importantes.

CONTRASTES EN LA EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN Y LA PRODUCTIVIDAD EN EUROPA*

Introducción

La crisis económica y financiera que estalló en 2008-2009 sumergió a la economía europea en una doble recesión y en un estancamiento general del crecimiento durante un periodo prolongado. En la actualidad, la región sufre dos brechas significativas en términos de crecimiento. La primera de ellas es una brecha de crecimiento en comparación con su tendencia anterior a la crisis. La segunda supone una profundización de la brecha previa a la crisis con respecto al crecimiento de la economía estadounidense, a pesar de las dificultades de este país para recuperarse tras la Gran Recesión.

EUROPA SUFRE UNA BRECHA DE CRECIMIENTO EN COMPARACIÓN CON SU TENDENCIA ANTES DE LA CRISIS Y UNA PROFUNDIZACIÓN DE LA MISMA CON RESPECTO AL CRECIMIENTO DE EE. UU.

El déficit de crecimiento de Europa desde ambas perspectivas resulta perfectamente visible en el PIB agregado. En 1980, el PIB de lo que hoy en día es la Europa de los Veintiocho era un 45% superior al de Estados Unidos, pero esta diferencia se fue estrechando progresivamente hasta situarse muy próxima al 10% justo antes del estallido de la crisis de 2008-2009 (gráfico 1).

En 2014, el PIB europeo era solo un 6% superior al de EE. UU. Si se toma como referencia la eurozona, se observa que el comportamiento del PIB se ha debilitado aún más en comparación con el de Estados Unidos. En 1995, el PIB agregado de lo que hoy son los diecinueve países que integran

* The Conference Board y Universidad de Groningen. Esta contribución está basada en parte en un artículo de investigación elaborado para la Dirección General de Asuntos Económicos y Financieros (DG ECFIN) de la Comisión Europea, titulado "From Mind the Gap to Closing the Gap: Avenues to Reverse Stagnation in Europe through Investment and Productivity Growth". European Economy Fellowship Initiative 2014-2015, Discussion Paper 006, septiembre de 2015; y en un reciente artículo elaborado junto a Mary O'Mahony, titulado "Productivity Growth in Europe Before and Since the 2008/09 Economic and Financial Crisis", en Jorgenson, D. W., Fukao, K. y Timmer, M.P., (eds.), *The World Economy: Growth or Stagnation?* Cambridge University Press, 2016.

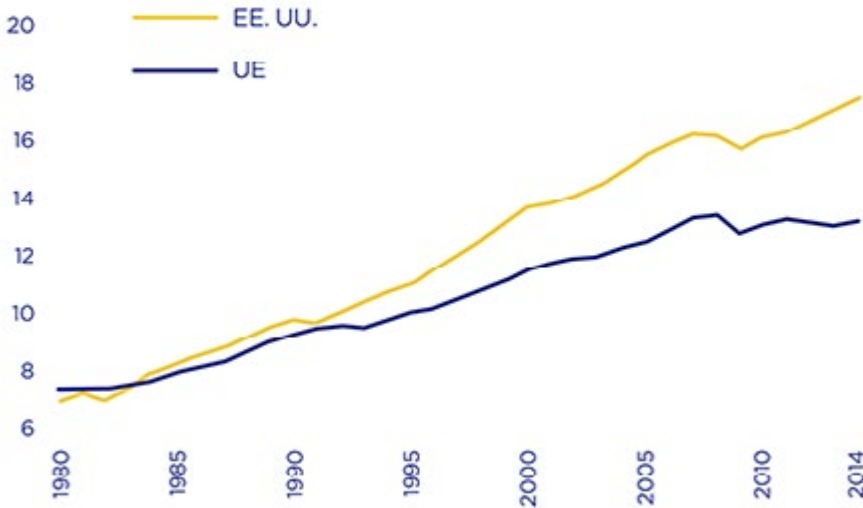
la eurozona era aproximadamente un 10% inferior al de EE. UU., pero la diferencia se amplió hasta situarse en un 25% en 2014.

Los peores resultados de Europa en lo que concierne a la producción también se reflejan en una brecha mayor en términos de renta per cápita con respecto a EE. UU. Por ejemplo, entre 1980 y 1995 la renta per cápita de los diecinueve países de la eurozona osciló entre un 75% y un 80% del nivel registrado en EE. UU. Sin embargo, a partir de 1995 cayó por debajo del 75% del nivel de EE. UU., para recuperarse brevemente durante el rebote cíclico que se produjo en 2005-2006 y caer de nuevo tras el inicio de la crisis, sobre todo a partir de 2011, hasta situarse en tan solo un 71% en 2014 (gráfico 2).

En comparación con la renta per cápita, la productividad mostró un patrón muy diferente entre Europa y Estados Unidos. Entre 1980 y 1995, la renta per cápita de la eurozona se vio impulsada por una rápida reducción de la brecha de producción por hora, que en esos años pasó del 85% del nivel registrado en EE. UU. a más del 95%. En ese periodo, la productividad creció gracias a una mayor intensidad en el uso del capital, al tiempo que el empleo crecía a un ritmo moderado. Entre 1995 y el inicio de la crisis de 2008-2009 se produjo un crecimiento notable del empleo en Europa. Sin embargo, un

NIVEL DEL PIB 1980-2014

En billones de USD de 2014 ajustado según la paridad de poder adquisitivo*



*La conversión del PIB se efectuó según la paridad de poder adquisitivo de 2011 estimada por el Programa de Comparación Internacional del Banco Mundial, tomando 2014 como año base

Fuente: The Conference Board Total Economy Database, mayo de 2015

Gráfico 1. Nivel del PIB en billones de USD de 2014 (ajustado según la paridad de poder adquisitivo), 1980-2014.

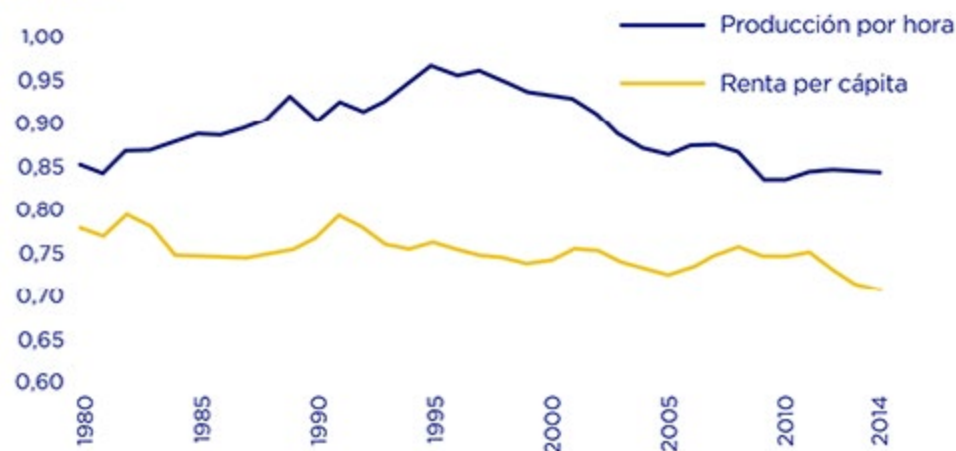
peor comportamiento de la productividad provocó una ampliación de la brecha de renta per cápita con respecto a Estados Unidos.

Desde el comienzo de la crisis, la economía estadounidense y la mayoría de las europeas experimentaron un drástico descenso del crecimiento del empleo y la productividad, lo que generó una brecha de crecimiento en comparación con su propia evolución previa a la recesión. Pese a que el empleo ha empezado a recuperarse, prácticamente no se observan señales que apunten a una recuperación significativa del crecimiento de la productividad, más allá de algunas breves mejoras procíclicas en 2010. De hecho, el crecimiento de la productividad se debilitó considerablemente en ambas economías. Como resultado, la brecha de productividad en términos de producción por hora entre Europa y Estados Unidos ha permanecido en gran medida inalterada desde 2009. La renta per cápita cayó aún más en Europa como consecuencia de una recuperación de la producción mucho más débil.

En este artículo, defiendo que el reducido crecimiento de la productividad es un factor fundamental que explica por qué se ralentizó la recuperación del crecimiento en Europa. También se muestra que la desaceleración de la productividad se extendió del sector servicios al sector manufacturero,

RENDA PER CÁPITA Y PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LA EUROZONA EN COMPARACIÓN CON EE. UU.

Datos ajustados según la paridad de poder adquisitivo. EE. UU.=1,00
1980-2014



Nota: La conversión del PIB se efectuó según la paridad de poder adquisitivo de 2011 estimada por el Programa de Comparación Internacional del Banco Mundial, tomando 2014 como nuevo año de referencia

Fuente: The Conference Board Total Economy Database, mayo de 2015

Gráfico 2. Nivel de renta per cápita y productividad del trabajo en la eurozona en comparación con EE. UU. (datos ajustados según la paridad del poder de compra). EE. UU.=1,00; 1980-2014.

bastión tradicional de la productividad en Europa. Estas tendencias resultan todavía más sorprendentes si se tiene en cuenta que la ralentización de la productividad parece haberse producido en un periodo de rápido auge de la economía digital. Aunque la caída de la demanda desde el comienzo de la crisis ha reducido el potencial de mejora de la productividad, la falta de inversión en los activos que resultan más importantes para la recuperación de la productividad (a saber, los activos intangibles o del conocimiento presentes en la economía) también constituye un factor clave. Además

EL REDUCIDO CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD ES UN FACTOR FUNDAMENTAL QUE EXPLICA POR QUÉ SE RALENTIZÓ LA RECUPERACIÓN EN EUROPA

del capital dedicado a las TIC, estos intangibles incluyen otros activos relacionados con la información, como los datos o la propiedad innovadora, y las competencias económicas, como la formación de los trabajadores, las innovaciones organizativas, el *marketing* o el desarrollo de la marca. En vista de la disminución de la oferta de mano de obra que se espera en las economías europeas en las próximas décadas, la clave para apoyar el crecimiento y fortalecer la productividad en Europa es complementar los activos físicos (tangibles) de la economía con activos intangibles que impulsen el cambio tecnológico y la innovación.

Análisis de las fuentes de crecimiento

La descomposición de las tasas de crecimiento anual medio del PIB agregado entre la contribución del trabajo, la del capital y la de la productividad total de los factores, pone de relieve una serie de diferencias llamativas en la evolución del crecimiento de Europa, tanto en relación con su propia historia como frente a Estados Unidos (cuadro 1). Mientras, entre 1999 y 2007 Europa y la eurozona experimentaron un aumento más rápido de la contribución de las horas de trabajo al crecimiento que en Estados Unidos, esta variable ha realizado una contribución negativa en Europa (y nula en Estados Unidos) desde el inicio de la crisis.

La contribución de las inversiones pasadas y actuales, medida en forma de servicios de capital de los activos TIC y no TIC, ha sido el principal motor del crecimiento del PIB en la UE y EE. UU. Antes de la crisis, el capital no TIC explicaba en torno a 0,8 puntos porcentuales de crecimiento del PIB en la UE, pero se redujo a 0,5 puntos porcentuales desde el comienzo de la crisis. En la eurozona, la contribución del capital no TIC cayó de 0,7 a 0,3 puntos porcentuales, un descenso comparable al registrado en

Estados Unidos. Por su parte, entre 1995 y 2007 el capital TIC realizó una contribución muy superior al crecimiento en Estados Unidos (0,7 puntos porcentuales) que en Europa (0,5 puntos porcentuales) y en la eurozona (0,4 puntos porcentuales). En EE. UU., buena parte del mayor ritmo inversor que se registró durante la era de la “nueva economía” a finales de la década de 1990 se debió a los efectos de escala asociados al mayor tamaño

PRODUCCIÓN, HORAS DE TRABAJO Y PRODUCTIVIDAD LABORAL, Y SU CONTRIBUCIÓN AL CRECIMIENTO

Crecimiento expresado en términos logarítmicos. 1997-2007 y 2008-2014

1999-2007	Tasa de crecimiento del PIB	Contribuciones al crecimiento del PIB				
		Horas trabajadas ponderadas (1)	Composición del trabajo	Capital no TIC	Capital TIC	Crecimiento de la productividad
UE-27*	2,6	0,5	0,3	0,8	0,5	0,6
Eurozona**	2,3	0,6	0,2	0,7	0,4	0,4
UE-15***	2,4	0,6	0,2	0,7	0,5	0,4
UE-12****	4,4	-0,1	0,3	1,2	0,8	2,2
EE. UU.	2,8	0,4	0,2	0,7	0,7	0,9
2008-2014						
UE-27*	0,2	-0,2	0,2	0,5	0,3	-0,5
Eurozona**	-0,2	-0,4	0,2	0,3	0,3	-0,6
UE-15***	0,0	-0,2	0,1	0,4	0,3	-0,6
UE-12****	1,5	-0,3	0,2	1,1	0,7	-0,2
EE. UU.	1,1	0,0	0,1	0,3	0,4	0,3

(1) Contribución de las horas totales trabajadas, ponderadas según la proporción que representa el trabajo en la remuneración total, al logaritmo de la tasa de crecimiento del PIB.

*La UE-27 no incluye a Croacia, que se incorporó a la UE el 1 de julio de 2013.

**La Eurozona se refiere a los dieciocho Estados miembros que pertenecían a dicha zona antes de 2014. No incluye a Letonia, que se incorporó el 1 de enero de 2014.

***UE-15: estados miembros de la Unión Europea con anterioridad a 2004

****UE-12: nueva composición de la UE a partir de 2004. No incluye a Croacia, que se incorporó en 2013.

Nota: Pueden consultarse datos de países específicos en Bart van Ark, "From Mind the Gap to Closing the Gap: Avenues to Reverse Stagnation in Europe through Investment and Productivity Growth". European Economy Fellowship Initiative 2014-2015, Discussion Paper 006 (septiembre), 2015.

Fuente: The Conference Board Total Economy Database, mayo de 2015

Cuadro 1. Crecimiento de la producción, de las horas de trabajo y de la productividad laboral, y contribución de los principales insumos al crecimiento. Crecimiento expresado en términos logarítmicos. 1997-2007 y 2008-2014.

de los mercados estadounidenses, especialmente los de servicios como el comercio y el transporte, difícilmente reproducibles en Europa (Inklaar *et al.*, 2008). A partir de 2008, la contribución del capital TIC al crecimiento se ralentizó de forma considerable en ambas regiones. De hecho, el efecto fue ligeramente más acusado en Estados Unidos (donde dicha contribución pasó de 0,7 a 0,4 puntos porcentuales) que en la UE-28 (de 0,5 a 0,3 puntos) y en la eurozona (de 0,4 a 0,3 puntos porcentuales).

La mayor preocupación en lo que concierne a la tasa de crecimiento de Europa está relacionada con la lentitud del crecimiento de la productividad total de los factores (PTF), una variable que mide la eficiencia en el uso combinado del trabajo y el capital. Como se ha señalado anteriormente, esta tendencia resulta todavía más sorprendente si se tiene en cuenta el rápido auge de la tecnología digital a lo largo del último decenio. La ralentización del crecimiento de la PTF puede explicarse a través de distintas vías. Más allá de los efectos temporales de la recesión, relacionados con la debilidad de la demanda cíclica, el lento crecimiento de la productividad de los factores podría ser síntoma de un debilitamiento de la innovación y el cambio tecnológico. Es posible que las empresas sean reacias a invertir en esas áreas por el temor de verse inmersas a largo plazo en una espiral negativa de demanda e inversión bajas, en la que los bajos tipos de interés nominales no son eficaces para potenciar la inversión (lo que se conoce como “hipótesis del estancamiento secular”)¹. No obstante, el lento crecimiento de la productividad total de los factores también puede deberse a la existencia de problemas en el plano de la oferta para aplicar nuevas tecnologías. Es bien conocido que los nuevos modelos tecnológicos, como la actual convergencia de la movilidad y la banda ancha ubicua –respaldada por el *cloud computing* y los análisis de datos masivos, y reflejada en el auge de la economía de las aplicaciones y la economía colaborativa–, tardan un tiempo en traducirse en aplicaciones que ofrezcan una mayor productividad. En el extremo, un número minoritario de investigadores defiende que los efectos potenciales de la última oleada de tecnología digital no son muy inferiores a la de los *booms* tecnológicos anteriores, como los derivados de la introducción de la red eléctrica o del motor de combustión². Es más probable que las nuevas tecnologías tengan un efecto retardado, debido por ejemplo a la falta de trabajadores cualificados, de innovaciones organizativas, etcétera.

1 Véase, por ejemplo, Teulings, C. y Baldwin, R., “Secular Stagnation: Facts, Causes and Cures”, en *VoxEU*. Centre for Economic Policy Research, Londres, 2014.

2 Véanse, por ejemplo, Gordon, R. J., “US Productivity Growth: The Slowdown Has Returned after a Temporary Revival”, en *International Productivity Monitor* 25, primavera de 2013; Cowen, T., *The Great Stagnation: How America Ate All the Low-Hanging Fruit of Modern History, Got Sick, and Will (Eventually) Feel Better*. Dutton Adult, Nueva York, 2011.

Sin embargo, hacen falta explicaciones adicionales para entender por qué la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores pasó a ser negativa. En primer lugar, esto podría indicar un aumento de la rigidez en los mercados de trabajo, de productos y de capitales durante la crisis, que habría provocado una mala asignación de los recursos, detrayéndolos de las empresas más productivas en beneficio de otras con menor productividad. Esto puede haber sucedido especialmente en una época durante la cual las tecnologías que dependen de la escala, como la tecnología de la comunicación, requieren flexibilidad dentro de un espacio económico más amplio. Los limitados efectos de escala existentes en Europa, que están relacionados con la fragmentación de los mercados y el escaso impacto de la utilización de las TIC, pueden haber supuesto un lastre más importante que en el caso de Estados Unidos.

En segundo lugar, tampoco se puede excluir la posibilidad de que existan problemas de medición que oculten los efectos que ha tenido la introducción de las nuevas tecnologías (y las innovaciones posteriores) en la productividad. Las ganancias de productividad potenciales del auge de la economía digital plantean enormes dificultades de medición. Indicadores de precios inapropiados, incapacidad para medir el excedente del consumidor y un reflejo inadecuado de las ganancias de productividad derivadas de la economía de las aplicaciones en las estadísticas de producción pueden introducir un sesgo a la baja en la medición de la producción. Además, la falta de indicadores adecuados de la inversión, capaces de reflejar los denominados activos intangibles, como el capital humano, los activos de información, la propiedad innovadora y las competencias económicas, añade una mayor complejidad a dichos problemas. En cualquier caso, a efectos de comprender la brecha de crecimiento a ambos lados del Atlántico, es improbable que el sesgo de medición en lo que respecta a la tecnología sea mayor en Europa que en Estados Unidos³.

Perspectiva de la ralentización de la productividad en Europa según los sectores

Al examinar la evolución de la productividad en Europa desde una perspectiva sectorial, se observa una diferencia sorprendente. Antes de la crisis, Europa tenía en su sector manufacturero (excluida la producción de TIC) un auténtico bastión de la productividad, mientras que los productos y

³ Puede consultarse un análisis reciente a este respecto en el blog del autor, concretamente en la publicación titulada “Blaming the productivity slowdown on measurement issues takes our eyes off the ball”.

servicios TIC y, de forma más general, el sector de los servicios de mercado, exhibían una productividad considerablemente más modesta⁴. Sin embargo, desde el estallido de la crisis, Europa también ha perdido su ventaja de productividad en el sector de las manufacturas no relacionadas con las TIC. El cuadro 2 presenta las tasas de crecimiento medio anual de la productividad del trabajo para las ocho principales economías de la eurozona combinadas, el Reino Unido y Estados Unidos. Los datos se refieren a los periodos 1999-2007 y 2008-2013.

Las mediciones de la productividad se dividen entre tres grandes sectores⁵. Las empresas pertenecientes al sector de productos y servicios TIC experimentan a menudo fuertes ganancias de productividad. A pesar de que estas empresas representan solo una pequeña parte de la economía (en torno al 8% del PIB total de Europa), su contribución al crecimiento de

**ES IMPROBABLE QUE EL SESGO DE MEDICIÓN
EN LO QUE RESPECTA A LA TECNOLOGÍA SEA MAYOR
EN EUROPA QUE EN ESTADOS UNIDOS**

la productividad en el sector de servicios de mercado fue muy superior⁶. Antes del inicio de la crisis, la productividad del trabajo en el sector de las TIC estadounidense crecía a un ritmo del 10,5% anual, frente al 4,4% en Europa. Finlandia fue el único país que registró unas tasas de crecimiento similares a las de EE. UU., mientras que en la mayoría del resto de países de la eurozona las tasas de crecimiento de la productividad en este sector no llegaban siquiera a la mitad de aquellas. A pesar de que el empleo en el sector de las TIC continuó creciendo en los países europeos desde el estallido de la crisis, el crecimiento de la productividad se mantuvo muy por debajo del registrado en EE. UU., incluso teniendo en cuenta que en esta última economía el crecimiento de la productividad del sector TIC también se redujo a la mitad (aunque es posible que en este caso exista un sesgo de medición a la baja).

4 Véase Van Ark, B., O'Mahony, M. y Timmer, M. P., "The Productivity Gap between Europe and the U.S.: Trends and Causes", en *Journal of Economic Perspectives*, 22(1), 25-44 (invierno de 2008). Véase también Timmer, M. P., Inklaar, R., O'Mahony, M. y Van Ark, B., *Economic Growth in Europe. A Comparative Industry Perspective*. Cambridge University Press, 2010.

5 El análisis no incluye los servicios no de mercado, como la educación, la atención sanitaria y la administración pública, así como los servicios inmobiliarios. La producción de los servicios no de mercado presenta importantes problemas de medición, por lo que no se muestra por separado. Las actividades inmobiliarias están incluidas en los servicios no de mercado, puesto que la medición de la producción incluye los alquileres imputados a las viviendas ocupadas por sus propietarios, lo que dificulta la interpretación de las medidas de productividad.

6 Véase Corrado, C. y Jäger, K., "Communication Networks, ICT and Productivity Growth in Europe", en *Economics Program Working Paper #14-04*. The Conference Board, Nueva York, 2014.

En el sector de la producción de bienes, que comprende fundamentalmente las manufacturas (excluidas las TIC) pero también la agricultura, la minería, los servicios y la construcción, el crecimiento de la productividad en EE. UU. antes de la crisis fue inferior al de siete de las nueve economías europeas (salvo Italia y España). La tasa media de crecimiento de la productividad del trabajo en el sector de la producción de bienes en la eurozona fue del 1,9% entre 1999 y 2007. En Estados Unidos fue del 1,7% en ese mismo periodo.

Resulta evidente que el distinto comportamiento de la productividad en el sector de la producción de bienes refleja la especialización en dicho sector. Por ejemplo, las economías nórdicas y la estadounidense se concentraban en los sectores TIC de alta tecnología (cuyas estimaciones no

PRODUCCIÓN POR HORA EN LOS PRINCIPALES SECTORES

En porcentaje. 1999-2007 y 2008-2013

	Bienes y servicios TIC*		Producción de bienes excepto maquinaria eléctrica*		Servicios de mercado, excepto información y telecomunicaciones	
	1999-2007	2008-2013*	1999-2007	2008-2013*	1999-2007	2008-2013*
Eurozona	4,4	2,1	1,9	0,5	0,7	0,1
Finlandia	10,0	-3,4	2,7	-0,7	1,4	-0,2
Países Bajos	5,0	0,3	2,9	-0,4	1,9	0,2
Austria	3,6	1,1	3,1	-1,0	1,5	0,8
Bélgica	2,5	-0,4	2,8	0,7	1,4	-0,3
Francia	4,8	2,5	2,6	-0,1	1,1	0,2
Alemania	4,8	3,6	2,5	0,6	0,7	-0,6
Italia	3,3	1,2	0,9	-0,1	-0,1	-0,7
España	2,3	1,2	0,1	2,9	-0,2	0,8
Reino Unido	6,1	1,1	2,5	-1,9	2,6	-0,2
EE. UU.	10,5	5,0	1,7	0,7	2,1	0,9

Nota: La "media europea" se refiere a Alemania, Austria, Bélgica, España, Finlandia, Francia, Italia y los Países Bajos. Los bienes y servicios TIC incluyen la fabricación de equipos electrónicos y de telecomunicaciones, así como los servicios de TI y otros servicios de información, la producción de bienes incluye la industria excluidas las TIC, la agricultura, la minería, los servicios y la construcción; y los servicios de mercado incluyen la distribución, los servicios financieros y a las empresas, y los servicios comunitarios, personales y sociales (y se excluyen los servicios TIC).

*No fue posible desglosar los productos TIC para el año 2013, por lo que los sectores "Bienes y servicios TIC" y "Producción de bienes (excluidos TIC)" se refieren al periodo 2008-2012 en lugar del periodo 2008-2013.

Fuente: Eurostat y BLS y BEA

Cuadro 2. Producción por hora en los principales sectores, en porcentaje. 1999-2007 y 2008-2013.

formaban parte del sector de la producción de bienes). Por el contrario, en las economías de la Europa continental se observa una variedad de especializaciones mucho más amplia en los diferentes sectores manufactureros. Alemania, por ejemplo, presenta una gran fortaleza en la fabricación de bienes de equipo y de productos especializados de alta gama; Francia está especializada en equipos para infraestructuras y transporte, al tiempo que Bélgica y los Países Bajos se concentran en la industria química y sectores conexos.

EL DISTINTO COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD EN EL SECTOR DE LA PRODUCCIÓN DE BIENES REFLEJA SU ESPECIALIZACIÓN

En el periodo inmediatamente posterior a la recesión, el crecimiento de la productividad del trabajo en los sectores europeos de producción de bienes sufrió una caída significativa, hasta el 0,5% entre 2008 y 2012. Este descenso se debió en gran medida a un impacto cíclico, que normalmente golpea con más fuerza a los bienes comercializables que a los servicios de carácter menos comercializable, y el crecimiento de la productividad en este sector se situó ligeramente por debajo de la tasa registrada en EE. UU. (0,7%) en el mismo periodo. Salvo la española, ninguna de las economías europeas experimentó a partir de 2008 un crecimiento de productividad mayor que el de EE. UU. en el sector manufacturero (incluso si se excluyen las TIC). El crecimiento de la productividad experimentó una ralentización más moderada en EE. UU. En buena parte, esto se consiguió a través de despidos inmediatos de trabajadores en el sector de la producción de bienes y en la construcción. En la mayoría de los países europeos las tasas de crecimiento del empleo no se redujeron en una medida tan acusada, con las notables excepciones de España e Italia, donde la caída fue drástica. En varios países, en particular Alemania, los programas temporales de ayuda al empleo apoyaron la concentración de mano de obra en el sector manufacturero. Algunas estimaciones más recientes de la producción de este sector muestran que han influido en gran medida los efectos de la recuperación cíclica. Además, en 2014 los niveles de valor añadido del sector de la producción de bienes en Europa seguían por debajo del nivel anterior a 2008, lo que plantea el interrogante de si Europa será capaz o no de recuperar la posición dominante que ostentaba en el pasado como la región del mundo con mayor rendimiento en este sector.

El sector de servicios de mercado, que incluye la distribución, los servicios financieros y empresariales y los servicios personales, pero excluye los servicios TIC, muestra el comportamiento opuesto en lo que respecta a la productividad frente al sector de producción de bienes. En promedio,

la productividad del trabajo creció un 0,7% en los servicios de mercado para las ocho economías de la eurozona entre 1999 y 2007, un porcentaje muy inferior al 1,9% del sector de producción de bienes. En EE. UU. se observa la tendencia inversa: la productividad de los servicios de mercado aumentó un 2,1% entre 1999 y 2007, mientras la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo en el sector de la producción de bienes (excluidas las TIC) se situaba en el 1,7% (cuadro 2).

La baja productividad de los servicios de mercado (excluidas las TIC) se ha documentado extensamente en trabajos anteriores en los que participé (véase la nota al pie de página n.º 4), pero se agravó de forma significativa a partir del inicio de la crisis, cuando cayó hasta una tasa negativa del -0,1% entre 2008 y 2013 (un empeoramiento que también se observó en EE. UU.). En dichos estudios previos se hizo hincapié de forma particular en los importantes déficits de productividad de los sectores del comercio y el transporte europeos en comparación con los estadounidenses⁷. Podría haber influido en ello de forma apreciable el que las inversiones en TIC en esos sectores hayan tenido un efecto menor en términos de productividad. Otros factores relacionados con la estructura de los mercados, la competencia y la falta de un mercado único europeo de servicios también vendrían a sumarse a la baja productividad de los servicios de mercado en Europa.

En términos globales, el crecimiento de los sectores explica por qué los países europeos muestran considerables descensos del crecimiento en la productividad del trabajo y en la del total de los factores a lo largo de las dos últimas décadas, a pesar de que la referente a la producción de bienes (excluidas las TIC) ha conservado una relativa solidez en comparación con la de los servicios de mercado. No obstante, la distinción entre bienes y servicios, y más concretamente entre manufacturas y servicios a empresas, se antoja cada vez más artificial, puesto que ambas actividades están cada vez más integradas. Esta integración resulta especialmente notoria en economías avanzadas como la europea y la estadounidense, donde el peso de los servicios ha aumentado con rapidez en el ámbito de los productos manufacturados. A modo de ejemplo, la renta real procedente del sector manufacturero aumentó tanto en Europa como en Estados Unidos, no solo a través de una mayor competitividad de la actividad manufacturera europea, sino también, y de forma especial, mediante un incremento de la contribución de las actividades del sector servicios a la cadena de valor mundial de productos manufacturados⁸. Si bien el número de trabajadores

7 Las referencias pueden consultarse en la nota al pie de página n.º 5.

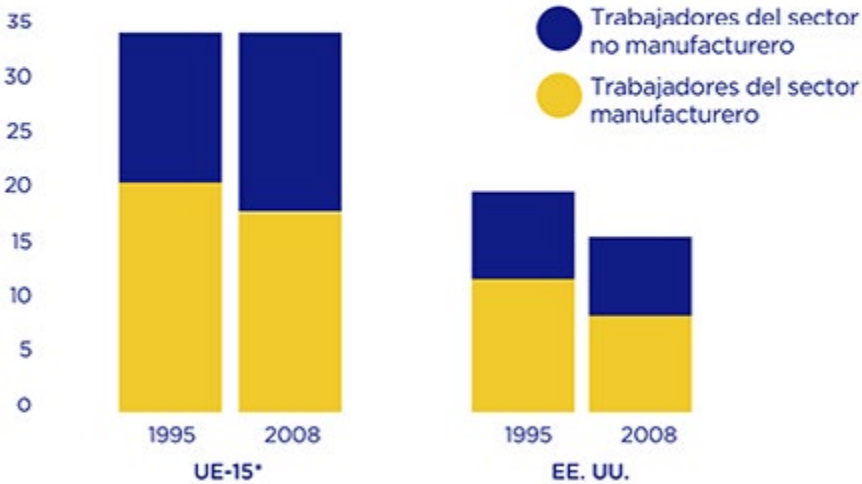
8 Véase, por ejemplo, Timmer, M. A., Erumban, A. A., Los, B., Stehrer, R. y Vries, G. J. de, "Slicing Up Global Value Chains", en *Journal of Economic Perspectives*, 28(2), 99-118, 2014.

del sector manufacturero de los Estados miembros de la “antigua” UE-15 que se dedican a la producción destinada al mercado mundial se redujo de 21,2 millones en 1995 a unos 18,5 millones en 2008, en los sectores no manufactureros el número de trabajadores involucrados en la producción destinada a los mercados internacionales aumentó, pasando de 13,5 millones en 1995 a 16,5 millones en 2008. En el mismo periodo, Estados Unidos perdió trabajadores en ambos segmentos. Por consiguiente, para que Europa pueda competir en la economía global, es preciso ampliar la perspectiva e incluir también la productividad del sector servicios, no solamente la del sector manufacturero (gráfico 3).

La función de las inversiones en activos intangibles en la difusión de las nuevas tecnologías

El progreso tecnológico y la innovación influyen en la productividad, directamente a través del crecimiento –por ejemplo, del sector de las TIC– e indirectamente mediante la adopción de dichas tecnologías en la economía.

TRABAJADORES EN LA PRODUCCIÓN MUNDIAL DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS En millones de trabajadores



*Los quince Estados miembros de la Unión Europea antes de 2004

Fuente: Base de datos mundial de insumos y productos (WIOD)

Gráfico 3. Número de trabajadores de los sectores manufacturero y no manufacturero que contribuyen a la producción mundial de productos manufacturados (en millones).

Este último efecto en especial (que podría denominarse “efecto de difusión”) no debería considerarse de forma aislada del concepto general de inversión (que trasciende la inversión en maquinaria y equipos). En los últimos años se han publicado obras importantes que destacan que los cambios organizativos y otras formas de inversión en activo intangible son necesarios para que la utilización de las TIC produzca ganancias significativas de productividad⁹.

La incorporación de innovaciones no tecnológicas (de diseño, financieras, etcétera), la formación de los trabajadores, la mejora de las estructuras organizativas, el *marketing* y el desarrollo de la marca y –un aspecto muy importante– la creación de bases de datos y otros sistemas digitales como parte de la formación de capital de una economía muestran que la digitalización no se produce por sí misma. Como ya se ha señalado, tradicionalmente los gastos en dichos activos intangibles no se han capitalizado en las cuentas nacionales (ni en los balances de situación de las empresas). Sin embargo, la visión de los analistas sobre cómo afectan las inversiones a la productividad se ha visto transformada por importantes trabajos teóricos y empíricos¹⁰. Dichos estudios dividen los activos intangibles en tres grandes categorías: información computerizada (programas informáticos y bases de datos), propiedad innovadora (I+D científica, innovaciones de diseño o financieras) y competencias económicas (formación de los trabajadores, mejora de las estructuras organizativas, *marketing* y desarrollo de marca).

Como puede apreciarse en el cuadro 3, Europa (en este caso, la UE-15) presenta una intensidad de inversión en activos intangibles muy inferior a la de Estados Unidos. El peso de la inversión en estos activos sobre el valor añadido del sector de mercado en la UE-15 creció un punto porcentual, pasando de un 9,5% del valor añadido de dicho sector en el periodo 1995-2002 a un 10,5% entre 2008-2010. En ese momento, equivalía aproximadamente a dos terceras partes del peso de los activos intangibles sobre el PIB del sector de mercado en Estados Unidos, que era del 15,3%¹¹. Pese a que su intensidad en Europa era inferior a la registrada en EE. UU. en

9 Véanse, por ejemplo, Brynjolfsson, E., Hitt, L. M. y Yang, S., “Intangible Assets: Computers and Organisational Capital”, en *Brookings Papers on Economic Activity: Macroeconomics* (1), 137-199, 2002; Black, S. E. y Lynch, L. M., “How to Compete: The Impact of Workplace Practices and Information Technology on Productivity”, en *The Review of Economics and Statistics*, 83(3), 434-445.

10 Véanse, por ejemplo, Corrado, C., Hulten, C. y Sichel, D., “Measuring Capital and Technology: An Expanded Framework”, en Corrado, C., Haltiwanger, J. y Sichel, D. (eds.), *Measuring Capital in the New Economy*. University of Chicago Press, 11-46; Corrado, C., Haskel, J., Jona-Lasinio, C. y Iommi, M., “Innovation and Intangible Investment in Europe, Japan, and the United States”, en *Oxford Review of Economic Policy* 29(2), 261-286, 2013.

11 Estas estimaciones se refieren a la economía de mercado; no incluyen la educación, la sanidad ni la administración pública.

todas las categorías, resultaba especialmente baja en I+D y en propiedad innovadora, así como en investigación de mercados y publicidad. Esta mayor debilidad de la I+D está relacionada, en parte, con el hecho de que el sector manufacturero europeo presenta una menor intensidad en alta tecnología que su homólogo estadounidense. Por su parte, la menor intensidad de la investigación de mercados y de la actividad publicitaria se debe al menor peso de los servicios personales y de distribución en las economías europeas frente a lo que sucede en Estados Unidos. En el seno de la UE-15, los países escandinavos, Francia y el Reino Unido exhiben la mayor intensidad en activos intangibles, pero incluso en estos casos se observa una brecha importante con respecto a EE. UU. Muchas otras economías de la UE-15, como Italia, Grecia o Portugal, invierten actualmente en intangibles un porcentaje del PIB inferior a la mitad del que destina Estados Unidos.

La UE también mostró un crecimiento menor que el registrado en EE. UU. en los tres tipos de activos a lo largo de todo el periodo. También fue menor el crecimiento en los ámbitos de la información computerizada y las competencias económicas (especialmente el capital organizativo) durante los últimos años de la década de 1990. La intensidad de los activos intangibles está relacionada en parte con la estructura de la economía, lo que explica la proporción relativamente alta de intangibles en el Reino Unido y Estados Unidos, países en los que el sector servicios tiene un peso muy importante en el conjunto del PIB. En las mencionadas economías, un porcentaje relativamente elevado de sus activos intangibles se concentra en el área de las competencias económicas (sobre todo en inversiones organizativas) y en las TIC. En Alemania, donde el sector manufacturero tiene un peso predominante en el PIB, el papel de la propiedad innovadora (incluida la I+D) tiene una importancia relativa mayor.

Las TIC y los activos intangibles presentan numerosas interrelaciones. De hecho, algunos activos TIC, como los programas informáticos y las bases de datos, están clasificados como activos intangibles. Las TIC también pueden facilitar el despliegue de otros activos intangibles y posibilitar la innovación en la economía (un buen ejemplo de ello es la reorganización de la producción). Además, pueden contribuir a optimizar los procesos empresariales existentes, como el seguimiento de pedidos, el control de inventarios, los servicios de contabilidad o el seguimiento de la entrega de productos. Al mismo tiempo, una mayor inversión de capital en activos intangibles permite sentar las bases para que las TIC influyan en la productividad. Por ejemplo,

12 Bertschek, I. y Kaiser, U., "Productivity effects of organisational change: Microeconomic evidence", en *Management Science*, 50(3), 394-404, 2004. Bresnahan, T. F., Brynjolfsson, E. y Hitt, L. M., "Information Technology, Workplace Organization, and the Demand for Skilled Labor: Firm-Level Evidence", en *Quarterly Journal of Economics*, 117 (1), 339-376, 2002.

la organización interna de una empresa afecta a su capacidad para utilizar las TIC de un modo más eficiente, en particular a través de cambios en la gestión y otro tipo de modificaciones organizativas¹².

Más allá de la complementariedad entre las TIC y los activos intangibles, existen también pruebas cada vez más abundantes de la estrecha relación que existe entre la intensificación de la inversión en dichos activos y el crecimiento de la productividad total de los factores. Aunque esto concuerda con las pruebas disponibles sobre los efectos indirectos de la I+D, su extensión a otros campos sugiere que muchos activos de capital intangibles

INVERSIÓN EN ACTIVOS INTANGIBLES EN LAS ECONOMÍAS DE LA UE-15 Y DE EE. UU.

En porcentaje del PIB. 1995-2010

UNIÓN EUROPEA*	1995-2002	2003-2007	2008-2010
Información computerizada	1,4	1,6	1,8
I+D científica	1,6	1,7	1,8
Otra propiedad innovadora	1,5	1,7	1,8
Investigación de mercados y publicidad	1,4	1,3	1,2
Formación	1,3	1,3	1,3
Capital organizativo	2,2	2,5	2,7
Total capital intangible	9,5	10,0	10,5

ESTADOS UNIDOS	1995-2002	2003-2007	2008-2010
Información computerizada	1,9	2,1	2,3
I+D científica	2,7	2,6	3,0
Otra propiedad innovadora	2,0	2,7	2,9
Investigación de mercados y publicidad	2,0	2,1	2,0
Formación	1,6	1,8	1,7
Capital organizativo	3,1	3,5	3,4
Total capital intangible	13,3	14,7	15,3

*Los quince Estados miembros de la Unión Europea antes de 2004

Fuente: Corrado, C., Haskel, J., Jona-Lasinio, C. y Iommi, M., Innovation and Intangible Investment in Europe, Japan, and the United States, en "Oxford Review of Economic Policy" 29(2), 261-286, 2013

Cuadro 3. Intensidad de la inversión en activos intangibles en el sector de mercado como porcentaje del PIB de dicho sector en las economías de la UE-15, 1995-2010.

también redundan en el interés general¹³. No obstante, es evidente que hay que ejercer la cautela para no sobrestimar el potencial de los intangibles para generar ese tipo de efectos secundarios. Por ejemplo, puede que dichos efectos no se produzcan en el caso de que el capital intangible esté protegido por normas de propiedad intelectual (derechos de autor, marcas comerciales, etcétera) o por el conocimiento tácito (el conocimiento interno de la gestión de la cadena de suministro, por ejemplo).

Hacia el cierre de la brecha de crecimiento de Europa

Pese a que en los últimos seis años la agenda europea en materia de política económica ha estado dominada por la urgente necesidad de estabilizar los mercados financieros, mejorar las condiciones macroeconómicas y reducir las tasas de desempleo, también es preciso invertir esfuerzos para cerrar la brecha de crecimiento que presenta Europa, tanto en comparación con su propia evolución anterior a la crisis como en relación con los resultados logrados por EE. UU. Las políticas deben abandonar el enfoque cortoplacista y adoptar una perspectiva a medio plazo con el fin de reactivar el crecimiento.

A pesar de los enormes desafíos políticos, las medidas disponibles para acelerar la tendencia de crecimiento de Europa son numerosas. La aplicación de políticas estructurales, desde el incremento de la inversión en infraestructuras físicas e intangibles hasta una regulación más inteligente, una intensificación de la innovación y un mayor espacio para la iniciativa emprendedora, será crucial para mejorar las condiciones estructurales. Los cinco objetivos principales definidos en la Estrategia Europa 2020 –crear un mayor número de puestos de trabajo, acelerar la innovación, mejorar la eficiencia energética, fortalecer la educación y reducir la pobreza y la exclusión– constituyen componentes fundamentales de cualquier proyecto que pretenda lograr un cambio social positivo e impulsar el crecimiento.

A simple vista, parece muy pertinente centrar la atención en la inversión como herramienta clave para reactivar el crecimiento; así lo prevé actualmente el Plan de Inversiones para Europa de la Comisión Europea. Sin embargo, la brecha europea en materia de inversión está relacionada en buena parte con el sector privado, que requiere reformas estructurales para que los mercados funcionen mejor en toda Europa¹⁴. En este artículo he puesto un mayor énfasis en la necesidad de fortalecer la inversión en activos

¹³ Así lo sugiere un análisis de regresión más amplio disponible en Corrado *et al.* (2013).

¹⁴ DIW, “Economic Impulses in Europe”, en *DIW Economic Bulletin* 7. Berlín, 2014.

intangibles para estimular la innovación y el cambio organizativo. Dichas inversiones pueden crear externalidades positivas para la productividad. No obstante, la productividad de la inversión y su reflejo en el crecimiento de la productividad total de los factores depende estrechamente de la capacidad para fortalecer los efectos estáticos (centrados, principalmente, en reducciones de costes y en la eficiencia en la asignación de recursos) y dinámicos (relacionados con la competencia en los mercados de productos, laborales y de capitales y la innovación) del gran mercado único que es la Unión Europea. Diversos análisis recientes ponen de manifiesto que la creación de un mercado digital único y de un mercado único de servicios en la Unión Europea podría contribuir de forma significativa a liberar las ganancias de productividad que brinda un mercado de mayor tamaño¹⁵.

La lenta recuperación de la productividad indica que la ralentización de esta variable todavía se explica fundamentalmente por factores que operan a medio plazo. La persistente insuficiencia de la demanda y la erosión de los factores de la oferta, manifiestas en la prolongada ralentización del producto potencial, pueden ser elementos importantes a la hora de explicar la brecha del crecimiento en Europa. No obstante, también es posible que se haya producido un paréntesis en la aparición de aplicaciones tecnológicas productivas, o que los efectos negativos que ejerce el entorno regulatorio sobre la productividad estén desempeñando un papel más relevante que en el periodo anterior a la crisis. Estos factores afectan de manera significativa a los plazos y la rapidez de la recuperación de la productividad en Europa.

ARTÍCULOS RELACIONADOS:

[Empleo y política laboral en Europa](#)

[El modelo europeo de crecimiento en crisis](#)

[Transversalidad y territorio: sobre la futura dinámica del conocimiento, la innovación y el crecimiento regionales](#)

15 Van Ark, B., *Productivity and Digitalisation in Europe: Paving the Road to Faster Growth*. Consejo de Lisboa y The Conference Board, Bruselas/Nueva York, 2014; Mariniello, M., Sapir, A. y Terzi, A., “The long road towards the European Single Market”, en *Bruegel working paper* 2015/01.

Lee el libro entero en:



Síguenos en las redes sociales:



Otros libros de OpenMind:

