



Derribar las **barreras** al crecimiento

Martin Neil Baily y Diana Farrell

EN LA MAYORÍA de las economías desarrolladas de Europa y en Japón se ha suscitado un intenso debate sobre la mejor manera de reavivar el crecimiento. En el último decenio, el crecimiento económico de esos países se desaceleró, mientras que el alargamiento de la vida elevó los costos de sus sistemas de pensiones y de salud. Algunos economistas han recomendado eliminar las restricciones a la competencia que subsisten en muchos sectores y reformar las normas laborales, pero a tales medidas se resisten quienes temen que provoquen un desempleo masivo y la destrucción de las redes de protección social. Otros recomiendan invertir más en investigación y desarrollo y en educa-

ción, y dotar así a los trabajadores de las competencias necesarias para realizar tareas de mayor valor añadido, ya que las de bajo valor se automatizan o migran hacia economías de costos más bajos.

¿Quién tiene razón? Este artículo se centra en las barreras que frenan el crecimiento por el lado de la oferta, dado que las políticas macroeconómicas por el lado de la demanda ya han sido objeto de extensos análisis.

Lo primordial es la productividad

En los últimos 15 años las tasas de crecimiento económico entre las economías desarrolladas han variado, generando cambios significativos en el PIB per cápita relativo (gráfico 1). Como

Fomentar la competencia es la clave para reactivar las economías industriales estancadas

Hay que dar el paso justo: Un joven, de compras en Alemania.



se observa en el gráfico, el PIB per cápita puede descomponerse en PIB por hora trabajada (medida aproximada del aumento de la productividad) y horas trabajadas per cápita (utilización de la mano de obra). El aumento de la productividad es claramente el principal determinante del incremento del PIB per cápita, por lo que su promoción debería ser un objetivo de máxima prioridad. Igualmente, el crecimiento global de varias economías ha disminuido debido a la sustancial caída de las horas trabajadas per cápita, de modo que también es fundamental la creación de puestos de trabajo.

Del estudio de seis grandes economías europeas, Estados Unidos y Japón, se desprende que es posible mejorar la productividad global de una industria mediante reformas regulatorias que intensifiquen la competencia. Cuantos más sectores mejoren su productividad media, mayor será el crecimiento del PIB de la economía en cuestión.

Obsérvese el caso de Europa. En cada uno de los seis países estudiados hay una brecha significativa entre los niveles de productividad laboral de la mayoría de las empresas de cualquier sector y de las empresas de nivel mundial. En Francia y Alemania, la mayoría de las industrias registra un menor nivel de productividad laboral que las de Estados Unidos (gráfico 2), con excepción del comercio al por menor de alimentos en Francia y la telefonía móvil en Francia y Alemania.

Varias industrias europeas cerraron su brecha de productividad con Estados Unidos durante la década de los noventa, pero otras tantas quedaron aún más rezagadas. En algunos casos, la brecha obedece a causas estructurales. Dentro del comercio al por menor, por ejemplo, los pequeños estableci-

mientos operados por sus propietarios —menos productivos que las grandes tiendas de descuento o las cadenas de pequeños comercios especializados— son mucho más comunes que en Estados Unidos, y en Japón los comercios familiares concentran una alta proporción del mercado. En otros sectores, la brecha surge porque las industrias nacionales incorporan innovaciones más productivas en diferentes momentos. Las fábricas francesas de automotores, por ejemplo, adoptaron la llamada manufactura ajustada o “esbelta” en los años noventa, medida que propulsó la productividad laboral del sector de apenas el 42% del nivel de Estados Unidos en 1992 al 72% en 1999. Las automotrices alemanas, en cambio, ocupaban una posición dominante al comienzo de la década y no sentían demasiada urgencia por cambiar. Como resultado, se rezagaron frente a las empresas francesas, ya que su productividad avanzó del 59% del nivel de Estados Unidos en 1992 al 69% en 1999.

Lo que en realidad llevó a esas industrias europeas a conservar estructuras y procesos que estancaron su productividad fue la falta de presión competitiva. La competencia eleva la productividad porque permite a las empresas más productivas ganar participación de mercado y crear más empleos, mientras que obliga a las menos productivas a superarse o a abandonar el negocio. Pero en varias economías europeas las empresas más productivas no están creciendo ni aumentando su dotación, mientras que aquellas menos productivas siguen contratando personal (gráfico 3). La razón es que las numerosas normas que regulan los mercados de productos y el uso de la tierra restringen excesivamente la competencia.

Lo mismo sucede en Japón, cuya economía creció rápidamente, propulsada por una alta inversión de capital y el desplazamiento masivo de trabajadores desde tareas agrícolas de baja productividad al sector manufacturero y los servicios. Pero en los años noventa el crecimiento se frenó. Hoy operan en la economía japonesa algunas empresas productivas, rentables y de nivel internacional, como Toyota, pero también muchas industrias excesivamente reguladas y protegidas de la competencia. Tras una década de estancamiento, Japón hoy demuestra estar comprometido con la reforma y la liberalización de la economía. Pero tomará algún tiempo extirpar los intereses creados, y se agudiza la necesidad de un crecimiento impulsado por la productividad. El envejecimiento de la población hará disminuir la fuerza laboral y la tasa de ahorro, por lo cual Japón debe descartar la alternativa de un crecimiento impulsado por los insumos.

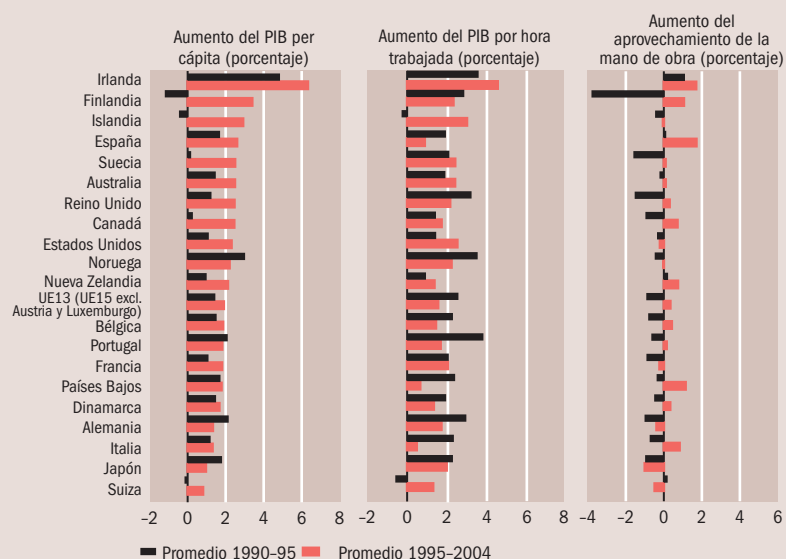
La importancia del sector de servicios

Los países industriales se enfrentan además a un desplazamiento de la actividad

Gráfico 1

Un trabajo más productivo

Las tasas de crecimiento de los países desarrollados durante los 15 últimos años han divergido mucho, en gran medida a causa de las variaciones del aumento de la productividad, que es el principal motor del crecimiento del PIB per cápita¹.



Fuentes: Banco de datos de la OCDE sobre productividad y cuentas nacionales anuales.

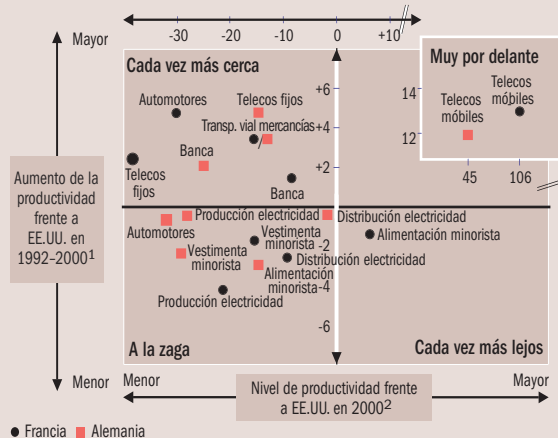
¹El PIB per cápita puede descomponerse en PIB por hora trabajada (un indicador aproximado del aumento de la productividad) y horas trabajadas per cápita (aprovechamiento de la mano de obra).



Gráfico 2

Cada vez más lejos

En cuanto a la productividad, Europa —ejemplificada por Alemania y Francia— va a la zaga de Estados Unidos en la mayor parte de las industrias.

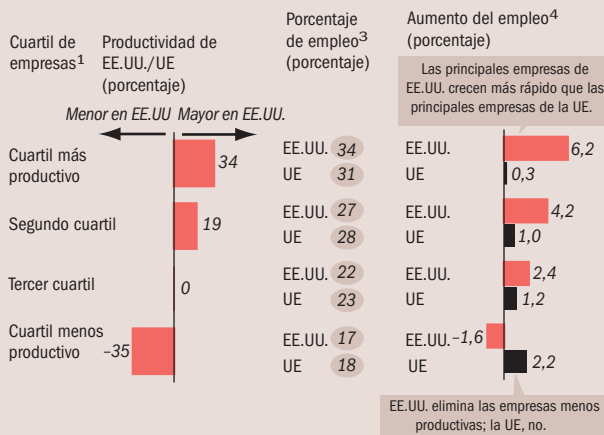


Fuente: McKinsey Global Institute.
¹ Los datos sobre automotores y servicios públicos abarcan 1992-99; sobre banca, 1994-2000; y sobre comercio minorista, 1993-2000.
² Los datos sobre automotores y servicios públicos corresponden a 1999.

Gráfico 3

Mayor rapidez de ajuste

Estados Unidos lleva la delantera a la hora de asignar los recursos a las empresas más productivas.



Fuente: Instituto Socioeconómico de la Universidad Libre de Amsterdam, Países Bajos.
 Salvo indicación en contrario, todos los datos corresponden a 2000.
¹ Datos agregados del sector manufacturero.
² Promedio ponderado de los países de la UE sobre los que hay datos (Finlandia, Francia, Países Bajos, Reino Unido y Suecia).
³ Promedio de 1995-2000.
⁴ Aumento anual promedio de los recursos, 1995-2000.

económica de las manufacturas hacia los servicios. Desde 1997 ha disminuido el empleo en los sectores productores de bienes, con lo cual la creación de empleo neto procede de los servicios. En las economías de la OCDE, los servicios generan hoy, en promedio, el 70% de todos los puestos de trabajo, y cuanto más alto es el PIB per cápita de un país, mayor es la proporción del empleo en ese sector.

Prueba de la contracción del empleo en el sector manufacturero mundial es la desaparición de aproximadamente 22 millones de puestos de trabajo entre 1995 y 2002. Incluso China, “la fábrica del mundo”, perdió 15 millones de puestos de trabajo fabril, cifra que equivale al 15% del total de su sector manufacturero y supera la pérdida media mundial de 11%. El auge de la inversión extranjera en manufacturas no generó suficientes empleos nuevos para compensar dichas pérdidas, provocadas principalmente por la reestructuración de las fábricas estatales chinas.

Los servicios locales, como el comercio al por menor y la construcción, son importantes factores impulsores del crecimiento global del PIB por su mero tamaño, a la vez que el acceso a buenos servicios locales afecta a las tasas de crecimiento de todos los demás sectores. El caso de Japón sirve como ejemplo. En 2000 sus empresas exportadoras de manufacturas de nivel mundial eran legendarias, pero la producción de esas empresas representaba solo el 10% del PIB. La productividad del resto de la economía —de la cual alrededor del 68% corresponde a los servicios locales— equivalía a tan solo el 63% de los niveles de Estados Unidos. Esto explica en parte por qué menguó el crecimiento de Japón en la década de 1990, así como la reciente mejora en el desempeño de los servicios locales se explica por la reforma llevada a cabo en ese sector.

La tecnología de la información es solo parte de la solución

Los líderes europeos suelen coincidir en que una mayor inversión en tecnología de la información (TI), en investigación y desarrollo, y en educación básica mejoraría la productividad y potenciaría el incremento del PIB. El excepcional incremento de la productividad en Estados Unidos desde 1995 hasta 2000 —período en que la inversión en alta tecnología también creció al 20% anual, casi el doble de la tasa registrada en la década anterior— parecería darles la razón. Pero los datos sectoriales de Estados Unidos indican que esas inversiones por sí solas no bastarían para acelerar el crecimiento del PIB.

Primero, la TI es solo uno de los factores que dinamizaron la productividad en Estados Unidos después de 1995. Aunque entre 1995 y fines de 1999 se incrementó la inversión en ese rubro entre las empresas de los 59 sectores económicos, las innovaciones en gestión y tecnología adoptadas por solo 6 de estos —comercio al por mayor, comercio al por menor, valores, semiconductores, equipos informáticos y telecomunicaciones— generaron prácticamente todo el aumento neto de la productividad (gráfico 4). Las innovaciones en el uso de la alta tecnología contribuyeron de manera importante al crecimiento de algunos de estos sectores, pero no lo explican del todo. De igual relevancia fueron las inversiones en bienes de capital de baja tecnología y los cambios en los procesos empresariales, como los nuevos métodos de gestión de almacenes en el comercio al por mayor. Esas innovaciones fueron impulsadas por la intensificación de la competencia, a menudo estimulada por cambios en la regulación de la industria. Refuerza esta conclusión el hecho de que la productividad de Estados Unidos desde el fin del auge de la alta tecnología ha crecido más rápidamente que en los años noventa,

y en más industrias, aun cuando han caído abruptamente las inversiones en tecnología de la información.

Segundo, al comparar el uso de la TI por las industrias de Europa y de Estados Unidos se observa que gran parte de la diferencia de productividad no puede atribuirse al acceso a la tecnología ni a la capacidad de usarla. Muchas industrias europeas han adoptado las mismas tecnologías potenciadoras de la productividad que sus competidores mundiales. Sin embargo, no pueden aprovechar plenamente sus posibilidades de ahorro de mano de obra debido a las reglamentaciones que limitan la escala de las empresas y reducen los beneficios esperables de las grandes inversiones en TI, o debido a leyes laborales que restringen los despidos que podría causar la instalación de dicha tecnología.

En síntesis, las políticas dirigidas simplemente a elevar el gasto en TI no son necesarias ni eficaces para estimular el crecimiento de las economías desarrolladas. Tal crecimiento naturalmente exigirá sustanciales inversiones en ese campo, pero estas deberían emanar de las innovaciones de las empresas y de su expansión, los verdaderos motores del crecimiento.

Tampoco cabe asignar a la política educativa demasiada relevancia como factor acelerador del crecimiento. Aun contando con personal sin calificación ni instrucción especial, numerosas empresas e industrias han alcanzado una productividad de nivel mundial, adoptando procesos de prácticas óptimas en un entorno competitivo. El comercio al por menor de mercancías y alimentos de Estados Unidos y del Reino Unido es un ejemplo a destacar.

Una receta para el crecimiento

Para lograr un crecimiento vigoroso del PIB, las economías desarrolladas necesitan establecer, como política prioritaria, marcos que intensifiquen la competencia.

Flexibilizar las restricciones de los mercados de productos.

Los gobiernos aplican justificadamente a los electrodomésticos o a los alimentos normas encaminadas a preservar la seguridad física y la salud de la población. Pero algunas disposiciones impiden a las empresas innovar y ganar productividad, lo cual redundaría en perjuicio de los consumidores. Las normas que Japón aplica a los materiales y las técnicas de la construcción residencial, por ejemplo, tienen por objeto preservar el carácter nacional del stock de viviendas; pero también impiden a la industria elevar su productividad mediante la estandarización, y reducir así el costo de las viviendas para los usuarios. En Alemania, la imposición de un horario comercial limitado, priva a los comercios de la oportunidad de ofrecer más empleo y un mejor servicio.

Alentar las economías de escala. Es fundamental que se permita a las empresas alcanzar economías de escala para acrecentar su productividad, precisamente uno de los objetivos perseguidos por Europa al crear un mercado común. Las autoridades pueden fomentar la eficiencia de escala facilitando las fusiones y adquisiciones y homologando las reglamentaciones. Las normas antimonopolio acertadamente procuran impedir que la fusión de empresas dé lugar a monopolios, pero las disposiciones que restringen innecesariamente las fusiones —como las que rigen en Alemania para los pequeños bancos regionales— en realidad permiten que los operadores ineficientes se mantengan en el mercado, cuando nuevos participantes podrían brindar los mismos servicios con mayor eficacia. La homologación de las reglamentaciones, por otra parte, puede favorecer la expansión de las actividades a través de las fronteras y con ella un rápido aumento de la productividad. Por ejemplo, la aplicación de normas comunes al transporte terrestre de carga de Europa en los años noventa desató una ola de fusiones de empresas y contribuyó a que las rutas de larga distancia del continente sean ahora más eficientes. Las compañías más grandes pueden incorporar herramientas de gran costo, como los sistemas de optimización de rutas, que han mejorado la utilización de la capacidad y la productividad.

Poner fin a las políticas sesgadas sobre el uso de la tierra.

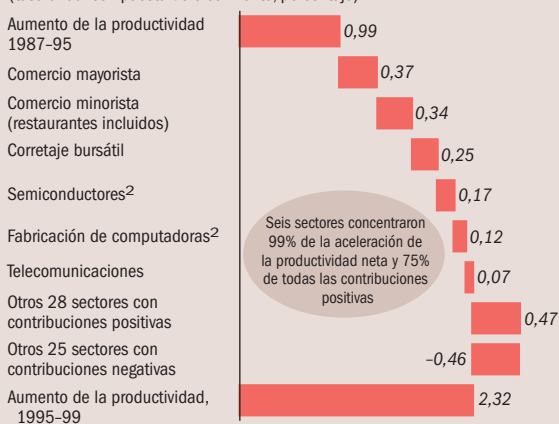
Las políticas de zonificación deberían estar dirigidas a alentar el crecimiento económico y, a su vez, a proteger el medio ambiente. Pero en Europa y Japón esas restricciones tienden a desalentar la productividad y el empleo mucho más de lo que se requiere para preservar el acervo. Si bien muchas autoridades europeas desean que el sector fabril ofrezca más puestos de trabajo, las empresas pueden tardar meses o años en obtener autorización para construir una nueva fábrica, y los permisos de obra pueden incluso ser denegados por las autoridades locales ante la presión de otras empresas interesadas en impedir el ingreso de nuevos competidores. Restricciones similares rigen para las nuevas construcciones residenciales, lo que hace que las nuevas viviendas sean escasas y caras, y que los trabajadores sean reacios a cambiar de lugar de trabajo.

Gráfico 4

No todo lo explica la TI

Prácticamente la totalidad del aumento de la productividad estadounidense posterior a 1995 se concentró en seis sectores. La aceleración la causaron las innovaciones en los procesos empresariales, no solo la inversión en tecnología de avanzada¹.

(tasa anual compuesta de crecimiento, porcentaje)



Fuentes: Centro de Análisis Económicos de EE.UU., y análisis de McKinsey.

¹Análisis basado en datos sectoriales del Centro de Análisis Económicos de EE.UU., que son ligeramente diferentes de los datos agregados ampliamente difundidos que recopila la Oficina de Estadísticas Laborales de EE.UU. Según las estadísticas del aumento de la productividad laboral elaboradas por este último, la tasa anual compuesta de crecimiento fue de 1,4% en 1987-95 y de 2,5% en 1995-2000.

²La industria de los semiconductores, que concentra un 20% del aumento de la productividad global, está dentro de la categoría "equipos electrónicos y eléctricos", que grupalmente contribuye 17%; la fabricación de computadoras, que concentra el 10% del aumento de la productividad global, está dentro de la categoría "maquinaria y equipamiento", que grupalmente contribuye 12%.



Elevar la productividad del sector de servicios. Hasta hace poco tiempo, las autoridades de las economías desarrolladas consideraban la productividad de los servicios del mercado interno menos crucial que la competitividad de aquellos que se comercializan en el mercado mundial. Pero como los servicios generan la mayor parte del empleo, la liberalización de ese sector debería ser un objetivo prioritario. Según un informe de Copenhagen Economics, la proyectada directiva de la UE sobre liberalización del comercio internacional de servicios podría haber creado hasta 600.000 puestos de trabajo y acrecentado la actividad económica en 33.000 millones de euros por año. Su rechazo en 2005 fue a todas luces un paso en dirección equivocada.

Para aprovechar el potencial de los servicios locales, las autoridades deben recalibrar las reglamentaciones en todos los ámbitos de la economía, aplicarlas con justicia y firmeza a todos los sectores por igual y aligerar la carga que representan. Recalibrar la normativa significa hacer que las políticas fiscal, financiera y de desarrollo otorguen a todas las empresas un tratamiento igualitario, independientemente del sector; terminar con el crédito barato o las ventajas impositivas para los proyectos industriales preferidos del gobierno; eliminar los impuestos punitivos sobre los servicios locales, y poner fin a las barreras del mercado de productos que ahogan la competencia en los servicios, como las restricciones a la inversión extranjera directa en el sector.

Aligerar la carga normativa significa fijar impuestos a un nivel que todas las empresas acepten como justo y puedan pagar; eliminar las trabas burocráticas para simplificar los procedimientos de inscripción, propiedad y quiebra de las empresas, de modo que los innovadores puedan entrar en los mercados y crecer y las empresas fallidas puedan retirarse rápidamente, y modificar las leyes laborales para que los empleadores puedan contratar y despedir personal según lo exija el ciclo económico, proporcionando a los trabajadores mayores opciones de empleo.

Incrementar los incentivos y la flexibilidad del mercado laboral. Las normas laborales de las economías desarrolladas deberían promover la creación de puestos de trabajo y el nivel de empleo, y facilitar la transición de los trabajadores entre un empleo y otro. Pero las severas restricciones a los despidos, sumadas a los altos impuestos laborales que financian las generosas prestaciones de la seguridad social, disuadirán a las empresas de contratar nuevos empleados. Los comerciantes minoristas franceses, por ejemplo, emplean un 50% menos de trabajadores, como porcentaje de la población, que sus homólogos de Estados Unidos, debido a las estrictas normas sobre contratación y despido de personal, y a un nivel de salario mínimo que duplica el vigente en Estados Unidos.

Los ventajosos beneficios por desempleo pueden también hacer que los desocupados opten por no trabajar. Pero los países pueden alentar a los beneficiarios del seguro de desempleo a trabajar sin comprometer su seguridad. Si los empleadores pudieran pagar salarios más bajos por ciertas tareas y el gobierno

subvencionara la consiguiente diferencia salarial, se alentaría a las personas a aceptar un empleo, cualquiera que fuese la remuneración. Los procedimientos burocráticos también constituyen un obstáculo. Si las economías desarrolladas dan a las empresas libertad para contratar y despedir personal y negociar salarios, estarán impulsando la creación de puestos de trabajo.

En resumen

Para reavivar su crecimiento, Europa y Japón deben promover una mayor competencia, especialmente en los servicios —tanto los comercializados internacionalmente como los del mercado interno— porque esos sectores representan más del 70% del total de empleo y valor añadido de las economías de la OCDE.

Tener una economía desarrollada dinámica, abierta y altamente competitiva, con mercados laborales flexibles, no significa abandonar el compromiso con los programas sociales. Muchos países europeos quizá deban modificar sus regímenes de bienestar social para incentivar a las empresas a contratar personal y a los desocupados a buscar empleo. Pero la exitosa combinación de reformas económicas con una sólida red de protección social lograda por varias economías europeas más pequeñas demuestra que esos dos objetivos no son mutuamente excluyentes. Por el contrario, todo país de la OCDE que asigne gran importancia a los temas sociales debe generar crecimiento económico y un alto nivel de empleo si desea financiar adecuadamente el sistema de pensiones y seguro social, especialmente a medida que su población envejece. ■

La exitosa combinación de reformas económicas con una sólida red de protección social lograda por varias economías europeas más pequeñas demuestra que esos dos objetivos no son mutuamente excluyentes.

Martin Baily, investigador del Instituto de Economía Internacional, presidió el Consejo de Asesores Económicos de 1999 a 2001. Diana Farrell es Directora del McKinsey Global Institute.

Referencias:

Baily, Martin N., y Diana Farrell, 2005, "A roadmap for European-economic reform", *The McKinsey Quarterly*; <http://www.mckinseyquarterly.com>.

———, y Jaana Remes, 2005, "U.S. Productivity After the Dot Com Bust"; www.mckinsey.com/mgi/publications/us/index.asp.

Baily, Martin N., y Jacob Funk Kirkegaard, 2004, *Transforming the European Economy* (Washington: Instituto de Economía Internacional).

Farrell, Diana, 2003, "The Real New Economy", *Harvard Business Review* (octubre), págs. 104–12.

———, Heino Fassbender, Thomas Kneip, Stephan Kriesel y Eric Labaye, 2003, "Reviving French and German productivity", *The McKinsey Quarterly*, No. 1, págs. 40–55.

Kondo, James, William W. Lewis, Vincent Palmade y Yoshinori Yokoyama, 2000, "Reviving Japan's economy", *The McKinsey Quarterly*; edición especial, 2000: "Asia Revalued".