

Crecimiento Europeo: Mito, Realidad y Necesidad (2ª Parte)

Paul Isbell

ARI N° 133/2004

Tema: Europa tiene menores rentas per cápita que EEUU principalmente porque, a lo largo de los últimos treinta años, los europeos han preferido aprovechar la extraordinaria mejora en su productividad para lograr un mayor tiempo de ocio, en lugar de un mayor nivel de ingresos.

Resumen: A pesar de que el aumento de la productividad en Europa ha sido notablemente mayor que en EEUU durante los últimos 30 años, Europa no ha conseguido salvar las distancias que la separan del índice de renta per cápita en EEUU. De hecho, en los últimos años, esa distancia incluso ha aumentado. No obstante, aunque determinados aspectos del modelo económico europeo pueden haber intervenido moderadamente en el desarrollo de esta situación, el principal factor explicativo reside en que los europeos han convertido la mayor parte de su aumento de productividad en tiempo de ocio y no en un mayor nivel de ingresos.

Análisis

La cuestión del trabajo y del ocio

La conclusión alcanzada al final de la 1ª Parte pone de manifiesto dos cuestiones interesantes: primero, si en tres décadas no ha habido una divergencia significativa en los ingresos per cápita entre EEUU y la zona euro, ¿por qué no ha habido convergencia? y segundo, ¿cómo se podría alcanzar la convergencia y qué implicaría hacerlo?

Para responder a la primera cuestión hay que fijarse no tanto en el crecimiento de la productividad laboral (ni siquiera en el crecimiento total de la productividad, en el que EEUU, de nuevo, se ha quedado a la zaga de Europa durante los últimos 30 años, hasta 1997, fecha en la que se adelantó) sino en el uso de la mano de obra, otro factor que impulsa el PIB. Oliver Blanchard argumentó recientemente (*The Economic Future of Europe*, NBER, documento de trabajo n° 10310, marzo de 2004) que la razón por la que, desde los años 70, no ha habido convergencia entre la renta per cápita de la zona euro y de EEUU reside simplemente en que los europeos han aprovechado gran parte del crecimiento relativo de su productividad laboral –que podría haber contribuido potencialmente a la convergencia de sus respectivos niveles de renta– para aumentar su tiempo de ocio. En contraste con el argumento de Guillermo de la Dehesa, que considera que Europa ha fracasado en su intento de alcanzar a EEUU –descolgándose incluso en los últimos años– debido a una cada vez mayor divergencia en el crecimiento de la productividad (aunque esto sólo es cierto a partir de 1997), Blanchard alega que

desde los años 70 la productividad de la zona euro (en términos de PIB por hora trabajada) se ha disparado con respecto a EEUU (y que sólo se ha ralentizado ligeramente desde 1997), mientras que la media de horas trabajadas por persona ha caído en picado. Por lo tanto, el PIB per cápita de la zona euro no es inferior al de EEUU porque los trabajadores europeos sean menos productivos. El PIB medio por hora trabajada en la zona euro es actualmente tan sólo un 5% inferior al de EEUU, comenta Oliver Blanchard, mientras que hace 30 años era un 30% inferior. Hoy en día, el rendimiento por hora es incluso mayor en países como Alemania y Francia que en EEUU.

Es cierto que en la zona euro hay menos trabajadores que en EEUU, donde tanto la tasa de participación como la de empleo son mayores (77% y 74% respectivamente, frente a un 70% y un 65% en la UE). No obstante, los trabajadores europeos trabajan menos horas que sus homólogos en EEUU: 257 horas menos en 2001, según la OCDE, cifra que ha aumentado desde 1991, año en que la diferencia era de 166 horas. Sin embargo, casi dos tercios de esta diferencia se explica por el mayor número de días de vacaciones de los que disfrutaban los trabajadores europeos debido a la legislación laboral (tienen derecho a una media de unos 35 días de vacaciones, mientras que en EEUU sólo pueden disfrutar de 16 días). El resto de la diferencia, si se reparte a lo largo del año laboral, deja a los europeos con una semana laboral media que es aproximadamente dos horas mas corta que en EEUU.

El diferencial de renta per cápita persiste fundamentalmente porque el americano medio trabaja más horas. *The Economist* presenta un ejemplo gráfico de esto. En Francia, desde 1970 hasta 2000, el PIB medio por hora aumentó un 83%, mientras que las horas trabajadas por persona cayeron un 23%. El PIB per cápita francés, por lo tanto, solo aumentó un 60% en estos 30 años. Mientras tanto, en EEUU, el PIB por hora sólo experimentó un aumento de un 38% durante el mismo período, pero la media de horas trabajadas por persona aumentó un 26%. El PIB per cápita de EEUU creció un 64%. Esta pequeña divergencia del PIB per cápita entre europeos y americanos (que ha aumentado en los últimos años) parece deberse más a un descenso en el número medio de horas trabajadas en Europa que a un aumento más rápido de la productividad en EEUU. De hecho, el marcado aumento de la productividad en la zona euro con respecto a EEUU se ha visto plenamente compensado por el descenso de horas trabajadas en Europa.

En relación con lo anterior se nos plantea otra cuestión fundamental: ¿Por qué los europeos disfrutaban de más tiempo de ocio? Una respuesta posible es que los europeos prefieren sacrificar el aumento de sus ingresos potenciales a cambio de más tiempo de ocio (si el ocio es un bien normal, y así lo damos por sentado, al menos en determinadas fracciones fundamentales de la escala de ingresos, esto sería totalmente coherente). Sin embargo, los críticos liberales del modelo europeo rechazan esta visión de la situación. Sostienen que muchos europeos están obligados a trabajar menos, debido a la distorsión generada por la legislación referente al número máximo de horas de trabajo, la jubilación anticipada obligatoria, mayores tasas impositivas, otras distorsiones en el mercado laboral o, simplemente, el peso económico general del Estado del bienestar.

Mientras que los que opinan como Blanchard sostienen que casi todo el descenso en el número de horas trabajadas en Europa ha sido voluntario, otros estudios, como el reciente informe de Timbro, apuntan que la caída se debe principalmente a la adopción

de políticas estatales equivocadas, incluyendo un alto nivel de impuestos que, según los liberales, reduce la motivación para trabajar. Es cierto que los tipos de imposición marginales han aumentado más en Europa que en EEUU en las últimas décadas, pero parece haber poca correlación, si es que la hay, entre el descenso de horas trabajadas en Europa y el aumento de los impuestos. Blanchard cita Irlanda como ejemplo, país en el que el número de horas trabajadas desde 1970 ha caído un 25% a pesar de que los impuestos han subido menos que en EEUU.

No obstante, ya se ha señalado anteriormente que casi dos tercios de la diferencia entre la media de horas trabajadas *por persona* en EEUU y en Europa se explica por el mayor número de días de vacaciones exigido por la legislación europea. El resto se explica por el menor número de horas de trabajo semanal en Europa, que en muchos casos también se debe a una imposición legislativa. La hipótesis de los defensores del modelo europeo es que dicha legislación refleja un consenso general de la sociedad, con lo que la mayoría de los europeos habrían deseado el aumento en las vacaciones logrado en los últimos 30 años y una semana laboral ligeramente más corta que la de EEUU. De todos modos, los liberales siguen rechazando dicha hipótesis y a menudo señalan la evidencia de las encuestas para demostrar que incluso los europeos preferirían tener más ingresos que más tiempo libre.

Roper Starch Worldwide hizo pública una de dichas encuestas en junio del año 2000. De ella se desprendía que el 57% de los americanos afirmaban que preferían obtener más ingresos que disponer de más tiempo libre. Sólo un 37% de los encuestados prefería disponer de más tiempo libre. Además, la misma encuesta mostraba que un porcentaje muy superior al 50% de los encuestados prefería obtener más ingresos que disponer de más tiempo libre en cuatro grandes países europeos (Francia, Alemania, Italia y el Reino Unido –un 63% en el caso de Francia–) y en Canadá. La supuesta conclusión que se obtendría es que la población en general preferiría obtener ingresos más elevados a disponer de más tiempo libre. Esto convertiría al intervencionismo del Estado del bienestar, con su imposición del “ocio” a los europeos, en el mayor culpable del desfase entre la renta per cápita en Europa y en EEUU.

Pero lo que exponen estas cifras es más complejo de lo que parece. En primer lugar, los trabajadores europeos ya han alcanzado una mejoría significativa en lo que se refiere a su tiempo de ocio durante los últimos 30 años –algo que no ha ocurrido en EEUU–. Las actuales preferencias europeas mencionadas anteriormente solo demuestran que los europeos en general no quieren que la tendencia *continúe*: es decir, no quieren seguir aprovechando futuros aumentos de productividad laboral para lograr más ocio en lugar de más ingresos. Dado que los europeos han conseguido lo que consideran el nivel óptimo de ocio, se encuentran ya preparados para empezar a obtener una mayor renta per cápita del crecimiento de la productividad. Las cifras de la encuesta *no sugieren* que los europeos prefieran sacrificar parte de *su actual nivel de ocio* por unos ingresos mayores, independientemente de los aumentos de productividad.

En segundo lugar, las cifras relativas a las preferencias en EEUU no nos dicen demasiado sobre la diferencia con respecto a los ingresos, el trabajo y el ocio entre EEUU y Europa. Un corolario de la cuestión formulada anteriormente sobre Europa debería formularse sobre EEUU: ¿Por qué la gente trabaja más? ¿Lo hacen simplemente para obtener más ingresos? ¿Están realmente eligiendo la misma opción que sus homólogos europeos hoy? La distribución de los ingresos es mucho menos equitativa en

EEUU que en Europa. El coeficiente Gini en EEUU es de casi un 50%, mientras que en la zona euro se encuentra por debajo del 30%. Esto implica que aquellos que se encuentran en los niveles de renta medios y bajos en EEUU tienen menos posibilidades de elegir que sus homólogos europeos. La mayoría de los asalariados en el 60% inferior de la escala salarial de EEUU encuentran una mayor utilidad marginal a los ingresos que al tiempo de ocio, aunque les gustaría disponer de más vacaciones si ello no supusiera verse ante una restricción presupuestaria tan grande. Los trabajadores europeos están quizá volviendo hoy en día –tras haber conseguido el tiempo de ocio suficiente con el crecimiento de la productividad de las pasadas décadas– a una posición en la escala salarial en la que la utilidad marginal de los ingresos es mayor que la del ocio. Además de soportar una mayor desigualdad en los ingresos, menos ventajas sociales, una menor infraestructura pública y un mercado laboral más “flexible”, en EEUU hay más familias monoparentales y con doble sueldo que en Europa, donde a menudo hay un miembro de la familia que puede quedarse fuera del ámbito laboral y trabajar en casa. Esto significa que incluso si los trabajadores con sueldos medios o bajos en EEUU tuvieran más tiempo libre, gran parte del mismo se consumiría en las tareas del hogar.

Conclusiones: La conclusión provisional a la que llegaríamos sería que se ha exagerado con respecto al supuesto mayor rendimiento económico de EEUU frente a la zona euro. La productividad ha crecido igual de rápido en la zona euro, si exceptuamos la modesta inversión experimentada en los últimos años, que es muy posible que se deba a una incorporación laboral relativamente más rápida en Europa. Aunque el incremento del PIB per cápita haya sido ligeramente más lento en Europa, se ha debido principalmente al logro de un deseado aumento del tiempo de ocio, sin mencionar los grandes problemas de Alemania desde la reunificación. Según determinadas estadísticas, como las del economista de Northwestern University Robert Gordon (“Two Centuries of Economic Growth: Europe Chasing the American Frontier,” octubre de 2002), el nivel de vida en Europa sólo se encuentra un 10% por debajo del de EEUU, si se tienen en cuenta la mayor dureza del clima de EEUU y su mayor índice de criminalidad (con los costes económicos que ello implica), así como las ventajas de los sistemas de transporte público en Europa.

En resumen, la única etapa en la que se ha reflejado una clara “superioridad” de EEUU en términos de rendimiento ha sido la que ha tenido lugar a partir de 1997, durante la cual EEUU ha preferido un *boom* económico más acusado y una recesión menos marcada a cambio de la acumulación de varios desequilibrios amenazadores –una elección en la que los europeos, por las razones que fueran, no siguieron su ejemplo– y que todavía podría implicar pagar un alto precio. El problema para Europa es que, a no ser que pueda recuperar su fuerte crecimiento anterior en la productividad, probablemente se verá forzada a cargar con algunos de los costes económicos resultantes de cualquier inestabilidad originada en última instancia por los problemas macroeconómicos de EEUU –como una posible crisis del dólar o un crecimiento significativamente más lento de EEUU–. Europa necesita convertirse de nuevo en un motor de crecimiento alternativo para la economía mundial. Si lo hiciera, frenar la reciente divergencia con EEUU y comenzar por fin un proceso de convergencia ya no sería un problema.

Paul Isbell

Investigador Principal, Área de Economía, Real Instituto Elcano