

003 ESTUDIOS CAIXA CATALUNYA
ECONOMÍA / DEMOGRAFÍA / SOCIEDAD
ENVEJECIMIENTO / DEPENDENCIA
SANIDAD / VIVIENDA / TRABAJO

Competitividad y cohesión social en un mundo global

Juan Tugores Ques



CAIXA CATALUNYA

Competitividad y cohesión social en un mundo global

Juan Tugores Ques

Competitividad y cohesión social en un mundo global

Edición:

Caixa Catalunya
Plaça Antoni Maura, 6
08003-BARCELONA

Redacción de los textos y elaboración y análisis de datos:

Autor: Juan Tugores Ques, catedrático de Economía de la Universidad de Barcelona

Las opiniones emitidas a lo largo de este estudio son de la exclusiva responsabilidad del autor. Caixa d'Estalvis de Catalunya no se identifica necesariamente.

Disseño:

H₂O Comunicació Integral

Fotocomposició y impresión:

Ediciones Gráficas Rey, S.L.

© Caixa d'Estalvis de Catalunya

© Juan Tugores Ques

Número de registro editorial 1535/76

Barcelona, marzo de 2006

ISSN: 1699-1117

Depósito legal: B-16.334-2006

Impreso en papel ecológico TCF

Competitividad y cohesión social en un mundo global Dirección y redacción: Juan Tugores Ques 72p.; 27,5 cm ISSN: 1699-1117 I. Caixa d'Estalvis de Catalunya. II. Globalización. III. Competitividad. IV. 338. Tug
--

5	Presentación	38	2.5. Nuevos desarrollos: comercio, inversión y organización multinacional en un mundo global
6	Introducción y resumen		2.6. Teoría y realidades (II)
12	1. Sobre los conceptos de competitividad y cohesión social	40	2.7. Movimientos de factores: capitales, transferencia de tecnología, migraciones
13	1.1. La progresiva ampliación del concepto de competitividad	42	2.8. Efectos dinámicos: crecimiento, desigualdad y pobreza
13	1.1.1. La formulación tradicional: competitividad vía coste-precio-tipo de cambio	44	2.9. Globalización y “políticas complementarias”
14	1.1.2. La productividad como ingrediente central de la competitividad	46	3. Algunos mecanismos de interacción entre competitividad y cohesión social
15	1.1.3. Conceptos más amplios (globales o estructurales) de competitividad	47	3.1. Estabilidad macroeconómica: inflación
16	Recuadro 1.1. Índices de competitividad “mediáticos”	47	3.1.1. Diferenciales de inflación y dualidad de la inflación
18	1.1.4. El riesgo de las presentaciones en forma de “juegos de suma cero”	50	3.2. Algunas dimensiones de las políticas fiscales
18	1.2. Sobre equidad y cohesión social	53	3.3. Movilizar todo el capital humano: Educación e innovación
22	1.3. Eficiencia y equidad en los modelos sociales en Europa: la (¿provocativa?) taxonomía de Sapir	55	3.4. Empleo, salarios y productividad
24	1.4. Bases socioculturales	56	3.4.1. Comparaciones entre Europa y Estados Unidos: utilización de recursos y productividad
28	2. Competitividad y cohesión social: el impacto de la globalización	57	3.4.2. Heterogeneidad en Europa
29	2.1. Una tensión permanente: las explicaciones clásicas	59	3.4.3. Flexibilidad y/o dualidad en el mercado de trabajo
30	Recuadro 2.1. Una presentación básica del conflicto competitividad-cohesión	60	3.4.4. Desigualdades regionales en el empleo
31	2.2. Tres construcciones pedagógicas útiles: La parábola de Samuelson ampliada, la parábola de Ingram, y el Trilema de la globalización (Rodrik, Summers)	61	Recuadro 3.1 Especificidades de España: ¿un “Spanish puzzle”?, ¿un “milagro ambiguo”?
34	2.3. Teoría y realidades (I)	61	3.5. El papel de las instituciones
35	2.4. Eficiencia y equidad en el “comercio intraindustrial”	64	4. Consideraciones finales
		67	5. Referencias bibliográficas

Pocos fenómenos han despertado más controversia en los últimos años que el de la globalización y las consecuencias económicas, sociales e incluso políticas asociadas a este proceso. Aunque la creciente interdependencia entre individuos y naciones ha sido una constante en el desarrollo social a lo largo de la historia, las transformaciones surgidas en el ámbito de las comunicaciones y el transporte en las últimas décadas han acelerado este proceso hasta el punto de provocar cambios que se suceden a una velocidad vertiginosa. Tomando esta nueva realidad como punto de partida, Caixa Catalunya presenta *Competitividad y cohesión social en un mundo global*, tercer volumen de la colección “Estudios Caixa Catalunya”, que pretende profundizar en las consecuencias del nuevo entorno global en términos de eficiencia y equidad, dos ámbitos que, tradicionalmente, se han considerado antagonicos en los debates económicos y sociales.

El presente monográfico es obra de Juan Tugores Ques, catedrático de Economía de la Universidad de Barcelona, antiguo rector de esta institución y especialista de prolongada trayectoria en el campo de la Economía Internacional. Caixa Catalunya quiere expresar su satisfacción y su agradecimiento al autor por la contribución realizada a la reflexión y al análisis de un tema tan complejo como apasionante, que es abordado desde una óptica interdisciplinar, tratando de ahondar en las oportunidades, pero sin obviar por ello los elementos de conflicto que aparecen en un mundo global.

Desde la complejidad, cuando no perplejidad, reconocida por el propio autor, que provoca el análisis de las intensas transformaciones surgidas de la globalización, este estudio se plantea hasta qué punto es inexorable la incompatibilidad entre competitividad y cohesión social, señalando cómo los innegables elementos de conflicto no deben conducir a omitir los, también presentes, de complementa-

riedad. Como punto de partida, se profundiza en las nociones de eficiencia y equidad, presentando sus diversas formulaciones a lo largo del tiempo y reconociendo la existencia de variantes en función de factores como el grado de desarrollo o de las raíces históricas y sociales de los países. Este marco conceptual sirve de base para el desarrollo de las interrelaciones entre eficiencia o competitividad y equidad o cohesión social y de las consecuencias en estos ámbitos del fenómeno de la globalización, que ha incrementado la presión competitiva y ha tenido consecuencias distributivas, derivadas de su impacto asimétrico entre los diferentes sectores y países. En el ámbito de la interacción entre competitividad y cohesión social, cabe prestar especial atención a factores específicos entre ellos aspectos macroeconómicos, como los diferenciales de inflación, y sus consecuencias sobre la asignación de recursos y distribución de la renta, y otras cuestiones relacionadas con el capital humano, la innovación o el dinamismo empresarial, entre otros. Asimismo, se destaca la importancia que tienen para las cuestiones de eficiencia y equidad el funcionamiento del mercado de trabajo y otros aspectos no estrictamente económicos, pero de creciente protagonismo en el análisis moderno, como es el papel de las instituciones, por su capacidad para complementar o antagonizar, por medio de su actuación, competitividad y cohesión social.

Con la edición del presente monográfico, Caixa Catalunya se adentra en una temática de candente actualidad, que trata de abordar desde un riguroso trabajo de análisis, con el objetivo de contribuir a la reciente reflexión sobre el nuevo escenario de la economía global.

CAIXA CATALUNYA
Mayo de 2006

Introducción y resumen

Una de las contraposiciones más tradicionales en Economía es entre eficiencia o competitividad por un lado y equidad y cohesión social por otro. En ocasiones se le ha denominado “the big trade off”. A menudo se esgrimen argumentaciones según las cuales la necesidad de mejorar la eficiencia y/o la competitividad de una empresa o un país requeriría ajustes o contenciones de costes –salariales o laborales– y/o mejoras de productividad que –se dice– pueden entrar en conflicto con la existencia de altos niveles de empleo, salarios o prestaciones sociales. El actual escenario de globalización, en el que el ámbito relevante para muchas decisiones económicas y empresariales desborda las fronteras nacionales, si bien se presenta como una oportunidad para mejorar la eficiencia en la asignación de recursos, asimismo ve señalado su papel de potencial amenaza, tanto para el mantenimiento en los países industrializados de determinadas actividades –ahora fácilmente susceptibles de “deslocalizaciones” a ubicaciones más baratas en términos de costes laborales o de normativas fiscales y/o medioambientales– como para unos niveles de vida y protección social que se consider(ba)n “derechos adquiridos”. El hecho de que las “relocalizaciones” o las externalizaciones internacionales (“outsourcing”) afectan a una gama de bienes y servicios de creciente cualificación parece agravar los problemas. En todo caso, el nuevo escenario de interacciones globales obliga a repensar muy diversos aspectos de la vida económica y sociopolítica.

Mientras las economías nacionales se mantenían relativamente cerradas, la eficiencia era importante en la medida en que de ella dependía –y depende– el nivel de vida medio de la población, ya que determina la capacidad de una sociedad para sacar partido de los recursos existentes, utilizándolos en la producción de bienes y servicios que luego se distribuyen entre los miembros de la sociedad. Los temas de distribución de la renta se superponían a los de efi-

ciencia para configurar el binomio “eficiencia-equidad” clásico. En la medida en que los recursos eran heterogéneos y su distribución asimétrica (talentos diferentes entre personas, capacidad o voluntad de esfuerzo diversas, fertilidad de la tierra diferente entre terrenos repartidos de forma desigual, etc.) las sociedades –de forma creciente a través de los mercados– asignaban inicialmente recursos también de forma asimétrica entre personas y grupos y ello planteaba la cuestión de la necesidad, conveniencia, viabilidad y efectos sobre los incentivos de las políticas redistributivas impulsadas por los poderes públicos.

Pero, a medida que las economías nacionales se han ido abriendo, para internacionalizarse primero y “globalizarse” después, el concepto de “competitividad” ha ido adquiriendo protagonismo. Una parte creciente de la actividad productiva de los países busca salida en mercados mundiales, al tiempo que productos procedentes del exterior entran en los mercados nacionales, de modo que la “capacidad para mantener o mejorar las posiciones relativas” frente a productores de otros países por parte de los productores nacionales adquiere relevancia. Y, en la medida en que desaparecen o se minimizan mecanismos “artificiales” para favorecer a las empresas nacionales, como aranceles y otras políticas proteccionistas, así como aparecen dudas sobre la efectividad de las devaluaciones y en general de las variaciones del tipo de cambio, o simplemente desaparece ese mecanismo como en los casos de moneda única, los factores más profundos o estructurales de “competitividad” –con la productividad al frente– pasan a primer plano. Junto a ello, se percibe que las “nuevas reglas de juego” que se derivan de la apertura internacional y la globalización impactan de modo diferente sobre distintos sectores (industrias, territorios, grupos sociales, personas) de cada país, de forma que la “cohesión social” se ve profundamente afectada.

Ciertamente, en los últimos tiempos, siguiendo los debates acerca del impacto de la globalización, ocurre a menudo que buena parte de la complejidad –incluso perplejidad– que origina el análisis de las consecuencias de los profundos cambios en las “reglas del juego” y en los resultados, se plantea en términos de acentuar la dualidad o contraposición entre la dimensión de eficiencia o competitividad por un lado, y a la de equidad o cohesión social por otro. Se dice, a veces, que la globalización tiene unas exigencias de competitividad que hacen inexorables determinados ajustes –en ocasiones traumáticos, como los cambios en la actividad económica asociados a deslocalizaciones o “relocalizaciones”– u obligan a “repensar” determinados “derechos adquiridos” como los que –en nuestro entorno más próximo– configuran el Estado del Bienestar. El título de un conocido artículo de Richard Freeman del *Journal of Economic Perspectives* de 1999, “Are your wages fixed in Beijing?”, es crudamente explícito al preguntarse sobre la mayor competencia que impone la globalización entre productos fabricados en países avanzados y los procedentes de economías emergentes en las que los costes laborales son muy inferiores. Y si bien es cierto que muchas respuestas apuntan a la línea de que en los países avanzados no deben producirse ya “los mismos artículos” que en las nuevas economías emergentes –o, en todo caso, deben retener fases del proceso productivo diferentes– tampoco faltan quienes –a veces con “coaliciones de intereses” muy diferentes a las tradicionales– plantean alternativas que, en base a la “equidad” o la “cohesión social” relegan las consideraciones o exigencias de la competitividad, apelando al apoyo del sector público y/o planteando alternativas de proteccionismo o de una matizada participación en la economía global liberalizada.

Por ello, la dualidad entre competitividad y cohesión social es hoy el centro de muchos debates en los que las consideraciones económico-empresariales y sociopolíticas se

entremezclan. Y, nuevamente, parece con frecuencia que se trata de una relación de inexorable antagonismo, de conflicto o contraposición, de modo que las sociedades se ven obligadas a elegir entre –o a convivir con– una cada vez más compleja y conflictiva relación entre el objetivo de ser competitivo y el de mantener la cohesión social.

¿Es realmente inexorable esta contraposición?. La argumentación de las páginas siguientes responde de forma matizadamente negativa a esta pregunta, señalando importantes aspectos de complementariedad entre competitividad y cohesión social. Ello no significa, por supuesto, que no existan relaciones conflictivas –especialmente a corto plazo– pero, asimismo, se dan frecuentes elementos de complementariedad, y muchas veces depende de factores diversos –económicos, sociales, políticos, institucionales, culturales– que dominen los aspectos conflictivos de contraposición o los aspectos de complementariedad. Se desprende de esta línea argumental la importancia de que se aprovechen estas potenciales complementariedades entre cohesión social y competitividad. Y, por el contrario, si los países y las sociedades se dejan llevar de forma maniquea por una contraposición radical entre ambas dimensiones podremos encontrarnos con políticas y comportamientos que acaben empeorando tanto la competitividad como la cohesión.

La argumentación acerca de la existencia de importantes mecanismos de complementariedad entre competitividad y cohesión social, así como de la posibilidad y conveniencia de maximizar la emergencia de estas complementariedades, enlaza con un volumen creciente de análisis. De hecho, las páginas siguientes constituyen una “relectura” de planteamientos clásicos y nuevos desde esta perspectiva de búsqueda de relaciones de conflictividad o complementariedad – y, debemos insistir, cómo tornar la conflictividad en complementariedad. En un mundo global, estas interrelaciones se dan tanto entre países como en el interior de cada país, tanto

los industrializados como los emergentes o los menos desarrollados. Un análisis de todos estos ámbitos –relaciones entre competitividad/eficiencia y equidad/cohesión social a nivel global, y las especificidades para cada tipología de países– desbordaría, con mucho, las posibilidades de un documento como el presente. Por ello, nos centraremos en los países industrializados, con especial referencia a los países europeos, de cuyo “modelo social y político” suele decirse que tiene la especificidad de tratar de alcanzar una combinación más ponderada entre eficiencia y equidad que otros modelos. Naturalmente, haremos referencia al marco más amplio global y a la experiencia comparada con otros ámbitos en los casos en que ello enmarque o clarifique los argumentos.

Entre los documentos conocidos que apuntan en direcciones que encajan con la aquí expuesta figuran varios importantes estudios e informes recientemente publicados. Por ejemplo, el “World Development Report 2006”, publicado por el Banco Mundial en septiembre de 2005 se titula “Equidad y Desarrollo” y tiene como hilo conductor la complementariedad a medio y largo plazo entre equidad y progreso. Esa publicación –Banco Mundial (2005)– constituye un voluminoso alegato acerca de cómo deficiencias en la equidad pueden convertirse en lastres importantes para el desarrollo de los países que más lo necesitan. Por un lado, porque desigualdades grandes en el acceso a activos como la educación, salud, financiación para proyectos emprendedores y otros recursos productivos, impiden el aprovechamiento razonable de todo el potencial de generación de riqueza de un país. Y, por otro, porque sociedades desiguales o inequitativas suelen ser también países con un sistema institucional excesivamente sesgado a favor de unas élites minoritarias, que utilizan el poder político e institucional para defender unos intereses que, a veces, se contraponen al progreso general de la sociedad y el país, por ejemplo, al

impedir o retardar la adopción de innovaciones y modernizaciones que pueden incidir sobre el “statu quo”. Veremos, asimismo, que formulaciones más “light” de algunos de estos argumentos pueden ser aplicables a países con más elevados niveles de desarrollo. Desde las teorías explicativas de diferencias en la “tasa de participación” en los mercados de trabajo, a la subsistencia de mecanismos de “rent seeking” (búsqueda de rentas) en sociedades avanzadas, pasando por la asimetría frente a la creciente competencia global entre diversos sectores (que se traduce en dualidades y diferenciales de inflación y rentabilidad) o el debate sobre el desigual comportamiento (y el eventual retroceso en algunos lugares) del sistema educativo en su papel simultáneo de potencial productivo y de promoción y movilidad social.

Con una presencia central de países avanzados, se publican diversos estudios –con una popular dimensión de “ranking”– de competitividad. A medida que la noción de competitividad se hace más sofisticada, a medida que se buscan sus factores determinantes a medio y largo plazo y se incorporan de forma creciente las “condiciones de entorno”, aparecen aspectos en los que la estructuración social y política ejercen su influencia. Entre los más conocidos –y con ello coincidimos con las referencias que efectúa el capítulo sobre “Competitividad” del volumen sobre análisis de la economía española publicado por el Servicio de Estudios del Banco de España (2005)– se encuentran el Informe de Competitividad Global, auspiciado por el “World Economic Forum” (WEF), y el “World Competitiveness Yearbook”, promovido por el International Institute for Management Development (IMD). En la edición publicada en septiembre de 2005 del primero de ellos –World Economic Forum (2005)– se constata, a la vista de la presencia importante de países nórdicos europeos en los primeros lugares (5 en el “top diez”), la compatibilidad entre competitividad y altas

cotas de protección social, hablándose de un “círculo virtuoso” entre ambas características, sin que la competitividad se vea deteriorada por las “amplias redes de seguridad” que mantienen unas elevadas cotas de protección social, potenciadas por unas instituciones de alta calidad. Con ello se evidencia que disponer de potentes “Estados del Bienestar” –reformados a tiempo en sociedades cohesionadas– no impide a Finlandia y otros países encabezar el ranking. Por cierto, a algunos observadores no les ha pasado desapercibida la “coincidencia” de que también Finlandia y otros países nórdicos –y también asiáticos, como algunos que ascienden en el ranking de WEF– fueron, a principios de 2005, los países líderes en calidad de la educación, según los ya famosos Informes PISA. Y el Anuario 2005 de IMD, asimismo, explicita la necesidad de la equidad en la distribución de las ganancias del progreso, que propicia la competitividad como un requisito de su sostenibilidad.

El papel de las instituciones aparece también en el Informe sobre Competitividad Global como forma de asentar el “círculo virtuoso” que permite que sean complementarios cohesión social y competitividad. Por ello, tendremos que referirnos a lo largo de este estudio a la configuración organizativa, institucional, de las sociedades como uno de los mecanismos relevantes para la emergencia de esas complementariedades.

Aunque pueda parecer inicialmente una “buena noticia” la constatación de estas potenciales complementariedades, hay que señalar de inmediato que ello plantea el problema de la dualidad entre los países que accedan a ese “círculo virtuoso” y los países que no lo hagan, más o menos atrapados en un “círculo vicioso” que plantee elecciones socialmente conflictivas y dolorosas entre competitividad y cohesión social. En el caso de los países en desarrollo, el Informe citado del Banco Mundial (2005) habla de “trampas de la pobreza y/o

desigualdad”. La literatura económica conoce bastantes casos en los que, en presencia de potenciales complementariedades, se plantea una posibilidad de “equilibrio múltiple”, uno de ellos a “bajo nivel” (insatisfactorio, conflictivo), y otro “a alto nivel”, en este caso, el “círculo virtuoso” ya reiterado. Por tanto una posible lectura de este planteamiento es la conveniencia de maximizar las posibilidades de que una sociedad dada emprenda las actuaciones que le conduzcan al más satisfactorio de estos posibles “equilibrios múltiples”.

Por ello, tras esta sección o de introducción y panorámica general, la sección 1 revisa las conceptualizaciones de competitividad y cohesión social en la literatura reciente. Los citados planteamientos de Banco Mundial, Banco de España, WEF e IMD se utilizan como hilo conductor. Un punto importante es constatar cómo las diferencias en el grado de desarrollo de los “participantes” en la globalización no sólo apuntan a una dimensión internacional de los conceptos de eficiencia y equidad, adicional al impacto de las nuevas realidades en cada país o territorio. Sino que, además, los factores relevantes para la competitividad se van alterando significativamente a medida que varía el papel de un país en la “división internacional del trabajo” – con más relieve en el aprovechamiento de los factores básicos al principio para pasar luego a preocupaciones de eficiencia y luego de innovación. Asimismo, se constata que las nociones de equidad o cohesión social tienen un importante componente sociohistórico. Se presentan algunas consideraciones más específicamente centradas en la Unión Europea como las que, de forma ciertamente provocativa, se derivan del análisis de Sapir (2005). En ella se plantean las tipologías de “modelos sociales” de Europa, precisamente en términos de su eficiencia y equidad, contraponiendo los “casos clásicos” de “trade off” entre un modelo “continental” más orientado a la equidad y uno “anglosajón” más sesgados

a la eficiencia, pero con los casos de “complementariedad”, virtuosa en el caso del “modelo nórdico” (eficiencia + equidad), y, en el extremo opuesto, “equilibrio a bajo nivel” (posible denominación para eludir la de “círculo vicioso”) en el llamado “modelo mediterráneo”. Los factores socioculturales que pueden subyacer a esta tipología, así como la clarificación del alcance y dificultades de eventuales reformas, se introduce también en esta sección.

La sección 2 incorpora explícitamente las relaciones entre globalización, competitividad (en términos de crecimiento o progreso) y equidad o cohesión social (en términos de desigualdades y pobreza). Tras apelar brevemente a las moralejas de las denominadas parábolas de Samuelson e Ingram, examina la virtualidad de las implicaciones de diversas explicaciones del comercio internacional acerca de la prosperidad y desigualdad entre los participantes en el comercio y en el interior de cada uno de los países. Los enfoques clásicos basaban los intercambios comerciales en diferencias de productividad o de dotaciones de factores –con implicaciones a menudo contrapuestas. En todo caso, las realidades del comercio –y las inversiones– internacionales han desbordado las predicciones de los modelos. La creciente sofisticación tecnológica y el traslado de partes de creciente cualificación de los procesos productivos a economías emergentes han revalorizado el papel del trabajo cualificado y, por tanto, de la educación y la formación. La incorporación al “outsourcing internacional” de actividades de servicios, incluidas algunas de cierta cualificación, complica el escenario, como también lo hace el debate sobre el impacto de la “transferencia de tecnología” a través de inversiones extranjeras. Asimismo, los enfoques modernos sobre microeconomía del comercio y la inversión internacional resaltan cómo en el interior de un mismo sector diferencias de productividad –entendidas en sentido amplio, no sólo

basadas en la tecnología, sino en la creatividad, innovación, organización, logísticas, etc.– entre empresas produce diferencias “intraindustria”, que se superponen a los tradicionales impactos diferenciales “entre industrias”. Los efectos sobre la competitividad y la cohesión de estos nuevos enfoques son muy heterogéneos y dependen de los supuestos de cada formulación y de las especificidades de cada caso, por lo que cualquier generalización es prematura. En todo caso, parece innegable la superioridad de “sacar partido” de las nuevas reglas de juego frente a las alternativas más conservadoras, teniendo que asumir los poderes públicos responsabilidades adecuadas a las nuevas realidades. La necesidad de “políticas complementarias” –a su vez, con complementariedades entre ellas, y es algo más que un juego de palabras– enlaza con el hilo conductor de este estudio.

La sección 3 amplía y detalla algunos de los mecanismos más significativos que han ido apareciendo en los capítulos anteriores. Entre los aspectos asociados a la macroeconomía, tras mencionar los referidos al papel de las políticas fiscales por un lado –con especial referencia a las novedades que impone operar bajo una unión monetaria, como en el caso de la zona euro– se examinan las causas y efectos de la subsistencia de persistentes diferenciales de inflación. Estos diferenciales se vinculan a “asimetrías” en el ajuste a las nuevas reglas del juego –con sectores exentos de las presiones competitivas globales, por razones económicas o políticas– lo cual interrelaciona los diferenciales de inflación con la denominada “dualidad de la inflación” entre sectores expuestos a la competencia mundial y los protegidos o “exentos” de esa competencia y que tampoco se ven “disciplinados” por las adecuadas reformas estructurales. Las consecuencias sobre la asignación de recursos y distribución de la renta de estos fenómenos es uno de los mecanismos mediante los cuales problemas de equidad y de eficiencia interactúan.

an. Asimismo, se comentan los problemas relacionados con el capital humano –especialmente a través del sistema educativo y de salud– y actitudes y condicionamientos tan importantes como la innovación y el dinamismo empresarial. Estos factores tienen un papel reconocidamente creciente para la competitividad y, precisamente por ello, su no provisión equitativa acaba “amplificando”, por ejemplo, diferencias de calidad educativa en diferencias de renta. Tras décadas en las que el acceso de capas cada vez más amplias de la población a niveles crecientes del sistema educativo actuó como un mecanismo de aprovechamiento del capital humano del país y, al mismo tiempo, de movilidad social y de mejora de la igualdad de oportunidades, ingrediente esencial de la equidad, se perciben retrocesos al respecto, que pueden ser especialmente nocivos dado el papel estratégico –individual y socialmente– del capital humano y el “conocimiento”. Asimismo, se constata que no basta simplemente “más formación”, sino que ésta debe potenciar los aspectos innovadores y creativos, así como favorecer el desenvolvimiento de las iniciativas y “espíritus” emprendedores.

El funcionamiento del mercado de trabajo es crucial para las cuestiones de competitividad y cohesión social, al incidir de forma decisiva en la provisión adecuada de los servicios productivos eficientes –o no– y conformar la distribución de las rentas del trabajo y demás factores productivos. Aspectos como la utilización del factor trabajo –comparativa entre diversos países– la productividad con la que se utiliza, los mecanismos de fijación de salarios, la creación y destrucción de empleo, la duración de las situaciones de desempleo, las situaciones de “precarización” laboral, etc., son vértices en las relaciones entre eficiencia y cohesión. Los datos comparativos entre Estados Unidos, la Unión Europea y, en su caso, España, ofrecen perspectivas ilustrativas. En estos ámbitos, además, los factores económi-

cos y extraeconómicos –sociales, culturales, políticos– se encuentran más trabados que prácticamente en cualquier otro. Finalmente, se consideran otros aspectos no-económicos adicionales a los que se acaban de mencionar y que jalonan todo el texto, con especial referencia al papel de las instituciones. Éste es un desarrollo de creciente importancia en el análisis moderno. Las instituciones configuran sistemas de incentivos necesarios para la adecuada provisión de esfuerzos y recursos por parte de las personas – y, por ello, son básicas para la eficiencia. Pero la otra gran tarea de las instituciones es resolver los conflictos –distributivos y de otra índole– que emergen en las sociedades, y, por ello, su papel en la cohesión social es asimismo central. Buena parte de la literatura al respecto analiza cómo diferentes características y “calidades” de las instituciones influyen de forma importante sobre los resultados económicos de un país, y en especial, en lo que ahora nos interesa destacar, en la capacidad para complementar –o por el contrario, antagonizar– eficiencia/competitividad y equidad/cohesión social.

Finalmente, la sección 4 formula algunas consideraciones finales acerca de los mecanismos y factores que tienden a facilitar la complementariedad entre competitividad y cohesión social y los que, por el contrario, la dificultan. Aunque pueda parecer que nuestra argumentación conduce a eludir la necesidad de “elegir” entre competitividad y cohesión social (si bien es cierto que subsisten elementos de conflictos “inextricables”), lo hace sustituyendo esa elección por una “metaelección” entre una configuración institucional-social que maximice las complementariedades versus otras en las que los antagonismos sean más frecuentes. Ciertamente, podrá parecer que es fácil decantarse por las configuraciones que propician complementariedades, pero, como se deriva de lo expuesto en este texto, ello requiere en ocasiones superar obstáculos no sólo económicos, sino sociopolíticos y culturales.

1.

Sobre los conceptos de competitividad y de cohesión social

El concepto de “competitividad” ha generado tanta literatura como controversia. El capítulo específico sobre Competitividad (Bravo-Gordo, 2005) del libro publicado por el Servicio de Estudios del Banco de España (2005) contrapone la profusión del uso de la noción de competitividad con la “ausencia de un consenso suficientemente generalizado sobre su contenido conceptual, la manera más adecuada de medir su evolución, sus factores determinantes y sus implicaciones” (cap. 17, p. 489). El ya citado “Global Competitiveness Report” del WEF (2005) insiste en que “competitividad significa cosas diferentes para diferentes personas” (p. 3), mientras que la contribución de Michael Porter a ese informe comienza constatando cómo pese a que “la competitividad se ha convertido en una preocupación central tanto para los países avanzados como en desarrollo en una economía mundial crecientemente abierta e integrada su concepto es a menudo mal comprendido” (p. 43).

En la citada publicación del Servicio de Estudios del Banco de España se mencionan explícitamente dos elaboraciones del concepto de competitividad: la ya referida del WEF y la del IMD. Además de desarrollos analíticos y empíricos relevantes, utilizaremos, entre otras, estas fuentes para efectuar un rápido seguimiento de la evolución reciente de la noción de competitividad, y en especial veremos cómo su progresiva ampliación y adopción de una multiplicidad de facetas, adquiriendo forma “poliédrica”, y con creciente peso de factores a medio y largo plazo, ha ido tendiendo puentes hacia algunas dimensiones de equidad o cohesión social, justificadas tanto por motivaciones de incentivos como de sostenibilidad.

1.1. La progresiva ampliación del concepto de competitividad

Uno de los factores que subyacen a esta ampliación es la constatación de que en el análisis de la competitividad, como en el de la salud, es importante no confundir las causas con los síntomas. Hacerlo podría conducir a políticas erróneas de “alivio de síntomas” en lugar de afrontar las verdaderas raíces del problema.

1.1.1. La formulación tradicional: competitividad vía coste-precio-tipo de cambio

En la formulación más tradicional, se consideraba la competitividad directamente ligada a los resultados comerciales exteriores de un país, refiriéndose a la capacidad para mantener o aumentar su presencia en los mercados mundiales - o de “resistir” la competencia internacional en el propio mercado - de modo que los indicadores clásicos se refieren a la posición de déficit o superávit comercial, la cuota de un país en las exportaciones mundiales, o la presencia de importaciones en el mercado doméstico. Naturalmente, como veremos, estos ingredientes siguen estando presentes y suministran una información “prima facie” de la posición competitiva de un país.

A este respecto, los datos sobre evolución del Tipo de Cambio Efectivo Real (TCER) –que recoge los efectos combinados de la evolución del tipo de cambio nominal y de los índices de precios relevantes– son un punto de partida. Como veremos en la sección 3, uno de los motivos de preocupación en la economía española es la pérdida de competitividad, no sólo frente a los países de la zona euro (respecto a los que ya no se tiene la herramienta del tipo de cambio nominal) sino frente a tipologías más amplias de países.

El análisis de los “indicadores clásicos” como balanza comercial, cuota sobre las exportaciones mundiales o grado de penetración de las importaciones en el mercado domés-

tico, conduce a primeras evidencias respecto a la composición de la especialización productiva y comercial (¿en qué tipos de sectores, con qué intensidad tecnológica y previsible evolución de la demanda, está especializado un país?; ¿a qué tipo de mercados y destinos se dirige primordialmente?, ¿con qué efectividad responde a los cambios en las preferencias de los consumidores?, etc.)¹.

Adicionalmente nunca debe olvidarse que el saldo de la balanza por cuenta corriente equivale a la capacidad o necesidad de financiación del país, constatándose recientemente un aumento de los “desequilibrios globales” entre ahorros e inversiones nacionales. En los casos de países con “necesidad de financiación del resto del mundo” –que en España alcanzó el 6,5% del PIB en 2005– siempre existe el debate de si se trata de una “insuficiencia” de ahorro o de una evidencia de potencial inversor. Los estudios del FMI (2005) o la revalorizada formulación de Bernanke (2005) son evidencias del debate acerca de la deseabilidad y sostenibilidad de unos flujos que complementan las insuficiencias del ahorro doméstico en países como Estados Unidos o España –con ahorro procedente en creciente medida de Asia (con China en unas tasas de ahorro cercanas al 50%, por encima de una tasa de inversión de “sólo” el 45% del PIB, según los siempre discutibles datos al respecto).

Ciertamente –como recuerda Rogoff (2005)– sigue siendo importante mantener actualizado el papel de la “competitividad vía tipos de cambio”. Pero no podemos dejar de señalar cómo en economías globalizadas, tan relevante como el “tradicional” papel de precio relativo entre productos nacionales e importados, es el papel del tipo de cambio como precio relativo entre comerciables y no-comerciables –es decir, entre productos sujetos a la competencia global (por ejemplo, prácticamente todas las manufacturas) y los “exentos” de esa competencia (bastantes servicios y algunos productos con fuertes componentes de “proximidad” o protegidos de alguna otra forma)– como ampliaremos en la sección 3. Entonces comentaremos

¹ Los capítulos 10, 17 y 18 de SEBE (2005) presentan datos y análisis relevantes para el caso español. Asimismo WEF (2005) incluye comentarios específicos sobre la competitividad de Europa.

como esta “dualidad” puede generar problemas simultáneos de eficiencia y equidad.

Pero los análisis más recientes desbordan este planteamiento en términos sólo de resultados y sólo referidos a la competencia exterior para profundizar en las causas de estos resultados y, más en general, en las causas de la prosperidad o crecimiento de los países, de los que una buena posición exterior sería una de las manifestaciones, pero no la única. En estos enfoques, a su vez, la noción de productividad –como la otra cara de la moneda, a largo plazo, del PIB per capita– adquiere creciente predicamento. En esta línea Bravo-Gordo (2005) constatan que “existen numerosas definiciones de competitividad que abarcan desde las más tradicionales, centradas básicamente en el análisis de los resultados comerciales y sus condicionantes, hasta otras concepciones más amplias, que incorporan consideraciones de carácter más estructural”. Y añade que “estas aproximaciones conceden gran importancia al estudio de la productividad por cuanto ésta determina, en definitiva, los aumentos en el bienestar de una economía”.

1.1.2. La productividad como ingrediente central de la competitividad

En esta fase de elaboración, como se acaba de mencionar, la productividad se convierte en un aspecto central del concepto de competitividad. Así, el Informe sobre Competitividad Global del WEF (2005) recuerda desde el principio cómo su definición de competitividad “va más allá de la noción de competitividad asociada al tipo de cambio, y vincula el concepto a la productividad”. No debería sorprender este planteamiento, ya que en la explicación de David Ricardo acerca de las ventajas comparativas como causa explicativa del comercio son precisamente las diferencias de productividad las razones últimas de la existencia y ganancias del comercio. Y en

los enfoques más recientes centrados en la “microeconomía del comercio” –por ejemplo, Melitz (2003)– son las diferencias en productividades entre empresas las que determinan su diferente evolución ante la apertura comercial.

Porter (2005), asimismo, insiste en que “para entender la competitividad el punto de partida deben ser las fuentes subyacentes de prosperidad... el nivel de vida de una nación viene determinado por la productividad de su economía” (p. 44). En línea con los planteamientos clásicos ricardanos, Porter insiste en que es la mayor productividad la que propicia mejores salarios (además de “atractivos rendimientos para el capital”), frente a la frecuente noción de que la causalidad fundamental iría en sentido opuesto. Este papel central de la productividad se fundamenta, por un lado, en su relevancia en la determinación del nivel y evolución del PIB per capita. Como amplía la sección 4, a igualdad de utilización del “factor trabajo”, la productividad y la renta per capita tienden a ser las dos caras de la misma moneda.

Ciertamente, la noción de productividad tiene connotaciones que tienden a asimilarla a la de competitividad en un aparente contraste con las de equidad o cohesión social. Son frecuentes las argumentaciones que apelan a la necesaria mejora de la productividad para tratar de limitar consideraciones de índole “social”. Pero, asimismo, puede constatarse –como veremos de inmediato– que, a medida que se avanza en el análisis de los factores más profundos determinantes de la productividad, emergen consideraciones en las que la cohesión social desempeña un papel.

Para el caso de Estados Unidos, Ian Dew-Becker y Robert Gordon (2005) analizan el vínculo entre el concepto agregado de “crecimiento de la productividad” y su traslación a la microeconomía de la distribución de la renta. Constata cómo la correlación “promedio” engloba unas

ganancias de ingresos especialmente concentradas en el 10% superior de rentas. Y la retribución “mediana” apenas habría variado. Además del papel de factores como el “progreso técnico sesgado hacia la cualificación” y las presiones a la baja de las importaciones y la inmigración, que apuntan a la “economía de las superestrellas” que aumenta las rentas económicas de personas mediáticas y líderes corporativos.

En todo caso, en la formulación del WEF la necesidad de profundizar en la productividad –como base de la competitividad– es el paso intermedio para una concepción más amplia. Define la competitividad como el “conjunto de factores, políticas e instituciones, que determinan el nivel de productividad de un país y que, por tanto, determinan el nivel de prosperidad que puede alcanzarse”. Y como, según esta argumentación, la productividad es la base del rendimiento de la inversión que, a su vez, determina la tasa de crecimiento agregado de una economía, ello establece la conexión que permite a una economía más competitiva crecer más rápido a medio y largo plazo.

Con ello introduce la dimensión dinámica de la competitividad, de progreso y garantía de crecimiento sostenido del bienestar, hasta el punto de denominar “Growth Competitiveness Index” a uno de sus más publicitados índices. La incorporación explícita de aspectos intertemporales en la noción de competitividad, como este enfoque dinámico, en términos de crecimiento, y la preocupación por su sostenibilidad, es una pieza clave en la conformación de nociones más amplias –a veces denominadas “estructurales” o “globales”– de la competitividad.

1.1.3. Conceptos más amplios (globales o estructurales) de competitividad

Rápidamente, como hemos visto, el análisis de las entidades citadas pasa a elaborar un amplio abanico de “factores determinantes” de la competitividad, con la pretensión de

no quedarse en los “síntomas” sino de profundizar en las “causas”.

En esta línea el concepto de competitividad acuñado por IMD quiere ser explícitamente más amplio que la mera competitividad-internacional-vía-precios, refiriéndose al carácter “multifacético” o polifacético de la competitividad, y dando más cabida desde el principio a factores de índole sociopolítica y cultural. Y abundando en estas interdependencias, así como en la dimensión dinámica ya mencionada– señala explícitamente como “la prosperidad es importante porque enfatiza la vertiente no-económica de la competitividad, al tiempo que ilumina la naturaleza insostenible de competitividad a cualquier coste”. Y añade: “la competitividad no puede reducirse a la productividad o a los beneficios. Intuitivamente todo el mundo sabe que un país que no distribuya la riqueza que crea, que no asegure una adecuada infraestructura sanitaria y educativa para su gente o que no mantenga la estabilidad política o social, no prosperará a largo plazo” (IMD World Competitiveness Yearbook 2005, p. 610).

Por su parte, el cuadro 1.1. resume la presentación del planteamiento del Servicio de Estudios del Banco de España, base de los análisis que efectúa esta institución, y que refleja la evolución que estamos describiendo hacia un concepto más “poliédrico” de competitividad.

Un aspecto que también ha enriquecido el análisis de la competitividad es su adecuación a diferentes niveles de desarrollo de los países para los que se elabora. Así, WEF (2005) distingue entre los países que conforman el “núcleo de innovadores” (definidos como los que tienen registradas al menos 15 patentes en Estados Unidos por millón de habitantes) y el resto. Para los primeros –25 países entre los cuales hasta ahora no se encuentra España– no sólo la ponderación de la dimensión tecnológica es mayor que para el resto, sino que además en la composición de esta dimensión tecnológica para los países que no están en el “núcleo inno-

Cuadro 1.1.: Ingredientes de las nociones de competitividad, según el análisis del Banco de España

	Indicadores de comportamiento (resultados)	Factores determinantes
Competitividad Exterior	Saldo comercial Cuota exportación Penetración importaciones	Tipo(s) de cambio Precios, costes Rentabilidad relativa
Competitividad global o estructural	PIB per capita Productividad	Dotación-utilización factores Stocks de todo tipo de capital Capacidad innovación Especialización, eficiencia

Fuente: Adaptado de SEBE (2005), Gordo-Bravo (2005), p. 492

vador” se considera en gran medida la capacidad de absorber “transferencia de tecnología” y no (sólo) de generarla. (Volveremos sobre los temas de innovación y transferencia de tecnología en las secciones 2 y 3).

Asimismo el planteamiento propiciado por el WEF para próximas ediciones de su estudio –que se concreta en el denominado “Global Competitiveness Index”– clasifica los países según su fase de desarrollo en tres etapas, de

modo que la “fuerza motriz” en la primera fase serían los factores de producción, en la segunda fase la eficiencia y en la tercera la innovación. La ponderación de diversos indicadores depende de la ubicación de cada país en esta escala. En la edición 2005 del Informe se asocian las etapas a la renta per capita, lo que permite la presencia de España en el grupo más avanzado.

Recuadro 1.1. Índices de competitividad “mediáticos”

World Economic Forum

Dos índices en marcha y un tercero emergente:

- “Growth Competitiveness Index” (GCI), que incluye los “componentes de tecnología” (con más ponderación en los países que forman parte de los “core innovators”) “componentes de instituciones públicas”, y los “componentes de entorno macroeconómico” (que incluyen el “clásico” tipo de cambio efectivo real, y otras variables habituales como la inflación, la tasa de ahorro o el déficit o superávit público).

Como referencia, España ocupaba en 2005 el lugar 29 en el GCI (era el 23 en 2004), con la posición 27 en el componente tecnológico, la 36 en Instituciones públicas y la 24 en entorno macroeconómico.

- “Business Competitiveness Index” (BCI), que agrupa “operaciones y estrategia empresarial” y “calidad del entorno nacional de negocios”

En el BCI España tiene el ranking 25, con esa misma posición en “estrategia y operaciones” y la 26 en “calidad del entorno nacional de negocios”.

El índice emergente, que supone un enriquecimiento y actualización - a la luz de los desarrollos analíticos y empíricos - es el denominado “Global Competitiveness Index”:

- “Global Competitiveness Index”, con “9 pilares” agrupados en tres subíndices. El primer subíndice se refiere a “requisitos básicos” e incluye Instituciones, Infraestructura, Macroeconomía, Salud y Educación primaria. El segundo subíndice es el de factores que potencian la eficiencia: Educación superior y formación, Eficiencia de los mercados, Disposición tecnológica. Finalmente el tercer subíndice se refiere a la innovación y sofisticación, con los “pilares” referidos a Sofisticación empresarial e Innovación.

- En 2005 España ocupa el lugar 28 en este índice, con comportamientos muy similares en los diversos subíndices.

IMD

Por su parte, el “World Competitiveness Center” del IMD de Lausanne utiliza una amplia lista de “factores de competitividad” agrupados en 4 familias: Resultados económicos, Eficiencia del sector público, Eficiencia empresarial e Infraestructuras. Cabe señalar que aspectos como las “actitudes y valores” se integran en la “eficiencia empresarial” mientras que aspectos como salud y educación se incorporan a la “infraestructura”.

Algunos de los indicadores que conforman estos índices incorporan aspectos relacionados –directa o indirectamente– con la equidad o cohesión social. En el caso del WEF, aparecen de forma más indirecta a través del componente relativo a instituciones públicas, en las que la mitad de la ponderación se asocia a cuestiones como la efectividad de contratos e imperio de la ley, y la otra mitad a ausencia de corruptelas, en ámbitos como comercio exterior, empresas públicas, impuestos, etc. Como ampliaremos en la sección 3, el moderno análisis de instituciones realza estos aspectos, no sólo como requisitos de eficiencia y competi-

tividad, sino también como una forma de garantizar condiciones equitativas de acceso a derechos, contratos y oportunidades, minimizando el “rent seeking” y otras distorsiones a la vez ineficientes e inequitativas.

En el caso del índice IMD, la presencia de ingredientes de la competitividad asociados a la cohesión social es más explícita. En la “familia de indicadores” de “societal framework” se incluye la cohesión social, aproximada a través del porcentaje de renta percibida por el 20% superior y el 20% inferior de la distribución de ingresos y varios aspectos de “no discriminación”. Asimismo, la relevancia de nociones

de equidad o distribución de la renta aparece en las “reglas de oro de la competitividad” al mencionar la necesidad de “preservar la fábrica social reduciendo la disparidad salarial y reforzando la clase media” (punto VIII), así como la necesidad de “invertir fuertemente en educación, especialmente en el nivel secundario, y en la formación a lo largo de la vida” (punto IX), mencionando, asimismo, la necesidad de “equilibrar las economías de proximidad y globalidad para asegurar una sustancial creación de riqueza, preservando los sistemas de valores que los ciudadanos desean” (punto X).

1.1.4. El riesgo de las presentaciones en forma de “juegos de suma cero”

Uno de los principales problemas de determinados análisis de la competitividad (y, en menor grado, de la cohesión social) es la popularidad o atractivo de presentaciones en formas de “rankings”, que acentúan los aspectos comparativos. Ello confiere una dimensión de “juego de suma cero” –situación en la que un país sólo puede ganar a expensas de otro que pierde– a unos conceptos que son esencialmente de suma (al menos potencialmente) positiva. Las mejoras de bienestar, prosperidad y, asimismo, de productividad que recalcan las concepciones de competitividad permiten perfectamente mejoras simultáneas en todos o muchos de los participantes en las interacciones económicas globales. De hecho, un aspecto básico de las explicaciones del comercio internacional se refiere a cómo permite “ganancias recíprocas” de todos los participantes. Ello no debe ser nunca olvidado. Ciertamente, los cambios en posiciones relativas en los rankings ofrecen información (como la evolución de las cuotas de exportación o del peso de las importaciones en el consumo nacional, por mencionar otras variables constreñidas a “sumar 100”). El sentido comparativo del ser humano (e incluso ciertas nociones de “envidia”) no debe hacer olvidar que lo importante es que haya mejoras globales y que todos

puedan participar razonablemente en ellas. La historia tiene ejemplos de situaciones (como la “guerra de devaluaciones competitivas” y el proteccionismo de los años 30 del siglo XX) en las que la búsqueda de la mejor posición relativa a ultranza de forma simultánea puede colapsar el comercio mundial en perjuicio de todos. Ciertamente, desde la crítica de Adam Smith al mercantilismo debería ser “lección aprendida” que los beneficios del comercio internacional se asocian a su volumen (ya que aproxima en qué medida se aprovechan las ventajas comparativas o competitivas) más que a su saldo (necesariamente de suma cero).

En la última sección introduciremos algunas “consideraciones finales” acerca tanto de los motivos como de las limitaciones de la persistencia de formulaciones en forma de “juegos de suma cero”.

1.2. Sobre equidad y cohesión social

Por lo que hace referencia a la noción de equidad, no podemos en estas líneas entrar en los amplios debates al respecto². En todo caso, es importante resaltar que normalmente se concede más importancia a los aspectos de igualdad de oportunidades que a los de resultados, si bien las “percepciones” de las diferentes sociedades acerca de los factores que hacen más probables diferencias en estos resultados pueden influir sobre las valoraciones de las situaciones como equitativas. En todo caso sí suele atribuirse un papel a la conceptualización más operativa de ausencia de pobreza extrema o ausencia de desigualdades extremas. Más allá de ese umbral, las valoraciones sociales acerca de lo que sea justo o equitativo pueden diferir.

Pero también será necesario incorporar dimensiones más psicosociales y culturales como –siguiendo al Informe sobre Desarrollo Mundial del Banco Mundial (2005)– la existencia de expectativas razonables de promoción por encima de diferencias de origen social, de género, étnico o cualquier otra

² El capítulo 1 de “Equidad y Desarrollo”, Banco Mundial (2005), resume los conceptos básicos.

clase. Los acontecimientos de Francia en noviembre de 2005 –y la alarma de su extensión a otros países europeos– han acentuado el debate sobre la relevancia de esta noción. Y en el marco del impacto de la globalización, asimismo es relevante introducir la dimensión de la “pertenencia a un colectivo” en el sentido de ingrediente de la disposición a asumir la parte alícuota de riesgos, costes y expectativas de beneficios de la pertenencia a ese grupo. Nociones como la de capital social y el papel de las instituciones desempeñan –como se comenta en la sección 3– un papel al respecto.

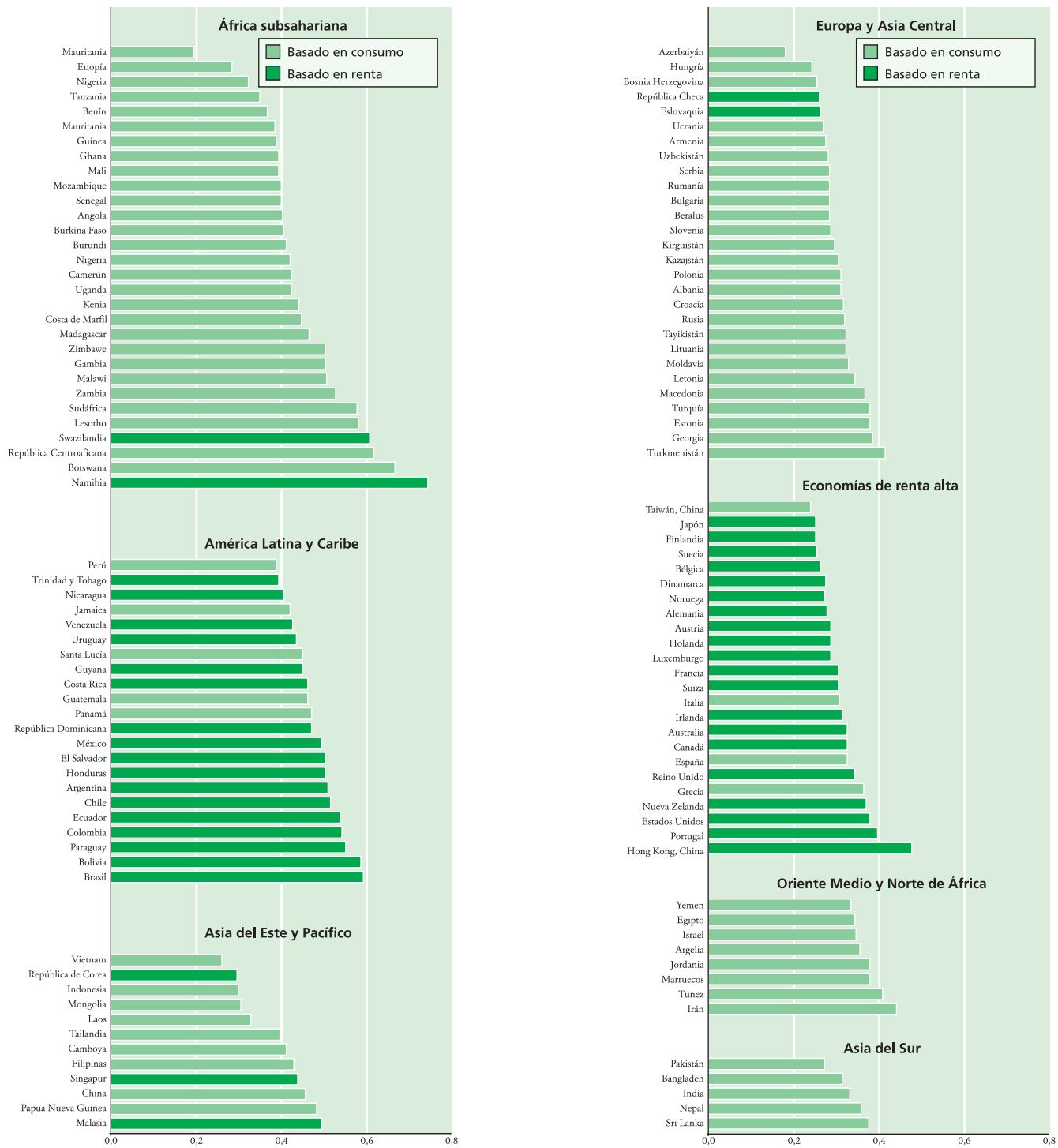
Aunque, ciertamente, las “brechas” que de forma más directa se pueden considerar como indicadores de problemas de equidad o cohesión hacen referencia a la distribución de ingresos o rentas –siendo habitual, como muestran las dos figuras siguientes, utilizar el coeficiente de Gini como “medida sumaria” de desigualdad– también son relevantes otros “gaps”. Las diferencias étnicas, sociales y de género desempeñan en diversas sociedades relevantes papeles. Diferencias en los grados de cualificación no son, a menudo, independientes de las anteriores. Y no sólo en países en desarrollo. Morck et al. (2005) documentan concentraciones en el “control corporativo” más allá de los ingresos en países desarrollados y en desarrollo. Se habla asimismo de la “dualización” de los mercados de trabajo, con efectos importantes sobre los incentivos y la cohesión (por ejemplo, el artículo de Blanchard en “Libération” de 3 de enero de 2006), que conforma, además, uno de los eventuales ingredientes de la “cohesión (y equidad) intergeneracional” que, según algunos enfoques, se estaría “tensionando” en algunos países industrializados con problemas derivados, no sólo de la situación de los mercados de trabajo, sino de los problemas de acceso y precio de la vivienda y el futuro de los sistemas de pensiones.

Alesina-Angeletos (2005) se refieren al papel que desempeñan en la elección de la política redistributiva de una sociedad las creencias o percepciones acerca de la equidad

–o justicia social– de la competencia social y de los factores que influyen sobre la determinación de la renta, siendo el sistema fiscal en parte causa y en parte consecuencia. Así, en las sociedades que conceden un papel primordial al esfuerzo individual, el equilibrio económico-político-social conduciría a bajos impuestos y poca redistribución. En cambio, las sociedades que consideran que son factores como “la suerte” o “las buenas relaciones” (incluida la corrupción) tenderían a preferir sistemas más redistributivos, cuyos mecanismos intervencionistas podrían acabar “autojustificando” los recelos y creencias, ya que ofrecen más margen a corruptelas o “rent seeking”. Los análisis de encuestas que efectúan estos autores señalan una aceptación mayor de desigualdades basadas en el esfuerzo que en “suerte y conexiones”, por lo que las percepciones al respecto desempeñan un papel relevante (la equidad no es sólo cuestión de “seguridad”, sino de justificabilidad de las desigualdades). Entre las evidencias alegadas para su interpretación figuraría, por una parte, la constatación de que, pese a que –incluso antes de impuestos– la distribución de la renta es menos desigual en la Unión Europea que en Estados Unidos, la “demanda de redistribución” es mayor en Europa. Y por otra, más episódica, la emergencia (por ejemplo, los casos de América Latina) de “populismos” como resultado de “coaliciones” entre élites favorecidas por la corrupción y “masas” favorecidas por la redistribución.

La figura 1.1. utiliza comparaciones del “coeficiente de Gini” en varios países para ilustrar, por un lado, las divergencias en la (des)igualdad en la distribución de la renta en función del nivel de desarrollo y ámbito geográfico y cultural de los países. Así, mientras los países industrializados tienen coeficientes de Gini inferiores a 0,4 (excepto Hong Kong), en África y América Latina son una minoría los que bajan de ese nivel.

Figura 1.1. Coeficientes de Desigualdad de Gini en diferentes países



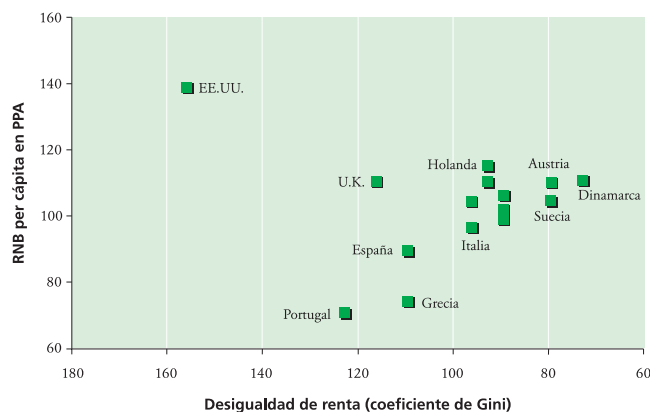
Fuente: Adaptado de Banco Mundial (2005).

En los debates acerca de los efectos sobre el crecimiento o el progreso de la desigualdad, este aspecto de las expectativas ocupa un lugar importante. Así, se conoce desde hace tiempo la denominada “curva de Kuznets”, según la cual el crecimiento económico, especialmente tras la introducción de reformas, puede tener, normalmente, una primera fase de aumento de las desigualdades, en la medida en que diferentes sectores o grupos se incorporan en momentos diferentes y a ritmos diferentes al “progreso general”, para luego ir atenuándose las desigualdades a medida que se generaliza la incorporación y/o se adoptan medidas redistributivas. Se apunta a que el caso de China, con su gran crecimiento inicialmente amplificador de desigualdades - pero reductor de la pobreza - sería la manifestación más notable de este mecanismo. En estos casos, sería la expectativa de que - tarde o temprano - todos los sectores o grupos tendrían expectativas razonables de acceder a los beneficios del crecimiento o la mayor eficiencia o competitividad global, lo que permitiría una transición socialmente asumible.

Naturalmente, hay otras interpretaciones “benignas” de la desigualdad referidas a la necesidad de mantener incentivos al dinamismo y al trabajo. Ciertamente, la naturaleza humana requiere mecanismos de incentivos, de “recompensa”, siendo su anulación igualitaria socialmente contraproducente. Asimismo se apela a diferencias en la capacidad o el talento como base de diferenciales cuya igualitaria eliminación sería inadecuada. Pero una polarización de la riqueza más allá de un determinado umbral puede tener efectos negativos, en la medida -como han señalado autores como Rodrik o Acemoglu- que conduzca a la consolidación de un poder económico que, a través de las instituciones, se traduzca en un poder político que pueda eventualmente ralentizar o bloquear modernizaciones o innovaciones potencialmente beneficiosas para el conjunto del país. Asimismo, una distribución de la renta excesivamente asimétrica, con una parte importante de la población

en el umbral de la pobreza, y sin mecanismos sociopolíticos institucionales de compensación - puede hacer inviables determinadas reformas que podrían ser positivas para el conjunto de la sociedad a medio plazo, pero con unos costes iniciales que serían inasumibles.

Figura 1.2. Renta per capita y desigualdad en los países industrializados UE-15=100



Fuente: Adaptado de Rajan (2005).

Centrándonos en los países industrializados, la figura 1.2. -derivada de una presentación del consejero económico y jefe de investigación del FMI, Raghuram Rajan- compara Estados Unidos y diversos países de la Unión Europea en términos de un indicador de eficiencia (crecimiento del PIB) y otro de equidad (el mencionado coeficiente de Gini). Avanzando temas objeto de polémica que trataremos más adelante, son posibles “lecturas” tanto en términos de la contraposición UE-EE.UU., como de las divergencias intra-UE (el tema del epígrafe siguiente). Rajan (2005) interpreta los datos como la ausencia de un “trade off” intrínseco entre eficiencia y equidad o solidaridad -y específicamente, en contra de quienes plantean la defensa del “modelo europeo” en base a priorizar la solidaridad o equi-

dad aun a costa del crecimiento. Y esta descripción no la refiere a países en desarrollo, como hace el WDR2006, sino a Europa, explicitando su opinión de que “el statu quo no es una opción viable hoy en Europa”. Entramos ya en terrenos más polémicos...

1.3. Eficiencia y equidad en los modelos sociales en Europa: la (¿provocativa?) taxonomía de Sapir.

Una tipología aplicada a Europa crudamente explícita en términos de eficiencia y equidad es la actualización realizada por Sapir (2005) de la clasificación de Boeri (2002). Distingue entre cuatro modelos: a) el nórdico (que incluiría asimismo a Holanda); el anglosajón; el continental y el mediterráneo. Más allá de fáciles arquetipos, los citados autores ubican cada uno de los países según un doble criterio: por un lado, Boeri calcula el porcentaje de personas desempleadas que percibe subsidios de desempleo y, por otro, un indicador del grado de rigor legislativo en la “protección al empleo”, mostrando tanto un cierto “trade off” al respecto (y que diferencia globalmente, asimismo, a los países europeos de Estados Unidos) y permitiendo una primera “agrupación” en los cuatro tipos de “modelos sociales”.

Incluso con más precisión, Sapir utiliza el doble criterio de tasa de empleo y la “no pobreza” (medida como 1 menos la tasa de pobreza en cada país) para obtener una clasificación de doble entrada que prácticamente ubica en los cuatro cuadrantes a los países europeos según su adscripción a cada tipo de “modelo social”. Si se efectúa el paso, por un lado, de vincular la eficiencia al aprovechamiento de los recursos, en este caso humanos, de modo que una mayor tasa de participación en la fuerza de trabajo sería un indicador de eficiencia - asimismo interpretable en términos de la capacidad de una economía no sólo de “sacar partido de todos sus recursos”, sino de “dar

empleo a todas sus personas”; y por otro, se da el paso de aceptar como un ingrediente importante de la noción de equidad la limitada presencia de pobreza, entonces los datos anteriores se pueden traducir en:

Cuadro 1.2. – Tipología de modelos sociales en Europa

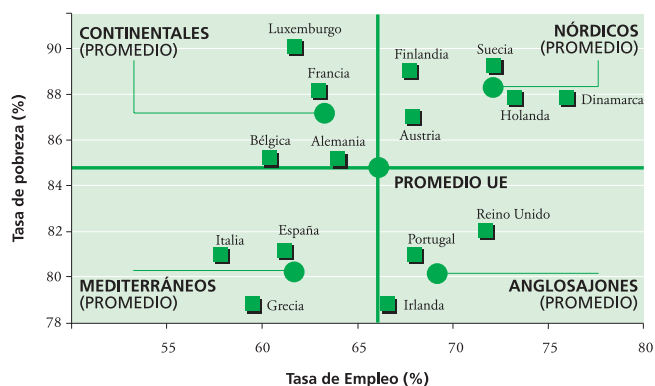
		Eficiencia	
		Alta	Baja
Equidad	Alta	Nórdico	Continental
	Baja	Anglosajón	Mediterráneo

Fuente: Sapir (2005)

Este cuadro mostraría, por una parte, el planteamiento “tradicional” acerca del “trade off” entre eficiencia y equidad, especialmente referido a la contraposición entre un “modelo anglosajón”, más orientado a la eficiencia y un sistema “europeo continental”, más orientado a la equidad. Pero, asimismo, el cuadro recogería cómo las relaciones entre eficiencia y equidad son más complejas, reflejándose toda la combinatoria posible. El aspecto más crítico sería la contraposición entre un “círculo virtuoso” –en el modelo nórdico– que permitiría una simultánea consecución de cotas elevadas tanto de eficiencia como de equidad, frente a un “equilibrio a bajo nivel” –en el modelo “mediterráneo”– en el que ambas variables alcanzan niveles poco deseables.

Las nociones de eficiencia y equidad que subyacen a este provocador planteamiento se derivan de diversos indicadores, entre los cuales el propio autor selecciona los reflejados en el cuadro 1.3.: el grado de utilización de los recursos productivos –recogido por la tasa de empleo– aproximaría la eficiencia, mientras que la capacidad para evitar situaciones de pobreza aproximaría la equidad.

Cuadro 1.3. Utilización de los recursos (eficiencia) y elusión de la pobreza (equidad) en los modelos europeos



Fuente: Adaptado de Sapir (2005).

Respecto a la “sostenibilidad” de cada uno de los modelos las interpretaciones divergen. Para Sapir (2005), la sostenibilidad se asocia a la eficiencia. Su argumento es que las crecientes tensiones derivadas de la “globalización, el cambio tecnológico y el envejecimiento de la población” sólo permitirán sobrevivir a los sistemas eficientes. Probablemente no es casualidad que algunas encuestas sitúen en los países nórdicos y anglosajones una menor preocupación de la opinión pública por las “amenazas de la globalización” que en los países continentales-mediterráneos. Por el contrario, Sapir sostiene que los modelos que no son equitativos –según este criterio– pueden subsistir, si son eficientes, por supuesto, en la medida que la equidad es básicamente una cuestión de “elección política viable” (tanto en Europa como en Estados Unidos).

Sobre esta temática de las comparaciones y relaciones entre “modelos” socioeconómicos, más matizado es el enfoque del IMD. Parte de una formulación en la que los países de nivel medio-creciente se adecuarían a lo que denomina un “modelo Europa del Sur” (caracterizado

por bajos costes laborales, escasa estructura e importancia de la economía paralela o informal), un “modelo Europa del Norte”, en el que incluye a Alemania, Holanda, Austria, Suiza y países asiáticos como Japón o Taiwan (y que caracteriza por una perspectiva a largo plazo, consenso y estabilidad laboral) y la categoría del “modelo anglosajón”, en el que, además de Estados Unidos y Reino Unido, figurarían Singapur o Hong Kong (con los habituales rasgos de desregulación, flexibilidad laboral y asunción individual de riesgos). Rozando el arquetipo, señala que el primer modelo favorece la “inventiva”, el segundo la perspectiva a largo plazo y el tercero la dinámica emprendedora. Y apunta a la necesidad de que el primer modelo “Europa del Sur” se vaya “decantando” a uno de los otros dos, cuya equilibrada combinación sigue considerando un desafío pendiente. Ciertamente, la categoría “virtuosa” del modelo nórdico no aparece aquí explícitamente –en parte subsumido en el modelo de Europa del Norte– pero, en cambio, el enfoque IMD insiste en el papel esencial de la “extensión” del progreso a amplias capas como factor de sostenibilidad de la competitividad. Apela, por ejemplo, a la insistencia de Singapur en la necesidad de “devolver a la gente” los resultados tangibles del éxito, así como a las dificultades que para la competitividad de América Latina supone “un menor grado de sensibilidad a la importancia de compartir los resultados del éxito”.

Obsérvese cómo a veces se argumenta que es la eficiencia la garantía de sostenibilidad (siendo los temas de equidad o cohesión materias de opinión que resuelve el proceso político) mientras que otras se presenta una razonable equidad o cohesión como la garantía de la sostenibilidad, incluso de la propia eficiencia. En todo caso, las formulaciones en combinan elementos de “trade off” entre eficiencia/competitividad y equidad/cohesión social con ingredientes de complementariedad.

1.4. Bases socioculturales

Es complejo analizar las razones por las cuales países y sociedades diferentes han adoptado históricamente modelos socioeconómicos distintos. Entre los posibles factores explicativos figuran no sólo elementos económicos o políticos, sino asimismo, según una creciente literatura, dimensiones sociales y culturales, en el sentido más amplio. Adicionalmente este componente sociocultural explica las dificultades de una traslación mimética de un modelo o de unas instituciones de un país a otro, de un tipo de sociedad a otro. Ya hemos mencionado, por ejemplo, cómo las “percepciones” sociales pueden afectar a las demandas de redistribución. Veamos algunos otros aspectos conectados con las relaciones entre eficiencia y cohesión social.

Ante realidades cambiantes –y hay que reconocer que la globalización y sus componentes tecnológicos, comerciales, empresariales, etc. parecen estar acelerando vertiginosamente el “tempo” histórico– se acentúa la deseabilidad o conveniencia de combinar adecuadamente, por un lado, la “flexibilidad” que se reclama desde el tejido empresarial –para adecuarse de forma competitiva y eficiente a las nuevas realidades– pero, asimismo, a las demandas de “seguridades” –enraizadas en los seres humanos y cuya garantía razonable, a salvo de comportamientos percibidos como inequitativos u oportunistas, es uno de los ingredientes de las nociones de cohesión social.

En el ámbito específico de Europa, el valioso trabajo de Olivier Blanchard (2005) plantea el papel de la globalización entre las múltiples hipótesis que pretenden explicar el desempleo europeo. En particular, examina hasta qué punto los datos encajan con la percepción de que un “entorno turbulento” causado por los cambios profundos en la División Internacional del Trabajo (DIT), que originarían alteraciones entre los ámbitos en los que se pierde competitividad y empleo y los ámbitos en los que eventualmente se

ganaría, poniendo a prueba la efectividad, tanto de los sistemas de mercado para efectuar esta reestructuración, como de las instituciones (protección empleo, cobertura desempleo, etc.) y políticas públicas para facilitar y suavizar este reajuste y para absorber sus costes sociales.

Blanchard recuerda que, en una Europa con heterogeneidad notable, la búsqueda de fórmulas que consigan o bien un equilibrio idóneo o bien una complementariedad entre capacidad de adaptación flexible y garantías razonables de equitativa seguridad, está en la base de diversas recetas, con resultados no siempre a la altura de las expectativas iniciales. Desde el modelo renano (cuya “reinvención” en la Alemania de gobierno de coalición está por ver), pasando por las “terceras vías” (como la que Blanchard denomina “Thatcher-Blair”) hasta los debates acerca de la extrapolabilidad del modelo nórdico de combinación de flexibilidad y seguridad (denominado por ello “flexisecurity” o “flexicurity”). Se trata de mecanismos impulsados inicialmente en los países nórdicos (sobre todo Dinamarca y Suecia) –y, con adaptaciones, en Holanda– para combinar la flexibilidad requerida por las empresas para ajustarse a un entorno cambiante con la seguridad valorada por los trabajadores. Incluye, por ejemplo, acuerdos para adecuar niveles retributivos con “especies” como formación continua, ajustes horarios, conciliación con la vida familiar, que mantengan una red de seguridad a cambio de facilitar la flexibilidad requerida.

El concepto ha generado una cierta curiosidad y, asimismo, la discusión acerca de su “trasplantabilidad” a entornos socioculturales diferentes. Se menciona que requiere un “esprit civique”, un “sentido de pertenencia e implicación” (“casa común”) que dificulta su transposición a entornos menos cohesionados. Cahuc-Algan (2005) han analizado con detalle el papel de las actitudes cívicas como mecanismo para prevenir y evitar “oportunistas” (percepción indebida de subsidios, por parte de los trabajadores, abusos de facilidad de despido por parte de las empresas). Se trataría

de una variante del conocido problema del “riesgo moral” (“moral hazard”), según el cual la dificultad para evitar “comportamientos oportunistas indebidos” da lugar a fórmulas ineficientes, desapareciendo esa ineficiencia en la medida en que se eviten los oportunismos.

Cahuc y Algan se centran en una de las características más destacadas del modelo danés. Cuando se lo compara con otros países europeos en términos del ya mencionado “trade off” entre protección legal al empleo y amplitud de las prestaciones por desempleo, el sistema danés se encuentra en una posición “polar”, con baja protección al empleo actual pero con una notable cobertura del desempleo. Los autores insisten en que tal esquema es sostenible sólo en sociedades en las que un “espíritu público de civismo” limita los comportamientos oportunistas (picarescas de solicitar indebidamente), lo que permite combinar la necesaria flexibilidad de los reajustes empresariales con una cobertura que da seguridad no sólo a las personas afectadas en cada momento, sino al conjunto de la sociedad. Un “efecto colateral” importante es inducir a tasas de participación muy elevadas comparativamente, con lo que el aprovechamiento del potencial de generación de riqueza es más amplio que en otras sociedades. Cahuc-Algan estudian los factores subyacentes a estos “valores cívicos” entre sociedades de diversa tipología (las 4 tipologías de Sapir, más América Latina y Estados Unidos) detectando diferencias entre los valores socioculturales que dificultan la traslación mecánica de “recetas” de unos países a otros y explican la persistencia de algunos diferenciales.

El ya citado trabajo de Blanchard (2005) acaba refiriéndose a la conveniencia –e incluso la necesidad– de incorporar factores más allá de los “shocks” y las instituciones para explicar el funcionamiento de los mercados de trabajo y, en especial, las diferencias entre distintos países y entornos. Una de las dimensiones que se introduce es la de “calidad de las relaciones laborales”, especialmente referida

al “clima” entre empresas y sindicatos³. La variable “confianza” entre los interlocutores sociales emerge como forma de cualificar la convicción en la ausencia de comportamientos oportunistas, que evita procesos y resultados ineficientes con costes tanto económicos como sociales. Ciertamente, es una dimensión más fácil de enunciar que de cuantificar. Otras dimensiones, como la “identificación” de los trabajadores con los objetivos de la empresa, han merecido atención, y tienen aspectos novedosos, como recogen los artículos presentados en el simposium sobre Sociología y Economía del Journal of Economic Perspectives de invierno de 2005.

El análisis de las bases sociales y culturales de los comportamientos y resultados económicos es un activo campo de investigación, con dosis crecientes de rigor y fiabilidad. Cabe señalar entre las aportaciones, como Guiso-Sapienza-Zingales (2005) han avanzado un enfoque más ambicioso acerca de cómo diferencias culturales afectan a los resultados económicos, mientras que, con un objetivo más específico, Algan-Cahuc (2005) analizan el impacto de la cultura familiar.

Como comentaremos en la sección 3, también es objeto de análisis con este fin de mejorar la coherencia de comportamientos –aumento de la eficiencia colectiva de forma potenciada por el sentido de cohesión social– la idea de “capital social” (concepto popularizado por los trabajos de Putnam, y hoy utilizado en diversos ámbitos oficiales, como el Banco Mundial) entendido como “los rasgos de la organización social tales como la confianza (percepción de interdependencias con otros), normas y entramados de relaciones, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas”. Cabe señalar que el papel de esta noción de “capital social” se pone a prueba cuando se aplica a sociedades que –por la movilidad territorial o social de las personas u otras causas– ven incrementar su grado de heterogeneidad. Entonces, la capacidad del capital social para potenciar efectos derrame (“spillover”) positivos y evitar comportamientos

3 Véase Blanchard- Philippon (2004) como referencia.

oportunistas –que son la antítesis de la cohesión social– se asocia –como recuerda el propio Putnam– a evitar riesgos de “emerger o perpetuar sociedades cerradas (mediante prácticas que conformarían lo que denomina “bounding social capital” o capital social vinculante, que cimenta sólo determinados grupos homogéneos), requiriéndose por el contrario “bridging social capital” (capital social que tiende puentes) entre grupos diversos que configuran una sociedad.

Como se ha empezado a apuntar, estos desarrollos tienen implicaciones para cuestiones como las tasas de participación, el compromiso con el trabajo en equipo en la empresa, la cantidad y calidad del “esfuerzo” suministrado, etc., que afectan a la “combinación eficiencia-equidad”. Especialmente, si el proceso y resultados se perciben como “equitativos”, el incentivo a comportarse de forma eficiente aumenta.

Son bastantes los ámbitos de la Economía en los que recientemente los trabajos explícitamente interdisciplinarios tienen más destacada presencia. Obviamente, las relaciones entre competitividad y equidad son uno de los ámbitos, no sólo propicios, sino imprescindibles para esta “recuperación” del papel de la economía como ciencia social. Y, por supuesto, el análisis de las implicaciones de la globalización, en especial sobre los mercados de trabajo y sus implicaciones sociales y políticas, conforman otras vertientes privilegiadas de esta ampliación de visiones. En un momento en el que se habla de recuperar los mensajes de Adam Smith, tanto en lo que hace referencia al “triunfo de los mercados” como al hecho de que cambios en las dimensiones relevantes de los mercados – ahora globales – afectan a las posibilidades de sacar partido de la especialización (e incluso, más técnicamente, a cómo la globalización podría estar revitalizando las ventajas absolutas frente a las ventajas comparativas) probablemente también sea cierto que hay que “recuperar” los mensajes de su obra “Teoría de los Sentimientos Morales” (1759) como inseparable de “La Riqueza de las Naciones” (1776).

2.

Competitividad y cohesión social: el impacto de la globalización

El debate sobre la “convivencia” entre eficiencia y equidad a medida que avanza la internacionalización - hasta alcanzar la actual fase de globalización tiene larga tradición y está siendo objeto de especial atención. La fuerza de los mecanismos de internacionalización, la creciente presencia de nuevos países “emergentes” cada vez con más peso en la economía mundial, la capacidad de decisión de las empresas para elegir donde ubicar o localizar cada parte del proceso de producción (deslocalización + desintegración de la producción), está afectando a la “división internacional del trabajo” con una velocidad y profundidad inéditas en la historia. Thomas Friedman ha resumido en el ya famoso título de su libro “The World is Flat” el “aplanamiento” del terreno de juego de la competencia mundial, refiriéndose a la incrementada presión competitiva que experimentan países, empresas y personas. De ahí la necesidad de estudiar conjuntamente los impactos del comercio u otras vías de “apertura” internacional y de las respuestas que ello genera, privadas, sociales y públicas.

Esta sección repasa las predicciones acerca de las relaciones entre mejoras de eficiencia –y cuestiones de “competitividad”– y aspectos de equidad o cohesión social –tanto en forma de impactos asimétricos o desiguales entre grupos o sectores de un país como a escala internacional– de los diferentes enfoques de la globalización, especialmente las explicaciones de flujos comerciales, pero asimismo de los aspectos de movilidad de factores y servicios.

Como veremos, el análisis económico predice la “convivencia” de ganancias de eficiencia junto con problemas de distribución, con aparición de desigualdades, como consecuencia de la inserción en la economía internacional global, y, por ello,

llama la atención la “relativa sorpresa” con la que muchos países y sociedades acogen estos resultados perfectamente previstos y descritos en la literatura económica. El mensaje del análisis del comercio internacional y la globalización nunca ha sido de idílica mejora universal, sino el de ganancias potenciales netas, que requieren medidas de acompañamiento tanto para pasar de “potenciales” a efectivas, como para que el “efecto neto positivo” sea socialmente asumible por el conjunto de la ciudadanía mediante las políticas redistributivas o de ajuste necesarias.

2.1. Una tensión permanente: las explicaciones clásicas

Parte de la polémica acerca del eventual conflicto entre competitividad y equidad se deriva de una presunción simplista acerca de las implicaciones de las teorías del comercio internacional. Los conflictos internos en la distribución de la renta siempre han sido una parte esencial del análisis del comercio internacional. David Ricardo elaboró su teoría de las ventajas comparativas para defender el libre comercio que —abolviendo las proteccionistas “Leyes de Cereales”— abarataron los alimentos que conformaban una parte importante de los salarios, favoreciendo a los industriales en contra de los terratenientes. Ricardo tuvo la astucia de plantear su explicación en términos de lo que hoy llamaríamos un “ciudadano representativo”, pero los conflictos distributivos asoman por todas las costuras de las explicaciones clásicas del comercio, entre otras razones por la importante “reasignación” de recursos que conllevan en cada economía que se abre a las relaciones internacionales. El modelo de “dotaciones de factores” o Heckscher-Ohlin es crudamente explícito al respecto: cada país tenderá a exportar el bien que utiliza

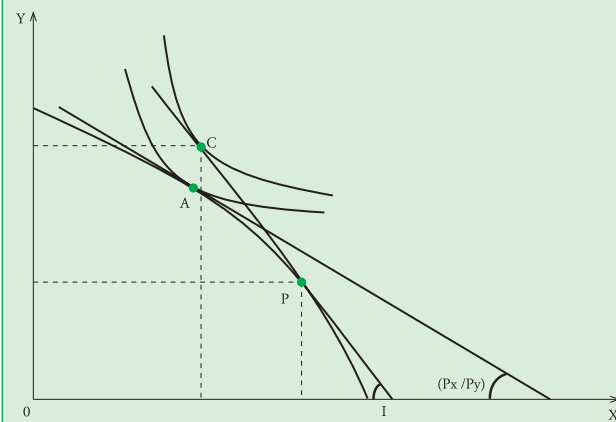
más intensivamente el factor abundante en el país, que encontrará con ello nuevos mercados y se verá beneficiado, a expensas del factor escaso en el país que “perderá”, en un mercado abierto, los privilegios de su escasez nacional. El teorema Stolper-Samuelson demostraba que con el comercio internacional las ganancias agregadas no sólo se distribuirán de forma asimétrica entre factores, sino que unos ganarán y otros perderán en términos absolutos. Éste es el caso extremo y paradigmático de contraposición entre los “efectos agregados positivos” en términos de PIB o prosperidad para “el conjunto” y los efectos distributivos conflictivos, que, en ausencia de intervenciones, pueden afectar a la “cohesión social”, a veces de forma real (por ejemplo, si salen perdiendo los factores de producción que ya estaban peor retribuidos, como sucede con el trabajo menos cualificado en los países avanzados) o, en todo caso, al “statu quo”.

El Recuadro 2.1 resume la clásica dualidad entre las ganancias de eficiencia asociadas a la internacionalización y los posibles efectos contrapuestos sobre la distribución de la renta de diversos factores de producción, con la secuela de “ganadores y perdedores” que pueden generar problemas de cohesión social.

Recuadro 2.1. Una presentación básica del conflicto competitividad-cohesión

Es clásica la argumentación de las ganancias de eficiencia que obtiene una economía por participar en un proceso de internacionalización. La figura 2.1 resume el principal argumento: muestra cómo en una economía cerrada la Frontera de Posibilidades de Producción (FPP) entre 2 tipos de bienes X e Y es a la vez la Frontera de Posibilidades de Consumo (FPC), siendo la combinación óptima de producción y consumo la dada por el punto A, para el que la FPP es tangente a una curva de indiferencia representativa de la ciudadanía del país. Se representa también el nuevo equilibrio cuando el país se abre al comercio internacional a unos precios relativos dados por los mercados mundiales (que determinan la nueva pendiente de la línea de precios), de modo que ahora el país maximiza el valor de la producción nacional a esos precios mundiales produciendo en el punto P, lo que le genera una producción de valor dado por la línea I, que le permite acceder a una curva de indiferencia de la ciudadanía en el punto C, superior a la accesible en autarquía.

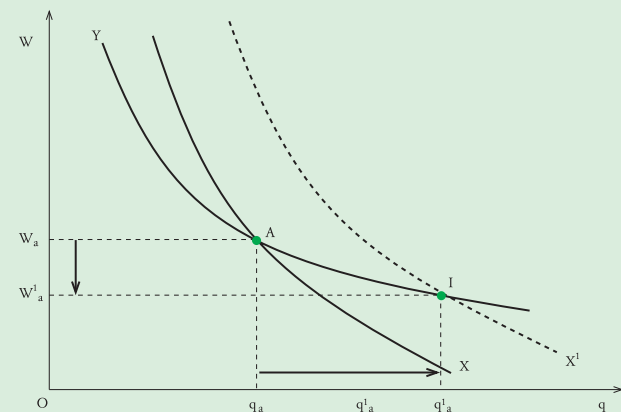
Figura 2.1. Ganancias del comercio internacional.



Pero la misma construcción gráfica evidencia que el paso de la situación de autarquía (A) a la de apertura internacional

(P,C) implica un cambio en los precios, que beneficia al producto en el que el país se revela más eficiente o competitivo (en la figura, el X) que se encuentra con un precio relativo mundial más favorable que en autarquía (y es ello lo que permite convertirse a ese país en exportador de ese bien), mientras que, en cambio, empeoraría el precio del artículo Y (que el país pasaría a importar al constatare la mayor competitividad de productores extranjeros). La tradicional teoría Heckscher-Ohlin del comercio internacional deducía de este razonamiento que la apertura al comercio internacional favorecería a los factores de producción abundantes en el país, clave del precio más barato de uno de los bienes, mientras que perjudicaría al factor de producción que fuese más importante en la producción del bien que el país pasa a importar. Por ello una de las lecturas más importantes de estos enfoques del comercio internacional era visualizar los intercambios de mercancías como “intercambios indirectos” de factores de producción, de modo que cuando los textiles españoles, por ejemplo compiten con los asiáticos y éstos acaban siendo importados, lo que “indirectamente” se importa es el trabajo abundante y barato incorporado a la producción de esos artículos.

Figura 2.2. Conflicto distributivo del comercio internacional.



La figura 2.2. muestra las denominadas “Fronteras de Precio de los Factores”, que muestran la retribución máxima que se puede dar a cada factor (siendo q la retribución del trabajo cualificado, especialmente relevante en la producción de X, mientras que w representa la retribución del trabajo menos cualificado, más relevante en la producción de Y) en función del precio que se obtenga por un producto. La figura representa cómo si el comercio internacional mejora el precio que se puede percibir por el bien X, ello no supone una “mejora proporcionada” para los factores de producción que participan en su producción, sino que

uno de los factores (en este caso el trabajo cualificado) mejora su retribución a expensas de otro (en este ejemplo, el trabajo menos cualificado) que la empeora.

De hecho, el contraste entre la figura 1 y 2 marca de forma visible la argumentación acerca de la contraposición entre eficiencia y equidad en un mundo abierto al comercio internacional o globalizado: aunque el “ciudadano representativo” pueda mejorar, el proceso para ello implica “ganadores y perdedores”, con los mecanismos sociopolíticos y las controversias y conflictos que ello genera.

2.2. Tres construcciones pedagógicas útiles

Las interacciones entre razonamientos económicos, centrados en la eficiencia, y consideraciones sociopolíticas, que incorporan aspectos de equidad o cohesión social, tiene ingredientes que se han visto clarificado por unas “construcciones” pedagógicas útiles:

La parábola de Samuelson ampliada

Hace décadas Paul Samuelson acuñó la “parábola” que lleva su nombre, inicialmente para explicar de forma pedagógica las eventuales ganancias del comercio internacional. La extendemos aquí a la fase actual de globalización.

Suponemos que en una situación inicial 1 la economía mundial estaba “integrada”, sin ninguna distorsión ni restricción asociada a las fronteras nacionales: factores de producción y mercancías podían desplazarse libremente (sin más costes que los del transporte) de modo que sería aplicable lo que dicen los manuales de economía acerca de la asignación eficiente de recursos y la distribución: no habría especificidad alguna vinculada a la “dimensión internacional”. En una etapa 2 aparecen las fronteras nacionales –en la

versión original de la parábola trazadas de forma arbitraria– de modo que impiden la movilidad de factores y mercancías: emergen economías autárquicas, y las pérdidas de eficiencia se asocian a la imposibilidad de llevar a cabo ahora determinadas combinaciones de factores productivos –si éstos han quedado en “países diferentes”– y, asimismo, los consumidores no pueden acceder a determinados bienes –si éstos se producen “fuera de las fronteras”. En la etapa 3 aparece el comercio internacional, es decir, se permite la circulación de las mercancías, pero no de los factores de producción, a través de las fronteras. Y Samuelson se preguntaba hasta qué punto ello permitiría “reproducir la economía integrada”, revertiendo las distorsiones generadas por las fronteras. Su respuesta fue que, en determinadas condiciones, que el creía “laxas”, los intercambios de mercancías era una “forma indirecta” de intercambiar factores de producción (importar productos chinos es una forma indirecta de importar servicios del abundante y barato trabajo chino), de modo que el comercio permite en buena medida “reproducir la economía integrada”. Nuestra ampliación del argumento de Samuelson a la etapa de globalización implica constatar que esta “reproducción de la economía integrada” se ve aumentada por la posibilidad de “fragmentar el proceso de producción” entre varias localizaciones, con una

movilidad de factores de producción asimétrica (muy elevada para la inversión de capital y más limitada para el trabajo), pero asimismo debe constatarse que, a favor del “statu quo” de las etapas 2 y 3, emergieron los compromisos públicos en materia de estabilidad económica y protección social (lo que en Europa denominamos Estado del Bienestar) que algunos ven amenazado, como un “precio a pagar” por las (presuntas) ganancias de eficiencia asociadas a la “reproducción de la economía integrada”:

Cuadro 2.1.: Etapas de la parábola de Samuelson ampliada

Etapas	Economía integrada	Movilidad de factores	Movilidad de mercancías
Etapas	Autarquías	Inmovilidad de factores	Inmovilidad de mercancías
Etapas	Comercio internacional	Inmovilidad de factores	Movilidad de mercancías
Etapas	Globalización	Movilidad parcial de factores + desintegración producción	Movilidad de mercancías

Fuente: Tugores (2005), cap.1

La parábola de Ingram

James Ingram acuñó la siguiente parábola para visualizar cómo un mismo efecto económico - ganancia de eficiencia - podía tener “lecturas” muy diferentes en función de parámetros sociopolíticos. Suponemos que en un país - cerrado - se vienen produciendo dos bienes, X e Y, por parte de fabricantes nacionales. Ahora un empresario anuncia que ha descubierto una “técnica revolucionaria” - que mantiene en secreto - que permite producir X de forma mucho más eficiente y barata, y efectivamente empieza a vender ese bien X a tan bajo precio que los demás fabricantes nacionales no pueden mantener la competencia y tienen que ir cerrando. La reacción de la opinión pública es saludar al innovador como un héroe del progreso y aceptar como un “efecto colateral” de éste el cierre de otras empresas y su secuela de despidos. Ahora un audaz reportaje de investigación descubre la

“nueva técnica maravillosa” del empresario innovador: lo que hace es producir el bien Y (en el que el país tiene ventaja comparativa) e intercambiarlo en los mercados mundiales por el bien X que productores extranjeros producen mucho más barato. Desvelar este “secreto”, ¿afecta a la esencia económica de los resultados?. No, en absoluto. ¿Afectará a la valoración social de sus consecuencias? Con toda probabilidad: ya no se hablará de un empresario innovador, sino de un “traidor”, y las empresas y trabajadores negativamente afectadas serán vista como víctimas inocentes de manipulaciones insidiosas. Aparece la distinción entre “los nuestros” y “los otros”.

Una moraleja adicional de esta “parábola de Ingram” es que, desde el punto de vista de la eficiencia, el comercio internacional equivale a una innovación que mejora la eficiencia.

El trilema de la globalización (Rodrik, Summers)

Análogamente a cómo un dilema es la situación en que dos opciones deseables son incompatibles y por tanto se debe renunciar a una de ellas, se denomina “trilema” a los casos en que tres rasgos inicialmente deseables resultar ser imposibles simultáneamente, por lo que al menos uno de ellos debe ser abandonado o relajado. Una formulación de esta índole podría aplicarse al análisis - y pedagogía - de cuáles son los márgenes de maniobra u opciones estratégicas en un mundo globalizado. En los últimos tiempos varios economistas como Rodrik y Summers plantean un “trilema de la globalización”, conformado por estos “vértices”:

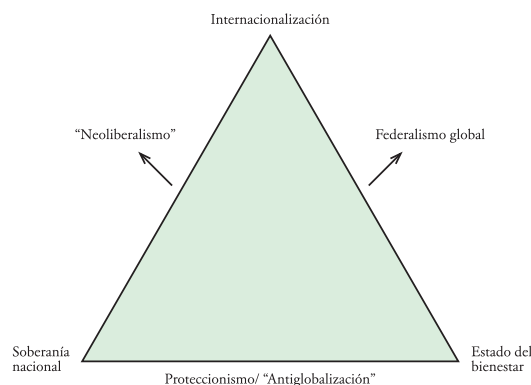
Por una parte, el propio proceso de globalización económica. Es el mecanismo a través del cual aumentan las interconexiones e interdependencias entre las diversas economías nacionales.

Por otra parte la soberanía, se refiere a la pretensión de que la base política tradicional de la soberanía política de los

Estados tradicionales radica en otorgar a las autoridades nacionales la facultad de adoptar las decisiones relevantes para conformar la vida política y económica.

El tercer vértice lo denominaremos, en esta presentación, “Estado del Bienestar”, para recoger los compromisos que los poderes públicos tienen asumidos con sus ciudadanías en materia de protección social y estabilización económica. Naturalmente, tiene lecturas y dimensiones diferentes según los países, pero en Europa Occidental refleja el compromiso o “pacto social” en vigor al menos en la segunda mitad del siglo XX mediante el cual los poderes públicos asumían unas funciones amplias en materia económica y social (pensiones, cobertura de desempleo, sanidad y educación públicas, etc.). Forma parte del “acervo” de la Unión Europea y en otros países, ya que a medida que se hayan alcanzado determinadas metas al respecto, tienden a considerarse “derechos adquiridos”.

Figura 2.3. Trilema de la globalización.



La dificultad para alcanzar simultáneamente los tres vértices del trilema radica en que la dimensión o jurisdicción relevante para las decisiones económicas (en sentido

amplio, incluyendo las comerciales, financieras, de localización, etc.) pasa a ser superior al ámbito nacional y frecuentemente son ya de ámbito global mundial, mientras que, por el contrario, las decisiones sociopolíticas, diseñadas en principio para ordenar la economía y, eventualmente, corregir o compensar las imperfecciones o fallos de los mercados, siguen teniendo en su mayor parte alcance nacional. La consecuencia sería la creciente ineffectividad de estas políticas y la creciente visibilidad de que determinados aspectos importantes de la vida económica dependen de decisiones que, o bien se adoptan fuera de las fronteras nacionales (por ejemplo una multinacional que traslada total o parcialmente su producción a lugares de más bajos salarios o regulaciones medioambientales más laxas), o bien se adoptan con estrategia y alcance supranacional (por ejemplo, una empresa nacional que decida “deslocalizar” total o parcialmente su producción en el extranjero).

Podrían apuntarse diversas “vías de escape” o soluciones alternativas al trilema de la globalización.

Por una parte, podría abandonarse o relajarse el propio proceso de integración internacional. Las propuestas “antiglobalización” que preconizan por ejemplo mecanismos de “desconexión”, irían por este camino. Versiones más “suaves” de este enfoque preconizan aplicaciones más o menos selectivas o amplias de medidas proteccionistas comerciales o medidas restrictivas de los movimientos financieros internacionales.

Un segundo enfoque para afrontar el trilema va en la línea de “relajar” los compromisos públicos en materia de protección social y estabilización macroeconómica. Es lo que trasluce en el fondo de debates acerca de la “sostenibilidad del Estado del Bienestar”, tan frecuentes en los últimos tiempos. Se debaten los efectos de una creciente competencia internacional –transformada frecuentemente en la retórica de la competitividad– que se deriva de la presión de los bajos salarios –y de otras condiciones de trabajo

en materia de jornada, seguridad o jubilación— con las que se produce en muchas economías emergentes de creciente presencia en la economía internacional. Es posible tener salarios más altos y seguir manteniendo la competitividad siempre que el diferencial de productividad más que compense el diferencial salarial, por lo cual la verdadera preocupación se centra en los efectos de una creciente absorción de tecnología que permita acceder a economías emergentes a producir el rango de bienes en los que sus diferenciales de salarios contrarrestan las iniciales divergencias de productividad. Los cambios en la división internacional del trabajo (DIT) ya mencionados repetidamente son una de las consecuencias. Como ya se mencionó, una manera ciertamente cruda de resumir el fenómeno fue el título que dio Richard Freeman a un conocido artículo de 1999 al que tituló —refiriéndose al trabajador estadounidense que fabrica artículos parecidos a los que de forma cada vez más masiva se producen en China— “¿Se fijan tus salarios en Beijing (Pekín)?”. Naturalmente se contestaría que los países industrializados deben reorientar su producción a sectores más intensivos en trabajo cualificado, pero ello no es ni tan fácil ni tan rápido.

La cuestión que emerge es pues la sostenibilidad de unas condiciones laborales y sociales que encarecen el coste del factor trabajo cuando, al mismo tiempo, las presiones competitivas de salarios y condiciones mucho más bajas son más grandes que nunca. A largo plazo, actuaría el mecanismo de competencia y emulación en ambos sentidos y en las economías emergentes es probable que surjan fuerzas —sindicales, sociales, políticas, culturales— que actúen en dirección de una mejora de las condiciones que les vaya acercando a los estándares de los países desarrollados. De hecho, es lo que ha sucedido a medida que países como España o Irlanda se han ido incorporando en las últimas décadas a la UE a partir de salarios bastante más bajos. Pero no puede negarse “en el interim” una importante presión.

Una “tercera vía” es delicada, ya que lo que se tendría que relajar es el propio concepto de “soberanía nacional”. Los europeos tenemos experiencia ya que el propio proceso de construcción europea nos ha enseñado cómo avanzar en la transferencia de parcelas de soberanía a instituciones supranacionales, pero también hemos aprendido lo difícil que son las negociaciones al respecto, incluso entre un grupo de países de historia y cultura cercanas, geográficamente vecinos, y con voluntad (en principio) de profundizar en intereses comunes. Pero la argumentación esencial para esta tercera alternativa parte de la sencilla constatación —ya repetida— de que la pérdida de efectividad de las decisiones nacionales se debe al ámbito global o internacional de muchas decisiones económicas. Se trataría ahora simplemente de desplazar las decisiones sociopolíticas desde el ámbito nacional al ámbito global - mediante lo que Rodrik denomina “federalismo global” - a través de una red de reglas o acuerdos multilaterales globales efectivos en esos ámbitos “globalizados”. Para ello, los organismos internacionales deberían mejorar su legitimidad en términos democráticos y de efectividad, lo que no parece fácil en tiempos de unilateralismo de la principal potencia económica y política mundial.

2.3. Teorías y realidades (I)

El hecho de que en las últimas décadas hayan coincidido una creciente internacionalización con la amplificación de diferenciales en la distribución de la renta en los países industrializados —directamente en retribuciones como en Estados Unidos, o indirectamente en tasas relativas de desempleo como en Europa— ha hecho que, en ocasiones, se vincule a la globalización, cualquiera que fuere su impacto sobre la eficiencia, un papel de deterioro en la cohesión social. El argumento apelaría a la creciente competencia de países con bajos salarios sobre los segmentos del mercado

laboral de los países industrializados de menor cualificación, con lo que tenderían a amplificarse la divergencia entre trabajo cualificado y menos cualificado, favoreciendo además a los factores, como el capital, más complementarios con el trabajo cualificado. Pero muchos estudios han evidenciado la debilidad, al menos cuantitativa, de este argumento, en comparación con la alternativa de un progreso tecnológico y un crecimiento sesgados a favor del trabajo cualificado, es decir, con requerimientos crecientes de ese tipo de trabajo y en contra del menos cualificado. La evidencia de estudios referidos, asimismo, a países en desarrollo, en los que el “factor abundante” es el trabajo menos cualificado y que, en contra de las predicciones del enfoque Heckscher-Ohlin, no se habría visto beneficiado por la inserción de esos países en la globalización, sino que habría sido el trabajo más cualificado el factor beneficiado, ratifican esa interpretación. Por ejemplo, Arbache et al. (2004) muestran como, en el caso de Brasil, han sido los empleos de mayor cualificación los que han mejorado con la internacionalización, al estar “sesgado” a favor de ellos las tecnologías más sofisticadas a las que accedía el país a través de las inversiones directas que recibía, configuradas como “enaltecedoras de la cualificación”. Chun Zhu y Trefler (2005) ofrecen una formulación más general, mostrando cómo el hecho de que el Sur “atrape” algunos segmentos de creciente cualificación del Norte conduce al resultado de aumentar la desigualdad en la distribución de la renta - tanto en el Norte como en los países del Sur que se benefician de este “desplazamiento de la frontera tecnológica”.

En general, los estudios recogidos en Harrison (2005) valoran bastante críticamente las “predicciones” y la utilidad del enfoque de dotaciones de factores para explicar los efectos de la internacionalización sobre aspectos de crecimiento, pobreza y desigualdad. Incluso se habla de que “la muerte del teorema Stolper-Samuelson”, especialmente en su predicción de la reducción en la desigualdad de la renta

en las economías en desarrollo. Otros análisis plantean cómo la irrupción de China y otros países asiáticos de salarios incluso inferiores ha alterado la posición relativa - y las “ventajas comparativas” de países como los de América Latina. Más “eclectico” es Easterly (2005), que trata de evaluar en qué aspectos del funcionamiento real de los mercados globales predominan las “tendencias a la convergencia” y en cuáles las divergencias asociadas a mecanismos como Stolper-Samuelson. Su mensaje es que las predicciones “políticamente tranquilizadoras y/o correctas” para los países en desarrollo derivadas del enfoque Stolper-Samuelson no parecen ser dominantes en la realidad, y, en cambio, sí tendrían una dimensión más relevante los análisis y las implicaciones menos confortables (desde el punto de vista de la igualdad internacional y la equidad interna en las economías en desarrollo) de explicaciones basadas en diferencias de productividad. Nuevamente, nos encontramos con el papel central de la productividad -ya señalado en la sección 1- sobre el que volvemos en los epígrafes siguientes.

Por su parte, en el ámbito de creciente importancia del “outsourcing internacional de servicios”, especialmente los de “white collar” (es decir, que implican tareas de cierta cualificación), Markusen (2005) presenta una “cartera de modelos” en la que diferencias sutiles entre algunas hipótesis conducen a predicciones diferentes, e incluso opuestas, sobre los efectos distributivos - internacionales entre países, y a nivel nacional, en su impacto sobre trabajo cualificado y no-cualificado.

2.4. Eficiencia y equidad en el “comercio intraindustrial”

Las explicaciones más clásicas del comercio internacional se centraban en los intercambios basados en el aprovechamiento de diferencias entre países, bien sea de productividades, bien sea de dotaciones de factores, bien sea

de diferentes etapas tecnológicas (como en los enfoques de “ciclo del producto”). Pero en las últimas décadas han adquirido peso en los flujos comerciales los intercambios entre países similares que comercian con productos asimismo semejantes: el ejemplo típico es que Francia exporta Renault a Alemania que a su vez exporta Volkswagen a Francia. Ello configura el denominado “comercio intraindustrial”, cuyas explicaciones apelan al aprovechamiento de las economías de escala y a la satisfacción de la demanda de variedades diferenciadas por parte de unos consumidores cada vez más sofisticados. Precisamente uno de los “activos” de las teorías del “comercio intraindustrial” fue explicar el éxito - económico y sociopolítico de la entrada en vigor inicial del Mercado Común en Europa, pese a los pronósticos catastrofistas que se hicieron al respecto (cuando algunos utilizaban las “teorías clásicas” para pronosticar reconversiones socialmente conflictivas en las industrias emblemáticas de los países europeos que la nueva competencia revelase que carecían de ventajas comparativas o similares). Esta menor conflictividad –conseguir ganancias de eficiencia con menor conflictividad sobre la cohesión social– se asociaría a que en este escenario no habría nítidos “perdedores”, sino que las ganancias del comercio se distribuirían de forma inicialmente más simétrica que en las explicaciones clásicas del comercio. Damien Neven (1990) formalizó esta implicación de la diferente conflictividad social asociada a la expansión de las dos tipologías diferentes de comercio, sugiriendo que los procesos de integración regional o apertura comercial serían socialmente más costosos cuando implicasen a países heterogéneos –entre los que se pusiese en marcha comercio basado en diferencias, con su secuela de “reconversiones”– y menos complejo socialmente cuando se hiciese entre países similares, potenciando el comercio intraindustrial. Pero, asimismo, se han constatado mecanismos conflictivos en el comercio intraindustrial.

Por una parte, el que se refiere a los procesos de “racionalización”, ya que el aprovechamiento de economías de escala requiere una reducción en el número de empresas. El conflicto entre “ganancias de eficiencia a largo plazo” y “coste de ajuste a corto plazo” aparece en estos casos con claridad, explicitándose, asimismo, cómo los grupos sociales implicados son diferentes; los perjuicios a corto plazo recaen sobre los trabajadores que pierden su empleo y las empresas que ven reducida o eliminada su producción, mientras que, por el contrario, las ganancias a medio y largo plazo las reciben los consumidores y las empresas que consiguen superar el “filtro” de la mayor competencia. Un estudio de Trefler (2004) ha examinado con detalle el impacto de esta “racionalización” en el caso de la liberalización comercial entre Canadá y Estados Unidos, mostrando - para algunos sectores de la economía canadiense - pérdidas del 5% del empleo (que llegan al 12% para las industrias más afectadas) consistentes con unas mejoras de “productividad del trabajo” en media del 6% (y que alcanzan el 15% en los sectores más afectados) debido, sobre todo, al “efecto selección” de cierre de las plantas menos eficientes.

Por otra parte, el impacto sobre la distribución territorial de la actividad económica, que puede llevar a concentraciones o “aglomeraciones” de la creación de riqueza y empleo, con el riesgo de aumentar los problemas de cohesión social en el territorio de los espacios económicos que se integran o abren al comercio. Tratar en amplitud este aspecto desborda el objetivo de esas líneas, limitándonos a señalar que es una de las bases de la debatida Política Regional de la Unión Europea.

En un enfoque analítico centrado en la heterogeneidad en el interior de una industria –y del que el trabajo de Marc Melitz (2003) es una influyente referencia– constata como la apertura comercial conduce a ganancias de bienestar –asociadas a mejoras de la productividad– pero con problemas distributivos similares a los que se acaban de comentar: la apertura

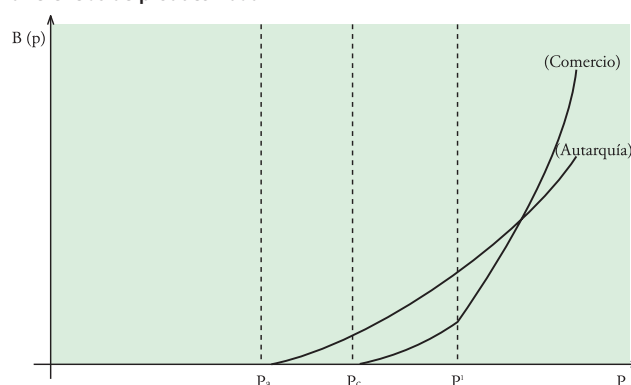
con empresas heterogéneas permite a las empresas más eficientes expandirse, pero las menos eficientes se ven sujetas a más competencia y pueden desaparecer. Como comentamos más adelante, estas formulaciones se revelan adecuadas para analizar los frecuentes casos en los que la “performance” de empresas en el interior de cada sector –y no sólo comparativamente entre sectores o industrias diferentes– presenta una evolución heterogénea, con problemas sociales en los que soportan peor –o no soportan– la competencia.

La figura 2.4. recoge gráficamente estos resultados en la formulación de Melitz (2003). El parámetro en el eje horizontal recoge la heterogénea productividad de cada empresa, de menor a mayor a medida que nos desplazamos hacia la derecha; por su parte, en el eje vertical se representa el volumen de beneficios de cada empresa, que depende de su productividad. La figura muestra cómo al pasarse de autarquía a la apertura al comercio internacional varía la pauta de incidencia de la productividad sobre beneficios, haciéndose más pronunciada la “sensibilidad” de éstos a aquélla. Asimismo, tras la apertura comercial, se eleva el umbral de productividad necesario para subsistir (con el subsiguiente cierre de las empresas menos eficientes en términos de productividad) pero con más beneficios para las empresas más productivas.

Hummels- Klenow (2005) resaltan la importancia, especialmente para las economías más desarrolladas, de un aumento en el “margen extensivo” de las exportaciones –es decir, la incorporación de nuevas variedades, asociadas a menudo a nuevas empresas– en las funciones exportadoras, por encima del denominado “margen intensivo” (“más de lo mismo”), así como el posicionamiento de las economías avanzadas como exportadoras de productos de más calidad a precios (ligeramente) superiores. Internacionalización creciente de las empresas y capacidad creativa para diferenciar productos de forma valorada por los compradores serían formas de mantener y mejorar la competitividad y la

cohesión asociada a un “margen extensivo” que implique más empresas y sectores, en vez de un “margen intensivo” que podría aumentar las asimetrías entre posiciones de poder económico.

Figura 2.4. Efectos del comercio internacional en un modelo basado en diferencias de productividad



Fuente: Adaptado de Melitz (2003).

Obsérvese la implicación para valorar los “datos de comercio exterior”: un primer enfoque –mercantilista en origen, pero siempre latente– pondera, sobre todo, el “saldo comercial”. Otro enfoque, que reconoce las mejoras de eficiencia del comercio, vincula su impacto positivo al “volumen de comercio”. Ahora aparecería una tercera dimensión: la “variedad del comercio” que reflejaría tanto aspectos de competitividad (más empresas y marcas nacionales en los mercados globales) como de cohesión (menos asimetrías entre “ganadores y perdedores” con la inserción internacional).

Adicionalmente, las instituciones y su “calidad” aparecen de forma creciente en los análisis. Así, Do-Levchenko (2005) plantean un caso de “economía política” en la que una apertura comercial sólo puede ser aprovechada por un número reducido de grandes empresas nacionales, aumentando su peso y poder, y las cuales, a su vez, pueden “pree-

rir” instituciones subóptimas para reducir el control sobre ellas, dando lugar a resultados negativos tanto en términos de eficiencia como de equidad. Y, desde la perspectiva de los efectos de la movilidad de capitales, estudios como Alfaro et al. (2005 a, 2005 b) apuntan a la “calidad de las instituciones” como el elemento destacado que establece diferencias relevantes en los resultados.

2.5. Nuevos desarrollos: comercio, inversión y organización multinacional en un mundo global

También se desprende de estos últimos argumentos la necesidad de tratar de forma integrada los aspectos comerciales, de inversiones y de organización de las empresas, con más facilidad que nunca para “multinacionalizar” sus actividades. Ello ha generado la aparición de fenómenos como la “partición de la cadena de valor”, la “desintegración de la producción” o la “especialización vertical”. En particular, Feenstra (2004) explicita cómo la aplicación de los principios básicos del comercio a la distribución internacional de las tareas productivas en el interior de una empresa, conducen a resultados de las “ganancias del offshoring”, de deslocalizar determinados segmentos de actividad con resultados de mejora de la eficiencia de la actividad productiva en su conjunto. Y el hecho de que las economías emergentes vayan accediendo de forma creciente a fases del proceso de producción de creciente cualificación conduciría al resultado de que en esos países el grado de cualificación necesaria tiende a aumentar. Sin embargo, lo mismo sucede en los países industrializados a medida que se “deslocalizan” los segmentos que son de relativamente “menor sofisticación”.

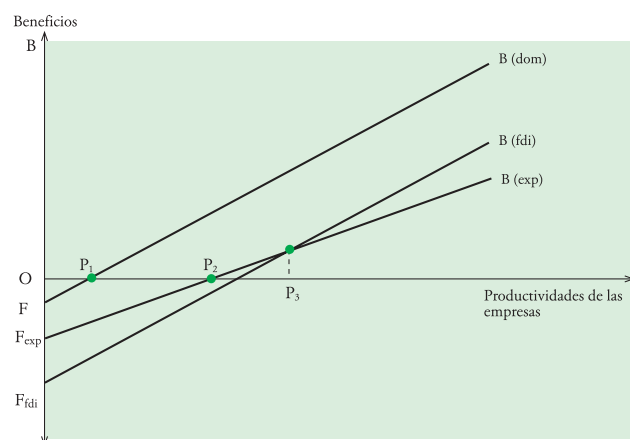
En los enfoques modernos de comercio internacional, basados en el análisis microeconómico y las diferencias en el comportamiento de empresas en el interior de cada sector, se señala cómo la inserción internacional, por un lado,

favorece a las empresas más eficientes o competitivas, al permitirles aumentar sus ventas en los mercados globales, pero, al mismo tiempo, acentúan la presión competitiva sobre las empresas menos eficientes, con lo que éstas pueden verse obligadas a cerrar. Nuevamente la internacionalización o globalización podría tener un “efecto selección” a favor de las más eficientes, pero en detrimento de la supervivencia de otras.

Los factores relevantes para elegir entre estas opciones tienen que ver con las diferencias salariales, la importancia de contar con unos “servicios centrales”, o las ventajas de contar con la propiedad (entre ellas, superar las imperfecciones de los “contratos incompletos”, en los que es prácticamente imposible prever y resolver por anticipado todas las contingencias que puedan darse entre las “partes contratantes”, dejando unos márgenes a la interpretación o al “oportunismo” que puede lastrar las relaciones mercantiles, haciendo preferibles fórmulas en las que el titular de un activo estratégico mantiene la “propiedad” y el “control” del proceso, en vez de cederlo contractualmente a un tercero.

Un análisis que resume varios de los ingredientes de desarrollos recientes es el de Helpman-Melitz-Yeats (2004). El realista punto de partida es que las empresas pueden y suelen tener productividades diferentes, por muy diferentes razones- tecnológicas, organizativas, de talento empresarial o motivación laboral, etc. Asimismo, como ya vimos, es habitual la presencia de un coste fijo, F , en las industrias que producen artículos diferenciados. Pero es también realista postular que entrar en mercados exteriores requiere otro coste fijo adicional, $F(\text{exp})$ - asociado a establecer una red de comercialización, publicidad y servicio postventa en el mercado extranjero. Finalmente, a los costes fijos asociados a establecer una filial en el extranjero, mediante FDI –que incluyen establecer una planta productiva– les denominaremos $F(\text{fdi})$.

Figura 2.5. Multinacionalización, comercio e inversión extranjera.



Fuente: Elaboración propia.

La Figura 2.5. muestra en el eje vertical los beneficios de cada opción en función de la productividad de la empresa, representada en el eje horizontal, de forma que las empresas más eficientes son las situadas más a la derecha. La línea $B(\text{dom})$ muestra cómo varían con la productividad de cada empresa los beneficios asociados a vender sólo en el mercado doméstico o nacional, partiendo de un beneficio negativo igual al coste fijo en el caso de “productividad nula”. Ello implica que las empresas de productividad inferior a P_1 no podrán obtener beneficios positivos y tendrán que cerrar.

En la misma figura se muestran los beneficios *adicionales* derivados de exportar mediante la línea $B(\text{exp})$. Nuevamente suponemos que las empresas más eficientes tienen más beneficios en los mercados de exportación, pero para acceder a ellos hay que incurrir en el coste –de cierta importancia, como saben todos los que lo ha intentado– $F(\text{exp})$. La línea $B(\text{exp})$ tiene menos pendiente en la medida en que los bienes que se exportan deben incurrir –además de en un coste fijo – en unos costes variables– asociados a la protección o costes de transporte. Finalmente, los beneficios *adicionales* asociados a una FDI se muestran por $B(\text{fdi})$, con

un fijo que suponemos más elevado, $F(\text{fdi})$, pero “ahorrand” los costes variables adicionales de transporte y aranceles.

La lectura de la figura 2.5 es que de las empresas cuya productividad les permite producir –las situadas a la derecha de P_1 – las comprendidas entre P_1 y P_2 se limitarán a abastecer el mercado interno, ya que no podrán obtener beneficios adicionales ni exportando ni mediante FDI. Y de las que se internacionalicen –las situadas en productividad a la derecha de P_2 – las más eficientes –las situadas a la derecha de P_3 – podrán asumir el mayor coste de la FDI mientras que para las ubicadas entre P_2 y P_3 la exportación será el mecanismo adecuado.

En la medida en que la pendiente de $B(\text{exp})$ depende de los costes del comercio exterior, y en la medida que $F(\text{fdi})$ es mayor cuanto más importantes son las economías de escala –a las que se renuncia al fragmentar la producción– esta sencilla formulación encaja con las intuiciones –y datos– de cómo, en los casos de menos costes de comercio y más potencial de las economías de escala, las exportaciones son la vía preferente, siendo la FDI una mejor opción en los casos opuestos.

Y de forma muy importante, la “nueva teoría del comercio internacional” –que realmente supone una integración de los aspectos de comercio, inversión y organización– analiza como, incluso en el interior de un sector o industria, las diferencias (de productividad, asociadas a diferencias en innovación, creatividad, organización, logística, etc.) pueden conducir a unas empresas a abastecer sólo el mercado nacional, mientras otras tienen capacidad para afrontar la internacionalización bien sea mediante exportaciones bien sea mediante “offshoring” –por medio de FDI o externalizando (outsourcing internacional). Esta dimensión “intrasector” de la capacidad competitiva es al menos tan importante como la tradicionalmente analizada “entre sectores”.

No faltan estudios, como Desai et al. (2005) que detectan complementariedad en actividad y salarios, entre las actividades en el exterior de una empresa y las domésticas. Responderían en buena medida a “causas comunes” como la mayor inversión y mayor I+D.

2.6. Teorías y realidades (II)

En el ámbito específico de Europa, ya se mencionó en la sección 1 el planteamiento de Blanchard (2005) acerca de la capacidad de las empresas y las sociedades de hacer frente a las alegadas crecientes “turbulencias” de los mercados globales, que originarían alteraciones entre los ámbitos en los que se pierde competitividad y empleo y los ámbitos en los que eventualmente se ganaría. Ello pondría a prueba la efectividad tanto de los sistemas de mercado para efectuar esta reestructuración, como de las instituciones (protección empleo, cobertura desempleo, etc.) y políticas públicas dirigidas a facilitar y suavizar este reajuste y a absorber sus costes sociales.

Entre las cuestiones que se plantean están si las “reasignaciones” se producen entre industrias o regiones o, más bien, en el interior de industrias o regiones. Los datos para Francia muestran escasas variaciones entre 1985 y 1995 de los datos de “destrucción de empleo” y “creación de empleo”. Aunque, como señala Blanchard, el indicador de variabilidad de las ventas sí muestra un incremento sostenido en el tiempo en las últimas décadas, planteando las “lecturas” que permiten “reconciliar” la mayor variabilidad en los datos desagregados de ventas con la relativa inercia de los datos de ocupación.

A este respecto, Comin-Philippon (2005) insisten en el papel de la competencia en los mercados de productos, resaltando el papel de las desregulaciones –tanto para incrementar la competencia y la volatilidad como para los casos en los que se produce una resistencia a la pérdida de posi-

ciones protegidas– (tema sobre el que volveremos en la sección siguiente). Asimismo, estos autores resaltan el posible papel de una mayor “competencia vía I+D” que –dado su componente de riesgo– podría explicar variaciones en las posiciones relativas de las empresas, en ventas y beneficios. Acemoglu, en su comentario a este trabajo, resalta el papel más amplio de las actitudes en la asunción de riesgos.

Otros enfoques hacen referencia a las diferencias en las cualificaciones específicas entre los empleos en declive y los emergentes, un tema central en el que nuevamente factores como la formación, su tipología y horizonte (formación continua, interacción entre sistema formal y “on the job” como mecanismos de acumulación de capital humano, como ya planteaba Robert Lucas) tienen un papel central. Ciertamente, en este punto, eficiencia y equidad pueden ser antagonistas o complementarios en función de los planteamientos institucionales y sociopolíticos.

Ello nos conduce a considerar, como haremos en la sección 3, el papel de la educación y el funcionamiento del mercado de trabajo como mecanismos clave en los efectos de la globalización sobre un país.

2.7. Movimientos de factores: capitales, transferencia de tecnología, migraciones

Varios países han prosperado imitando abiertamente las innovaciones tecnológicas de otros. Al margen de debates legales o éticos, la cuestión que se plantea es el papel y los mecanismos de la “difusión tecnológica internacional” o transmisión internacional de conocimientos y posibilidades tecnológicas como mecanismo relevante en la economía internacional y sus efectos. ¿Cuán rápida y completa es la difusión tecnológica internacional?. ¿A través de qué canales se transmite?. ¿En qué medida depende un país de recibir esta difusión tecnológica?. ¿Cuáles son los requisitos

para absorberla o beneficiarse de ella?. ¿Tiende esta difusión a generar convergencia o divergencia entre países?

Aunque los estudios empíricos han tenido dificultades –como resume Keller (2004), y para algunos puntos Comin et al. (2006)– cabe plantear cuestiones como:

- a) El papel de las importaciones en la difusión tecnológica. Una posible explicación sería que los productos importados y, especialmente, los “inputs intermedios”, incorporan innovaciones tecnológicas cuya “absorción” se facilita por un mayor comercio. Otro mecanismo trata de correlacionar la evolución de la productividad de un país con los gastos en I+D del propio país y de los países con los que comercia.
- b) El papel de las exportaciones en la difusión tecnológica. Es un mecanismo muy debatido, cuya interpretación tal vez más sugestiva sea en términos de “aprendizaje mediante las exportaciones” (“learning-by-exporting” con vocación de asimilarse al “learning by doing”) en forma del esfuerzo adicional de calidad y competitividad necesario para estar en condiciones de exportar a los duros mercados exteriores.
- c) Inversión extranjera y productividad. Ya se ha señalado que una determinada parte más “específica” de la tecnología de una empresa (“know how”, secretos industriales, etc.) no puede ser obtenida ni transferida por vías estrictamente comerciales, aunque sí por fórmulas de multinacionalización como la Inversión Directa Extranjera (IDE/FDI) que permitan transferir estos componentes, a veces esenciales, de una innovación o tecnología. De hecho, muchos países –y regiones– pugnan activamente por atraer FDI argumentando la utilización de polí-

ticas y recursos públicos por las esperadas ganancias de la absorción y difusión nacional o local de estas innovaciones en términos de más y mejores empleos y salarios y modernización tecnológica y crecimiento. En los últimos tiempos han sido muchos los estudios empíricos acerca del impacto de la FDI sobre la productividad y otras variables relevantes para evaluar el fundamento de estas estrategias así como una forma indirecta de medir los beneficios de la apertura internacional. Los resultados son heterogéneos. En los casos en los que se obtienen relaciones positivas entre FDI y productividad se puede deber a efectos de “racionalización” derivados de la expulsión del mercado de las empresas menos eficientes, o a la ubicación de las multinacionales en sectores de más alta productividad que la media de la economía o por su capacidad para atraer a los trabajadores más cualificados. Algunos estudios –por ejemplo Javorcik (2004)– obtienen evidencias positivas a través de difusión de mejoras tecnológicas a los proveedores locales de las multinacionales: estos mecanismos “verticales” entre las multinacionales y las empresas locales que contratan o se asocian con ella parecerían más efectivos que los “horizontales” entre una multinacional y las empresas locales del mismo sector.

Como consideración superpuesta a todo lo anterior debe insistirse en que, para que un país se beneficie de la difusión tecnológica, un requisito esencial es una adecuada “capacidad de absorción” de la que los menos desarrollados no siempre disponen, a menudo por deficiencias en el capital humano necesario para sacar partido de tecnologías cada vez más sofisticadas. Esto limitaría la posibilidad de sacar partido de esa mayor difusión tecnológica, al tiempo que resaltaría de nuevo la importancia del proceso de for-

mación de capital humano en los países en desarrollo. No obstante, también se señalan limitaciones a la difusión tecnológica (no sólo por la vía de la propiedad intelectual o industrial), así como la vulnerabilidad que para las estrategias de formación de capital humano supone la movilidad de éste. ¿Cómo se garantiza que los científicos y técnicos procedentes de países en desarrollo «resistan» la tentación de trabajar en países desarrollados, frecuentemente con más medios y mejores condiciones económicas y profesionales?. En estas líneas iría una posible explicación de que a veces se obtengan resultados de convergencia sólo para los países en lugares medio-altos - que disponen de una razonable capacidad de absorción por la cualificación humana y un adecuado entorno - mientras que otros países más alejados o en peor posición de cualificación e “infraestructura social” para la absorción no se beneficiarían de la potencial difusión tecnológica (aunque las innovaciones estuviesen en Internet disponibles por igual para todos), generándose “divergencias” respecto a los avanzados y a los medios-altos que sí convergen.

Asimismo, en el caso de movilidad de personas se debaten los efectos de los flujos migratorios, así como de la “llegada de servicios del trabajo” de actividades de “outsourcing de servicios”. La argumentación más directa conduciría a esperar presiones a la baja sobre los salarios del “trabajo nacional” equivalente al factor inmigrado (típicamente trabajo menos cualificado en muchos flujos migratorios y de alguna cualificación en casos de “outsourcing de servicios”) y subsiguientes beneficios para la retribución del capital y otros factores complementarios. Pero de nuevo es preciso en el “mundo real” desagregar para evaluar cuáles son los factores realmente “sustitutivos” y “complementarios” (especialmente entre tipos de cualificaciones y otros aspectos del factor trabajo) del factor móvil que aumenta con las migraciones. Así, de los estudios que quieren desdramatizar los efectos del “outsourcing en servicios” –Bhagwati et al.

(2004), Amiti-Wei (2005, 2006)– además a su limitada importancia cuantitativa neta –señalando cómo India es a la vez fuente y destino de servicios “externalizados”– se incide en su papel beneficioso para los factores complementarios con los servicios externalizados: en la medida que ello permite reducir significativamente costes en algunas actividades de los países que “externalizan” (y que pueden ser tanto empresas de servicios sofisticadas intensivas en capital humano, como empresas de consultoría u hospitales, como empresas más de distribución o incluso servicios públicos) los efectos positivos podrían “difundirse” más ampliamente, además de propiciar una reasignación de recursos hacia usos más productivos y valorados. Así, Amiti-Wei (2006) atribuyen un 11% del crecimiento de la productividad en Estados Unidos entre 1992 y 2000 al “offshoring” de servicios, superior al 5% de crecimiento de la productividad que se derivaría del “offshoring” de inputs materiales.

2.8. Efectos dinámicos: crecimiento, desigualdad y pobreza

El debate sobre la convergencia o divergencia entre los niveles –y tasas de crecimiento– de renta y bienestar entre países y territorios en función del grado de inserción en la economía mundial, es una de las dimensiones de la más amplia discusión acerca del impacto de las estrategias de internacionalización sobre el crecimiento o desarrollo. Easterly (2005), Ventura (2005) y Tugores (2005) examinan diversos aspectos de esta problemática.

Internacionalización, crecimiento y convergencia

Crecimiento, desigualdad y pobreza forman el “triángulo” objeto de enorme atención en los últimos tiempos al analizar el impacto de la globalización. Aunque ciertamente los aspectos dinámicos –entendi-

dos como el impacto a medio y largo plazo, no sólo sobre los “niveles” de las variables sino sobre su tasa de crecimiento— forman parte desde hace tiempo del análisis de la internacionalización. Recordemos que “La Riqueza de las Naciones” de Adam Smith ya era un alegato a favor de la libertad comercial —interna y externa— como vía para la prosperidad, para conseguir “La Riqueza de las Naciones”. Y Alfred Marshall afirmaba que las raíces del crecimiento se encuentran en el comercio internacional.

Recientemente, la literatura empírica sobre las relaciones entre internacionalización y crecimiento es enormemente voluminosa. Un trabajo ya clásico de Sachs-Warner (1995) concluía que los países abiertos tenían una tasa de crecimiento superior a los no abiertos, y, además, entre ellos el proceso de “convergencia” era efectivo. Las críticas surgieron entre otros desde estos puntos de vista: a) por un lado, la “convergencia” entre países o territorios sólo se mantenía cuando estos pertenecían a un espacio económico con similar grado de desarrollo económico y/o institucional, pero se convertía en “divergencia” cuando se buscaban relaciones entre países con niveles de desarrollo muy heterogéneos; y b) metodológicamente, era difícil encontrar “variables independientes” explicativas de diferencias de crecimiento que pudiesen ser consideradas como “exógenas” (Rodríguez-Rodrik, 2000, sistematizaron con crudeza esta crítica).

Estudios más recientes, como los de Dollar-Kraay (2004) introducen refinamientos econométricos para evitar en lo posible las críticas, con la conclusión general de que la inserción en la globalización parece conducir —estadísticamente— a mejores resultados que su ausencia. Los indicadores que utilizan para clasificar los países —reducción de barreras comerciales y/o incremento de flujos comerciales— se prestan asimismo a críticas.

Globalización, desigualdad y pobreza

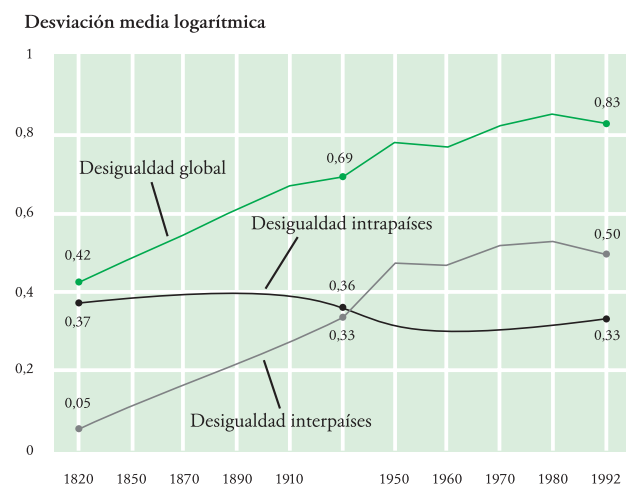
Es una de las cuestiones más estudiadas en la actualidad, configurando la reducción de la pobreza el explícito primero de los “Objetivo del Desarrollo del Milenio”. En los estudios de Dollar-Kraay, asimismo, se concluye que la inserción en la economía global no empeora la pobreza —definida, en ese caso, como la renta o ingreso del 20% inferior de la población— pero éste es un resultado que se obtiene como “promedio” de casos en los que sí aumenta (entre ellos Brasil o Colombia) y otros en los que disminuye (Tailandia y Malasia). En el caso de China, la desigualdad aumenta, pero en términos absolutos el número de personas por debajo de los umbrales de pobreza de 1 ó 2 dólares/día se ha reducido drásticamente, “arrastrado” por el crecimiento enorme (aunque desigual) de ese país. Éste es un ejemplo de cómo la definición precisa que se esté utilizando influye en los resultados. Este mensaje es análogo al optimismo de Bhagwati, según cuyo argumento “en dos etapas”: a) la internacionalización es la forma más segura de crecer, y b) crecer es la forma más segura de reducir la pobreza.

Bourguignon-Morrison (2002) han separado la evolución de la desigualdad global entre su componente de “desigualdad en el interior de grupos de países” (desigualdad *intra*) y el de “desigualdad entre grupos de países” (desigualdad *inter*). Los datos representados en la figura 2.6 muestran cómo la principal fuente de desigualdades ha pasado a ser con el tiempo la “*inter*” - mientras que inicialmente era la “*intra*”.

Al discutir las causas subyacentes a esta evolución de los indicadores, Lindert - Williamson (2004) señalan cómo durante el siglo XIX los países participantes en la globalización obtendrían ganancias a expensas de los no participantes (y de los “condenados” a actividades extractivas, en la terminología de Acemoglu et al., 2004), por efecto de los movimientos de personas y mercancías. En la primera mitad del siglo XX habría sido el proteccionismo el que

habría ampliado las brechas entre países, al tiempo que en el interior de los países las incipientes políticas sociales asociadas a la emergencia de los sindicatos y la socialdemocracia habrían revertido el proceso de crecientes desigualdades internas. En la segunda mitad del siglo XX ambos tipos de desigualdades habrían crecido, pero más moderadamente que en fases anteriores.

Figura 2.6. Evolución de la desigualdad inter e intrapaíses, medida por el índice de Theil.



Fuente: Adaptado de Banco Mundial (2005), a partir de los datos de Bourguignon-Morrison (2002).

2.9. Globalización y “políticas complementarias”

El vínculo entre los temas tratados en esta sección y la anterior –así como, en buena medida, los aspectos más concretos tratados en la siguiente– es el estudio acerca de las “condiciones de entorno” o “políticas complementarias” necesarias para que la apertura o inserción en la economía internacional o global pueda dar lugar a resultados económica y socialmente positivos. Desde hace algún tiempo, hemos propuesto utilizar la matizada expresión de que la

apertura económica tiene “efectos netos potencialmente positivos” para referirnos a la necesidad de diversas políticas complementarias –microeconómicas, macroeconómicas, institucionales, estructurales, sociales– para que los efectos positivos además de ser “potenciales” se transformen en “efectivos”, pudiéndose ver “disipados en ausencia de esas políticas o reformas”. Asimismo, el término “neto” apela a la ya reiterada constatación de que procesos complejos como éstos tienen siempre “ganadores y perdedores” y que unos efectos netos positivos son la base para redistribuciones –cuyo alcance corresponde decidir al conjunto de la sociedad a través del proceso político– que permitirían mejoras “paretianas” (lo que no garantiza que efectivamente se implementen).

Las argumentaciones acerca de cómo la apertura requiere “políticas complementarias” para ser positiva para el crecimiento incluyen estudios como el de Chang et al. (2005) que incorporan a la muestra de países estudiados tanto industrializados (entre ellos España) como en desarrollo. Un aspecto importante de este estudio es que analiza explícitamente las “complementariedades” entre esas medidas o políticas. Entre las “áreas de reforma” examinadas se incluyen: inversión en capital humano; profundización financiera; (in)estabilidad macroeconómica en precios, e infraestructuras públicas. Asimismo, se consideran las reformas que normalmente requieren (incluso) más tiempo –a veces denominadas “de segunda generación”– como las referentes a cuestiones de “governance”, flexibilidad del mercado de trabajo, flexibilidad en la entrada de empresas y flexibilidad en la salida de empresas.

Las complementariedades entre apertura comercial y mejoras educativas, fluidez de provisión de crédito y mejoras en tecnología de comunicaciones aparece contrastada. Los autores vinculan estas complementariedades a la mejora de la “competitividad” de las empresas nacionales, especialmente necesaria cuando se amplía el ámbito de competencia

efectiva. Y lo mismo sucede con la complementariedad entre apertura y las reformas en materia de gobernabilidad, y flexibilidades en el mercado laboral y en la entrada de empresas. Como también es relevante la conclusión de que en ausencia de algunas de estas reformas la apertura puede presentar efectos negativos, si su impacto negativo sobre unos sectores no puede ser compensado ágilmente con las mejoras en otros. Como tiende a constatarse, las mejoras relevantes que produce la simultánea puesta en marcha de estas reformas cuya complementariedad comentamos.

3.

Algunos mecanismos de interacción entre competitividad y cohesión social

Revisaremos a continuación algunas partes del análisis económico bien conocidas, a las que la perspectiva de buscar la presencia de factores de contraposición o complementariedad –o en qué casos una u otra– entre competitividad y cohesión social añade una dimensión novedosa o relevante. Consideraremos algunos casos en los ámbitos macroeconómicos (monetarios y fiscales), temas de educación e innovación, problemas del mercado de trabajo, y cuestiones relativas al entorno institucional y social. De estas amplias problemáticas nos centraremos aquí en algunos casos en los que las interrelaciones entre eficiencia y equidad pueden tener especial incidencia. Se trata de dimensiones o variables normalmente ya presentes en los índices de competitividad más destacados⁴, pero en los que cabe acentuar las complementariedades entre eficiencia y equidad.

Observaremos como, en varios casos, situaciones asimétricas, que pueden implicar problemas de equidad o cohesión social, tienen un efecto gravoso sobre la eficiencia y la competitividad, requiriéndose, por tanto, medidas que mejoren simultáneamente la equidad y la eficiencia, aunque reconocidamente en varios casos existen intereses a corto plazo –vinculados al “statu quo”, especialmente a los “beneficiarios de las asimetrías”– que dificultan estas mejoras complementarias en eficiencia y cohesión.

4 Entorno macroeconómico, instituciones públicas, tecnología e innovación son los tres ingredientes básicos del “Growth Competitiveness Index” del WEF, como vimos en la sección 1, y otros conceptos que trataremos más detallados o elaborados aparecen tanto en el “Global Competitiveness Index” de esta entidad como en los “principios” de las elaboraciones del IMD.

3.1. Estabilidad macroeconómica: Inflación

El impacto negativo de la inflación sobre la competitividad parece claro en términos directos de encarecimiento relativo. Pero los procesos inflacionistas tienen, asimismo, una importante dimensión de cohesión social, ya que afectan al poder adquisitivo relativo de los proveedores de bienes y servicios, de las personas y grupos que conforman una sociedad. Ciertamente, la formación de precios es un proceso complejo en el que intervienen decisiones de millones de consumidores y miles de empresas. Cada persona intenta maximizar los precios de los bienes o servicios que vende o suministra (incluido el propio trabajo, por supuesto) al tiempo que trata de adquirir los bienes y servicios que requiere para consumir o producir al precio más bajo. Cada persona tiende a creer que es legítimo y merecido cualquier incremento en el precio que percibe, y tiende a percibir cómo injustificado, o incluso abusivo, las subidas de precios que tiene que pagar. La consideración de “oportunistas” y/o abusivos de algunos de los comportamientos ajenos deteriora las nociones de responsabilidad social o colectiva –asociada a la cohesión– “legitimando” subjetivamente análogos comportamientos. En algunos ámbitos, la competencia “disciplina” la evolución de los precios. En otros, deberían ser las regulaciones las que impusiesen criterios de racionalidad y equidad. En sociedades con asimetrías más notables en la capacidad de negociación y en la “autolimitación”, los precios tienden en promedio a subir más, deteriorando al final la competitividad del conjunto. En los casos en los que la disciplina procedente de la competencia y/o de la regulación impacta de forma diferente o asimétrica en diversos grupos o sectores de la economía y la sociedad, esta asimetría, al tiempo que merma la equidad, distorsiona la eficiencia y la competitividad. Es una dimensión en la que la falta o insuficiencia

de “cohesión” acaba generando más inflación, con la subsiguiente pérdida de competitividad.

3.1.1. Diferenciales de inflación y dualidad de inflación

La persistencia de diferenciales de inflación en el seno de una unión monetaria como la zona euro ha sido más profunda de lo que se esperaba. España es uno de los países más negativamente afectados por una inflación superior a la media de la zona euro, área que supone en torno al 60% del comercio exterior español. Como se mencionó en la sección 1, citando nuevamente a Rogoff (2005), cualquier noción de competitividad incorpora el ingrediente de “precios o costes relativos internacionales”, en el que un diferencial de inflación no corregido por el “tradicional” ajuste cambiario supone una apreciación real y, por tanto, un deterioro de la competitividad-vía precios.

El hecho de que sea acumulativo agrava su impacto. En 2004, el Banco de España registra una “apreciación del tipo de cambio real” de España frente a la zona euro del 8% desde 1999 (Informe Anual 2005, p.28). El Cuadro 3.1 resume cómo se han alterado las pautas relativas de evolución del tipo de cambio nominal y de los precios relativos, mostrándose antes del inicio del euro la “tradicional” pauta de depreciación nominal que tendía a contrarrestar el empeoramiento de los precios relativos, sustituida tras la vigencia del euro por una estabilidad nominal no correspondida por la “desaparición” del diferencial de precios relativos. El resultado es una pérdida de competitividad entre 6 y 8 puntos, según el indicador elegido, que no parece corregirse según los datos más recientes.

Cuadro 3.1. España: competitividad respecto a la zona euro¹

	1990	1999	2004
Componente nominal	128,7	100	100
Índice medido con:			
Precios al Consumo	113,1	100,3	105,8
Costes Laborales Unitarios	n.d.	100,4	108,6

1. Un aumento implica un deterioro de la competitividad y una disminución una mejora (base 100 para primer trimestre de 1999).

Fuente: Banco de España, Cuentas Financieras de la Economía Española, III.7 Índices de Competitividad de España; en www.bde.es (actualización de 20 de octubre de 2005).

Pero, como tantas veces, el diferencial de inflación es una “cifra promedio” que –siendo preocupante– puede tener causas que incrementen su efecto perjudicial. En especial, se ha vinculado el diferencial de inflación a la denominada “inflación dual”: véase, además de Rogoff (2005), el capítulo 15 de SEBE (2005).

La dualidad de inflación se refiere al diferente impacto sobre bienes y servicios “expuestos al comercio internacional” (“traded” o “tradables” o, en la traducción menos mala, “comerciables” internacionalmente) respecto a los protegidos o exentos de esa competencia (“non traded”, no comerciables). Ya se mencionó en la sección 1 el papel del “tipo de cambio real” entre “comerciables” y “no comerciables” como cada vez más relevante en economías abiertas globales, a efectos de asignación de recursos y pautas de gasto. Análisis de problemas tan diversos como los desequilibrios externos de Estados Unidos - por ejemplo, Obstfeld-Rogoff (2005), o el impacto de la apertura a la economía global de países en desarrollo –por ejemplo Tornell et al. (2004)– detectan en esta distinción un papel decisivo.

Pero, inicialmente, la interrelación entre dualidad y diferencial se ha intentado utilizar para argumentar el carácter “benigno” de la apreciación del tipo de cambio real, apelando al efecto Balassa-Samuelson. Según éste, un país con rápido crecimiento de la productividad en su sector de “comerciables” podrá elevar los salarios en ese sector, extendiéndose la mejor retribución del trabajo al conjunto de la

economía - incluidos los productos no comerciables, que verán subir sus precios. La mayor inflación resultante –y la subsiguiente apreciación real– se consideraría un mero “efecto colateral” de un fenómeno positivo como la mejor “performance” del país. Pero esta explicación se basa en diferencias de productividad en el sector comerciable, que no se constatan en la economía española. Más bien lo contrario (volveremos sobre ello más adelante): la evolución de la productividad es precisamente uno de los puntos débiles de la economía española.

Por el contrario, la dualidad de la inflación se traduce en diferencial de inflación cuando la “disciplina” que la competencia internacional impone al sector comerciable no se ve correspondida por la evolución de precios en el sector no comerciable. En épocas de bonanza económica, sobre todo si el gasto permite elevar los precios de los no comerciables en un grado perceptiblemente superior a la evolución de los comerciables, la dualidad se traduce en inflación diferencial, ya que el IPC u otras medidas “promedio” de inflación suelen suponer revisiones de salarios y otros ajustes que pueden ser absorbidos por los precios en alza de los no comerciables, pero deterioran la posición de los sectores comerciables. En épocas de crecimiento es cuando es más notorio este papel distorsionador de la “dualidad creadora de diferencial” de la asignación de recursos en contra de los “comerciables”, propiciando un “modelo económico” con ingredientes, como veremos, de “rent seeking”, adverso a la “igualdad de reglas del juego” y, al menos en esa medida, a la cohesión social.

De hecho, los análisis más recientes y solventes sobre los orígenes del diferencial de inflación también apelan a su interacción con la dualidad. Un modelo económico basado en la demanda más dinámica de “no comerciables” (vivienda, entre otros) junto con determinados factores institucionales como rigideces reales, actuaría como generador de los diferenciales (López-Salido et al. 2005).

Estos autores ofrecen la descomposición del diferencial de inflación que muestra el Cuadro 3.2. En él, además, se desagrega la evolución de los precios finales en sus componentes atribuibles a salarios, productividad y márgenes de beneficios.

Cuadro 3.2. Diferencial de inflación dual¹

Diferencial de inflación =	diferencial en comerciables +	Inflación dual
1,2	0,8	0,4
Salarios	0,4	0,1
- Productividad	0,1	- 0,4
Márgenes	0,3	0,7

1. El término inflación dual recoge la divergencia entre la inflación entre ambos tipos de sectores multiplicada por el peso de los no comerciables en el gasto.

Fuente: López-Salido et al. (2005), basado en datos del Banco de España

De este cuadro cabe destacar, por un lado, la insuficiencia de la productividad en comerciables para mantener la competitividad; pero, asimismo, el peso de los márgenes, especialmente en la inflación dual, que sí refleja menos presión competitiva en el sector no comerciable. La “asimetría” en las exigencias o “reglas del juego” en ambos sectores tiene pues un efecto adicional de deterioro de la competitividad global del país.

Además de este resultado general, cabe señalar dos aspectos distributivos específicos con repercusiones sobre la equidad o cohesión.

Por un lado, como es inmediato, los problemas de competitividad para el sector “expuesto”, con una asimetría importante respecto al “no expuesto”, se traducen en dificultades del sector exportador, que se reflejan en los datos de la evolución de los márgenes de rentabilidad, como muestra el Cuadro 3.3. El deterioro de la “rentabilidad relativa de las exportaciones” en España se asocia a la época de crecimiento más rápido que en Europa –debido sobre todo a la demanda de “no-comerciables”– y cuando la herramienta del tipo de cambio ya no está dis-

ponible para “restablecer” cierta simetría entre ambos tipos de sectores.

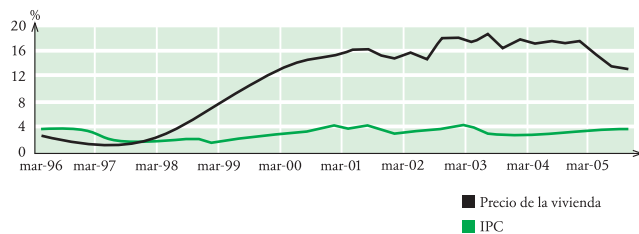
Cuadro 3.3. Indicadores de rentabilidad de las exportaciones

	Total de la economía		Manufacturas	
	1993-98	1999-2004	1993-98	1999-2004
Márgenes de exportación	0,8	-1,1	0,4	-1,2
Rentabilidad relativa exportaciones	-0,1	-1,8	0,6	- 0,9
Margen unitario	0,9	0,7	-0,2	-0,3
Comparación España/UE				
Márgenes relativos exportación	0,8	0,0	- 0,4	- 1,3

Fuente: Adaptado de Servicio de Estudios del Banco de España (2005).

Por otra parte, como señala Bernanke (2005), que la inversión se canalice por esta vía en vez de en maquinaria y equipamiento es una forma de limitar o ralentizar la adopción del “progreso técnico incorporado”. Ello, naturalmente, además del conocido debate acerca de la creciente “tensión” sobre la situación financiera de las familias con créditos hipotecarios que suponen un gravamen elevado (en comparativa internacional) y con perspectivas de fragilidad anunciadas por analistas solventes, comenzando por el Banco de España. La figura 3.1 muestra el diferencial de evolución de los precios de la vivienda y el IPC (que no incluye gastos de adquisición de vivienda en propiedad –considerados como inversión– ni autoconsumo, por lo que, paradójicamente, entre 2002 y 2005 la ponderación de gastos de “vivienda” en el IPC ha disminuido), y el cuadro 3.4 –asimismo recogido de una reciente publicación del director del Servicios de Estudios del Banco de España– muestra la distribución de la carga financiera derivada de la vivienda por estratos de renta, emergiendo su carácter regresivo.

Figura 3.1. Precio de la vivienda e inflación en España
Tasas de crecimiento interanual



Fuente: Malo de Molina (2005) a partir de datos del Ministerio de Fomento, Ministerio de la Vivienda, INE y Banco de España.

Malo de Molina (2005) resume la situación, señalando, asimismo, cómo la situación es más delicada para los hogares con menos ingresos. Así, para las familias con deudas, la ratio de los pagos periódicos sobre la renta familiar tiene una mediana del 15,2%, que se eleva al 31,8% para el estrato del 20% de rentas más bajas, siendo asimismo para estas familias la deuda respecto a la renta familiar del 129,5%, frente a un 73,3 de mediana.

La conclusión que emerge es que el diferencial de inflación deteriora seriamente la competitividad, al tiempo que sus causas más probables, especialmente en el ámbito de los

no-comerciables (vivienda y otros) apuntan a problemas de equidad (por la notable asimetría con la que se asume el impacto de una mayor competencia europea y global) y de cohesión social (por las dificultades en el acceso a la vivienda de las jóvenes generaciones y, en todo caso, por el gravamen y eventual fragilidad de la situación financiera de segmentos importantes de las clases medias y bajas). Por tanto, sus implicaciones podrían alcanzar no sólo a la cohesión expresada a través de la distribución de la renta, sino de aspectos de creciente análisis de “cohesión o equidad intergeneracional”, sobre los que volveremos en los epígrafes siguientes.

3.2. Algunas dimensiones de las políticas fiscales

Respecto al papel de las políticas fiscales, ya se mencionó en la sección 1 (al hilo del trabajo de Alessina-Angeletos) su papel central como causa, y a la vez resultado, de las preferencias, creencias o percepciones de una sociedad acerca de la equidad. Asimismo, en ese mismo ámbito de las políticas fiscales son habituales las argumentaciones acerca de la pérdida de capacidad de maniobra que supone la globalización. La creciente movilidad de capitales dificulta su grava-

Cuadro 3.4. Carga financiera por estratos de renta

Características de los hogares	Ratio de Pagos por deudas/ Renta del hogar		Ratio de deudas/ Renta del hogar	
	MEDIANA (%)	Porcentaje de hogares con ratios superiores a 40%	MEDIANA (%)	Porcentaje de hogares con ratios superiores a 3
Todos los Hogares con deuda	15,2	7,2	73,3	8,6
Percentil de renta				
Menor de 20	31,8	30,2	129,6	34,2
Entre 20 y 40	20,8	14,8	88,0	13,7
Entre 40 y 60	17,2	6,0	87,7	8,6
Entre 60 y 80	14,3	3,7	73,7	4,8
Entre 80 y 90	11,0	1,7	62,6	2,0
Entre 90 y 100	8,6	1,2	64,4	1,6

Fuente: Malo de Molina (2005), a partir de datos del Banco de España (Encuesta Financiera de las Familias).

men –y propuestas para “internacionalizar” la fiscalidad no tienen marco político suficiente. Y la “competencia a la baja” para atraer inversiones añade otra fuente de dificultades para allegar recursos para financiar las necesidades de gasto social distributivo y/o garante de la equidad-cohesión social, entre otras cosas por los profundos cambios en la “división internacional del trabajo” que este mismo proceso genera. Industrias y territorios se ven afectados, reclamando los (negativamente) afectados a los poderes públicos las medidas de ajuste y compensación que gravitan sobre las cuentas públicas. Además del problema de equidad en la distribución de las cargas fiscales, aparece el problema del límite sociopolítico al aumento de la presión fiscal. Esta es la esencia de la denominada “paradoja de Rodrik”.

En los análisis de competitividad se incorporan tanto criterios de nivel del gasto, de presión fiscal, de la deuda, o del déficit público (con sus necesidades de financiación a veces planteados como competitivas o “desplazadoras” –mediante el “crowding out”– de proyectos privados), pero también otros referidos a la composición de los gastos públicos o de la tipología de los impuestos. No son neutrales, ni las categorías de gasto ni las formas de imposición. Entre otras cosas, se discute su carácter “productivo”, aunque existen diversidad de interpretaciones al respecto.

En el marco europeo, la puesta en marcha de la Unión Monetaria elimina del “arsenal de instrumentos macroeconómicos” las políticas monetaria y cambiaria, con lo que aparecen nuevas demandas y tareas de la política fiscal, que se trata de encorsetar con el Pacto de Estabilidad y Crecimiento (de origen no solo “ideológico”, puesto que también pretende evitar “externalidades negativas” de los déficits de uno sobre la moneda y los tipos de interés compartidos). Pero, sin entrar en el debate sobre las dificultades de este Pacto, también es inmediato que la ausencia de los instrumentos de política monetaria o cambiaria en el ámbito estatal o nacional hace gravitar más demandas y eventua-

les responsabilidades a las políticas fiscales. Así Galí-Monacelli (2005) realzan el adicional papel estabilizador de las políticas fiscales en una unión monetaria –presentando un eventual “trade off” con su tradicional función de provisión de bienes públicos– destacando los aspectos positivos de esta dimensión de las políticas fiscales en uniones monetarias con shocks asimétricos y rigideces de precios, como es el caso de la Unión Monetaria Europea.

Por todo ello, no puede simplificarse de forma maniquea la evaluación del impacto de las políticas fiscales sobre la eficiencia y la cohesión social. Ciertamente, a veces se presenta un sector público importante como un “lastre” que detrae recursos al crecimiento del sector privado, pero, de forma inmediata, se presentan los “contraejemplos” ya mencionados de los países nórdicos. Asimismo, se debate entre la efectividad de las inversiones pública con efectos externos positivos para el conjunto de la actividad privada, y la relevancia de un “gasto social” que proporcione las “redes de seguridad” adecuadas a sociedades celosas de su cohesión. Tanto en la sección 1 como más adelante en esta se comentan algunos de estos temas.

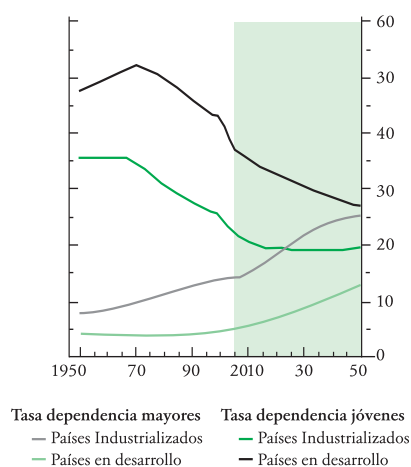
Recientemente, en los países avanzados, aparece otro objeto de preocupación con especial incidencia en el presente y futuro de las cuentas públicas: el envejecimiento de la población y los previsibles incrementos de pensiones que acarrea. Según proyecciones de Naciones Unidas, en el año 2030 las ratios de personas de más de 65 años respecto a las de edades comprendidas entre 20 y 64 se situará en el índice 34 en Estados Unidos (ahora es 21), 46 en la Unión Europea y 57 en Japón. En la medida en que este proceso se acentuará en las próximas décadas, parecería que la conclusión adecuada sería la necesidad de ir generando superávits que permitan afrontar en el futuro los mayores costes. En esta línea, uno de los motivos que ofrece el WEF para el liderazgo de Finlandia en su ranking de competitividad

2005 es, precisamente, la nitidez con que estaría afrontando este problema (WEF, 2005, p.6).

La figura 3.2 recoge las previsiones de Naciones Unidas –en la versión que ofrece el FMI (2005)– acerca de la evolución de tasas de dependencia en los países industrializados y en desarrollo.

Figura 3.2 Evolución de la estructura de la población 1950-2050: tasas de dependencia.

Porcentaje de la población total



Fuente: Adaptado de FMI (2005).

El hecho de que en otros muchos países industrializados la tendencia esté siendo la de mantener déficits públicos que, en los últimos años, parece difícil contener –en Estados Unidos y en varios países importantes de la Unión Europea– sería motivo de preocupación desde esta perspectiva intertemporal e intergeneracional, ya que los compromisos futuros deberán ser afrontados por las nuevas generaciones, si no se reducen sustancialmente las prestaciones. El Fondo Monetario Internacional (2005) presenta datos acerca de cómo el aumento en el “grado de depen-

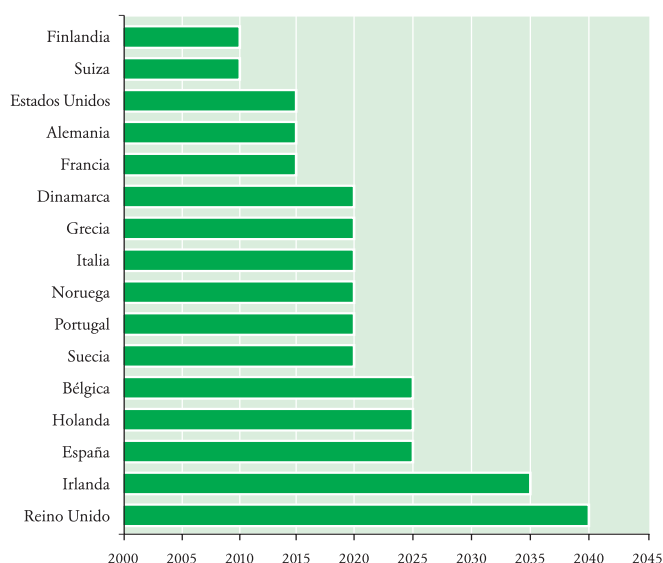
dencia” (porcentaje de la población de 65 o más años de edad) tiende a reducir el ahorro, aunque se debate la importancia del “efecto herencia” (y la incidencia de los gravámenes fiscales sobre ella). La “facilidad” con la que el sistema financiero internacional está financiando el endeudamiento de los países industrializados en su conjunto tiene, en esta dimensión, un rasgo a corregir. No sólo en términos de presente no parece eficiente –ni equitativo a escala global– que los recursos (en forma de ahorro excedente) vayan desde países emergentes a los países avanzados, sino que su impacto intergeneracional puede ser conflictivo.

En una línea tal vez más provocativa, Rajan (2005) presenta los datos referidos a Europa en términos de la “economía política” de la reforma del sistema de pensiones, esto es, si se considera necesario acometerlas no sólo para asegurar su viabilidad sino su sostenible financiación por las futuras (u hoy jóvenes) generaciones. La figura 3.2 muestra las proyecciones de en qué momento las personas “próximas a la jubilación” alcanzan mayorías políticas que pueden hacer inviable plantear cualquier reforma que implique revisiones sustanciales de “derechos (percibidos como) adquiridos”.

Se trata de temas abiertos y polémicos, pero que, a los efectos que ahora tratamos, incorporan simultáneamente consideraciones de eficiencia (optimalidad o no de la forma de financiar los desequilibrios externos de los países), competitividad (efectos de estos flujos sobre la evolución de los tipos de cambio y los flujos de mercancías que han de ser la “contrapartida” de los flujos de ahorro-inversión) y equidad-cohesión intergeneracionales e internacionales. Estas interrelaciones serán de creciente relevancia y no pueden seguir obviándose, conformando unos vínculos relevantes entre competitividad y equidad en esta doble dimensión apuntada, intergeneracional e internacional.

Figura 3.3. Envejecimiento y reforma pensiones

Año en el que los votantes de 50 o más años representarán el 50,1% del total



Fuente: Adaptado de Rajan (2005).

3.3. Movilizar todo el capital humano: Educación e innovación

Tradicionalmente, se ha considerado el sistema educativo como una pieza central para conseguir simultáneamente mejoras en la competitividad y en la cohesión social. Una mejor cualificación de las personas actúa en cualquier enfoque como un factor que incide positivamente en la competitividad. Los estudios econométricos de factores determinantes del crecimiento económico ratifican esta intuición. Y la aparición de Finlandia durante 2005 como líder simultáneo en el ranking de competitividad del WEF (2005), ya citado, y del ranking del Informe PISA sobre calidad de la enseñanza ha sido reveladora. Al mismo tiempo, en la mayoría de países, el acceso de niveles crecientes de educación ha tenido un papel de “mecanismo de movili-

dad social” importante. Ha permitido “movilizar” proporciones crecientes del capital humano de los países –entre ellos España, obviamente– al tiempo que permitía a personas de diversa procedencia acceder, gracias a los estudios, a posiciones sociales que sus antepasados no habían tenido.

Entre los países emergentes o en desarrollo, tanto el Informe del Banco Mundial (2005) ya reiterado, como el planteamiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (véase por ejemplo, Sachs, 2005), reiteran la importancia de mantener un acceso abierto al sistema educativo sin discriminaciones inequitativas como factor esencial de progreso y de mejora de la equidad simultáneamente.

Recientemente, esta simultaneidad de logros –en materia de competitividad y de cohesión social– está en entredicho. La degradación de la enseñanza en los niveles básicos en algunos países puede estar invirtiendo la mencionada tendencia histórica. Máxime cuando la respuesta de muchas familias ante esa reducción en la calidad es, si sus ingresos lo permiten, acudir a los segmentos del sistema educativo que se mantienen “a salvo” de la presión a la baja. Con ello, el deterioro de la cohesión social es importante, ya que en una economía basada en el conocimiento, las diferencias en ese activo se amplifican en diferencias de futuros ingresos y posiciones sociales.

Ciertamente, parece aplicable el análisis efectuado sobre las economías latinoamericanas, que, tras décadas de “muchísima comprensión y poca disciplina” bajo sistemas proteccionistas, habrían pasado a otra de “muchísima disciplina y poca comprensión” en la época de aplicación más rígida del “consenso de Washington”. Con la cronología invertida, también el sistema educativo habría pasado –en España y algunos otros países– de “muchísima disciplina y poca comprensión” a “muchísima comprensión y muy poca disciplina”, con efectos que generan ya alarma social.

Y el problema es que la competitividad de un país o una sociedad no depende sólo de una minoría que manten-

ga buenos niveles de formación, sino que al final es tan relevante o más que cada empresa del tejido productivo pueda contar con personas y profesionales capacitados. Uno de los principales responsables de la revitalización del concepto de “capital humano”, el Premio Nobel de Economía 1995 Robert Lucas, ha insistido en el papel de ese “capital humano” como una “externalidad positiva”, es decir, como un activo que beneficia no sólo directamente a la persona que lo posee, sino al conjunto de la sociedad en forma de las interacciones entre personas y profesionales competentes en las relaciones empresariales, económicas y sociales (Lucas, 1988, 1990). Ello requiere una difusión razonablemente amplia de estas cualificaciones, como ratifican las evidencias de los países que figuran simultáneamente en los primeros lugares de los rankings de competitividad y calidad educativa. Una orientación excesivamente sesgada hacia la “concentración de la calidad” en una minoría, no sólo amplifica las desigualdades, sino que acaba siendo ineficiente para la mejora de la productividad, ya que genera “efectos enclave” con escasa capacidad –y en ocasiones, escasa voluntad– de tener efectos multiplicadores en el conjunto del sistema. Precisamente, uno de los rasgos destacados en el modelo de Finlandia es el “clima social” de respeto y valoración de las tareas docentes, el prestigio de esa profesión, que le lleva a ser altamente demandada en el acceso a titulaciones, y la percepción de que el sistema educativo sólo es de calidad si llega como tal a una parte sustancial de la población.

En materia de I+D+I la situación europea presenta rasgos preocupantes. El famoso compromiso de la Declaración de Lisboa de 2000 de “convertir a la Unión Europea en la economía más dinámica y competitiva del mundo basada en el conocimiento” en 2010 está encontrando dificultades. En el ámbito de España, un informe de enero de 2006 de la Comisión Europea la ubica en el lugar 16 de entre los 25 países de la UE, experimentando “una pérdida de terreno”

en innovación (superada por países incorporados en 2004, como Hungría o Eslovenia). Entre los ingredientes de este indicador agregado destaca la pérdida de posiciones en “educación juvenil” (pese al incremento de personas con estudios superiores), así como en patentes (recordemos que España no conseguía entrar en los “core innovators” según la tipología del Informe WEF). Adicionalmente, se señala la débil posición en “espíritu empresarial”.

Probablemente uno de los problemas de Europa (y España) es la necesidad de una interpretación amplia de “Innovación”: la tecnología es importante pero no es la única fuente. Las sucesivas ediciones del “Manual de Oslo” parecen apuntar en esa dirección. La tercera edición se habla de “innovación” sin el (antes automático) calificativo de “tecnológico”. Las innovaciones no se ciñen solamente a las clásicas categorías de productos y de procesos, sino que incorporan las relativas a la comercialización (marketing) y las organizacionales. La proliferación de fórmulas organizativas que propicia la globalización es notoria, exponencial. Y factores como la logística son “la seña de identidad” de algunas empresas de éxito. La tecnología es obviamente muy importante, pero no hay un “determinismo tecnológico”.

Entre los ingredientes de este concepto más amplio de innovación cabe destacar la dimensión más vinculada a creatividad y dinamismo emprendedor. Aunque la potenciación y fomento del espíritu emprendedor, de valores como la iniciativa, la asunción de riesgos, requiere un “clima social” en el que sea reconocida y valorada socialmente. Esta valoración, que forma parte del “capital social”, se debería transmitir a través del sistema educativo “formal” y de las percepciones de la vida social para inducir a más experiencias. Crear empresas –una, y si fracasa, otra, sin estigmas ni merma de autoestima– es un factor diferencial frente a una cierta pretensión “acomodaticia”.

En esta línea de revalorización de la creatividad y la innovación en sentido amplio puede encajarse la reinterpretación

tación del denominado “ciclo del producto”. El hecho de que las tecnologías que incorporan las innovaciones sean «transferibles» internacionalmente, es decir, puedan ser adoptadas con mayor o menor rapidez en los países distintos de aquél en que se inició, tiene importancia para explicar pautas cambiantes de especialización. Por ejemplo, unos países industrializados podrían producir y exportar inicialmente un producto novedoso que incorpora tecnología de una generación moderna, para al cabo de un tiempo –cuando se alcanza un nivel de “estandarización” y luego de “madurez” del producto y la tecnología asociada– ser otros países de nivel inferior de desarrollo los que se especializan y exportan ese mismo producto, con salarios y costes más bajos, mientras que los primeros desplazan sus recursos a los artículos de «nueva generación». Se generaría así una especie de «ciclo del producto» –en la expresión ya utilizada en los años 1960 por Vernon, entre otros– en el transcurso del cual sería exportado por países distintos. Los casos del textil y confección, televisores y otros electrodomésticos, y más recientemente automóviles, son conocidos.

Más recientemente, en el marco de la configuración multinacional de la producción, se ha apuntado –Antràs (2005)– una explicación del “ciclo del producto” basada en cómo organizar –y formalizar– las transacciones en un mundo en el que a veces los “contratos incompletos” limitan los acuerdos que se pueden firmar y cumplir. El desarrollo inicial de una innovación o producto tiene elementos “no codificados” que hacen especialmente difícil su concreción contractual. Por ello, en la fase de desarrollo los bienes se manufacturan en el mismo país en el que tiene lugar el desarrollo. Posteriormente, cuando se “estandariza” la tecnología o los protocolos de producción, es viable desplazar la fase de manufactura a una localización extranjera de bajos salarios, inicialmente en el seno de la misma empresa ahora “multinacionalizada”. Y, finalmente, cuando el proceso de hace más pautable y verificable, es eficiente transaccionar

con empresas extranjeras independientes, dando lugar al “outsourcing”.

Esta moderna “reinterpretación” resalta no sólo la dimensión tecnológica, sino la importancia de cualquier rasgo diferencial, que convierte en “específico” o “inimitable” un artículo. Ciertamente, que las especificidades de su producción sean “no codificables” puede parecer un problema –y a veces lo es– pero ello es la mejor ventaja a la hora de dificultar su “imitación”. En cierto sentido, la fase más avanzada de las que diseña el índice de “global competitiveness” del WEF recogería ingredientes de esta positiva reinterpretación.

En última instancia se recupera el concepto original de innovación como mejoras en la capacidad de satisfacer demandas, necesidades o gustos de los consumidores a unos costes competitivos. Es bien conocida la sofisticación de las preferencias de la gente a medida que aumenta su nivel de renta. Y, como se indicó, Hummels-Klenow (2005) detectan la capacidad para satisfacer estas demandas de variedad con escalones de “calidad” que propician márgenes de maniobra a las empresas de países con costes laborales más altos.

Nuevamente la competitividad asociada a estas nuevas exigencias se vincula a la capacidad de obtener todo el potencial posible de las capacidades de un país. Éste es un tema recurrente en los diferentes enfoques y comparaciones, en el que el término clave es el “todo”. Y ello requiere unas políticas y un clima social en los que se incentive y valore una masa crítica del talento y capital humano, a veces dificultado por trabas diferenciales a diferentes grupos sociales.

3.4. Empleo, salarios y productividad

Los temas relativos al mercado de trabajo –empleo y desempleo, productividad, etc.– ocupan un lugar central en la articulación entre competitividad y cohesión social, ya que son decisivos en la eficiencia de los procesos producti-

vos, así como en la determinación de la distribución de la renta. Ciertamente los temas de empleo, desempleo y salarios –dispersión salarial, etc.– tienen impacto directo sobre las nociones de equidad o cohesión social. Y también vimos en la sección 2 que buena parte de las perspectivas y preocupaciones acerca del impacto de los procesos globalizados se concentra sobre los temas de salarios, empleo y distribución de la renta. Adicionalmente, es objeto de atención la aparición en las últimas décadas de una evolución en Europa a menudo percibida como menos satisfactoria que en Estados Unidos en términos de creación de empleo y de productividad, así como la constatación de una heterogeneidad que no parece disminuir en el seno de la propia Unión Europea, como se comentó en la sección 1.

Ya se ha comentado que uno de los nexos entre competitividad y cohesión radica en que, para que una sociedad sea realmente eficiente y competitiva, es necesario que sea capaz de “movilizar” o “activar” la mayor parte de todos sus recursos. Buena parte de los argumentos del final de la sección 1 y de las páginas anteriores y siguientes se vinculan a este punto.

Así, Blanchard (2004) presentó datos acerca de cómo entre 1970 y 2000 las causas del diferencial en el PIB per capita entre Estados Unidos y Europa había dejado de ser esencialmente la productividad por hora para pasar a ser la divergencia en la “utilización del factor trabajo” (especialmente las horas trabajadas). Aunque, los datos oficiales presentados el BCE (2005) y el Banco de España (2005, cap. 1), muestran que en la década de los 90 emergen diferencias en el ritmo de avance de la productividad a favor de Estados Unidos (atribuidas habitualmente al mayor aprovechamiento masivo de las tecnologías de la información y comunicación). Pero, asimismo, otras múltiples evidencias –como las presentadas por ejemplo por Saint-Paul (2004) y Layard (2005)– muestran la importante heterogeneidad entre los países de Europa. Así, el propio Layard, uno de los más

importantes economistas especializados en mercado de trabajo, tras iniciar su contribución a WEF (2005) con la rotunda afirmación de que “el desempleo, no la productividad, es el problema en Europa” muestra enseguida evidencias acerca de cómo algunos países europeos que han emprendido reformas con éxito (como Reino Unido, Holanda y Dinamarca) mostraban en 2004 tasas de desempleo equiparables o inferiores a las de Estados Unidos, mientras que otros –entre ellos los 4 países del continente de más tamaño, Alemania, Francia, Italia y España– se situaban sustancialmente por encima, de modo que añadía Layard que “no existe un problema general de desempleo europeo”. Sus propuestas insisten en la necesidad de “movilizar” todo el potencial de empleo, elevando las tasas de participación - como ya se ha hecho en los países con éxito al respecto, como se mencionó en el capítulo 1. Este “principio de activación” va por tanto más allá que la mera reducción de las estadísticas de desempleo, para referirse al “impacto dinamizador” del conjunto de una sociedad, de forma que se refuerce el “sentido de pertenencia”, “utilidad y/o implicación”, uno de los ingredientes de la cohesión social o percepción de equidad.

3.4.1. Comparaciones entre Europa y Estados Unidos: utilización de recursos y productividad

El Cuadro 3.5 resume los datos relevantes para las comparaciones entre Europa y Estados Unidos, a partir de la formulación de Banco de España (2005). Asimismo, se presenta la posición relativa de España respecto a la UE. El “PIB per capita” se descompone en “productividad por hora” y “horas trabajadas” o “utilización del factor trabajo”. A su vez esta “utilización del factor trabajo” es el resultado de combinar un factor demográfico (porcentaje de la población total en edad de trabajar), la tasa de participación (porcentaje de la población potencialmente activa que efectivamente está en el mercado de trabajo, ocupada o bus-

cando activamente empleo), la tasa de empleo (o la de desempleo), y las horas trabajadas en promedio por las personas ocupadas. Y, por su parte, la productividad por hora trabajada se asocia a la relación capital/trabajo y a (la evolución de) la productividad total de los factores. Estos distintos ingredientes tienen repercusiones diferentes sobre la eficiencia sostenible y la distribución de la renta.

Cuadro 3.5. Descomposición de los componentes del PIB per capita

PIB per capita = productividad por hora x "Utilización del factor trabajo"		
	1991	2003
Respecto a USA = 100		
UE- 15	75,0	71,2
Respecto a UE = 100		
España	79,2	85,3

Utilización del factor trabajo ¹					
		UFT=	H/L*	(1-U/PA)*	(PA/1564)*(1564/POB)
Respecto a USA = 100					
UE- 15	1991	78,8	90,8	98,6	85,5
	2003	77,0	87,4	97,7	89,4
Respecto a UE = 100					
España	1991	91,7	111,2	94,2	88,5
	2003	104,7	114,9	96,2	90,8

Productividad por hora ²				
		Productividad por hora	Relación capital/trabajo	PTF ³
Respecto a USA = 100				Diferencial UE-USA
UE-15	1991	95,2	112,0	+0,3 en Europa (1991-95)
	2003	92,5	114,9	-0,6 contra Europa (95-2003)
Respecto a UE = 100				Diferencial España-UE
España	1991	86,4	77,5	-0,6 contra España (1991-95)
	2003	81,5	79,1	-0,6 contra España (95-2003)

1. La Utilización del factor trabajo (UFT) puede expresarse como el producto de las horas trabajadas por ocupado (H/L) la unidad menos la tasa de desempleo (1-U/PA), la ratio entre población activa y población en edad de trabajar (PA/1564) y la ratio entre la población en edad de trabajar y población total (1564/POB).

2. La productividad por hora trabajada viene determinada por la relación capital/trabajo (acumulación de capital) y la Productividad Total de los Factores (PTF), que constituye una aproximación al progreso tecnológico.

3. Diferencial de la tasa anual de variación.

Fuente: Banco de España (2005).

Los datos destacan las diferencias en "utilización del factor trabajo", especialmente en horas trabajadas por persona ocupada, así como en tasa de participación de la población potencialmente activa. Ello plantea la endogeneidad o exogeneidad de las diferencias entre Europa y Estados Unidos en materia de elección "renta/ocio" y la subsiguiente discusión acerca de las eventuales distorsiones o desincentivos al trabajo que puede estar generando el "modelo europeo". Alesina et al. (2005) discuten el papel relativo del entorno, las instituciones y la "cultura" en los diferenciales entre trabajo y ocio. Otro factor relevante para interpretar adecuadamente las diferencias estadísticas es el mayor papel en Estados Unidos de la "externalización" –provisión a través del mercado– de tareas y servicios que en Europa se suministran en los hogares, sobre todo por trabajo femenino, con relevante impacto en la tasa de participación de la mujer en la población activa (Freeman-Schettkat (2005)). Otros análisis hacen referencia a la posibilidad de que las regulaciones (horas, vacaciones, etc.) resuelvan un "problema de coordinación": todos querrían trabajar menos, pero uno solo no puede decidirlo.

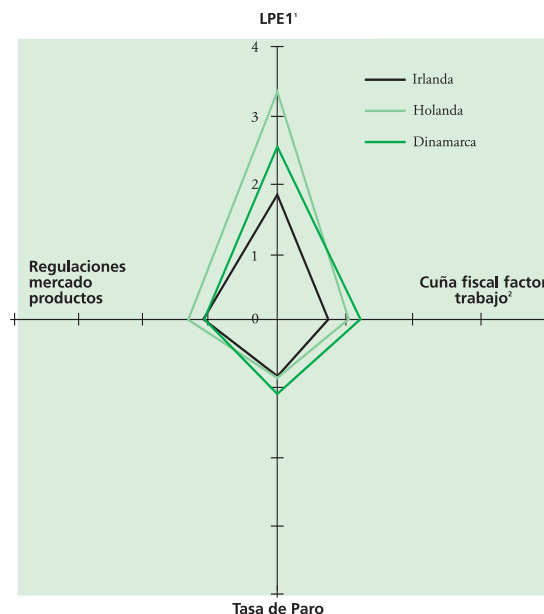
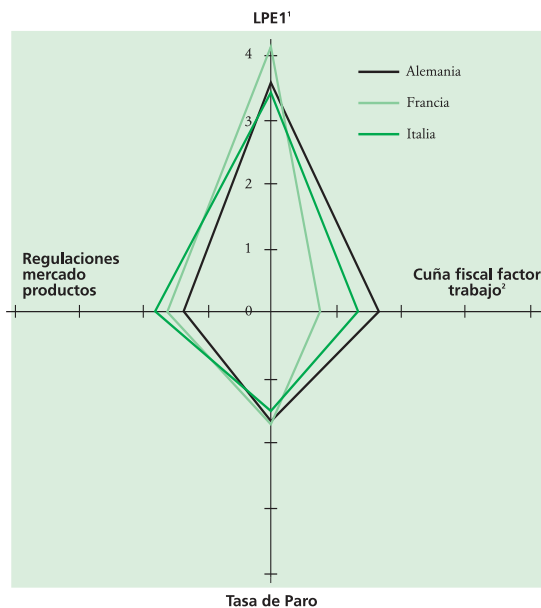
3.4.2. Heterogeneidad en Europa

Pero ¿hay un modelo europeo?. Como se ha apuntado, en 2005 algunos países europeos presentan tasas de desempleo equiparables o inferiores a las de Estados Unidos (entre ellos Reino Unido, Irlanda, Dinamarca y Holanda), mientras que otros, como España, Alemania, Francia e Italia presentan cifras más elevadas, acentuadas, en algunos casos, por disparidades regionales importantes. Asimismo, los resultados de los diferentes países divergen en aspectos de "composición" –con impacto social– como la dispersión del desempleo regional, el impacto del desempleo de "larga duración", el desempleo entre jóvenes (mayor que el medio, pero más allá de la

“regresión” en Italia y Grecia, y por debajo de la “regresión” en Alemania), y el desempleo/diferencial salarial asociado al género.

La figura 3.4. - recogida de Rajan (2005) muestra la heterogeneidad en Europa entre los países con más reputación de “reformas estructurales” y los más “tradicionales”. En esa figura y en la siguiente 3.5 –de la misma fuente– se resalta el papel de las reformas en los mercados de productos para dar impulso a las reformas en los mercados de trabajo, con resultados en términos de reducción del desempleo (figura 3.4.) y “movilización de empleo” (figura 3.5.). Este último aspecto apuntaría –en una línea similar a la que se derivaba de la tipología de

Figura 3.4. Indicadores de los mercados de trabajo y reformas estructurales
Indicadores estructurales relativos, EE.UU.=1



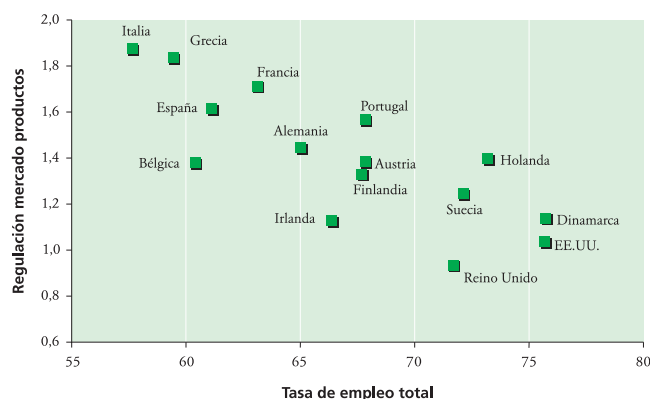
1. Legislación de protección al desempleo
2. Diferencia porcentual entre la retribución que el trabajador “se lleva a casa” y los costes totales del puesto de trabajo, que incluyen además las contribuciones a la Seguridad Social de la empresa y trabajador y el impuesto sobre la renta del trabajo.

Fuente: Adaptado de Rajan (2005).

Sapir comentada en la sección 1 – a una complementariedad entre eficiencia/competitividad y capacidad de movilizar un mayor porcentaje de los recursos humanos de una sociedad, con un impacto en principio positivo sobre la equidad y cohesión. Y aunque la “dirección” de las causaciones puede ser objeto de polémica –marcada obviamente por el “statu quo” de partida– en la que emerjan “trade off” entre las dimensiones de cambios en la eficiencia y cambios en la equidad, los datos apuntan a una complementariedad a medio y largo plazo que suministra una base de propuestas en el adecuado marco institucional y social.

Figura 3.5. Empleo y regulaciones en los mercados de productos

UE-15=100



Fuente: Adaptado de Rajan (2005).

Más allá de estos rasgos generales, cabe realizar unos comentarios sobre los problemas de “dualidad” en los mercados de trabajos europeos, así como acerca de las desigualdades regionales en el interior de diversos Estados.

3.4.3. Flexibilidad y/o dualidad en el mercado de trabajo

Según Julio Segura, en su contribución a SEBE (2005), en España se daría “un mercado de trabajo bastante flexible por una mala razón, su alta temporalidad, que compensa las rigideces de la contratación indefinida, y sus elevados costes comparativos y de la estructura de negociación salarial”. Para unos, la flexibilidad es la fórmula mágica, de adecuación a los retos de la competitividad; para otros, la coartada para revertir los derechos consolidados en el Estado del Bienestar. Blanchard ha escrito (Libération, 3 de enero de 2006) acerca de la “fractura social” entre los que tienen seguridad en el empleo y “los otros, que son a menudo los jóvenes, que, en el mejor de los casos, alternan contratos temporales y des-

empleo, tienen dificultades para vivir y no pueden endeudarse para una vivienda; si son optimistas, se agarran a la esperanza de un trabajo permanente; si lo son menos, se convierten en indiferentes a su entorno de trabajo y se resignan a su suerte”, añadiendo que “la fosa que esto crea entre jóvenes y viejos es moralmente inaceptable”, con implicaciones sociales y políticas de difícil predicción.

En su momento la existencia de dualidad se asoció a la distinción entre “insiders” y “outsiders” en el mercado de trabajo —siendo los primeros los trabajadores con contratos estables y antigüedad suficiente para estar “a salvo” de ajustes en el empleo, excepto los más traumáticos; y los “outsiders” los trabajadores con contratos temporales, precarios, en frecuentes transiciones entre empleo y desempleo. Para algunos, esta distinción explicaba en algunos países la persistencia del desempleo y/o su precarización, al ser los objetivos de los “insiders” los más relevantes en las negociaciones. Otros puntos de vista señalaban la creciente presencia de los temas de empleo en las agendas negociadoras, así como la percepción de que las “ventajas en costes” —y su presunto efecto beneficioso para la competitividad— podían verse contrarrestadas por efectos desincentivo o por la ausencia de “inversiones específicas” en el trabajador que sólo tenían sentido en un marco de estabilidad. Las políticas, normativas y análisis han basculado desde la proliferación de una multiplicidad de fórmulas contractuales —con más flexibilidad, diferentes escalas salariales, y menos “protección”— a las sugerencias de la necesidad de una cierta unificación —al menos tendencialmente, respetando, en buena medida, los “derechos adquiridos”.

Richard Layard habla de cómo la tendencia a “compromisos a corto plazo” y la “creciente vinculación de recompensas monetarias y de otros tipos, a objetivos logrados individualmente, especialmente a corto plazo” puede estar “teniendo efectos corrosivos sobre la confianza y las lealtades”. Como se comentó en la sección 1, Blanchard

(2005) y Helliwell (2005) abundan en la necesidad de profundizar el papel de la “confianza” en las relaciones laborales, que sólo compromisos creíbles con una dimensión temporal más allá del corto plazo puede generar. Naturalmente, no es fácil diseñar reglas “a prueba de comportamientos oportunistas” de uno u otro lado, pero, precisamente por ello, factores de “capital social”, institucionales y sociales adquieren un creciente papel explicativo de funcionamiento heterogéneo de diferentes países y sociedades. Ciertamente, las complicaciones derivadas de la superposición de las consecuencias de la precarización con las de los problemas de acceso a determinados activos como la vivienda y su dimensión intergeneracional (con la aparición de nuevas figuras como los denominados “mileuristas”) hacen más intrincadas las interrelaciones entre eficiencia y equidad.

Asimismo, requiere atención el hecho de que los nuevos “outsiders” en muchos países avanzados sean personas inmigrantes, introduciéndose una nueva dimensión de la equidad y cohesión. Desde el punto de vista de la eficiencia, como ya se apuntó en la sección 2, las estimaciones sobre las ganancias de las migraciones en el país de destino, además de su impacto sobre la demanda –revisado al alza– incorporan su mejora de la productividad de factores complementarios –capital y otros tipos de trabajo “nacional”– así como la mayor flexibilidad y la provisión de servicios de bajo coste. El Informe “Global Economic Prospects for 2006” del Banco Mundial (2006) se centra en cuestiones del impacto de migraciones y de remesas de los emigrantes (que estarían equiparándose como fuente de financiación del desarrollo a la Inversión Directa Extranjera). Este documento cuantifica las ganancias asociadas a las migraciones internacionales –nuevamente como ganancias “potenciales”– tanto para los países de emisión como los de destino, proponiendo medidas para “ordenar el proceso”. Cuestiones como la de los niveles de

cualificación implicados en las migraciones, o como las eventuales condiciones de temporalidad regulada, están sobre la mesa.

3.4.4. Desigualdades regionales en desempleo

Las divergencias regionales son notables en varios países europeos. Las políticas regionales conforman, como se recuerda más adelante, un rasgo del proceso de integración en Europa que se está “poniendo a prueba” en los últimos tiempos. Mencionemos en este epígrafe algunas propuestas para afrontar la heterogeneidad de los mercados de trabajo regionales.

Desde la perspectiva del empleo –un aspecto central tanto en la cohesión social como en la territorial– los estudios de Saint Paul (2004) y Brühlart-Traeger (2005) tienden a mostrar una perceptible persistencia de desigualdades en las dinámicas de los mercados de trabajo, desde los indicadores de ocupación hasta las tasas de participación y/o actividad, así como en otras variables, como el número de horas trabajadas al año y el grado de “precarización”. Entre las propuestas repetidamente citadas de Layard (2005), se incluyen diferenciales regionales, que considera “vitales” en regiones que persistentemente muestran menor productividad. Es una línea que parece encajar con la que insinúa el Banco de España (2005 b) al señalar que, para corregir las persistentes diferencias en las tasas de actividad, empleo y desempleo entre mercados regionales en España, “el sistema de negociación colectiva puede jugar un papel fundamental a la hora de ofrecer una mayor diferenciación salarial, que permita un mejor ajuste de los salarios a las diferencias de productividad entre regiones y reducir así los elevados diferenciales regionales” añadiendo que “sin duda, resultaría conveniente eliminar cualquier tipo de desincentivo a la movilidad presente en programas asistenciales de ayuda a los desempleados”.

Recuadro 3.1. Especificidades de España: ¿un “Spanish puzzle”, ¿un “milagro ambiguo”?

Dentro de la heterogeneidad de Europa, España ha aparecido en la literatura por la necesidad de explicar el elevado desempleo durante los años 1980 y hasta bien entrados los 1990, así como para analizar la reducción del desempleo –acercándonos a tasas europeas en la última década– pero con una peor evolución de la productividad. El propio Blanchard habla del “spanish puzzle” –y, en los últimos años, de crecimiento persistentemente superior a la media de la UE, del “ambiguo milagro”– para referirse a esta combinación de creación de empleos con baja productividad.

Cuadro 3.6A Comparación convergencia real España - UE(15)

	1990	1995	2000	2005
PIB per capita (miles PPC de 1995)	83,8	84,1	88,1	91,3
Población 16-64 años / población total	99,5	102,3	102,6	104,4
Tasa de empleo	82,8	81,2	89,9	95,0
Productividad del trabajo	101,7	101,2	95,5	92,1

Fuente: Banco de España, Síntesis de Indicadores Económicos, Convergencia real España-UE. Niveles. Relaciones España/UE15 y España/UE25; en www.bde.es (actualización, 2 de febrero de 2006).

Cuadro 3.6B Comparación convergencia real España - UE(25)

	1995	2000	2005
PIB per capita (miles PPC de 1995)	93,3	97,0	99,2
Población 16-64 años / población total	102,3	102,0	103,5
Tasa de empleo	81,7	92,1	97,8
Productividad del trabajo	111,5	103,3	98,0

Los datos de “convergencia real” entre España y la UE resumen los hechos. Como muestra el cuadro 3.6A, España está convergiendo en empleo a la media de la UE pero en cambio en productividad no se consigue tal acercamiento, incluso emerge una cierta divergencia. Los datos del Cuadro 3.6B efectúan las comparaciones con la UE ampliada a 25 miembros, lo que pone más de relieve las dificultades de competir si no mejora la productividad.

El cuadro 3.6A muestra los valores de la economía española tomando, para cada año, como referencia 100 el promedio de la UE-15. Aparece claramente el acercamiento en PIB per capita de España a la media UE-15, fruto, desde 1995, de la mejora en la situación del empleo, pero con una evolución de la productividad menos favorable, que hace difícil, como ya se mencionó, aplicar el razonamiento de Balassa-Samuelson a la economía española.

Ciertamente la “convergencia” en PIB per capita basada en “convergencia en empleo” merece una valoración inicialmente positiva. Pero la sostenibilidad del proceso de convergencia requiere una mejora de la productividad, ya que, a igualdad de tasas de empleo y participación, PIB per capita y productividad por persona son esencialmente dos caras de la misma moneda. El papel de estos factores sobre la competitividad es pues directo y claro. De hecho, como ya se mencionó, para muchos analistas la productividad es el primer y básico ingrediente de la competitividad.

3.5. El papel de las instituciones

Ya vimos cómo en los indicadores de competitividad más elaborados la dimensión institucional adquiere una creciente presencia. El reconocimiento de la importancia de las “reglas y normas” con las que se ordenan las sociedades tiene creciente reconocimiento. Factores como el imperio

de la ley, el grado de cumplimiento de los contratos, la independencia judicial, la seguridad jurídica en la propiedad y los negocios, la ausencia de corrupción, un adecuado marco societario, eficientes regulaciones, eficiencia en el funcionamiento de los mercados, etc., todos ellos tienen presencia creciente en los análisis y contrastaciones. De manera creciente, las instituciones están logrando un reconocimiento

explícito y destacado en el análisis económico. La literatura sobre el papel de las instituciones al progreso económico es desbordante. Entre las publicaciones oficiales, el World Economic Outlook del Fondo Monetario Internacional, de septiembre de 2005, dedica un capítulo a “Building Institutions” - tras dedicar otro capítulo, en abril de 2003, a las relaciones entre crecimiento e instituciones. Y, como ya se indicó en la sección 2, desde la perspectiva de los efectos de la movilidad de capitales, estudios como Alfaro et al. (2005 a, 2005 b) apuntan asimismo a la “calidad de las instituciones” como el elemento destacado que establece diferencias relevantes en los resultados.

Las instituciones tienen básicamente dos funciones: generar los incentivos adecuados y resolver de manera eficiente y adecuada los conflictos. Una buena parte de la búsqueda sobre instituciones examina como las instituciones inciden sobre la provisión de incentivos y como las sociedades que han prosperado acostumbran a ser aquellas en las que la creatividad y el dinamismo tienen un marco más adecuado, mientras que en otras se dificultan las modernizaciones sociales y económicas. Proveer incentivos es esencial para extraer el máximo potencial de los recursos de un país. Como ha detallado el Informe de Banco Mundial (2005), en ocasiones esta tarea puede verse dificultada, si hay desigualdades o diferencias que “bloquean” la movilidad social o la innovación, mediante muchos tipos de “barreras de entrada”.

Una distinción conexas es la formulada hace décadas por Anne Krueger (1974) entre “profit seeking” y “rent seeking”. El “profit seeking” hace referencia al clásico argumento de los defensores de las economías de mercado: como la búsqueda de los legítimos beneficios asociados a satisfacer las demandas y necesidades de consumidores-ciudadanos de manera eficiente en costes –competitiva y competente– es un potente motor a la innovación, al dinamismo emprendedor. En cambio las actividades y actitudes de “rent seeking” hacen referencia a la búsqueda de

“rentas” derivadas de escaseces artificiales y/o privilegios. Éstos van desde el aprovechamiento de posiciones monopolísticas, a las escaseces provocadas artificialmente por el proteccionismo, pasando por el control de determinados recursos obtenidos por la vía política y que se administran de forma “clientelar”, bloqueando o dificultando la entrada de aire fresco y creativo. El “rent seeking” no es sólo pernicioso desde el punto de vista de la eficiencia, sino asimismo para la “cohesión social”, en la medida en que el acceso a los “privilegios”, “conexiones”, etc. es ampliamente desigual entre personas y grupos.

El énfasis en las instituciones –resumido en Acemoglu et al. (2004)– plantea que las diferencias en las instituciones son la principal fuente explicativa de diferencias en el crecimiento y la prosperidad, esencialmente por su impacto en la configuración de los incentivos, pero añade inmediatamente que las instituciones económicas son endógenas, viniendo influenciadas por el poder político – tanto el “de iure”, asociado a las instituciones políticas, como el “de facto”, asociado a la distribución de recursos. Y, a la hora de determinar qué se debería entender por “buenas instituciones”, la definición propuesta se centra en las que “proporcionan seguridad de los derechos de propiedad y un acceso relativamente igual a los recursos económicos para un amplio espectro de miembros de la sociedad”. Nuevamente, la noción de eficiencia –obtener el máximo partido de los recursos de una sociedad– se vincula a la existencia de reglas e instituciones que permitan de forma equitativa a todos sus miembros, extraer tal potencial y desarrollar su talento, sin barreras o trabas artificiales. Eficiencia y equidad adquieren pues una importante complementariedad estratégica. Es así relevante que estas dimensiones del poder político se redistribuyan a favor de los grupos con más interés en mecanismos eficientes de protección de derechos, de instituciones que posibiliten un acceso más abierto a las oportunidades de educación, inversión, creación de empresas, etc.

Asimismo, Acemoglu (2005) explica cómo pueden perdurar y consolidarse instituciones ineficientes que mantienen el poder político y económico de una élite, transfiriéndoles recursos del conjunto de la sociedad mediante “extracción de rentas” y la consolidación política del poder de esa minoría en detrimento de las clases medias potencialmente más dinámicas e innovadoras. En este caso, la conexión entre ineficiencias e inequidad es directa.

Una dimensión importante de la calidad de las instituciones hace referencia al gobierno y control de las empresas, especialmente relevante en grupos empresariales complejos. Así, Morck et al. (2005) señalan como en muchos países –desarrollados y menos desarrollados– el gobierno corporativo de grandes empresas está en manos de un reducido número de personas o familias que, con la pasividad del accionariado, ejercen un control muy superior al que determinarían sus acciones y sus inversiones, con el resultado de los clásicos problemas de conflictos de intereses analizados en la “teoría de la agencia” (¿cómo garantizar que los intereses del representado son los defendidos óptimamente por el representante?) y, asimismo, esas minorías sociales y familiares actúan en el proceso político con un peso muy superior. Los autores analizan cómo puede deteriorarse la eficiencia que deberían proveer los mercados como consecuencia de estas “desigualdades de control” que amplifican las desigualdades iniciales en la distribución de ingresos.

Instituciones e incentivos: el papel de la inversión y la innovación

Incluso los planteamientos que resaltan el papel de las instituciones deben reconocer el papel esencial de la inversión. Y buena parte de la preocupación por la “calidad de las instituciones” se centra en garantizar un entorno estable, un “clima inversor” adecuado. El papel de la inversión para el crecimiento es obvio y, naturalmente, ello requiere un

marco de precondiciones para la inversión entre los que son obvios la estabilidad sociopolítica, un marco legal de certeza para la propiedad y los resultados. Y, adicionalmente, se requiere un sistema financiero con flexibilidad suficiente para no bloquear el proceso inversor o distorsionarlo de forma ineficiente. Asimismo, se apunta a cómo unas instituciones demasiado sesgadas a favor de una minoría celosa de sus privilegios pueden retardar o bloquear la adopción de innovaciones que supongan una mejora para el conjunto de una sociedad, pero que pueden tener un impacto redistributivo percibido como adverso por estas minorías poderosas.

Instituciones y solución de conflictos

En el ámbito de la economía internacional, afrontar los resultados de procesos de apertura comercial es uno de los terrenos en el que más claro es el papel de las instituciones. Ello se deriva de que, como ya se ha mencionado repetidamente, la inserción más plena en la economía internacional supone para un país, para una sociedad, una alteración importante, con sectores “ganadores”, pero también con otros “perdedores” que se ven desplazados, total o parcialmente, del mercado, con sus secuelas no sólo de desempleo o cierre de empresas, sino además de procesos de reestructuración, reasignación de recursos, en forma de trabajadores que han de cambiar de empleo y/o lugar de trabajo, recualificándose o desplazándose, o, en el peor de los casos, engrosando de forma más o menos larga las filas del desempleo. Y, asimismo, los recursos de capital han de readaptarse al nuevo marco de ventajas comparativas o competitivas, con sus procesos de ajuste y sus incertidumbres. El hecho de que las teorías del comercio internacional tiendan a afirmar que el efecto neto de estos cambios es a medio plazo positivo no evita estos procesos socialmente delicados. Todo ello genera la necesidad de políticas de compensación y ajuste, que requieren un marco institucional adecuado.

Consideraciones finales

La contraposición –cuando no conflicto– entre eficiencia y equidad, entre competitividad y cohesión social, es frecuente en los debates económicos y sociales. El análisis económico a veces las ha considerado cuestiones separables. En sociedades abiertas a las realidades de la globalización, a la “competencia global”, parece a veces que tales contraposiciones se ven acentuadas. Y, en buena parte de las polémicas acerca de cómo afrontar el “mundo global”, los argumentos que priorizan una de esas dimensiones se presentan a veces como inexorables limitaciones o deterioro de la otra.

El objetivo de este estudio ha sido revisar el análisis y los hechos recientes desde la óptica de las posibles complementariedades entre competitividad y cohesión social, revisando los argumentos y planteamientos para tratar de mostrar que, a menudo, deteriorar la competitividad “pasa factura” a la cohesión social. Pero, asimismo, la emergencia o ampliación de desigualdades o “asimetrías” percibidas como inequitativas y que deterioran la cohesión social también acaban teniendo efectos negativos sobre la eficiencia o competitividad. Y, en positivo, también se han revisado perspectivas que tienden a ver cómo competitividad y cohesión se pueden reforzar recíprocamente, como muestran diversas experiencias.

Naturalmente, aparecen diferencias asociadas al nivel de desarrollo acerca de los mecanismos que conducen a un país a un “círculo virtuoso” en que se refuerzan ambos objetivos o, por el contrario, a un “círculo vicioso” en el que se pueden acabar deteriorando recíprocamente. Nuestro estudio se ha centrado más en las economías avanzadas, aunque la cuestión es al menos tan relevante para los países en desarrollo –con el Informe del Banco Mundial de significativo título “Equidad y Desarrollo” como reciente referente “oficial”– y para las relaciones entre países con diferentes nive-

les de desarrollo en la economía global actual. En todo caso, se ha puesto especial énfasis en los aspectos de políticas públicas y –tal vez incluso más– mecanismos sociales, institucionales y culturales, que facilitan, o hacen posible, esta importante y valiosa complementariedad.

Para ello, se han analizado diversos mecanismos en los que el juego de las reglas de los mercados puede tener efectos de creación desigual de riqueza o ampliaciones de diferencias, desde los planteamientos Stolper-Samuelson en el análisis clásico del comercio internacional a los enfoques más recientes basados en economías de escala o diferencias de productividad. También se ha prestado atención al papel de las políticas y las instituciones –que, a menudo, reflejan elecciones sociales o colectivas– no sólo para “corregir” desigualdades, sino para incrementar una cohesión que permita aprovechar más a fondo –generando los incentivos adecuados– todo el potencial de recursos y capacidades de un país, comenzando por el de las personas. Aunque el riesgo de “moral hazard” o “comportamientos oportunistas” puede dar al traste con los mejores diseños teóricos, si no existe un entorno, cultura o “clima” social adecuado.

Por ello, este estudio insiste en la necesidad de abordar las relaciones entre competitividad y cohesión de una forma explícitamente interdisciplinar. Esta idea ha aparecido en diversos epígrafes, como el análisis del mercado de trabajo, de las causas e implicaciones de diferencias en tasas de empleo, desempleo o actividad, en el debate sobre el impacto sobre la productividad y la percepción de equidad del funcionamiento del sistema educativo y de innovación, o en las diferencias que diversos entornos institucionales pueden tener sobre la “activación” de todos los recursos de una sociedad. Incluso, factores que parecen más estrictamente económicos, como los diferenciales y la dualidad de la inflación, tienen efectos, no sólo sobre la competitividad, sino

también implicaciones distributivas intersectoriales e intergeneracionales. Han quedado fuera de las páginas anteriores –entre otras razones porque merecen un tratamiento monográfico– aspectos con importante impacto sobre las relaciones entre competitividad y equidad, como los (controvertidos) temas de medio ambiente o las políticas estructurales europeas.

Si hubiese de emerger una conclusión o recomendación de las páginas anteriores sería, naturalmente, la conveniencia, e incluso la necesidad, de potenciar las políticas, las actuaciones, las instituciones y las “reglas del juego” que fomentan las complementariedades entre competitividad y cohesión social, al tiempo que se evitan o eluden las que a corto plazo agravan el conflicto entre ambos objetivos que, con frecuencia, a medio y largo plazo acaban empeorando ambos objetivos. Aunque se han comentado varios casos concretos, ciertamente se trata de una recomendación mucho más fácil de enunciar que de llevar a cabo, no sólo porque algunas de las “asimetrías” se benefician de las ventajas del “statu quo”, sino, además, porque los cambios requeridos en ocasiones afectan a dimensiones enraizadas en algunas sociedades, a las que sería como mínimo ingenuo pretender “trasplantar” determinadas fórmulas o instituciones de éxito en otros entornos.

Este mensaje de potencial complementariedad estratégica entre competitividad y cohesión tiene (ilustres) precedentes. Permítase mencionar que Adam Smith al inicio de su libro clásico “La Riqueza de las Naciones”, explicaba que esta riqueza dependía básicamente de dos circunstancias: en primer lugar, de “la pericia, destreza y juicio con los que se aplique generalmente su trabajo”, y la segunda “la proporción que se guarda entre el número de los que se emplean en el trabajo útil y de los que no están útilmente empleados”. En lenguaje moderno, como el utilizado explícitamente

en la sección 3, productividad por un lado y “utilización de los factores” por otro. Y, de forma inmediata, Adam Smith menciona como “en las naciones civilizadas y laboriosas, el producto entero del trabajo común de la sociedad toda es tan superabundante y fecundo que basta para proveer con profusión a toda la comunidad, y un trabajador por pobre que sea y de la clase más abatida, como sea frugal e industrial, puede gozar de mayor cantidad de provisiones necesarias y útiles para la vida”. Una sociedad de oportunidades, movilizadora de todo su potencial, con recursos, gracias a ello, para subvenir a situaciones de necesidad o infortunio. Una pionera combinación de eficiencia competitiva y equidad-cohesión, que no es sorprendente al recordar que el autor de “La Riqueza de las Naciones” lo es también de la “Teoría de los Sentimientos Morales”.

El mismo año (1776) en el que se publicaba “La Riqueza de las Naciones”, la Declaración de Independencia de Estados Unidos –bajo el influjo de Thomas Jefferson– se refería a “pursuit of happiness” (la búsqueda de la felicidad) como uno de los “derechos inalienables” del ser humano y una de las bases de la sociedad. En 2005, Richard Layard, tras décadas de estudiar a fondo los mercados de trabajo en Europa, publica “Happiness” y, a principios de 2006, continúa la polémica entre economistas de prestigio acerca de cómo superar las limitaciones del PIB e incluso del Índice de Desarrollo Humano de Naciones Unidas para reflejar el bienestar, satisfacción, o ¿por qué? la “felicidad” de las personas⁵. En estos análisis de creciente rigor y respetabilidad las variables económicas clásicas –PIB, productividad, etc., se ven complementadas por parámetros entre los cuales tiene presencia– además de aspectos de la vida personal y la calidad del capital humano, incluida la salud – las dimensiones comparativas, las relativas, y las percepciones de equidad. Desde luego, la implicación de ello no debería ser un

⁵ El caso de Australia ha generado artículos en NBER –2005 y 2006– y la Australian Economic Review, de autores como el especialista en mercado de trabajo Oswald y el profesor de Wharton Wolfers

nuevo argumento para “revalorizar” (aunque tal vez sí para “comprender la fascinación”) de las comparaciones en forma de “suma cero” mencionadas en la sección 1, al realizarse las posiciones relativas. La consecuencia debería ser más bien la imposibilidad de disociar eficiencia/competitividad de equidad/cohesión y la priorización de los planteamientos que se basen –y refuercen– en la complementariedad entre ambos objetivos.

Bibliografía

Acemoglu, Daron (2005), "Modeling inefficient institutions", NBER working paper 11940, enero 2006

Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2004), "Institutions as the fundamental cause of long-run growth", NBER working paper 10481, mayo 2004. (preparado para el Handbook of Economic Growth, (eds) Aghion-Durlauf)

Alesina, Alberto y Angeletos, George-Marios (2005), "Fairness and redistribution", American Economic Review, septiembre 2005 (p. 960-980).

Alesina, Alberto, Glaeser, Edward y Sacerdote, Bruce (2005), "Work and leisure in the U.S. and Europe: why so different?", Gertler-Rogoff (eds), NBER Macroeconomics Annual 2005, pendiente de publicación (versión en www.nber.org)

Alfaro, Laura, Kalemli-Ozcan, Sebnem y Volosovych, Vadym (2005 a), "Capital flows in a globalized world: the role of policies and institutions", NBER working paper 11696, octubre 2005.

Alfaro, Laura, Kalemli-Ozcan, Sebnem y Volosovych, Vadym (2005 b), "Why doesn't capital flow from rich to poor countries? An empirical investigation", NBER working paper 11901, diciembre 2005.

Algan, Yann y Cahuc, Pierre (2005), "The roots of low European employment: family culture?", en Pissarides-Frankel (eds), NBER International Seminar on Macroeconomics 2005, pendiente de publicación en MIT Press (versión en www.nber.org/books/ISOM05).

Altissimo, Filippo, Benigno, Pierpaolo y Rodríguez, Diego (2005), "Long-run determinants of inflation differentials in a monetary union", NBER working paper 11473. Julio 2005.

Amiti, Mary y Wei, Shang-Jin (2005), "Fear of service outsourcing: is it justified?", Economic Policy, abril 2005 (p. 308-347).

Amiti, Mary y Wei, Shang-Jin (2006), "Service offshoring and productivity: evidence from the United States", NBER working paper 11926, enero 2006.

Antràs, Pol (2005), "Incomplete contracts and the product cycle", American Economic Review, septiembre 2005 (p. 1054-1073).

Arbache, J.S., Dickerson, A. Y Green, F. (2004), "Trade liberalisation and wages in developing countries", Economic Journal, 114, febrero 2004 (p. F73-F96).

BCE (2004), "Evolución de la productividad del trabajo en la zona del euro", Boletín Mensual julio de 2004 (p. 49-60).

BCE (2005), "La política monetaria y los diferenciales de inflación en un área monetaria heterogénea", Boletín Mensual, mayo 2005 (p. 63-80).

Banco de España (2005 a), "Informe Anual de la Economía Española 2004", Banco de España, 2005.

Banco de España (2005 b), "Heterogeneidad de los mercados de trabajo regionales", Boletín Económico del Banco de España, octubre 2005 (p. 102-111).

Bibliografía

Banco de España (2005 c), “Los diferenciales de inflación en la UEM. El caso de la economía española”, Boletín Económico del Banco de España, noviembre 2005 (p.80-91).

Banco Mundial (2005), “World Development Report 2006: Equity and Development”, World Bank, 2005 (disponible en www.worldbank.org).

Banco Mundial (2006), “Global economic prospects: economic implications of remittances and migration”, Banco Mundial, 2006 (en www.worldbank.org).

Bernanke, Ben (2005), “The global saving glut and the U.S. current account deficit”, conferencia, 14 de abril de 2005, en: www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/20050414/

Bhagwati, Jagdish (2005), “Globalization as an agent of prosperity”, en WEF (2005).

Bhagwati, J. , Panagariya, A. y Srinivasan, T.N. (2004), “The muddle over outsourcing”, *Journal of Economic Perspectives*, otoño 2004 (p. 93-114).

Blanchard, O. (2004), “The economic future of Europe”, *Journal of Economic Perspectives*, otoño 2004 (p. 3-26).

Blanchard, Olivier (2005), “European unemployment: the evolution of facts and ideas”, *Economic Policy*, enero 2006 (p. 5-59).

Blanchard, Olivier y Philippon, Thomas (2004), “The quality of labor relations and unemployment”, NBER working paper 10590, junio 2004.

Boeri, Tito (2002), “Let social policy models compete and Europe will win”, paper conference, Kennedy School of Government, Harvard University, 11-12 abril 2002.

Bourguignon, F. y Morrison, C. (2002), “Inequality among world citizens: 1820-1992”, *American Economic Review*, septiembre 2002 (p. 727-744).

Bravo, Soledad y Gordo, Esther (2005), “El análisis de la competitividad”, en SEBE (2005).

Brühlhart, Marius y Traeger, Rolf (2005), “An account of geographic concentration patterns in Europe”, *Regional Science and Urban Economics*, vol. 35, issue 6, 2005 (p. 597-624).

Cahuc, Pierre y Algan, Yann (2005), “Civic attitudes and the design of labor market institutions: which countries can implement the Danish Flexisecurity model?”, *Cepremap*, docweb 0517, diciembre 2005.

Chang, Roberto, Kaltani, Linda y Loayza, Norman (2005), “Openness can be good for growth: the role of policy complementarities”, NBER working paper 11787, noviembre 2005.

Chun Zhu, Susan y Trefler, Daniel (2005), “Trade and inequality in developing countries: a general equilibrium analysis”, *Journal of International Economics*, 2005 (p. 21-48).

Comin, Diego y Philippon, Thomas (2005), “The rise in firm-level volatility: causes and consequences”, en Gertler-

Rogoff (eds), NBER Macro Annual 2005, pendiente de publicación (versión en www.nber.org)

Comin, Diego, Hobijn, Bart y Rovito, Emilie (2006), “Five facts you need to know about technology diffusion”, NBER working paper 11928, enero 2006.

Desai, Mihir , Foley, Fritz y Hines, James (2005), “Foreign Direct Investment and domestic economic activity”, NBER working paper 11717, octubre 2005.

Dew-Becker, Ian y Gordon, Robert (2005), “Where did the productivity growth go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income”, NBER working paper, 11842, diciembre 2005.

Do, Quy-Toan y Levchenko, Andrei (2005), “Trade , inequality and the political economy of institutions”, presentado a la 6ª Conferencia Anual J.Polak del FMI, noviembre 2005.

Dollar, D. y Kraay, A. (2004), “Trade, growth, and poverty”, *Economic Journal*, febrero 2004 (p. F22-F40).

Easterly, William (2005), “Globalization, poverty, and all that: factor endowment versus productivity views”, en Ann Harrison (ed), *Globalization and Poverty*, NBER Globalization Workshop, versión de agosto de 2005 en: www.nber.org/glob-pov/easterly8-13-05.pdf

Feenstra, Robert (2004), “Advanced International Trade - Theory and Evidence”, Princeton University Press, 2004.

Freeman, Richard y Schettkat, Ronald (2005), “Marketization of household production and the EU-US gap in work”, *Economic Policy*, enero 2005 (p. 6-50).

Friedman, Thomas (2005), “The World is Flat - A brief history of the twenty-first century”, Farrar, Straus and Giroux, 2005

Helpman, E. , Melitz, M. y Yeaple, S. (2004), “Export versus FDI with heterogeneous firms”, *American Economic Review*, marzo 2004 (p. 300-316).

Hummels, David y Klenow, Peter (2005), “The variety and quality of a nation’s exports”, *American Economic Review*, junio 2005 (p. 704-723).

IMD World Competitiveness Center (2005), “IMD World Competitiveness Yearbook 2005”, IMD 2005.

Fondo Monetario Internacional (2005), “Global imbalances: a saving and investment perspective”, *World Economic Outlook*, septiembre 2005, cap. II.(disponible en www.imf.org).

Galí, Jordi y Monacelli, Tommaso (2005), “Optimal monetary and fiscal policy in a currency union”, NBER working paper 11815, diciembre 2005.

Guiso, Luigi, Sapienza, Paola y Zingales, Luigi (2005), “Does culture affect economic outcomes?”, NBER working paper 11999, enero 2006.

Ingram, James (1983), “International economics”, Wiley, 1983.

Bibliografía

- Kaufmann, Daniel (2005), "Myths and realities of governance and corruption", en WEF (2005), (p. 81-95).
- Keller, Wolfgang (2004), "International technology diffusion", *Journal of Economic Literature* (p. 752-782).
- Krueger, Anne (1974), "The political economy of the rent-seeking society", *American Economic Review*, (p. 291-303).
- Krugman, P. y Venables, A. (1995), "Globalization and the inequality of nations", *Quarterly Journal of Economics*, noviembre 1995 (p. 857-880).
- Leigh, Andrew y Wolfers, Justin (2006), "Happiness and the Human Development Index: Australia is not a paradox", NBER working paper 11925, enero 2006.
- Lindert, P. y Williamson, J. (2004), "Does globalization make the world more unequal?", en Bordo-Taylor-Williamson (eds), *Globalization in Historical Perspective*, University of Chicago Press, 2004.
- López-Salido, J. David, Restoy, Fernando y Vallés, Javier (2005), "Inflation differentials in EMU": the Spanish case", *Documentos de Trabajo* 0514, Banco de España, 2005.
- López-Salido, J. David y Restoy, Fernando (2005), "Los diferenciales de inflación en la UEM: el caso de la economía española", *Boletín Económico del Banco de España*, noviembre 2005 (p. 81-91).
- Helliwell, John (2005), "Well-being, social capital, and public policy: what's new?", NBER working paper 11807, diciembre 2005.
- Layard, Richard (2005 a), "Full employment for Europe", en WEF (2005) (p. 193-201).
- Layard, Richard (2005 b), "Happiness - lessons from a new science", Penguin, 2005.
- Lindert, P. y Williamson, J. (2004), "Does globalization make the world more unequal?", en Bordo-Taylor-Williamson (eds), *Globalization in Historical Perspective*, University of Chicago Press, 2004.
- Lucas, Robert (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, julio 1988 (p. 3-42).
- Lucas, Robert (1990), "Why doesn't capital flow from rich to poor countries?", *American Economic Review*, mayo 1990 (p. 92-96).
- Malo de Molina, José Luis (2005), "Una larga fase de expansión de la economía española", *Documentos Ocasionales*, nº 0505, Banco de España, 2005.
- Markusen, James (2005), "Modeling the offshoring of white-collar services: from comparative advantage to the new theories of trade and FDI", NBER working paper, 11827, diciembre 2005.
- Melitz, Marc (2003), "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica* (p. 1695-1725).
- Morck, Randall, Wolfenzon, Daniel, y Yeung, Bernard (2005), "Corporate governance, economic entrenchment,

and growth”, *Journal of Economic Literature*, septiembre 2005 (p. 655-720).

Neven, Damien (1990), “Gains and losses from 1992”, *Economic Policy*, abril 1990 (p. 13-62).

Nordhaus, William (2005), “The sources of the productivity rebound and the manufacturing employment puzzle”, NBER working paper 11354, mayo 2005.

Obstfeld, M. y Rogoff, K. (2005), “Global current account imbalances and exchange rate adjustments”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2005:1 (p. 67-123).

Porter, Michael (2005), “Building the microeconomic foundations of prosperity: findings from the Business Competitiveness Index”, en WEF (2005) (p. 43-77).

Rajan, Raghuram (2005), “Revitalizing reforms in Europe”, The Ludwig Erhard Lecture, 8 de diciembre de 2005; en www.imf.org

Rodríguez, F. y Rodrik, D. (2000), “Trade policy and economic growth: a skeptic’s guide to the cross-national evidence”, en Bernanke-Rogoff (eds), *Macroeconomics Annual 2000*, MIT Press for NBER, 2000.

Rogoff, Kenneth (2005), “Rethinking exchange rate competitiveness”, en WEF (2005) (p. 99-105).

Sachs, J. y Warner, A. (1995), “Economic reform and the process of global integration”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995: 1 (p. 1-118).

Saint-Paul, G. (2004), “Why are European countries diverging in their unemployment experience?”, *Journal of Economic Perspectives*, otoño 2004 (p. 49-68).

Sapir, André (2005), “Globalisation and the reform of European social models”, noviembre 2005, en www.bruegel.org.

Servicio de Estudios del Banco de España (2005), “El Análisis de la Economía Española”, Alianza Editorial, 2005.

Tornell, Aaron, Westermann, Frank y Martínez, Lorenza (2004), “NAFTA and Mexico’s less-than-stellar performance”, NBER working paper 10289, febrero 2004.

Trefler, Daniel (2004), “The long and short of Canada - U.S. Free Trade Agreement”, *American Economic Review*, septiembre 2004 (p. 870-895).

Tugores, Juan (2005), “Economía internacional”, Ed. McGraw-Hill, 2005.

Ventura, Jaume (2005), “A global view of economic growth”, pendiente de publicación en Aghion-Durlauf (eds), *Handbook of Economic Growth*, 2006; versión en: emlab.berkeley.edu/users/chad/ventura.pdf.

Winters, A. (2004), “Trade liberalisation and economic performance: an overview”, *Economic Journal*, febrero 2004 (p. F4-F21).

Winters, A., McCulloch, N. Y McKay, A. (2004), “Trade liberalization and poverty: the evidence so far”, *Journal of Economic Literature*, marzo 2004 (p. 72-115).

Bibliografía

World Economic Forum (2005), “The global competitiveness report 2005-2006”, Augusto López-Claros (ed), Michael Porter y Klaus Schwab (codir), Palgrave-Macmillan, 2005.

Competitividad
Presión social
mundo



CAIXA CATALUNYA

www.caixacatalunya.es

Compet