

EUROPA FRENTE A EE UU: EL CIERRE DE LA BRECHA DIGITAL COMO OBJETIVO

*Daniel Manzano Romero**

*Emilio Ontiveros Baeza***

El contraste entre el comportamiento de las economías estadounidense y europea en la segunda mitad de la década de los noventa se toma como punto de partida en el artículo para hacer un diagnóstico (considerando las investigaciones más recientes) de la desigual evolución de la productividad, el empleo y el crecimiento económico a ambos lados del Atlántico durante este período. El análisis se centra en el impacto de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) como determinante de dicho comportamiento desde una perspectiva histórica, discriminando entre los diferentes canales de transmisión y valorando la sostenibilidad en el tiempo tanto de dicho impacto, como de la brecha abierta en los últimos años entre ambas zonas económicas. La necesaria creación de un entorno propicio en Europa para que el proceso de innovación tecnológica acabe teniendo un calado equivalente al observado en Estados Unidos, propósito enunciado en la Cumbre de Lisboa, y su compatibilidad con la preservación de algunas señas de identidad europeas son objeto de una reflexión posterior.

Palabras clave: *crecimiento económico, cambio tecnológico, productividad, empleo, nuevas tecnologías, tecnología de la información, investigación y desarrollo, Internet, Estados Unidos, UE.*

Clasificación JEL: *O14, O47, O51, O52.*

1. Introducción

El contraste entre el comportamiento de la economía estadounidense y el de la Unión Europea durante las últimas décadas deja lugar a escasos matices. Tras un período de aproximación entre finales de los años cincuenta y principios de los ochenta, el crecimiento del PIB de aquella economía ha superado al de la

europea en todos excepto tres de los últimos 20 años, ampliándose en los últimos diez hasta el año 2000. Como consecuencia de ello, la renta por habitante de EE UU se ha ido distanciando progresivamente de la de los países más avanzados de la UE y, en general, de la OCDE.

Ese contraste se acentúa con la zona euro, cuyo producto interior bruto por habitante no supera el 65 por 100 del estadounidense (nueve puntos porcentuales por debajo del máximo alcanzado a finales de los ochenta), y en la desigual capacidad de una y otra para garantizar niveles de empleo satisfactorios, sin duda el más inmediato de esos indicadores de inclusión social. El viejo chiste entre economistas (acotamos que mayoritariamente

* Consejero Delegado de Tecnología, Información y Finanzas (Grupo Analistas).

** Catedrático de Economía de Empresa de la UAM y Consejero Delegado de Analistas Financieros Internacionales.

estadounidenses), recordado por Paul Krugman, sobre la definición europea de *boom*, —«un año en el que la tasa de desempleo crece menos de lo habitual»—, cobraba en los años noventa su más completa significación. Sólo a partir de 1997 podía observarse una mejora en esa relación entre desempleo e inflación, años después, en todo caso, de lo percibido en países como Canadá o el propio Reino Unido.

La evolución de la productividad del trabajo tampoco dejaba lugar a muchas dudas sobre la ventaja estadounidense a partir de los últimos años de la década de los noventa, revelando la mayor atención a la mejora de las condiciones de oferta y al funcionamiento de los mercados en la economía de Estados Unidos.

El triunfalismo americano también se ponía de manifiesto en el recordatorio que el Secretario del Tesoro estadounidense durante los últimos años de la presidencia de Clinton, Lawrence Summers, de aquel otro chiste, puesto en circulación al final de los ochenta que, tras constatar el final de la guerra fría, afirmaba que los vencedores habían sido Alemania y Japón. El respaldo a esa paradoja radicaba en el contraste entonces existente entre las economías de esos países y la de EE UU. La baja productividad, reducciones de tamaño empresarial, y déficit públicos excesivos caracterizaban a EE UU, frente a la pujanza de los perdedores en la contienda mundial. Una década después, las tornas cambiaron de forma significativa. Y quién sabe, podríamos ahora preguntarnos, si durante la década en curso, la primera del nuevo siglo, pueden volver a tornarse. Con ese espíritu se inició el Consejo Europeo de Lisboa en marzo de 2000, monográficamente dedicado a la definición de acciones destinadas a reducir la distancia digital con Estados Unidos.

La virtuosa coexistencia de la expansión estadounidense en los últimos cinco años de la década de los noventa con reducidas tasas de desempleo, elevados ritmos de creación de empleo, baja tasa de inflación y aceleración de la productividad renovó el interés de economistas, políticos e instituciones internacionales por el análisis de los factores que la habían propiciado; con desiguales prejuicios y escrúpulos, algunos de ellos han reconocido la necesidad de asimilar algunos de los factores que están detrás de ese comportamiento. Desde luego, la intensificación

de la inversión en tecnologías de la información y de las comunicaciones que ha coincidido con ese largo período de expansión, pero también con aquellos otros factores de carácter estructural que, además de estimular el crecimiento de la inversión han hecho lo propio con la aplicación eficiente de esas tecnologías, con el aprovechamiento de su potencial de transformación en los distintos subsistemas en que se articulan las decisiones empresariales.

En la cumbre de Lisboa de marzo de 2000 se abordó específicamente esa necesidad de reducir distancias entre ambos bloques económicos, aun cuando ello conllevara vencer la resistencia del continente a la importación de rasgos propios del modelo americano; resistencia suavizada, en todo caso, mediante la expresión de las cautelas correspondientes ante la eventual generación de niveles de exclusión social que tradicionalmente se consideran propios de aquel sistema. En particular, el Consejo subrayó la necesidad de elevar la tasa de empleo en el seno de la UE, desde ese promedio del 61 por 100 hasta niveles más próximos al 70 por 100 en el año 2010.

Un «abrazo a la nueva economía», que otorgaba un papel central a la iniciativa denominada «e-Europa», lanzada por la Comisión en diciembre de 1999, con el fin de aprovechar rápidamente las oportunidades ofrecidas por las tecnologías digitales e Internet, y situar a toda Europa *on line* (ciudadanos, empresas y administraciones públicas). Un conjunto de 23 indicadores estadísticos será expresivo de los 11 objetivos en que se concreta el plan de acción de esa iniciativa tendente a digitalizar Europa lo antes posible: porcentajes de conexiones a Internet, coste de las mismas, número de ordenadores por cada 100 habitantes, educación en tecnologías de la información, etcétera. Nuevas directivas comunitarias que entrarán en vigor a finales de 2001 tratarán de armonizar las regulaciones relativas al acceso e interconexión de todas las redes de comunicación entre los países miembros.

Será en el año 2010, tras haber puesto a trabajar a los 15 millones de parados entonces existentes, cuando la Unión Europea albergue a «la economía más competitiva y dinámica del mundo, basada en el conocimiento; capaz de un crecimiento sostenible

con creación de mejores empleos y con una mayor cohesión social», según las intenciones de la Comisión Europea manifestadas en la declaración final. Un enunciado ciertamente ambicioso, utópico para algunos, que requerirá algo más que buenas intenciones. En esa reunión se adoptó un programa de reformas económicas y sociales destinadas a crear 20 millones de puestos de trabajo y conseguir una tasa de crecimiento económico anual del 3 por 100. Entre las prioridades más destacadas se incluía la adaptación de las economías a la era de Internet, el estímulo al desarrollo de pequeñas empresas, la disponibilidad de recursos de capital riesgo, y la consolidación del mercado interior.

Tras una revisión de ese contraste en los últimos años, este artículo da cuenta de las condiciones que han propiciado la ventaja estadounidense y de las reformas necesarias para garantizar la necesaria convergencia en este ámbito entre ambos bloques económicos. En la elaboración se han utilizado materiales incorporados en el libro de próxima edición de uno de los autores (Ontiveros, 2001c) y, asimismo, de algunos artículos y materiales utilizados en algunos seminarios de la Escuela de Finanzas Aplicadas (Grupo Analistas).

2. El último quinquenio en perspectiva: ¿qué diferencia ha marcado la tecnología en el crecimiento y la productividad?

La presunción de que las tecnologías de la información y de las comunicaciones habrán de desempeñar un papel crucial en la consecución de ese objetivo hace obligado la realización de un ejercicio analítico que evalúe dicho cambio y determine los factores fundamentales en los que se ha sustentado, muy especialmente el modo en el que están contribuyendo las TIC y en el que pueden seguir haciéndolo en el futuro. Nada mejor que tomar como base la evidencia de «cambio estructural» de la economía estadounidense durante la segunda mitad de los noventa que arrojan la mayor parte de los análisis llevados a cabo recientemente y compararla con otros similares para la economía europea.

Esta línea de investigación no ha hecho sino comenzar y a las obvias dificultades metodológicas se suman las no menores de

disponibilidad de estadísticas adecuadas y suficientemente homogéneas. En el caso europeo a la menor calidad y cantidad de datos ha de sumarse además la heterogeneidad de los mismos entre países. Con todo, diversas investigaciones llevadas a cabo apenas en el último año y medio proporcionan aportaciones muy relevantes.

Prácticamente todas ellas utilizan como soporte analítico una función de producción neoclásica estándar que bajo determinados supuestos¹ combina los factores trabajo (L) y capital (K) junto al componente conocido como productividad total de los factores (TFP , acrónimo anglosajón de la expresión *total factor productivity*), y que puede expresarse como:

$$Y = F(L, K) * TFP$$

TFP representa genéricamente el progreso técnico que, siendo un factor lógicamente no observable, lejos de tener un papel residual en las estimaciones al uso, contribuye tanto o más al crecimiento de la producción que lo que lo hacen la variación del factor trabajo y la variación del capital (la inversión); de ahí que su evolución sea extremadamente importante en el análisis de medio y largo plazo.

Precisamente sobre dicha base, K.Mc. Morrow y W. Roeger (2001), en su reciente y excelente trabajo que tiene como objetivo último medir la influencia de la «nueva economía» en la tasa de crecimiento potencial de las economías estadounidense y europea, obtienen resultados muy interesantes acerca de la contribución al crecimiento de cada uno de los tres factores mencionados desde una perspectiva histórica que abarca los últimos 35 años. Tal aportación al crecimiento del *output* potencial, entendiendo por éste los niveles de producción alcanzables con pleno empleo de los factores y estabilidad macroeconómica a medio y largo plazo, es distinta en general en las dos áreas que se comparan, tanto en magnitud como en estructura a lo largo del tiempo.

De este dispar comportamiento son bien expresivos los Cuadros 1 y 2 y el Gráfico 1, que ilustra los resultados obtenidos a

¹ Rendimientos constantes a escala y mercado de factores competitivos y no distorsionados.

CUADRO 1
ESTADOS UNIDOS: DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO DEL PIB POTENCIAL

	1966-1970	1971-1980	1981-1990	1991-1995	1996-2000
Empleo potencial					
Población en edad de trabajar*	1,7	1,7	0,9	0,9	1
Tasa tendencial de participación.....	70,8	73,2	78,5	82,5	84,5
Empleo*	2,1	2,3	1,6	1,5	1,5
NAIRU	4,7	6,4	6,6	5,7	5,5
Empleo potencial*	2,1	2	1,8	1,5	1,6
Acumulación de capital					
Inversión*	2,1	3,8	2,9	4,2	9,6
Stock de capital*	3,4	3,1	2,5	2,1	3,6
Ratio inversión PIB potencial	17,2	17,3	16,8	16,6	21
Progreso técnico					
Tendencia de TFP*	0,9	0,7	1	0,9	1,6
Productividad laboral*	2,1	1,8	1,9	1,6	2,9
Contribución a la tasa de crecimiento potencial					
Trabajo.....	1,3	1,3	1,2	1	1
Acumulación de capital.....	1,2	1,1	0,9	0,7	1,2
TFP	0,9	0,7	1	0,9	1,7
Tasa de crecimiento potencial.....	3,4	3,1	3,1	2,6	3,9

* Tasa media de crecimiento.

FUENTE: MORROW KMc y RÖEGER, W. (2001).

CUADRO 2
EUROPA (UE-15): DETERMINANTES DEL CRECIMIENTO DEL PIB POTENCIAL

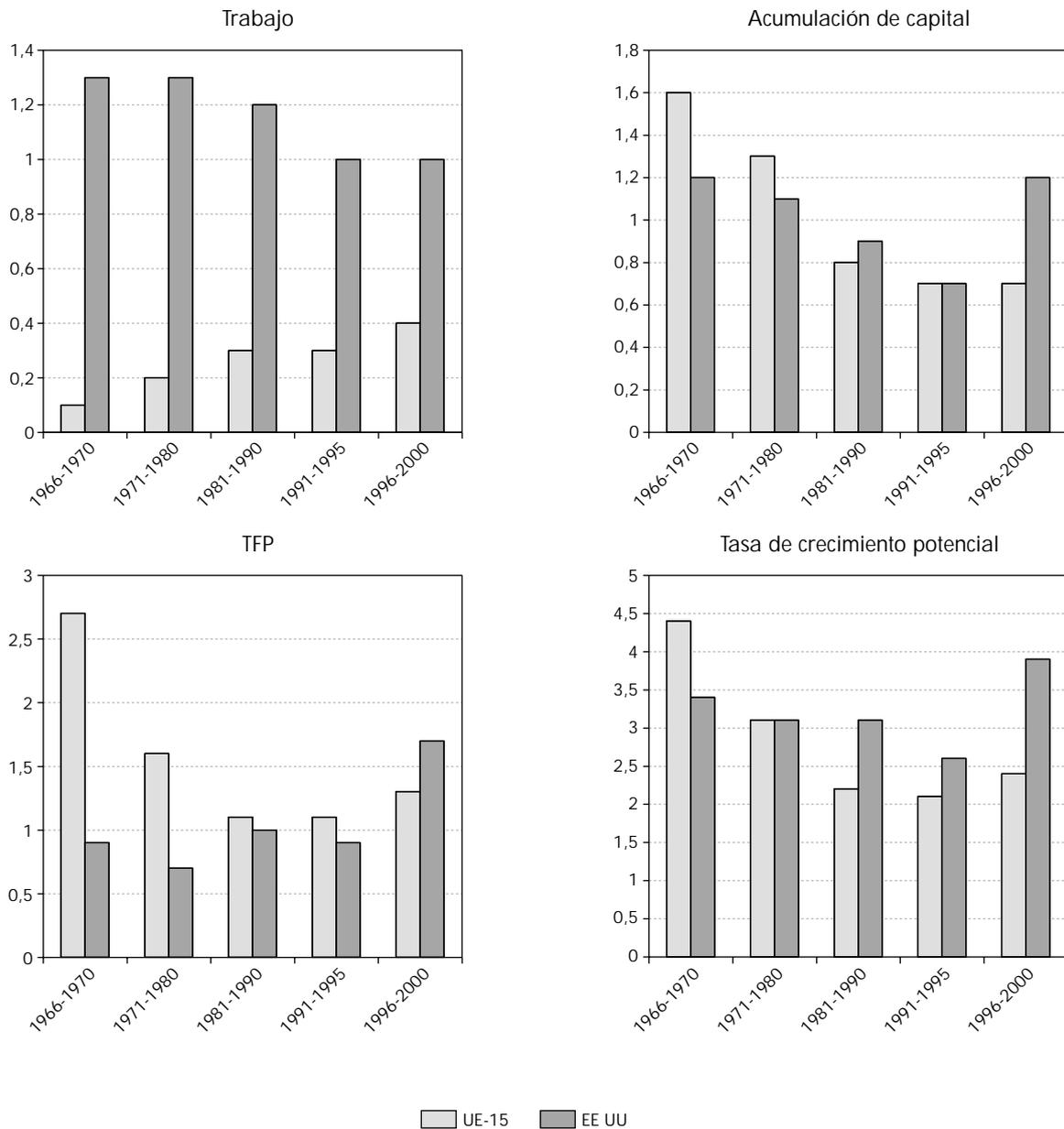
	1966-1970	1971-1980	1981-1990	1991-1995	1996-2000
Empleo potencial					
Población en edad de trabajar*	0,4	0,7	0,7	0,4	0,2
Tasa tendencial de participación.....	66,9	66,7	66,8	67,4	68,3
Empleo*	0,3	0,6	0,8	0,5	0,6
NAIRU	2,3	4,3	7,9	9,2	9,4
Empleo potencial*	0,2	0,3	0,5	0,4	0,6
Acumulación de capital					
Inversión*	5,1	1,6	2,6	0	4,2
Stock de capital*	4,6	3,7	2,3	2,1	2,1
Ratio inversión PIB potencial	23,8	22,4	19,7	20,1	20,4
Progreso técnico					
Tendencia de TFP*	2,6	1,7	1	1,1	1,2
Productividad laboral*	4,3	2,9	1,9	1,8	2
Contribución a la tasa de crecimiento potencial					
Trabajo.....	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4
Acumulación de capital.....	1,6	1,3	0,8	0,7	0,7
TFP	2,7	1,6	1,1	1,1	1,3
Tasa de crecimiento potencial.....	4,4	3,1	2,2	2,1	2,4

* Tasa media de crecimiento.

FUENTE: MORROW KMc y RÖEGER, W. (2001).

GRAFICO 1

CONTRIBUCION AL CRECIMIENTO EN ESTADOS UNIDOS Y LA UE, 1966-2000



FUENTE: MORROW, KMc y RÖEGER, W. (2001)

partir de la estimación de un modelo basado en una función de producción típica como la señalada. Como salvedad se introduce una ligera sofisticación para no considerar *TFP* como una variable exógena estrictamente, sino que incorpore también un componente endógeno que capture el comportamiento pro cíclico que, en general, suele advertirse en las estimaciones de crecimiento asociado al progreso técnico (*TFP*).

Esos resultados son los siguientes:

1. En el punto de partida (década de los sesenta) las tasas de crecimiento potencial de ambas áreas eran elevadas y, además, muy superior la que definía la economía europea frente a la estadounidense. Sin embargo, la «capacidad» de crecimiento de ambas áreas se redujo en las dos décadas posteriores, muy especialmente la de la economía europea, cuyo crecimiento potencial cayó de hecho a la mitad (desde tasas superiores al 4 por 100 a tasas cercanas al 2 por 100). En la década de los noventa pueden distinguirse nítidamente dos periodos; un primer quinquenio continuista con las tendencias de las dos décadas anteriores y los últimos cinco años en los que se habría producido una brusca elevación del potencial de crecimiento de la economía americana (hasta una tasa media del 4 por 100) y un suave cambio de tendencia en el potencial de crecimiento de la economía europea hacia tasas del 2,5 por 100. Un resultado llamativo y determinante es que la economía europea ha definido un crecimiento potencial sistemáticamente inferior en los últimos 20 años y que ese diferencial negativo se ha disparado en el último quinquenio.

2. En la descomposición por componentes es claro que la capacidad para generar empleo y aumentar la tasa de ocupación ha constituido históricamente un elemento distintivo de la economía estadounidense. Su facilidad para incorporar nuevo empleo, para aumentar la «cantidad de trabajo» en definitiva, ha venido contribuyendo de una manera relativamente estable al crecimiento potencial de la producción en una magnitud nunca inferior a un punto porcentual en media anual en los subperiodos analizados. En el caso europeo no ha alcanzado siquiera el medio punto porcentual en el período de mayor contribución (los últimos cinco años). Tasas medias anuales de crecimiento del empleo del

rango 1,5 por 100-2,5 por 100 frente al 0,5 por 100-1 por 100 son determinantes de esa desigual contribución del factor trabajo al crecimiento potencial de ambas economías.

3. En lo que respecta a la acumulación de capital las diferencias no son tan acusadas, salvo que la atención la pongamos en los subperiodos extremos. En los años sesenta la mayor intensidad inversora en Europa justifica una contribución media anual al crecimiento potencial casi medio punto por encima que en Estados Unidos, en tanto que en los últimos cinco años (1996-2000) se produce justo la situación opuesta, producto fundamentalmente de un proceso inversor en este país en bienes TIC de un calado extraordinario. En efecto el crecimiento medio anual en términos reales de la inversión en bienes de equipo (incluido el *software*) ha sido del 12 por 100 en estos últimos años, habiendo aportado nada menos que más de dos terceras partes de ese crecimiento el gasto específico en bienes TIC. La espectacular reducción de precios que ha tenido lugar en este tipo de bienes es responsable principal de tan notable expansión de la inversión y consecuente de la acumulación de capital que se ha producido en términos relativos; tanto cuando se analiza históricamente como cuando se hace comparativamente frente a Europa, incluso cuando en este último caso ha tenido lugar también una aceleración significativa de la inversión inducida por el gasto en bienes TIC en estos años.

4. En lo que se refiere a la contribución al crecimiento económico de la productividad total de los factores (el componente de «progreso técnico» *TFP*), no es menos llamativo el cambio que habría tenido lugar a lo largo del tiempo. Europa ha perdido en estos últimos años la ventaja relativa de la que habría disfrutado en los 30 años anteriores, ventaja mucho más intensa en los años sesenta (diferencial de casi dos puntos porcentuales) y setenta (casi un punto) pero que se habría conservado marginalmente hasta el último quinquenio con aportaciones de poco más de un punto al crecimiento potencial. El crecimiento potencial atribuible al «progreso técnico» en Estados Unidos (1,7 por 100 de media en este período) se habría doblado prácticamente respecto a la primera mitad de la década y también respecto a los 25 años anteriores. En Europa, sin embargo, habiéndose advertido una aceleración en el impacto del progreso técnico, su contribu-

ción al crecimiento potencial del 1,3 por 100 apenas sería todavía marginalmente superior al atribuible en los primeros años noventa y en la década de los ochenta y, en todo caso, significativamente inferior al estimado en las dos décadas anteriores.

Desde la perspectiva de la productividad, entendiéndose por ésta la productividad del trabajo (producto por unidad de trabajo), en la que se centran la mayoría de las investigaciones, las conclusiones no son menos claras. Con el análisis anterior la productividad laboral equivaldría sencillamente al agregado de las aportaciones al crecimiento económico de la acumulación de capital y del componente TFP, por lo que el diferencial entre ambas economías se habría abierto extraordinariamente. El crecimiento de la productividad laboral estadounidense, cerca del 3 por 100 en estos últimos años (con una evidente aceleración desde el 1,6 por 100 en el período 1991-95), habría sido el mayor de todo el período histórico analizado, definiendo por primera vez una enorme brecha de en torno a un 1 por 100 de media anual sobre la europea. Si a esa brecha de productividad se le añade el medio punto adicional que la economía estadounidense puede crecer sobre la europea como consecuencia de su mayor capacidad para generar empleo (mayor utilización del factor trabajo) se obtiene el 1,5 por 100 de diferencial de crecimiento potencial (casi un 4 por 100 frente a un 2,5 por 100) que según el estudio de K.Mc. Morrow y W. Röeger (2001) reflejaría la situación actual de ambas economías.

Es bien conocido que el aumento de la productividad laboral viene determinado por la capacidad que una sociedad tiene para incidir sobre alguno de estos tres componentes:

- Mejorar la calidad de su fuerza laboral mediante la educación y la formación (favorecerá el crecimiento de TFP).
- Mejorar la tecnología (crecimiento de TFP).
- Dotar a sus trabajadores de más y mejor capital (*capital deepening*).

Siendo éstas las bases de las ganancias de productividad en cualquier economía, ¿cuáles son las vías por las que la irrupción de las TIC se estarían filtrando en el proceso de mejora de productividad observado? En la literatura se señalan en general tres mecanismos de transmisión:

- El propio progreso técnico, que estaría ocurriendo en la producción de bienes TIC (contribución al crecimiento de TFP) de los que es señal la clara tendencia de reducción continuada de sus precios (ordenadores, equipos relacionados con las telecomunicaciones,...).

- La acumulación de capital (*capital deepening*), particularmente inversión en bienes TIC, como consecuencia fundamentalmente de la citada reducción de sus precios, lo que propicia el aumento de la capacidad productiva y contribuye a aumentar la productividad laboral, incluso si el crecimiento de TFP permaneciese constante, al disponer cada trabajador de más capital TIC que en el pasado.

- Los efectos positivos inducidos por la utilización de este nuevo capital TIC, así como por la externalidades asociadas a su utilización masiva (contribución inducida al crecimiento de TFP).

Los resultados obtenidos por Oliner y Sichel (2000) que se presentan en el Cuadro 3 son muy expresivos del impacto que habrían tenido cada uno de estos mecanismos de transmisión en el caso de la economía estadounidense (excluyendo, por la dificultad de su estimación y resultados poco concluyentes, el tercer canal). Este trabajo, anterior al de Morrow y Roeger (2001), y centrado en el análisis de un posible cambio estructural en las ganancias de productividad de la economía norteamericana también había sido ya concluyente²: además de constatar que una aceleración más que significativa de la productividad se había producido en la segunda mitad de los noventa, destaca que en torno a dos terceras partes de ese salto de algo más de un punto en media anual sobre los niveles de crecimiento de la productividad previos habría estado provocado precisamente por la irrupción reciente de las TIC³.

² Lógicamente, las tasas de crecimiento de la productividad estimadas de la economía norteamericana difieren de las del trabajo anterior (los datos y la metodología difieren) pero los resultados principales son bastante consistentes y coincidentes.

³ El otro trabajo empírico frente al que se polariza la discusión sobre el crecimiento de la productividad tendencial y el impacto de las TIC es del de R. GORDON (2000).

CUADRO 3

CONTRIBUCION AL CRECIMIENTO DE LA
PRODUCTIVIDAD LABORAL EN EE UU
(Tasas de crecimiento,
excluido sector agrario)

	1991-95	1996-99
Productividad laboral.....	1,53	2,57
Contribución de:		
<i>Capital deepening</i>	0,62	1,10
Capital TIC*	0,51	0,96
Otro capital	0,11	0,14
<i>Capital del factor trabajo</i>	0,44	0,31
Productividad total de los factores.....	0,48	1,15
De los que:		
TFP en sector de ordenadores.....	0,25	0,50
TFP en sector de semiconductores	0,25	0,50
TFP en otros sectores no agrarios.....	0,25	0,50
Pro-memoria		
Tasas de crecimiento de TFP en:		
Sector de ordenadores.....	11,3	16,6
Sector de semiconductores	22,3	45,0
Otros sectores no agrarios	0,20	0,51

* Hardware, software y comunicaciones.

FUENTE: OLINER y SICHEL (2000), Tablas 2 y 4.

Por una parte, la acumulación de capital TIC, el uso de los mismos en definitiva, sería responsable de un aumento adicional de la productividad respecto del período anterior de casi medio punto, reflejando dos fenómenos complementarios pero separables: por un lado, la mayor participación de la inversión en bienes TIC en la generación de renta y, por otro, la propia aceleración que se ha producido en la acumulación de este tipo de capital. Baste señalar como representativo a estos efectos que el *stock* real neto de capital TIC por hora trabajada (medida de *capital deepening*) habría experimentado crecimientos muy elevados, doblándose las tasas de la primera mitad de los años noventa en el caso de los ordenadores y de los equipos de comunicaciones. La desproporcionada contribución de los bienes TIC se pone de manifiesto cuando con los resultados de Oliner y Sichel se advierte que representando el *stock* de capital ordenadores en Estados Unidos menos que un 1 por 100 del

stock total de capital de aquella economía, el crecimiento de la productividad se deba en casi un 25 por 100 a la creciente disposición de este activo.

Mientras que este canal de transmisión a la productividad refleja el uso de bienes TIC, el segundo canal, *el progreso técnico* (crecimiento de TFP), refleja sobre todo los avances que han tenido lugar en la propia producción de estos bienes. En este caso, más de un cuarto de punto del aumento de productividad total de la economía respecto del período anterior se habría debido a este hecho. Como se señala en la primera parte del informe anual del CEPS (2001), titulado muy gráficamente «*Testing the speed limit for Europe*», esta perspectiva desde el lado de la «producción» es muy relevante dada la condición de Estados Unidos como exportador neto de este tipo de bienes frente a la condición de importador neto que ostenta Europa, lo cual es determinante del impacto más favorable que este mecanismo de transmisión tiene en el primer caso que en el segundo.

Esos algo más de tres cuartos de puntos porcentuales de aceleración de la productividad en Estados Unidos que, según Oliner y Sichel (2000), son «atribuibles» a la «nueva economía» coinciden básicamente con las estimaciones de Morrow y Röeger (2001), que para Europa la sitúan, sin embargo, en torno al cuarto de punto. Eso sí, con grandes diferencias entre países que en la práctica impiden hablar de un área homogénea, destacando algunos en los que esa aceleración habría sido equivalente o incluso mayor que en Estados Unidos (Irlanda, Finlandia, Suecia). En un reciente análisis, el BCE (2001) hace también una estimación, sobre una base parcial (Francia, Alemania, Italia y los Países Bajos), del impacto de las TIC en el crecimiento de la productividad en estos últimos años, concluyendo la más modesta, aunque significativa aportación, vía acumulación de capital y la falta de evidencias de impacto vía tasas de crecimiento de la productividad total de los factores más elevadas. De hecho, concluye que aunque se observa una mayor contribución de las tecnologías al crecimiento económico total «no hay motivo para pensar que la tasa de crecimiento del producto potencial de la zona del euro haya aumentado sig-

nificativamente en los últimos años como resultado de la evolución de las TIC»⁴.

Decir que existe actualmente una brecha del 1 por 100 entre Estados Unidos y Europa de crecimiento de la productividad, (como consecuencia en buena medida de los efectos de la «nueva economía»), y del 1,5 por 100 de crecimiento de su producción potencial, (si se superpone al diferencial de productividad su capacidad manifiesta de generar más empleo) no significa lo mismo que asumir que esta brecha es susceptible de mantenerse de forma sostenida en el medio y largo plazo. Morrow y Röeger (2001) llevan a cabo una simulación para el período 2000-2010, bajo hipótesis alternativas de comportamiento de algunas de las variables claves determinantes de las estimaciones realizadas para el período histórico 1965-2000, sobre la base de tres escenarios alternativos. De dicho ejercicio se derivan los resultados que se presentan en el Cuadro 4.

En un extremo (escenario pesimista) el mejor comportamiento de las dos economías a ambos lados del Atlántico en la segunda mitad de los noventa, y muy especialmente de Estados Unidos, tendría básicamente un origen cíclico, de modo que debiera restablecerse en los próximos años las «tasas de crecimiento del progreso técnico (TFP)» equivalentes a las del primer quinquenio de los noventa y la década de los ochenta. Del mismo modo, las elevadas tasas de inversión alcanzadas tampoco se mantendrían y retornarían a sus antiguos niveles tendenciales de largo plazo (en torno a 5 puntos porcentuales del PIB por debajo de los alcanzados a finales de los noventa en el caso de Estados Unidos). Este escenario supondría en la práctica la negación de los efectos de la «nueva economía» y la consideración del período transcurrido como un período de aceleración transitoria de la productividad (y del empleo), provocada fundamentalmente por un proceso de sobreinversión.

En el otro extremo (escenario optimista), los efectos de la «nueva economía» se mantendrían a lo largo de la década, lo

CUADRO 4

**CONTRIBUCION AL CRECIMIENTO
POTENCIAL DEL EMPLEO, DEL CAPITAL
Y DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL
DE LOS FACTORES (TFP)**

	Escenario pesimista		Escenario central		Escenario optimista	
	UE-15	EE UU	UE-15	EE UU	UE-15	EE UU
Trabajo	0,0	0,4	0,3	0,5	0,6	0,5
Capital	0,7	0,7	0,9	1,0	1,1	1,1
TFP.....	1,1	0,9	1,5	1,5	1,8	1,9
Crecimiento potencial (tasa media anual)	1,8	2,0	2,7	3,0	3,5	3,5
Pro memoria:						
Crecimiento de la productividad (tasa media anual)	1,8	1,6	2,4	2,5	2,9	3,0

FUENTE: MORROW y RÖEGER (2001), Tablas 15-17.

que en el caso de Estados Unidos estaría vinculado a un mantenimiento de la inversión en términos de PIB en los niveles del 21 por 100 alcanzados a finales de los noventa, y un crecimiento adicional de TFP por el efecto inducido que las TIC tendrían en otros sectores (*spillover effects*). En el caso de Europa, el escenario optimista estaría asimilado al mantenimiento de tasas de crecimiento de la inversión del 4 por 100 (que propiciaría un aumento de la formación bruta de capital en términos de PIB desde el entorno del 20 por 100 en los ochenta y noventa hasta niveles cercanos al 22 por 100) junto a la materialización efectiva de los efectos del progreso técnico inducido que cabría esperar tanto por la mayor presencia de bienes TIC como por la puesta en marcha de las iniciativas enunciadas en la cumbre de Lisboa. Tales reformas, bajo este escenario optimista, propiciarían asimismo un aumento sustancial del empleo con incremento de la tasa de ocupación hasta niveles del 70 por 100 y reducción de la NAIRU.

El escenario central asume en el caso de Estados Unidos la dificultad de que pueda mantener tasas de inversión en relación

⁴ BCE (2001), página 51.

con el PIB equivalentes a la de los últimos años sin que emerjan desequilibrios insostenibles para su financiación, pero sí, en todo caso, que puedan ser algo superiores a las de los ochenta y principios de los noventa. En el caso europeo algunas mejoras adicionales en el crecimiento de la formación bruta de capital (liderada por la inversión en bienes TIC) así como del empleo (vinculada a la efectividad de las reformas laborales puestas en marcha) serían los ingredientes básicos de un aumento del crecimiento del producto potencial a medio plazo.

Los resultados presentados en el Cuadro 4 son expresivos de que, en cualquiera de los escenarios manejados, el notable diferencial de ganancias de productividad y de crecimiento económico observados en los últimos años no es previsible que se mantenga en la presente década. En términos de productividad laboral parece razonable pensar que la ventaja estadounidense ligada al efecto acumulación de capital cuando menos se reduzca significativamente, dada la dificultad para que sea sostenible en el tiempo la atracción de la financiación necesaria para mantener tan extraordinario ritmo del proceso inversor como el acaecido sin incurrir en desequilibrios básicos. La evolución de la ventaja ligada a la productividad total de los factores es mucho más difícil de anticipar, y en buena medida está ligada al grado en que se materialicen en el conjunto de ambas economías los aparentes efectos positivos inducidos por las nuevas tecnologías, cuya filtración no es independiente de aspectos institucionales, instrumentación de políticas, funcionamiento de los mercados, etcétera. Por lo que se refiere al empleo (cantidad de trabajo) también parece difícil que pueda ampliarse su efecto diferencial sobre el crecimiento de la producción potencial entre ambas economías, dadas las muy elevadas tasas de participación y empleo alcanzadas ya por la estadounidense. Asumir en Europa un cierto impacto de las reformas estructurales enunciadas, y en particular de la reforma del mercado de trabajo, que facilite el aumento de la tasa de participación y el mayor crecimiento del empleo, conduciría a esperar razonablemente que se cierre, al menos en alguna medida, la brecha abierta por esta vía.

Estas consideraciones no deben hacer olvidar, que el simple hecho de mantenerse, por mínimo que sea, un diferencial de ganancias de productividad favorable a Estados Unidos, determinaría la perpetuación y ampliación en los próximos años de su renta y riqueza relativa y abundaría en el patrón de dos velocidades que se ha asentado en la historia reciente. La dificultad de anticipación de los efectos relativos de las TIC en este proceso está vinculada en todo caso inversamente a su corta historia, que no permite contar siquiera con un ciclo económico completo que los más optimistas esperaban incluso que no tuviera lugar, y que los datos actuales sobre la notable desaceleración de la economía americana en el 2001 parecen contradecir.

3. La creación de un entorno propicio

El liderazgo de EE UU en el desarrollo económico radica, más allá de las diferencias tecnológicas, en el entorno en el que operan las empresas. Además de los desiguales patrones de crecimiento de ambos bloques económicos, el propio ritmo de asimilación de las tecnologías de la información y de las comunicaciones está más directamente relacionado con la adecuación de las instituciones y los mercados, y el sistema financiero, de manera preferente. Aun cuando la dotación tecnológica fuera similar (en realidad, en algunos países europeos no es inferior), sus aplicaciones empresariales y el asociado aumento de la productividad precisan de un entorno propicio; el papel desempeñado por los gobiernos en la generación y adopción de esas tecnologías o en la defensa de las condiciones competitivas, la mayor o menor facilidad con que las empresas encuentran aplicaciones a las mismas, sin olvidar la existencia de mecanismos adecuados de financiación, son factores todos ellos que explicarían, en definitiva, la mayor o menor propensión de los sistemas económicos a albergar dinámicas de cambio, de innovación: a asumir riesgos, en definitiva⁵.

⁵ Algunas de las ideas y comentarios en este epígrafe fueron abordadas en ONTIVEROS (2000b)

El ex-secretario del Tesoro estadounidense, Lawrence Summers (2000), en un trabajo en el que se destacan las diferencias entre EE UU y Europa en la extensión de la «nueva economía», sintetizaba en dos los factores que habían resultado esenciales en la transformación de la economía de EE UU durante la década de los noventa: el énfasis en decisiones descentralizadas y la preservación de la competencia, procurando que las actuaciones públicas se guiaran antes por la generación de incentivos que por la mera coordinación, por un lado, y la disposición a adoptar cambios radicales, por otro.

Junto a esas actitudes y orientaciones de la política económica, el asentamiento de la «nueva economía» en EE UU ha descansado en dos pilares básicos: la generación de suficientes y adecuados proyectos empresariales a esas posibilidades tecnológicas y la disposición de un sistema financiero a otorgarles cobertura. En ambos aspectos el contraste entre las economías de uno y otro lado del Atlántico aporta diferencias significativas, y su reducción requiere algo más que la mera intensificación del gasto en esas tecnologías o la disposición de facilidades para su difusión. La capacidad para emprender y la actitud hacia el riesgo se presentan como los principales factores determinantes de una explotación exitosa de esas nuevas tecnologías.

Emprendizaje

En EE UU, la mayoría y, en todo caso, los más importantes proyectos en torno a las nuevas posibilidades ofrecidas por la red, han sido protagonizados por empresas de nueva creación, nacidas de la nada muchas de ellas. En Europa, las más importantes, desde los propios proveedores de acceso a Internet a los principales vendedores en los canales de comercio electrónico, son empresas desgajadas de otras preexistentes, ya se trate de grandes operadores de telecomunicaciones (muchos de ellos en transición desde posiciones de poder de mercado y propiedad pública hacia entornos más competitivos), o de organizaciones comerciales largamente asentadas en la «vieja economía».

La capacidad para emprender, la tasa de natalidad empresarial, está en el origen de cualquier proceso de innovación, de la creación de nuevos productos y servicios y de nuevos procesos y métodos operativos, y ésta ha encontrado en la mayoría de los países de Europa menores incentivos a los existentes en EE UU. La distinta actitud hacia la asunción de riesgo, y hacia el fracaso, está en la base de esa desigual capacidad de generación de innovación, susceptible de explicar a través de múltiples factores, desde los más fácilmente observables (barreras y trámites administrativos en la creación de empresas, fiscalidad, sistema educativo, menores recursos asignados a la difusión del conocimiento, defensa de la competencia, etcétera) hasta los más arraigados en las actitudes sociales y culturales. Obstáculos, muchos de ellos, que han impedido no sólo el crecimiento en el número de empresarios, sino lo que sin duda es más importante: que la asignación de nuevos talentos a la función para emprender haya sido en Europa mucho menor que la observada en EE UU. Por tópico que resulte, no deja de ser significativo el contraste en las proporciones de licenciados en administración de empresas que, a uno y otro lado del Atlántico, optan por crear sus propias empresas, frente a los que mantienen la aspiración de trabajar en grandes organizaciones, incluidas las de naturaleza pública.

Financiación

En la explicación de esas diferencias entre EE UU y la UE el papel que desempeñan los respectivos sistemas financieros, la desigual capacidad para adecuar su estructura institucional y operativa a la dinámica de innovación es, sin duda, uno de los factores más importantes. El menor peso específico de la intermediación bancaria tradicional, más exigente con la existencia de garantías concretas como respaldo a la inversión crediticia, y el mayor protagonismo de los mercados de capitales en todas sus formas, reduce esa en ocasiones insalvable distancia que en la mayoría de las economías continentales existe entre la concepción de un proyecto y su

entrada en funcionamiento. Una de las vías de contraste entre distintos sistemas financieros es precisamente esa mayor o menor flexibilidad para dar cobertura a la innovación, para dotar de recursos suficientes al nacimiento de empresas en sectores igualmente nuevos o, por el contrario, limitarse a la financiación de los negocios establecidos y maduros.

Si la existencia de amplios mercados de acciones y una no menos extensa base de inversores institucionales e individuales sigue siendo un rasgo diferenciador significativo, no lo es menos la proliferación de instituciones específicamente orientadas a la financiación de proyectos con mayor riesgo, con activos menos tangibles que ofrecer como colaterales, o de aquellas otras dedicadas al fortalecimiento de la gestión de las empresas recién nacidas, a albergarlas en «incubadoras» en las que la cooperación con las escuelas de administración de empresas facilita esa necesaria transición entre el sistema educativo y la realidad empresarial.

Esa mayor facilidad para la transferencia del ahorro hacia la inversión en proyectos con riesgo relativamente elevado, su más directa vinculación con la creación de nuevas empresas por nuevos emprendedores, susceptibles de remover las posiciones adquiridas por las empresas de toda la vida, es un factor común a cualquier análisis del arraigo en EE UU de la «nueva economía». En este aspecto, el papel jugado por los fondos de capital riesgo en EE UU ha sido fundamental, convirtiéndose en el nexo de unión de esa dinámica de innovación, de asunción de riesgo, y los mercados financieros. A pesar del crecimiento registrado a finales de los noventa, en los intensamente bancarizados países del área del euro, la importancia relativa de esas modalidades de financiación más próximas a la génesis de nuevos proyectos en tecnologías digitales y biotecnología, es todavía muy inferior a la que tienen en EE UU. En 1999, la inversión de los fondos de capital riesgo representó el 0,4 por 100 del PIB en el conjunto de la Unión Europea, frente al 0,7 por 100 en EE UU. Al mismo tiempo, la inversión en las fases iniciales de las nuevas empresas representaba en EE UU un 22 por 100 de la

inversión de los fondos de capital riesgo, mientras que en la UE alcanzaba el 12 por 100⁶. La composición de la inversión, la cuantía de la asignación efectiva sobre los fondos captados, la participación en distintas fases del desarrollo de los proyectos empresariales y la disponibilidad de apoyos complementarios, son factores que muestran la ventaja del correspondiente sector en EE UU, consecuente desde luego con la mayor tradición⁷.

En la Europa del siglo XXI, de la moneda única y de Internet, no existe un mercado de capitales único. A pesar de que los proyectos a este respecto se hundan en la prehistoria de la formación de la Comunidad Europea, habrá de ser la propia dinámica de los mercados financieros, en mayor medida que la iniciativa de las autoridades, la que acabe propiciando (de hecho, ya lo está haciendo) la configuración de un verdadero mercado paneuropeo. La existencia de regulaciones nacionales distintas, el mantenimiento de estándares diferenciados, las resistencias de las burocracias nacionales, cuando no las propias empresas financieras temerosas de una mayor competencia, deberían dejar de ser obstáculos a la concreción de las aspiraciones a un mercado único. La propia evolución demográfica (en los próximos 30 años los ciudadanos europeos con edades iguales o superiores a 65 años representará una cuarta parte de la población total) y la asociada exigencia de fortalecimiento de los sistemas públicos de pensiones seguirá constituyendo uno de los elementos más directamente propiciadores de esa mayor profundidad, amplitud y grado de integración europea de los mercados de capitales. Desde luego en los hoy más fragmentados mercados de acciones (todavía al final de 2000 el 75 por 100 de los activos de los fondos de pensiones en la UE eran invertidos en activos nacionales), pero también en la práctica unificación de los de bonos, especialmente en su más amplio segmento

⁶ Sobre la importancia relativa de la inversión en capital riesgo, puede verse BAYGAN y FREUDENBERG (2000). Datos para la zona euro se recogen en BCE (2001a)

⁷ Véase a este respecto el capítulo 2 de OCDE (2000b) y BCE (2001a).

(pero también el de menor crecimiento en los próximos años) el de emisiones de deuda pública.

En la anticipación del mayor crecimiento relativo de las tecnologías de la información en el área del euro, y en particular las asociadas al comercio electrónico, se atribuye a la familiarización con la moneda única un papel destacado, tanto en su calidad de denominador transaccional, posibilitando una mayor transparencia, como por los efectos sobre la integración de los mercados de capitales y la consiguiente reestructuración del conjunto de la industria de servicios financieros. La inmediata unificación que tuvo lugar en los mercados monetarios y la avanzada en los de bonos no tardará en tener continuidad en la más compleja de esa treintena larga de mercados de acciones todavía existentes en Europa.

Papel de los gobiernos

Para la emergencia de esas condiciones más propicias para la innovación en su más amplia acepción, es difícil minimizar el papel de los gobiernos. Contrariamente a lo que se presume como propio del sistema económico estadounidense, la contribución de su administración ha sido esencial, no solo en términos de definición de las condiciones del entorno, a través de políticas macroeconómicas adecuadas o de regulaciones propicias, sino de la intervención activa en los procesos de innovación. La actitud de los gobiernos estadounidenses en las últimas décadas no ha sido precisamente la del distanciamiento, ni siquiera la de limitarse a la disposición del entorno regulador necesario para que las empresas, instituciones y mercados posibilitaran la emergencia de esa «nueva economía». Las inversiones públicas en investigación básica y en educación han sido suficientemente importantes, en términos absolutos y en relación con otros países industrializados, como para contribuir de forma determinante a la configuración de un capital intelectual, humano y financiero estimulador de la utilización eficiente de esas tecnologías de la información. Junto a ello, la formulación de reglas adecuadas, la flexibilización de los mercados y un celo especial en la defensa de las condiciones competitivas, ayudan a

explicar ese liderazgo y su traducción en la fase expansiva más singular de la historia económica.

La denominación «nueva economía», recordemos, es sinónimo de economía del conocimiento. De la capacidad para generarlo, para transmitirlo y aplicarlo eficazmente, depende en gran medida su arraigo. Un ámbito en el que ha sido evidente la complicidad de la administración estadounidense para la realización de ese salto tecnológico es el de la inversión en investigación y desarrollo (I+D). Ese gasto constituye la pieza esencial de los procesos de innovación, de la explotación exitosa de nuevas ideas. Junto a ella, ha de existir la capacidad para trasladar los avances técnicos y las nuevas posibilidades empresariales que ofrecen en productos viables, rentables, que fortalezcan la posición competitiva de la empresa en su mercado. Ya existen pocas dudas acerca de la estrecha relación entre la capacidad para innovar de una empresa y su posición competitiva, como entre aquella y su sistema educativo y de política científica.

Desde los primeros años noventa, se acentúa la divergencia entre EE UU y lo que hoy es la Unión Europea en los recursos destinados a I+D: si en 1990 la UE asignaba el equivalente al 2 por 100 de su PIB y EE UU el 2,7 por 100, en 1999 esa proporción se mantenía en el caso de EE UU (a pesar del importante aumento en el valor de su producción de bienes y servicios) mientras que en la UE caía al 1,8 por 100 del PIB. El contraste se agudiza al conocer la distribución de ese gasto europeo por países, con distribuciones manifiestamente desiguales (Suecia 3,77 por 100; Finlandia 2,89 por 100 y Alemania 2,29 por 100, frente a España, Grecia y Portugal, por debajo del 1 por 100). Resultados igualmente diferenciados son los que derivan del contraste entre las contribuciones del sector privado de ambas economías a ese gasto en I+D. Mientras que en EE UU el 77 por 100 de ese gasto es realizado por el sector privado, en la UE es del 64 por 100⁸.

Del total de ese gasto en I+D (siempre con cifras de Eurostat para 1998), el concretado en tecnologías de la información y de

⁸ Más detalles sobre el esfuerzo en I+D, así como una desagregación por países se encuentra en EUROSTAT (2000)

las telecomunicaciones es del 51,5 por 100 en EEUU, frente al 12,9 por 100 en el área del euro y del 17,9 por 100 en la UE. Cuando a esas inversiones en investigación y desarrollo se le añaden las materializadas en educación y el gasto en *software*, determinando lo que se califica como «inversión en conocimiento», se observa que la casi igualdad en la participación sobre el PIB de EEUU y la UE en 1992 (8,5 por 100 y 8 por 100, respectivamente) se traduce en los años siguientes en una ventaja estadounidense, siendo en 1999 esos porcentajes del 9 por 100 y 7,5 por 100 del PIB, respectivamente.

A la distancia en la cuantía de inversión que bajo los conceptos de ciencia y tecnología destina Europa respecto a EE UU y Japón, se añade su diferente eficiencia. Como ha recordado Joan Majó (2000), presidente del grupo de expertos al que la Comisión Europea encomendó la valoración de la política científica y tecnológica, esa inversión se encuentra más fragmentada nacionalmente y, en algunos países incluso regionalmente, lo que genera evidentes duplicidades, además de adolecer de una insuficiente orientación global, homogénea para el conjunto de la región. La necesidad de coordinación es igualmente obvia para la reducción de esa evidente dispersión de esfuerzos en los programas educativos y de cualificación profesional.

El objetivo del 3 por 100 del PIB del conjunto de Europa en inversión en investigación científica y desarrollo tecnológico, no por ambicioso deja de ser menos necesario. El promedio del área es actualmente del 2,4 por 100, pero hay que recordar que en algunos países, España sin ir más lejos, no se alcanza el 1 por 100 en los últimos años. De la ampliación de los esfuerzos de inversión en este campo, primero, y luego de su estrecha coordinación dependerá en gran medida que esos enunciados tan solemnes y ambiciosos de la cumbre de Lisboa no queden como una referencia más en los anales del euroescepticismo.

La inversión en capital humano reviste una importancia verdaderamente crucial, estratégica, y así parecen haberlo asimilado las empresas, el gobierno y, desde luego, las universidades en algunos países. El papel desempeñado por éstas en el desarrollo

de la «nueva economía» en EE UU fue destacable, no sólo en su papel de generadores de innovaciones tecnológicas y empresariales, sino igualmente en su contribución a la adecuación de los recursos humanos para afrontar las cambiantes exigencias de las nuevas formas de gestión empresarial. Junto a su participación en la transmisión de experiencias, de circulación de ideas entre el mundo académico y el empresarial, las universidades públicas y privadas, han sido activas en la propia creación de empresas, albergando «incubadoras», fomentando la creación de sociedades de capital-riesgo, y de forma genérica, desarrollando programas tendentes al conocimiento y a la especialización en ese nuevo entorno económico.

Transformación empresarial

Los gobiernos son importantes en la «nueva economía», pero lo son más las empresas. De la adaptación de éstas a las nuevas condiciones, de la emergencia de nuevas, dependerá en gran medida la reducción de esas distancias que separan Europa de EE UU. Ese inventario de factores diferenciales entre ambas economías quedaría incompleto si no se destacara la capacidad de las empresas, en particular las ubicadas en la vieja economía, para adaptar sus estrategias a las transformaciones en curso. Desde hace años, los procesos de reestructuración en la dirección de una mayor flexibilidad organizativa y la intensificación de la inversión, especialmente en equipamiento específico para aprovechar las ganancias de eficiencia asociadas a la «nueva economía» de la red, han permitido aumentos significativos en la capacidad de oferta y, con ellos, la emergencia de tasas de crecimiento de la productividad olvidadas. En el mismo período, 1990-99, en el que las empresas estadounidenses doblaban en términos reales el valor de sus inversiones, las del área del euro lo hacían tan sólo en un 16 por 100. La significación de estas diferencias es tanto mayor cuanto que una parte de ese impulso inversor de las empresas americanas se concretó en tecnologías de la información sobre las que hoy descansan las nuevas formas de producción, distribución y comercialización.

Mercado de trabajo

De particular importancia, especialmente para las pequeñas y medianas empresas y las emergentes, es la adaptación del mercado de trabajo a ese nuevo entorno, la flexibilización de sus modalidades de contratación y negociación, aproximándolas todas ellas a esa mayor capacidad de adaptación que el nuevo entorno competitivo exige a las empresas. Pasos adicionales en una dirección ya explícita durante los últimos años en la práctica totalidad de los países, incluso en aquellos con una mayor tradición sindical como Holanda o los nórdicos, hoy a la cabeza de la inserción en la «nueva economía» en Europa, que ha permitido observar durante los años 1999 y 2000 el ritmo más rápido de creación de empleo de los últimos 30 años. La compatibilidad de esa tendencia con el crecimiento de la productividad derivado de la adopción creciente de esas tecnologías va a seguir exigiendo una adaptación reguladora del mercado de trabajo.

4. Capitalismos convergentes

Prosperidad y crecimiento económico, por un lado, y distribución y estabilidad social, por otro, sintetizan las orientaciones que han dominado durante el último medio siglo en los sistemas económicos de EE UU y Europa continental, respectivamente. Ambas son presentadas habitualmente como opciones irreconciliables, determinantes de las disyuntivas políticas a las que se han enfrentado los gobernantes a uno y otro lado del Atlántico. Aun cuando estuvieran tan netamente definidas, y respondieran efectivamente a las preferencias mayoritarias de los ciudadanos de ambos bloques económicos, lo verdaderamente cuestionable es, en primer lugar, la absoluta incompatibilidad con que habitualmente se presentan esas opciones.

Ninguno de los factores que hemos identificado como responsables de ese superior comportamiento de la economía estadounidense en la última década (de su mayor capacidad de creación de riqueza) pueden considerarse incompatibles con algunos de esos valores considerados específicos de lo que se asume como expresión mayoritaria de la tradición europea. La participación

del gobierno en la economía ha sido suficientemente explícita en EE UU, en la creación de condiciones propiciadoras de la emergencia de la «nueva economía», no sólo a través de las políticas tendentes a garantizar la competencia que las nuevas formas de poder de mercado amenazaban, sino igualmente mediante la inversión pública en esas tecnologías transformadoras o en los programas de educación e investigación y desarrollo.

Más evidente es la aceleración de esa deriva gradual, pero ya observable, en patrones básicos de organización y, desde luego, en las orientaciones de política económica, del considerado modelo europeo, de capitalismo tutelar o sistema mixto, hacia el estadounidense. Un desplazamiento que no está siendo mayoritariamente conducido precisamente por partidos políticos de la derecha tradicional, sino por coaliciones de izquierda que parecen haber asumido los planteamientos de los «Nuevos Demócratas» estadounidenses: competencia, innovación y empresa. La explícita conexión de esos tres vectores con el mayor ritmo de crecimiento económico, con su sostenibilidad y con el aumento del empleo, son el fundamento de las propuestas reformistas orientadas a propiciar un mayor protagonismo de las iniciativas empresariales susceptibles de captar las oportunidades, la redefinición de ventajas comparativas, que puede traer consigo la «nueva economía». Reformas tendentes a favorecer la capacidad para emprender, la eliminación de obstáculos todavía importantes sobre la creación de empresas (costes y períodos de tramitación muy superiores a los existentes en EE UU) y la adecuación legal e institucional (incluido el sistema educativo) que favorezca el desarrollo de las empresas recién nacidas.

El significativo aumento en los últimos años, coincidentes prácticamente con los primeros años de vida de la moneda única, de los flujos de inversión directa y en acciones desde el área del euro hacia EE UU, puede explicarse como esa pretensión de empresas europeas, con la dimensión y los recursos suficientes, para adquirir las ventajas de que han hecho gala las estadounidenses. La posición favorable en algunos de los sectores más próximos a la economía digital por parte de las empre-

sas en las que se han materializado las inversiones y la mayor confianza en las posibilidades de crecimiento a medio plazo de la economía estadounidense, han sido razones complementarias que explican la intensidad de los flujos transfronterizos de capital, al tiempo que la continua depreciación del tipo de cambio del euro frente al dólar⁹.

Europa no sólo está a tiempo de asimilar esas prometedoras transformaciones, sino que existen evidencias suficientes como para anticipar la posibilidad de su arraigo definitivo y la generación de ventajas equivalentes a las observadas en la economía estadounidense. Los efectos que cabe esperar de la intensificación de la inversión en tecnologías de la información y de la consiguiente reestructuración organizativa en las empresas europeas pueden ser superiores a los observados en EE UU, como consecuencia de las implicaciones desreguladoras de la «e-economía» sobre sectores todavía protegidos. La extensión de esas tecnologías hará más explícitos los costes derivados de la ausencia de una política europea común en áreas tales como los mercados financieros, la fiscalidad, mercados de trabajo, propiedad industrial, etcétera, propiciando la aceleración de las correspondientes reformas estructurales¹⁰. El potencial transformador de las tecnologías de la información puede, efectivamente, contribuir a la más rápida erosión de las todavía importantes rigideces estructurales en la UE y a aquellos otros impedimentos a la completa configuración del mercado único.

Por eso, serán en primer lugar los efectos espaciales, geográficos, los que, aceleren la consecución del mercado interior, poniendo al descubierto las limitaciones de las inconsistencias y asimetrías reguladoras. El aumento de la transparencia, derivado de una mayor competencia entre oferentes en los distintos mercados nacionales o regionales europeos, se traducirá en la disposición de mayores posibilidades de elección para los consumidores. En segundo lugar, como consecuencia de la cada día

más difusa diferenciación entre los mercados de productos y de servicios, además de la dimensión espacial de los mercados, los cambios también afectarán a las distintas formas en que aquellos mercados son atendidos, mezclándose bienes y servicios en función de las necesidades de esa creciente adaptación a las exigencias de los clientes.

De la disposición de los gobiernos nacionales a asumir el espacio comunitario como el relevante para la propagación de esas transformaciones económicas dependerá su definitiva cristalización. Si los enunciados de la pasada cumbre de Lisboa, su mera convocatoria y el reconocimiento de algunas de las limitaciones estructurales que subyacen a sus sistemas económicos, permitieron albergar la esperanza de adopción de una estrategia común orientada a la reducción de esas diferencias, las reacciones de algunos gobiernos a movimientos empresariales de concentración en sectores próximos a las tecnologías de la información siguen siendo expresivas de excesivas cautelas nacionalistas, propiciatorias de vías adicionales de fragmentación del mercado a las que impone la diversidad de culturas y lenguas, del alejamiento de la necesaria unicidad de su mercado para constituir una verdadera economía paneuropea en la red.

Si las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones constituyen la soldadura del proceso de globalización, el mercado único europeo debería constituirse en el microclima más propicio para albergar aquellas estrategias empresariales tendentes a reforzar esa dimensión paneuropea de la «nueva economía». Ambos procesos, la consolidación del proyecto de unificación económica y financiera en Europa y la definitiva asimilación de la revolución digital, son absolutamente complementarios, y de la sincronía con que ambos se conduzcan va a depender en gran medida la satisfacción de ese objetivo de pleno empleo en el 2010 enunciado en Lisboa.

Referencias bibliográficas

[1] BAYGAN, G. y FREUDENBERG, M. (2000): «The Internationalisation of Venture Capital Activity in OECD Countries: Implications for Measurement and Policy», *OECD STI Working Paper* número 2000/7.

⁹ En OCDE (2001b) y BIS (2001) se aborda la relación entre ambas categorías de flujos de capital y el tipo de cambio del euro.

¹⁰ Tales son las conclusiones de una conferencia celebrada por la Comisión Europea. Véase COMISION EUROPEA (2001).

- [2] BCE (2001a): «Characteristics of Corporate Finance in the Euro Area», *Boletín Mensual*, febrero.
- [3] BCE (2001b): «Nuevas tecnologías y productividad en la zona del euro», *Boletín Mensual*, julio.
- [4] BIS (2001): *71st Annual Report. (1 April 2000-31 March 2001)*, Brasilea, 11 junio.
- [5] BLINDER, A. S. (2001): «La Nueva Economía», *Informe al Presidente de los EEUU. Internet Policy Institute*, edición española de Fundación Retevisión.
- [6] CENTRE FOR EUROPEAN POLICY STUDIES (2001): *Testing the Speed Limit for Europe, III Annual Report*, Bruselas.
- [7] COMISION EUROPEA (2001): *The e-Economy in Europe: Its Potential Impact on EU Enterprises and Policies*, Bruselas, 1 y 2 de marzo.
- [8] DAVERI, F. (2000): «Is Growth an Information Technology Story in Europe Too?», *IGIER Working Paper*, septiembre.
- [9] EUROSTAT (2000): *Towards a European Research Area. Science, Technology and Innovation*, Comisión Europea, Bruselas
- [10] GORDON, R. J. (2000): «Does the «New Economy» Measure Up to the Great Inventions of the Past?», *Journal of Economic Perspectives*, volumen 14, número 4. otoño 2000.
- [11] GREENSPAN, A. (2000): «Structural Change in the New Economy», *BIS Review*, número 57, julio.
- [12] JORGENSON, D. W. y STIROH, K. J. (2000): «US Economic Growth in the New Millennium», *Brookings Papers on Economic Activity*, número 1, páginas 125-211.
- [13] MANZANO, D. (2000): «Tecnología, crecimiento y estabilidad macroeconómica», *Economistas*, número 84, marzo.
- [14] MANZANO, D. (2001): «A propósito de un cambio de ciclo: la productividad», *Anuario de Economía y Finanzas*, El País.
- [15] MORROW K. Mc. y RÖEGER, W. (2001): «Potencial Output: Measurement Methods New Economy Influences and Scenarios for 2001-2010: A Comparison of the EU15 and the US», *DG ECFINC Economic Papers*, número 150.
- [16] OCDE (2000a): «United States, 1999-2000», *Economic Surveys*, París.
- [17] OCDE (2000b): *A New Economy?: The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth*, París, junio.
- [18] OCDE (2000c): *Economic Outlook*, número 68, París.
- [19] OCDE (2000d): *OECD Information Technology Outlook 2000: ICTs, E-commerce and the Information Economy*, París.
- [20] OLINER, S. D. y SICHEL, D. E. (2000): «The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology the Story?», *The Journal of Economic Perspectives*, volumen 14, número 4, otoño.
- [21] ONTIVEROS, E. (2000a): «La Nueva Economía», *Claves de la Razón Práctica*, número 103, junio 2000.
- [22] ONTIVEROS, E. (2000b): «Bases para una Nueva y Unica Euroeconomía», *Nueva Revista de Política, Cultura y Arte*, número 70, julio-agosto 2000.
- [23] ONTIVEROS, E. (2001): «La economía en la red. Nueva Economía, Nuevas Finanzas», Ed. Taurus, Madrid (próxima aparición).
- [24] RÖEGER, W. (2001): «The Contribution of Information and Communication Technologies to Growth in Europe and the US: A Macroeconomic Analysis», *DG ECFINC Economic Papers*, número 147.
- [25] SCHREYER, P. (2000): «The Contribution of Information and Communication Technology to Output Growth. A Study on the G7 Countries», *OECD STI Working Papers*, número 2000/2.
- [26] STIROH, K. J. (1999): «Is There a New Economy?», *Challenge*, julio-agosto.
- [27] STIROH, K. J. (2001): «What Drives Productivity Growth?», *Economic Policy Review*, FRBNY.
- [28] SUMMERS, L. H. (2000): «The United States and Europe in a New Global Economy», *Trans Atlantic Business Dialogue*, Cincinnati, Ohio, 17 de noviembre.
- [29] THE ECONOMIST (2000): «New Economy, Old Problems», *European Business Survey*, 29 de abril.
- [30] THE ECONOMIST (2000): *A Giant Sucking Sound*, 2 de diciembre.
- [31] U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1999a): *The Emerging Digital Economy*, abril, Washington.
- [32] U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1999b): *The Emerging Digital Economy II*, junio, Washington.
- [33] U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (2000): *Digital Economy 2000*, junio, Washington.
- [34] WILSON III, E. J. (2001): *Evitar el Riesgo de «Brecha Digital*, Informe al Presidente de los EEUU. Internet Policy Institute, edición española de Fundación Retevisión.

¡¡¡OJO!!!

**PUBLICIDAD
BOLSA DE TRABAJO**