

Productividad y utilización del trabajo: Europa versus Estados Unidos

Gonzalo Rodríguez Prada*

En este trabajo se argumenta que el principal problema de Europa, desde el punto de vista de la convergencia real con Estados Unidos, reside en que los países que tienen una productividad del trabajo más elevada presentan al mismo tiempo un grado de utilización del trabajo demasiado reducido, y en aquéllos donde el esfuerzo laboral es mayor, la productividad es demasiado baja. Además, tomados en conjunto, los europeos resultan «menos productivos» y «trabajan menos» que los estadounidenses. También se analizan las causas de la ampliación de la brecha de productividad entre Estados Unidos y Europa a partir de 1995 y se proponen algunas reformas orientadas a mejorar la productividad y el grado de utilización del trabajo.

Palabras clave: productividad, trabajo, capital, tecnologías de la información, capital, reforma estructural, crecimiento económico.

Clasificación JEL: J24, J40.



COLABORACIONES

1. Introducción

En los últimos años han proliferado las comparaciones internacionales de productividad del trabajo («productividad» en adelante) y crecimiento económico entre Europa y Estados Unidos, generalmente con el ánimo de resaltar la fortaleza relativa del modelo estadounidense con respecto a las economías europeas. Tras casi medio siglo de continuo avance

europeo en la reducción del diferencial de productividad con Estados Unidos, esa tendencia se interrumpió bruscamente en la segunda mitad de la década pasada. La evolución dispar de la productividad entre ambas áreas a partir de 1995 —con una vigorosa aceleración en Estados Unidos y una desaceleración todavía más intensa en la UE—, hizo que la UE perdiera en unos pocos años la quinta parte de todo el avance logrado anteriormente (1). El retraso europeo es mucho más lla-

* Profesor Titular del Departamento de Fundamentos de Economía e Historia Económica.

Este trabajo forma parte de un proyecto de investigación realizado bajo el patrocinio del Instituto Universitario de Investigación en Estudios Norteamericanos (IUIEN) de la Universidad de Alcalá, titulado «Los Déficit del Imperio. Perspectivas Macroeconómicas de Estados Unidos y sus Consecuencias».

(1) El diferencial entre los niveles de *output* por hora trabajada entre Estados Unidos y la UE-15 pasó del 55 por 100 en 1950 al 20 por 100 a principios de los setenta, y a apenas un 5 por 100 en 1995, aumentando de nuevo posteriormente hasta situarse en torno al 15 por 100 en la actualidad.

mativo en términos de renta *per capita*: si en 2003 el nivel de productividad de la UE-15 era aproximadamente el 85 por 100 del de Estados Unidos, el PIB real *per capita* (ajustado por el poder de compra) en ese mismo año apenas alcanzaba el 71 por 100 (el 65 por 100 en la UE-25) (2). El estancamiento de la convergencia real con Estados Unidos se ha debido fundamentalmente al hecho de que la disminución secular del grado de utilización del trabajo en Europa neutralizó en buena parte el mayor crecimiento relativo de la productividad europea hasta 1995, y acentuó el efecto del aumento del diferencial de crecimiento de la productividad favorable a Estados Unidos sobre la renta *per capita* a partir de esa fecha.

En el caso de la zona euro la renta *per capita* continúa estando en torno al 70 por 100 del nivel estadounidense, al igual que ocurría a principios de la década de los setenta, a pesar de que hasta mediados de la década pasada el crecimiento de la productividad en la zona euro fue más rápido que en Estados Unidos. En comparación con Estados Unidos la zona euro tiene una tasa de empleo relativamente baja. Además, una buena parte de las economías que la conforman han experimentado en las últimas décadas

una reducción intensa del número de horas trabajadas por persona empleada. Como consecuencia de todo lo anterior, el grado de utilización del factor trabajo (la cantidad de horas trabajadas por habitante y año) en la zona euro también ha ido reduciéndose de manera alarmante en las últimas décadas. La evolución de Francia, donde a comienzos de los setenta el número de horas trabajadas por persona empleada era prácticamente similar al de Estados Unidos, proporciona un buen ejemplo. A principios de los ochenta los estadounidenses ya trabajaban por término medio unas 200 horas más al año que los franceses; a comienzos de los noventa, 250 horas más; y en la actualidad el diferencial se ha ampliado más allá de las 450 horas (3).

A partir de 1995 Estados Unidos ha conseguido asentar su crecimiento firmemente en los dos pilares fundamentales que sustentan el crecimiento de la renta *per capita*: una elevada tasa de crecimiento de la productividad y un alto grado de utilización del factor trabajo. Por el contrario, la mayoría de las economías de la UE se ven aquejadas por una grave «cojera» (cuya causa varía dependiendo de los países) que las inhabilita para avanzar en la convergencia real con Estados Unidos. Por ejemplo las economías de la «periferia» de la zona euro tienen un grado de utilización del trabajo relativamente elevado (superior al 80 por 100 del nivel estadounidense en países como Grecia y España, y cercano al 95 por 100



COLABORACIONES

(2) Datos de Eurostat: <http://europa.eu.int/comm/eurostat/>. No obstante es posible que los diferentes métodos de cálculo del PIB real en Europa y Estados Unidos estén acentuando las diferencias de renta *per capita* en favor de Estados Unidos. Por ejemplo en Estados Unidos la Contabilidad Nacional considera como inversión el gasto de las empresas en software (y en consecuencia se computa como parte del PIB) mientras que en la UE éste generalmente se considera gasto corriente y no se contabiliza como parte del valor añadido por la actividad empresarial. Por otra parte en Estados Unidos la tasa de variación del deflactor implícito del PIB se ajusta para tener en cuenta los cambios en la calidad de los bienes y servicios (lo que tiene especial incidencia en el sector de las tecnologías de la información y de la comunicación). Algunos autores estiman que este ajuste hedónico podría llegar a incrementar la tasa de crecimiento de la productividad laboral estadounidense en medio punto porcentual.

(3) Francia no es una excepción. En el entorno de la UE los holandeses trabajan todavía menos. Junto a holandeses y franceses, también los alemanes, austriacos y daneses trabajan menos de 1500 horas al año. Belgas, finlandeses, italianos, suecos y luxemburgueses no llegan a las 1600 horas, y los irlandeses y británicos apenas rebasan esa cantidad. Finalmente griegos, españoles y portugueses se encuentran más en línea con los estadounidenses (que trabajan algo más de 1850 horas al año).

en el caso de Portugal), pero una productividad —medida en términos de PIB real por hora trabajada— mucho más baja (apenas el 72 por 100 del nivel de Estados Unidos en España, el 61 por 100 en Grecia y sólo el 53 por 100 en Portugal). A diferencia de estos países las tres economías más grandes de la zona euro tienen una productividad relativamente elevada (que en el caso de Francia y Alemania es superior incluso a la de Estados Unidos), pero su grado de utilización del trabajo se encuentra en promedio un 30 por 100 por debajo del estadounidense (4).

2. La «cojera» de Europa

A fin de analizar la relación existente entre el crecimiento a lo largo del tiempo de la renta *per capita* y de sus principales determinantes, es conveniente expresar la tasa de variación del PIB real *per capita* como:

$$\hat{Y}-\hat{N}=(\hat{Y}-\hat{L}_h)+(\hat{L}_h-\hat{L})+(\hat{L}-\hat{N})=(\hat{Y}-\hat{L}_h)+(\hat{L}_h-\hat{N}) \quad [1]$$

donde (\hat{Y}) es la tasa de crecimiento del PIB real, (\hat{N}) denota la tasa de crecimiento de la población total y (\hat{L}_h) es la tasa de crecimiento de la cantidad total de horas trabajadas al año en la economía. Por consiguiente el término $(\hat{Y}-\hat{L}_h)$ representa la tasa de crecimiento de la productividad, medida en términos del PIB real obtenido por hora de trabajo en el conjunto de la economía; $(\hat{L}_h-\hat{L})$ es la tasa de crecimiento del número de horas trabajadas por persona empleada en la economía; $(\hat{L}-\hat{N})$ es tasa de crecimiento de la

tasa de empleo (sobre la población total); y $(\hat{L}_h-\hat{N})$ es la tasa de crecimiento del grado de utilización del trabajo (número de horas trabajadas por término medio por cada persona en la economía).

El Cuadro 1 resume la evolución de las tasas de variación de estas variables en Estados Unidos durante las últimas tres décadas. La aceleración de la productividad y del empleo a partir de 1995 permitió a Estados Unidos mantener un crecimiento medio anual de la renta *per capita* prácticamente similar (apenas superior en una décima) a la tasa del 2,2 por 100 alcanzada durante las dos décadas anteriores. Pero si nos fijamos exclusivamente en el comportamiento de la productividad y en el grado de utilización del trabajo, encontramos una gran similitud entre los años setenta y noventa. Aunque en los setenta la tasa de creación de empleo prácticamente duplicó a la alcanzada en los noventa, esa evolución positiva del empleo se vio compensada en parte por la fuerte disminución del número de horas trabajadas por persona empleada, fenómeno que no volvió a repetirse en las dos décadas siguientes. Por otra parte, cuando en lugar de comparar décadas naturales se consideran períodos ajustados por el ciclo, encontramos que en Estados Unidos la evolución de la economía fue relativamente más satisfactoria en el ciclo de los ochenta (1982-91), que en el ciclo de los noventa (1991-01) —tanto en términos de crecimiento de la productividad y de la renta *per capita* como en términos de la evolución del empleo—.

Al concluir la década de los setenta se paralizaron los significativos avances logrados hasta entonces por los países europeos hacia la convergencia real con Estados Unidos, a pesar de la existencia de un diferencial histórico de crecimiento de la productividad favorable a la zona

(4) Naturalmente hay excepciones, como Irlanda, cuya productividad excede ya a la estadounidense en más de un 10 por 100, y cuyo grado de utilización del trabajo, aunque un 18 por 100 por debajo del de Estados Unidos, es relativamente alto para los estándares europeos.



COLABORACIONES

CUADRO 1 DESCOMPOSICIÓN DEL CRECIMIENTO DEL PIB REAL <i>PER CAPITA</i> EN ESTADOS UNIDOS Y LA ZONA EURO, 1970-03* (Tasas medias anuales, en porcentaje)					
Período	$\hat{Y}-\hat{N}$	$\hat{Y}-\hat{L}_h$	$\hat{L}_h-\hat{L}$	$\hat{L}-\hat{N}$	$\hat{L}_h-\hat{N}$
1970-80					
EE.UU.	2,2	1,6	-0,5	1,1	0,6
Zona Euro	2,7	3,9	-1,0	-0,2	-1,3
1980-90					
EE.UU.	2,2	1,4	0,0	0,9	0,9
Zona Euro	2,1	2,2	-0,5	0,4	-0,1
1990-00					
EE.UU.	2,3	1,7	0,1	0,5	0,6
Zona Euro	1,7	2,1	-0,6	0,2	-0,4
1990-95					
EE.UU.	1,4	1,3	0,1	0,0	0,1
Zona Euro	1,1	2,6	-0,8	-0,7	-1,5
1995-03					
EE.UU.	2,4	2,1	0,0	0,3	0,3
Zona Euro	1,7	1,2	-0,4	0,8	0,4
Ciclo de los ochenta**					
EE.UU.	2,5	1,6	0,0	0,9	1,0
Zona Euro	1,8	2,3	-0,6	0,2	-0,4
Ciclo de los noventa***					
EE.UU.	2,1	1,4	0,4	0,3	0,7
Zona Euro	1,7	1,4	-0,3	0,6	0,3

* La suma de las cifras puede no cuadrar debido al redondeo independiente de los datos.
 ** Se consideran períodos que comienzan y terminan en el punto más bajo del ciclo. El «ciclo de los ochenta» comprende el período 1982-1991 en Estados Unidos y el período 1981-1993 en la zona euro.
 *** El «ciclo de los noventa» en Estados Unidos abarca el período 1991-2001 y en la zona euro el período 1993-2003.
 Fuente: Los datos ajustados por el ciclo los proceden del Banco Central Europeo: «Labour Productivity Developments in the Euro Area: Aggregate Trends and Sectoral Patterns». Recuadro 1. Monthly Bulletin. BCE. Julio 2004. El resto de los datos proceden de FMI, Country Report 04/235, 2004.



COLABORACIONES

euro durante las tres décadas consideradas. Ese diferencial se fue reduciendo gradualmente a lo largo del tiempo (2,3 por 100 en los setenta, 0,8 por 100 en los ochenta y 0,4 en los noventa). Si se consideran períodos ajustados por el ciclo, el diferencial desaparece completamente en los noventa.

A partir de 1995 la situación se invierte: el diferencial a favor de la zona euro (de un 1,3 por 100) del período 1990-95 se transforma en un diferencial favorable a Estados Unidos (de un 0,5 por 100) en 1995-03. Esta evolución fue consecuencia tanto de la positiva evolución de la productividad en Estados Unidos (que creció un 0,8 por 100 más deprisa que en el período 1990-95) como, sobre todo, de la desaceleración que esta variable experimentó en la zona euro (en la segunda parte de la década la tasa de crecimiento de la productividad fue casi un 1 por 100 inferior a la alcanzada durante los cinco

años precedentes, y la desaceleración ha continuado durante los primeros años de la década actual).

La explicación de por qué a pesar de disfrutar en los ochenta de un crecimiento sustancialmente más rápido de la productividad se detuvo el progreso en la convergencia real con Estados Unidos (si se comparan los datos ajustados por el ciclo de hecho el diferencial de crecimiento medio anual de la renta *per capita* con la zona euro resulta favorable a Estados Unidos en un 0,7 por 100) se encuentra, naturalmente, en la evolución dispar del grado de utilización del trabajo en ambas economías. Los datos ajustados por el ciclo del Cuadro 1 muestran que durante el ciclo de los ochenta las diferencias en el grado de utilización del trabajo explican aproximadamente las dos terceras partes del diferencial de crecimiento de la renta *per capita* entre Estados Unidos y la zona euro (las discrepancias en el crecimiento

de la productividad explican el tercio restante de ese diferencial).

En esos años en Estados Unidos se produjo un fuerte crecimiento del empleo y se mantuvo prácticamente constante el número de horas trabajadas por persona empleada, mientras que en la zona euro se produjo una fuerte disminución del número de horas trabajadas por persona empleada y una débil creación de empleo, con lo que la utilización del trabajo aumentó intensamente en Estados Unidos y se contrajo severamente en la zona euro.

En los noventa las diferencias en la tasa de crecimiento del grado de utilización del trabajo explican prácticamente toda la brecha de crecimiento de la renta *per capita* entre ambas economías. La causa última de esas diferencias durante el ciclo de los noventa hay que buscarla en la diferente evolución del número de horas trabajadas por persona empleada entre ambas áreas, ya que de hecho la creación de empleo creció durante este período a un ritmo más rápido en la zona euro que en Estados Unidos. El período 1990-95 se caracterizó en la zona euro por la destrucción de empleos y la continuación del proceso de reducción de las horas de trabajo por persona empleada. Como consecuencia la renta *per capita* de la zona euro creció por término medio cada año un 1,5 por 100 menos de lo que lo hubiera hecho si la utilización del trabajo no hubiera experimentado ninguna variación (como sucedió en el caso de Estados Unidos). Eso explica por qué el crecimiento medio anual de la renta *per capita* de la zona euro fue inferior (en casi medio punto porcentual) al de Estados Unidos, a pesar de que el crecimiento de la productividad en la zona euro prácticamente duplicó al estadounidense en este período.

Durante el ciclo de los ochenta la disminución del número de horas trabajadas

por persona empleada restó más de medio punto porcentual al crecimiento de la renta *per capita* en la zona euro, mientras que ese factor fue neutral en Estados Unidos. En los noventa la evolución de esa variable aportó más de medio punto porcentual al crecimiento de Estados Unidos y restó casi medio punto porcentual al crecimiento de la zona euro. En el período 1995-03 la mitad del impacto positivo del crecimiento del empleo sobre el crecimiento de la renta *per capita* de la zona euro fue absorbido por la disminución del número de horas trabajadas por persona empleada. En conjunto los bajos índices de utilización de la mano de obra explican aproximadamente el 85 por 100 de la brecha de renta *per capita* existente en la actualidad entre Estados Unidos y la UE-15. El 15 por 100 restante se debe a las diferencias de productividad entre ambas áreas aunque, como veremos a continuación, existe una gran dispersión entre las economías europeas.



COLABORACIONES

3. Productividad y grado de utilización del trabajo en el entorno de la UE

En esta sección estudiaremos los problemas específicos de productividad y empleo de una muestra de países seleccionados de la UE (5). Entre 1970 y 1980 la brecha de productividad con Estados Unidos disminuyó en casi 25 puntos porcentuales en España, en alrededor de 20 en Francia, Alemania e Italia, en una medida algo menor en Irlanda y en sólo 10 puntos porcentuales en Gran Bretaña. Durante los ochenta continuó el proceso de convergencia. En 1990 el nivel de productividad de Francia superaba en casi

(5) Se consideran los cuatro países «grandes» (en términos del PIB) de la UE más España e Irlanda. En el caso de Alemania los datos se refieren a la RFA hasta 1989, y a la Alemania reunificada a partir de esa fecha.

un 9 por 100 al estadounidense (véase el Gráfico 1), al tiempo que Italia se colocaba al mismo nivel que Estados Unidos y Alemania experimentaba un evidente retroceso como consecuencia de la pesada digestión de su proceso de reunificación. Irlanda y España continuaron convergiendo rápidamente en productividad con Estados Unidos durante este período (lo que permitió a España rebasar el nivel de productividad de Gran Bretaña) (6).

Durante la primera mitad de los noventa el crecimiento de la productividad de todos los países europeos de la muestra continuó siendo mayor que el de Estados Unidos pero, a partir de 1995, la aceleración de la productividad en ese país se vio correspondida en el entorno de la UE con desigual fortuna (7). El Gráfico 2 muestra la evolución del diferencial de productividad con Estados Unidos de tres países (Irlanda, Francia y España) que pueden considerarse representativos de ese comportamiento asimétrico a partir de 1995. En el período 1995-00 la tasa de crecimiento de la productividad fue del 5,7 por 100 en Irlanda, del 1,3 por 100 en Francia y del -0,3 por 100 en España (del 1,6 por 100 en el conjunto de la zona euro) frente al 2,1 por 100 de Estados Unidos (8). El Gráfico 3 permite comparar el nivel de productividad de los países de la UE incluidos en la muestra con el de

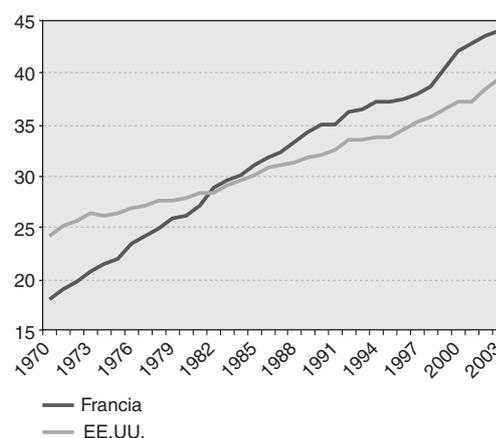
Estados Unidos al final de todo ese largo recorrido. El nivel de productividad de Italia y Alemania se encuentra en la actualidad casi en línea con el de Estados Unidos, mientras que el de Francia e Irlanda (así como el de otros países no incluidos en la muestra, como Luxemburgo y Bélgica) está significativamente por encima del estadounidense (9), y el de España y Gran Bretaña es bastante inferior.

Por lo que se refiere al grado de utilización del trabajo, en 1970 todos los países de la muestra (con la significativa excepción de Italia) se situaban por encima del nivel de Estados Unidos. Un tercio de siglo más tarde se observa una reducción



COLABORACIONES

GRÁFICO 1
EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD: FRANCIA
VERSUS EEUU, 1970-03 (1)



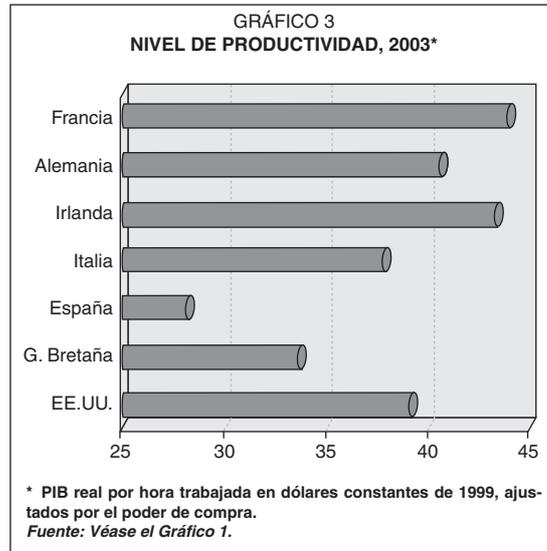
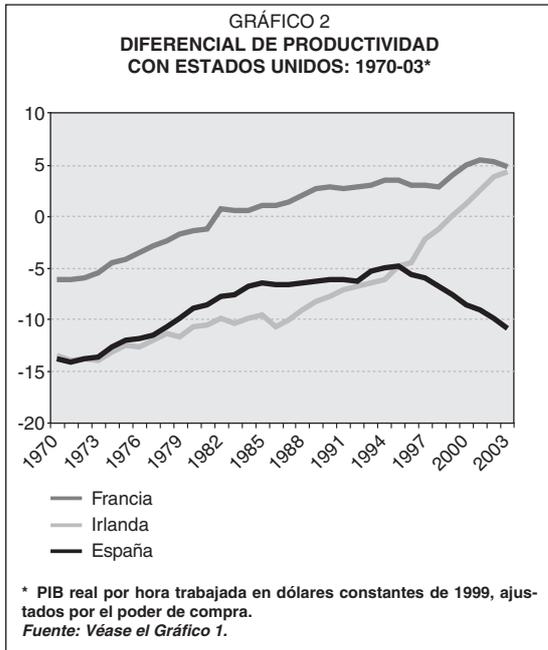
(1) PIB real por hora trabajada en dólares constantes de 1999, ajustados por el poder de compra.
Fuente: *Elaboración propia con datos del Groningen Growth and Development Centre and The Conference Board, Total Economy Database, agosto 2004, <http://www.ggdc.net>*

(6) La productividad creció en España a una tasa media anual del 3 por 100 en los ochenta y del 2,3 por 100 durante la primera mitad de los noventa.

(7) Sobre las causas de la desaceleración de la productividad en la UE durante este período véase TIMMER, YPMA y VAN ARK (2003).

(8) Irlanda respondió acelerando todavía más el ritmo de crecimiento de la productividad (rebasando en 11 puntos porcentuales el nivel de Estados Unidos y colocándose prácticamente al mismo nivel de Francia). Francia, Gran Bretaña y Alemania lograron no perder la estela de Estados Unidos. Sin embargo, Italia y España no parecen haber resistido el envite (la brecha de productividad con Estados Unidos se amplió en 13 puntos porcentuales en el caso de España y en casi 10 puntos porcentuales en el caso de Italia).

(9) COTIS (2004) advierte, no obstante, que las estadísticas europeas de productividad son «demasiado halagüeñas» ya que muchas personas que tienen una productividad inferior al promedio se encuentran desempleadas y, por consiguiente, no se incluyen en el cálculo de la productividad laboral. Por otra parte las estimaciones de las horas de trabajo se ven afectadas por problemas de medida muy serios, tanto en Europa como en Estados Unidos, y la comparación internacional de las mismas es problemática (entre otras razones porque incluso dentro de cada país se utilizan encuestas diferentes —a los trabajadores o a las empresas— que en ocasiones introducen diferencias significativas en las estimaciones).



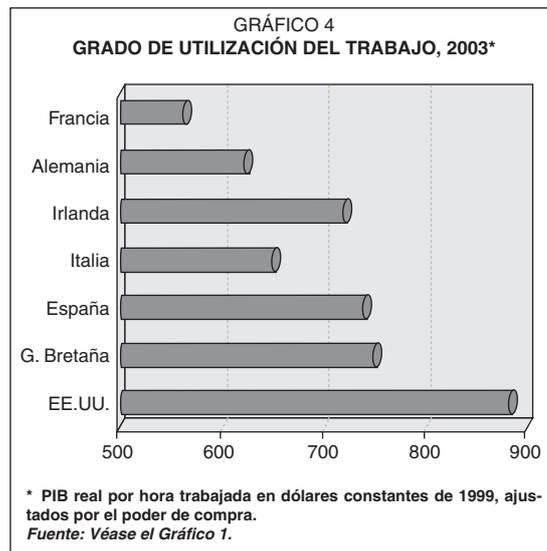
espectacular del grado de utilización del trabajo con respecto a Estados Unidos en todos esos países (el diferencial cayó en alrededor de 40 puntos porcentuales en Francia y Alemania, en alrededor de 30 puntos porcentuales en Gran Bretaña, y en alrededor de 20 puntos porcentuales en España, Irlanda e Italia). Sin embargo existen diferencias sustanciales entre la evolución de las economías europeas a partir de 1995. Así, mientras que la brecha con Estados Unidos ha continuado ampliándose en los últimos años en Alemania y Francia, ésta se ha reducido de manera apreciable en Irlanda y, sobre todo, en España. El Gráfico 4 muestra claramente las fuertes diferencias en el grado de utilización del trabajo existentes entre Estados Unidos (con casi 900 horas trabajadas por habitante y año) y las economías europeas de la muestra (donde Francia supera por poco margen las 550 horas y Alemania e Italia apenas rebasan las 600 horas).

El efecto conjunto de la evolución de la productividad y del grado de utilización del trabajo puede apreciarse en el Gráfi-

co 5, que compara los niveles de PIB real *per capita* alcanzados por esas economías en 2003. La posición relativamente buena de Francia y Alemania en términos de productividad no ha bastado para compensar —en términos del efecto sobre su renta *per capita* relativa— su menor grado de utilización del trabajo, consecuencia a su vez del reducido número de horas de trabajo por persona empleada y de sus tasas de paro relativamente más elevadas. Si consideramos lo ocurrido antes y después de 1995 se observa que sólo dos países de la mues-



COLABORACIONES



tra, España y (sobre todo) Irlanda, consiguen avances significativos en la convergencia real con Estados Unidos en *ambos* períodos. El Gráfico 6 muestra como la brecha de renta *per capita* de Francia con Estados Unidos se ha ido agrandando desde principios de la década pasada, a pesar de la favorable evolución relativa de la productividad.

El grado de utilización del trabajo de una economía es igual al producto del número de horas trabajadas por persona empleada y de la tasa de empleo sobre la población total. En la mayoría de las economías de la UE ambos factores han contribuido de manera importante a la intensa caída del número de horas trabajadas por habitante y año. La brecha con Estados Unidos, en concepto de la cantidad de horas trabajadas por persona empleada, se ha ampliado desde 1970 entre 20 y 25 puntos porcentuales en Alemania, Francia e Irlanda, y entre 12 y 15 puntos porcentuales en Italia, España y Gran Bretaña. Además la ampliación de la brecha ha tenido lugar en todos esos países tanto antes como después de 1995. El Gráfico 7 muestra la cantidad de horas trabajadas por persona empleada en estas economías en 2003. El Gráfico 8 establece de nuevo una comparación entre Francia y Estados Unidos que permite mostrar (en combinación con los Gráficos 1 y 6) la decisiva importancia de la evolución de la cantidad de horas trabajadas para el logro de la convergencia real. Tomando como punto de partida 1982 —año en que el nivel de productividad de Francia superó por vez primera al de Estados Unidos— la ampliación de la brecha entre los niveles de productividad de Francia y Estados Unidos (favorable a Francia) corrió paralela a la ampliación de la brecha entre los niveles del PIB real *per capita* de ambos países (el diferencial a favor de Estados Unidos pasó de alre-

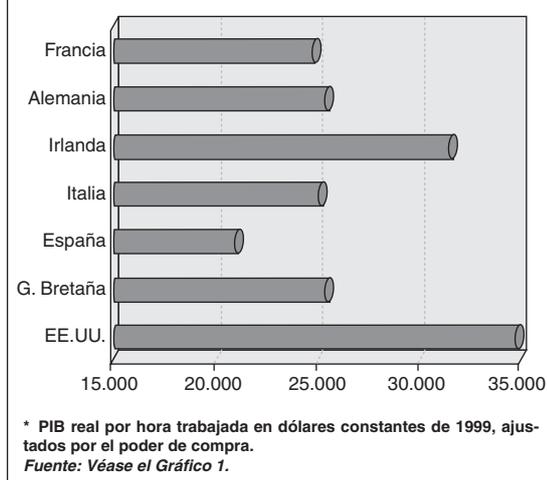
dedor de 3.700 dólares en 1982 a casi 9.900 dólares en 2003 (10)).

La tasa de empleo sobre la población total aumenta cuando disminuye la tasa de paro, aumenta la tasa de actividad o se incrementa la proporción de la población que se encuentra en edad de trabajar. Entre 1970 y 1995 la tasa de empleo disminuyó con respecto a Estados Unidos en todos los países de la muestra (con la excepción de Irlanda, donde la tasa de empleo relativa experimentó un pequeño aumento). Sin embargo, desde 1995 la tasa de empleo se ha incrementado con respecto a Estados Unidos en todos los países de la muestra (con la salvedad esta vez de Alemania, donde la tasa de empleo relativa sufrió una pequeña caída), pero especialmente en España e Irlanda, países en los que la brecha con Estados Unidos se ha reducido en estos últimos años en unos 20 puntos porcentuales.

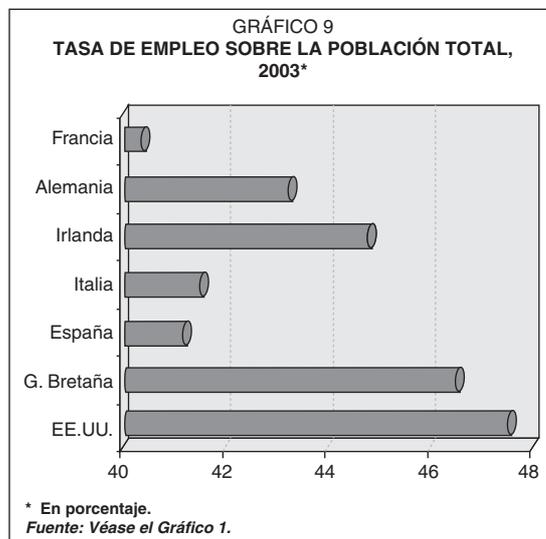
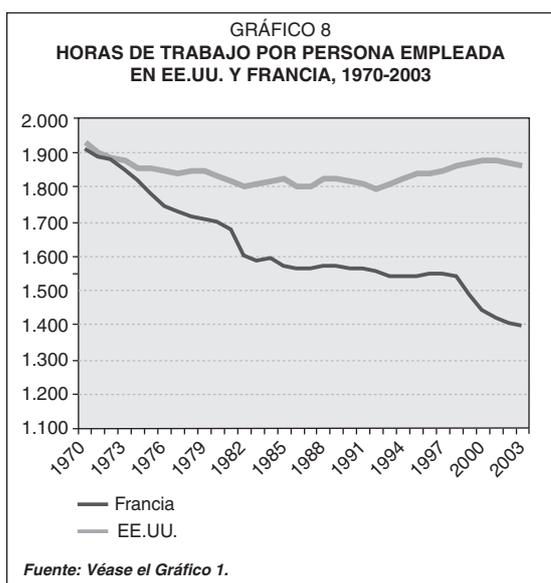
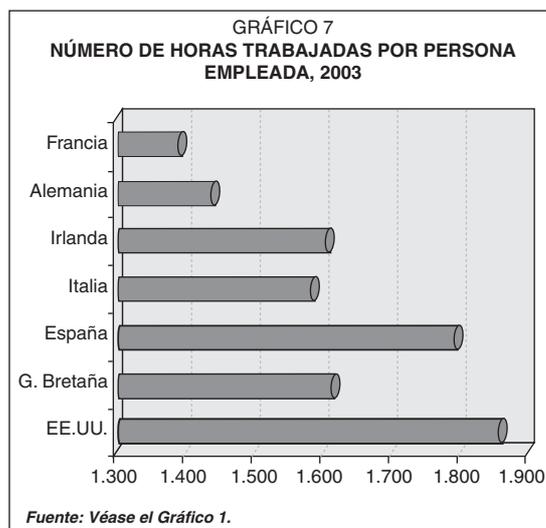
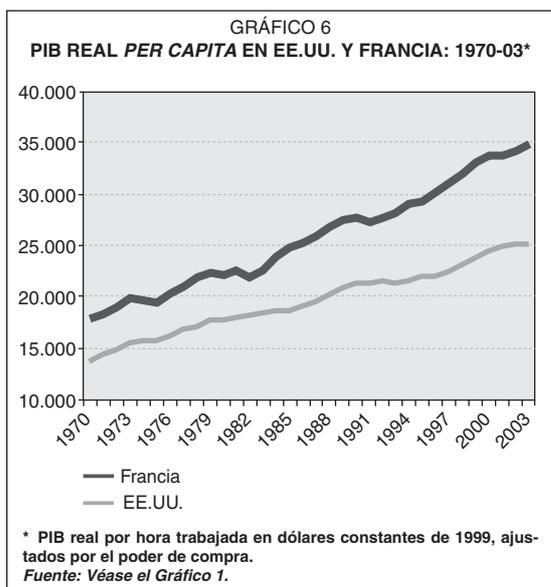
En el caso de España, que cuenta con una cantidad de horas de trabajo por persona empleada prácticamente similar a la de Estados Unidos, el aumento gradual de la tasa de actividad y la reducción de



COLABORACIONES

 GRÁFICO 5
 PIB REAL PER CAPITA, 2003*


(10) En dólares constantes de 1999 ajustados por el poder de compra.



COLABORACIONES

la tasa de paro ha generado un aumento significativo del grado de utilización del trabajo desde mediados de los noventa, que ha permitido un cierto avance en la convergencia real a pesar del negativo comportamiento de la productividad. La menor tasa de empleo en el entorno europeo es consecuencia de la más elevada tasa de paro, alrededor de un 3 por 100 más alta en la UE-15 que en Estados Unidos, y de la menor tasa de actividad, cercana al 70 por 100 en la UE-15 —el 66 por 100 en el caso de España— y

algo superior al 75 por 100 en Estados Unidos. El Gráfico 9 permite apreciar el reto que las economías europeas tienen ante sí (especialmente en los casos de Francia, España e Italia) para aumentar su tasa de empleo a niveles comparables con Estados Unidos (11).

(11) La importancia a largo plazo de este desafío se pone claramente de manifiesto si se tiene en cuenta que, además, a largo plazo la demografía no favorece a Europa. Si la reactivación de las tasas de natalidad y de inmigración no lo remedia, el envejecimiento progresivo de la población europea hará cada vez más difícil esa tarea, dando lugar a tasas de crecimiento de la renta *per capita* inaceptablemente bajas y agravando todavía más los ya difícilmente sostenibles déficits implícitos de la Seguridad Social.

4. La ampliación de la brecha de productividad entre Estados Unidos y Europa a partir de 1995

La aceleración de la productividad laboral en Estados Unidos durante la segunda mitad de los noventa tiene su origen en un shock tecnológico positivo generado por la revolución operada en las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC en adelante). La intensificación de la profundización del capital en las industrias productoras de ordenadores y semiconductores y la rápida difusión de los equipos de comunicaciones y del software en la industria y el sector servicios transformaron las prácticas empresariales y dieron un impulso adicional al desarrollo de estas tecnologías, impulsando el crecimiento de la productividad total de los factores (12). El cambio tecnológico impulsó el crecimiento de la productividad, desplazando hacia la derecha la curva de oferta agregada, haciendo aumentar la producción potencial y reduciendo la tasa de paro estructural de la economía.

En Europa se ha producido un considerable desfase con Estados Unidos a partir de 1995, tanto en el esfuerzo de inversión en TIC como en la profundización de capital TIC (13). No obstante las

diferencias en el interior de la UE son muy grandes. El Gráfico 10 muestra la descomposición del crecimiento de la productividad entre la contribución directa de las TIC y el efecto del resto de los factores, en el período 1995-2001 (14). En las tres principales economías de la zona euro la contribución directa de las TIC al crecimiento de la productividad fue la mitad que en Estados Unidos, reflejando los menores niveles de capital TIC y el menor peso en la economía del sector productor de bienes TIC. En España la contribución directa de las TIC fue menos de la mitad que en la UE (15). Sin embargo en los casos de Irlanda, Suecia y Finlandia las TIC jugaron un papel aún más importante que en Estados Unidos.

En el caso de la zona euro un reciente informe del FMI (2004) confirma los resultados de estudios anteriores en el sentido de que han sido los sectores económicos tradicionales (no productores de bienes TIC ni usuarios intensivos de estas tecnologías) los principales responsables de la desaceleración de la productividad a partir de 1995 (16). Los principales hallazgos



COLABORACIONES

(12) La productividad total de los factores mide la influencia conjunta sobre el crecimiento económico de numerosos factores como, por ejemplo, el cambio tecnológico, las mejoras de eficiencia, los rendimientos a escala y la reasignación de los recursos. En una economía con crecimiento de la población, el *stock* de capital tiende a aumentar con la fuerza de trabajo para mantener una intensidad de capital adecuada —un proceso conocido como «ampliación del capital» (*capital widening*)—. Cuando el crecimiento del *stock* de capital sobrepasa al de la fuerza de trabajo aumenta la intensidad del capital de la economía —proceso conocido como «profundización del capital» (*capital deepening*)—. Los aumentos en la productividad total de los factores y en la profundización del capital tienden a incrementar la productividad del trabajo.

(13) El capital TIC por hora trabajada de Estados Unidos prácticamente duplica al de la UE.

(14) La contribución TIC es la suma de la contribución de la producción de bienes TIC al crecimiento de la productividad total de los factores y de la contribución de la profundización del capital TIC. La contribución TIC explica el 63 por 100 del crecimiento de la productividad en Estados Unidos, y en torno al 50 por 100 en la UE.

(15) La contribución directa de las TIC al crecimiento de la productividad fue de alrededor del 0,3 por 100 en el período 1995-01. Como además la contribución «no TIC» fue fuertemente negativa (restó 0,7 puntos porcentuales a la tasa de crecimiento de la productividad), la tasa de crecimiento del PIB real por hora trabajada en nuestro país también acabó siendo negativa (en torno a un -0,3 por 100) en este período. España tiene prácticamente la mitad del *stock* de capital TIC por hora trabajada que el promedio de la UE, y su esfuerzo inversor en estas tecnologías resulta en la actualidad completamente insuficiente para cerrar pronto esa brecha.

(16) El informe utiliza una base de datos a nivel de la industria del *Groningen Growth and Development Centre* para los 12 países de la zona euro y Estados Unidos. Esta base de datos incluye información sobre el valor añadido, empleo y horas de trabajo de 56 industrias (incluyendo servicios) en la UE-15 y Estados Unidos, y

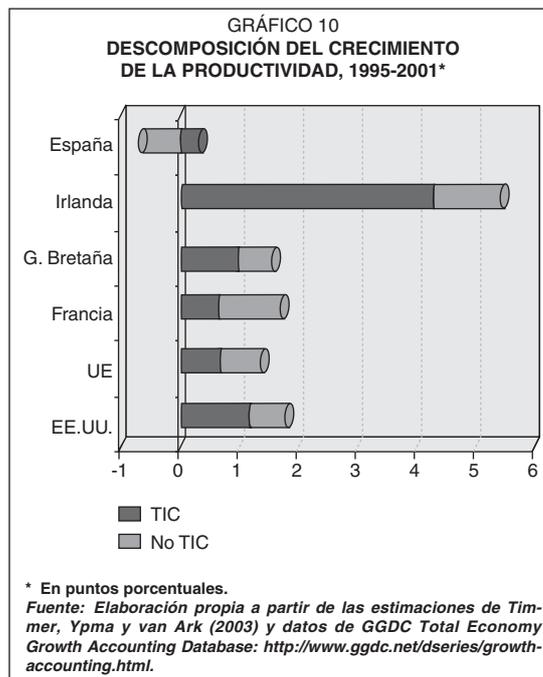
para el período 1995-2001 se resumen a continuación. En el conjunto de la zona euro el output por hora trabajada aumentó a una tasa del 1,5 por 100. Pero ese crecimiento medio esconde grandes diferencias sectoriales. El crecimiento de la productividad fue del 7,3 por 100 en el sector productor de bienes TIC, que aporta el 5,5 por 100 del valor añadido de la zona euro, y del 1,7 por 100 en los sectores intensivos en TIC, que suponen casi el 28 por 100 del PIB de la zona euro. La productividad del sector «no TIC» (industrias tradicionales, sector inmobiliario, servicios públicos, agricultura, etcétera) que supone casi el 67 por 100 del PIB de la zona euro, creció sólo a una tasa del 0,9 por 100.

En Estados Unidos en el mismo período la productividad aumentó a una tasa del 2,3 por 100. El crecimiento de la productividad fue del 8 por 100 en el sector productor de bienes TIC (con un peso del 7 por 100 en el PIB) y del 4,8 por 100 en los sectores intensivos en TIC (que aportan casi el 32 por 100 del valor añadido). Sin embargo la productividad del sector «no TIC», que supone algo más del 60 por 100 del PIB de Estados Unidos, prácticamente se estancó. Llama la atención especialmente la disparidad existente en el crecimiento de la productividad (un 5,5 por 100 en Estados Unidos y sólo un 1,4 por 100 en la zona euro) en los sectores de servicios relacionados con el comercio y la intermediación financiera (17).

En el sector intensivo en TIC el crecimiento relativamente mayor de la canti-

utiliza información sobre las mejoras de calidad de las TIC proporcionada por las agencias estadísticas de Estados Unidos para corregir los datos del resto de los países. Las agregaciones (por sectores y países) realizadas en el informe utilizan ponderaciones del valor añadido a nivel de la industria.

(17) El peso de estos sectores, fuertemente intensivos en TIC, sobrepasa el 27 por 100 del PIB en Estados Unidos, pero apenas alcanza el 22 por 100 del PIB en la zona euro.



dad de horas trabajadas en la zona euro explica alrededor del 45 por 100 de la brecha de crecimiento de la productividad entre Estados Unidos y la zona euro en la segunda mitad de los noventa. El resto del diferencial reflejaría la menor eficiencia relativa del sector intensivo en TIC en la zona euro. En el sector tradicional («no TIC») la aceleración experimentada por la cantidad de horas de trabajo explica prácticamente toda la desaceleración de la productividad ocurrida en dicho sector tanto en la zona euro como en Estados Unidos (18).

(18) Como señala el informe del FMI la aceleración de las horas de trabajo en la zona euro «sugiere que los cambios en los costes relativos del capital y del trabajo pueden estar detrás del lento crecimiento de la productividad en este sector». (FMI, 2004, página 15). Por su parte, INKLAAR *et al*, advierten que «es cuando menos cuestionable que la producción manufacturera tradicional pueda seguir siendo la fuerza impulsora del futuro crecimiento de la productividad en la UE... La moderación salarial en la UE en los últimos años puede haber conducido a la sustitución de capital por trabajo, en particular en las industrias tradicionales». (INKLAAR, O'MAHONY, ROBINSON y TIMMER, 2003, página 110). Esta tendencia es preocupante sobre todo por sus consecuencias potenciales a largo plazo para el crecimiento.



COLABORACIONES

5. Consideraciones finales

Desde el punto de vista de la convergencia real con Estados Unidos, el problema de Europa es que, en general, los ciudadanos de los países más productivos trabajan demasiado poco y los países con un grado de utilización del trabajo relativamente más elevado tienen una productividad demasiado baja. Considerados en conjunto, los europeos son «menos productivos» y «trabajan menos» que los estadounidenses.

La cuestión de fondo a que nos remite la dispar evolución de la cantidad de horas trabajadas por persona empleada en Estados Unidos y Europa, es si ésta se debe a una mayor preferencia por el ocio por parte de los europeos (Blanchard, 2004) o si, por el contrario, representa una falta real de oportunidades de empleo asociada a las mayores rigideces estructurales e institucionales presentes en Europa (Prescott, 2004). Tras analizar las peculiaridades históricas, políticas e institucionales europeas Gordon (2004) sugiere tentativamente que alrededor de la tercera parte del diferencial de renta *per capita* entre Europa y Estados Unidos podría atribuirse a una mayor preferencia por el ocio por parte de los europeos, mientras que las dos terceras partes restantes se deberían a la falta de oportunidades de empleo causada por las mayores rigideces institucionales y deficiencias estructurales de Europa.

Por otra parte también hay que tener en cuenta, para apreciar en todos sus matices los logros del «modelo americano», que la contrapartida, al menos por el momento, de la reaceleración de la productividad en Estados Unidos tras la recesión de 2001, está siendo la fuerte debilidad del mercado de trabajo. De hecho, en términos de su capacidad de recuperación de empleos perdidos, la

situación (a comienzos del cuarto trimestre de 2004) es peor que la ocurrida en cualquier otro ciclo económico desde los años treinta. Además, aunque la renta *per capita* de los habitantes de la zona euro sea sólo el 70 por 100 de la de los estadounidenses, teniendo en cuenta que los europeos trabajan aproximadamente un 20 por 100 menos y que una parte considerable de esa menor oferta de trabajo puede ser resultado de la libre elección, es probable que las diferencias en los niveles de bienestar de que disfrutaban los ciudadanos de ambas áreas sean bastante menores que lo que las comparaciones de renta *per capita* sugieren.

En lo que a la agenda de reformas pendientes se refiere, existe un consenso generalizado en que las reformas que fortalezcan la competencia en la industria y (especialmente) en el sector servicios conducirán a una mejora de la eficiencia en la asignación de los recursos (19). Sin embargo, los argumentos a favor de la profundización en la desregulación del mercado de trabajo son mucho más débiles porque, aunque generalmente se concede que una mayor desregulación del mercado de trabajo podría redundar en un incremento adicional de las ganancias estáticas de eficiencia en el seno de la UE, existe mucho menos acuerdo sobre cuales serán las implicaciones a largo plazo de estas medidas. El reto fundamental a este respecto es conciliar las reformas en el mercado de trabajo con políticas activas de empleo que fortalezcan los incentivos de los trabajadores para invertir en capital humano así como los incentivos de las empresas para incrementar el gasto en programas de formación. Sin ello la desregulación

(19) Aunque se puede discutir si estas reformas darán lugar sólo a ganancias estáticas de eficiencia o permitirán también ganancias dinámicas que impulsen la productividad total de los factores a medio y largo plazo.



COLABORACIONES

adicional podría tener consecuencias negativas para el crecimiento a largo plazo (20).

La introducción de reformas adicionales en el mercado de trabajo, que propicien el que las rentas laborales reflejen mejor los esfuerzos y las capacidades individuales, así como la inversión en capital humano, podrían tener efectos positivos tanto sobre el empleo como sobre la productividad europea a medio y largo plazo. Una mayor integración de los mercados de bienes y servicios y un entorno que propicie el desarrollo de mercados de capital riesgo más activos podrían resultar claves para facilitar la generación de un crecimiento endógeno de la productividad en la UE.

En todo caso, la heterogeneidad existente en el contexto europeo, evidente también en el interior de la zona euro, hace aconsejable que las medicinas que se administren para mejorar estas debilidades estructurales se adapten todo lo posible a las condiciones particulares de cada paciente. La estrategia diseñada en la cumbre de Lisboa (marzo de 2000), que persigue fortalecer la competitividad, «completar» el mercado interno y lograr un crecimiento sostenible (aumentando la cohesión social y desarrollando las políticas medioambientales), parece aceptable en términos generales para el conjunto de la UE, ya que esquivada la centralización tradicional en la formulación de las políticas, al tiempo que propone objetivos que de alcanzarse permitirían incrementar simultáneamente el crecimiento de la productividad y el grado de utilización del trabajo.

(20) Véase por ejemplo, MASON, O'MAHONY y VAN ARK (2003). En la gestación de la *nueva economía* parece haber jugado un papel fundamental la buena dotación de graduados universitarios presente en la fuerza de trabajo de Estados Unidos.

Bibliografía

1. BCE (2004): «Labor productivity developments in the Euro Area: Aggregate trends and sectoral patterns», *Monthly Bulletin*, julio, páginas 47-57, Frankfurt.
2. BLANCHARD, OJ (2004): «The economic future of Europe», *NBER Working Paper* 10310.
3. COTIS, JP (2004): «Growing pains. Dissecting the causes of Europe's lagging economic performance», *Finance & Development*, FMI, volumen 41, número 2, páginas 16-19.
4. FMI (2004): «Euro Area Policies: Selected Issues», *IMF Country Report*, número 04/235. Washington DC.
5. GORDON, RJ (2004): «Two centuries of economic growth: Europe chasing the American frontier», *mimeo*, marzo, <http://faculty-web.at.northwestern.edu/economics/gordon/2Cent-CEPR.pdf>.
6. INKLAAR, R, M. O'Mahony, C. Robinson y M. Timmer (2003): «Productivity and competitiveness in the EU and the US», *EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective. Can Europe Resume the Catching-up Process?* Mary O'Mahony y Bart van Ark (eds.), Comisión Europea, capítulo 3, páginas 73-148.
7. MASON, G, M. O'Mahony y B. van Ark (2003): «The policy framework: Does the EU need a productivity agenda?», *EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective. Can Europe Resume the Catching-up Process?* Mary O'Mahony y Bart van Ark (eds.), Comisión Europea, capítulo 6, páginas 209-26.
8. PRESCOTT, EC (2004): «Why do Americans work so much more than Europeans?», *Quarterly Review*, Federal Reserve Bank of Minneapolis, volumen 28, número 1, páginas 2-13.
9. TIMMER, MP, G. Ypma y B. van Ark (2003): «IT in the European Union: Driving productivity divergence?» *Research Memorandum GD-67, Groningen Growth and Development Centre*, octubre, <http://www.ggdc.net/index-publ.html#top>.



COLABORACIONES

AVISO PUBLICO

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SOLICITUD DE DEVOLUCION DE FIANZAS

PLAZOS PARA PRESENTACION DE PRUEBAS

Aplicación a los Certificados concedidos desde el día 1 de octubre de 2000, salvo que exista reglamento específico que lo modifique

<i>Plátanos</i>	TREINTA DIAS siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 896/01
<i>Productos Agrícolas Transformados (PAT)</i>	NUEVE MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1520/00
<i>Productos agrícolas:</i> Materias grasas, plantas vivas, productos floricultura, leche y productos lácteos, carne vacuno, semillas, frutas y hortalizas, carne porcino, huevos, carne de ave, arroz, azúcar, sector vitivinícola, cereales, etc.	DOS MESES siguientes a la expiración del período de validez del Certificado.	Rgto. CE n.º 1291/00

— En todos los productos el *PLAZO MAXIMO* para solicitar la resolución de los expedientes es de *VEINTICUATRO MESES* desde el día siguiente a la expiración del Certificado. Transcurrido este plazo no se efectuará la devolución del importe de la Fianza, aun en el caso de que se presente la correspondiente prueba de realización de las operaciones.

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMEX. PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS. SERVICIO DE FIANZAS

Solicitudes de devolución de fianzas constituidas (Importación y Exportación)

La Orden de 26 de febrero de 1986 («BOE, 7 de marzo»), modificada por la Orden de 27 de julio de 1995, establece que la devolución de las fianzas se realizará por la Secretaría General de Comercio Exterior a solicitud del interesado.

Las solicitudes de devolución de las fianzas constituidas ante los Servicios Centrales, deberán dirigirse a la Secretaría General de Comercio Exterior (Servicio de Fianzas, Paseo de la Castellana, 162, planta cuarta, 28071 Madrid).

Las solicitudes de devolución de las fianzas, constituidas ante las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio y CATICES, deberán presentarse en la misma Dirección o CATICE que concedió los correspondientes certificados.

El no solicitar, los interesados, la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas con la aportación de las pruebas, en los plazos establecidos en la legislación nacional y comunitaria en vigor, para los diversos productos agrícolas, dará lugar al oportuno Acuerdo Declarativo de Incumplimiento.

Con el fin de agilizar la resolución de los expedientes de devolución de las fianzas constituidas a disposición de la Secretaría General de Comercio Exterior, es recomendable se adjunte a las solicitudes la fotocopia del correspondiente «Resguardo de depósito o Garantía en Efectivo», o «Resguardo de Garantía Otorgada mediante Aval o Seguro de Caución».

SERVICIO DE FIANZAS

Acuerdo declarativo de incumplimiento (Fianza constituida en las operaciones de Importación y Exportación)

Ingreso de las liquidaciones

Las cantidades a ingresar en el Tesoro Público-Recursos Eventuales, como consecuencia de los expedientes de Acuerdo Declarativo de Incumplimiento de *Resguardos de Garantías Otorgadas por Terceros*, pueden hacerse efectivas por la EMPRESA TITULAR DE LOS CERTIFICADOS.

— En MADRID:

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA
DIREC. GRAL. DEL TESORO Y POLITICA FINANCIERA
Paseo del Prado, 4
28071 MADRID

— En PROVINCIAS:

INTERVENCION DE HACIENDA de la localidad en que resida la Entidad Delegada que constituyó la *Garantía Otorgada por Terceros (Aval o Certificado de Seguro de Caución)*.

Realizado el ingreso y expedida la CARTA DE PAGO, esta CARTA DE PAGO *original* deberá remitirse a:

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO
SERVICIO DE FIANZAS
P.º Castellana, 162, Pl. 4.ª
28071 MADRID

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

Secretaría General de Comercio Exterior

SUB. GRAL. COMERCIO EXTERIOR DE PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

SERVICIO DE FIANZAS

Paseo de la Castellana, 162, cuarta planta, 28071 Madrid

Teléfonos: (91) 349 38 67 y 349 39 13