

III. Eliminar los obstáculos al crecimiento

El ritmo de recuperación de las principales economías avanzadas ha sido, como poco, decepcionante. La evolución de las economías emergentes fue por lo general mejor, pero recientemente también estas han perdido fuelle. ¿Qué puede hacerse para restaurar un crecimiento sostenible? La atonía de las economías avanzadas sigue reflejando, al menos en parte, los excesos que precedieron a la crisis. Los sectores financiero y de la construcción, hasta entonces sobredimensionados, se han contraído de forma significativa, lastrando con ello el crecimiento y el empleo. Estos efectos económicos ponen bien de manifiesto el alcance de la ineficiencia en la asignación de recursos durante la fase de expansión.

El retorno a la senda de un crecimiento económico sólido y sostenible será arduo a menos que se corrija esa asignación ineficiente. Las rigideces estructurales frenan el crecimiento presente y futuro al entorpecer la innovación y la destrucción creativa. Así las cosas, los países deberían aprovechar el margen de tiempo que les brindan las políticas macroeconómicas expansivas para eliminar barreras en los mercados de trabajo y de productos y allanar de este modo la senda hacia el crecimiento.

Productividad y empleo tras la Gran Recesión

El crecimiento económico en casi todas las principales economías avanzadas se ha frenado significativamente respecto al de los años anteriores a la crisis. Entre 2010 y 2012, su PIB real creció en promedio tan solo un 1,3% anual, frente a promedios del 2,3% entre 2001 y 2007 (Gráfico III.1) y 2,7% entre 1979 y 2007. La única excepción destacable es Alemania, que se recuperó del estancamiento que experimentó a principios de la década anterior. En las economías de mercado emergentes (EME), el crecimiento promedio del PIB se redujo al 5,6% anual en el periodo 2010–12, tras situarse en el 7,5% entre 2001 y 2007 y en el 6,3% entre 1979 y 2007.

Este deslucido crecimiento refleja la debilidad del empleo y el menor crecimiento de la productividad en comparación con el periodo anterior a la crisis. La tasa de empleo¹ ha caído con fuerza en la mayoría de economías avanzadas, siendo Alemania y Suiza las principales excepciones (Gráfico III.2, panel izquierdo). La caída del empleo fue particularmente acusada en España, Grecia e Irlanda. En Grecia, apenas algo más de la mitad de la población en edad de trabajar estaba ocupada a finales de 2012; en el caso de España, la cifra era del 55%. En Estados Unidos, la tasa de empleo descendió 5 puntos porcentuales y actualmente se sitúa en el 67% de la población en edad laboral.

Por su parte, el aumento del producto por hora trabajada en las economías avanzadas, que entre 1980 y 2000 ascendió al 1,8% anual², cayó en el periodo 2001–07 al 1,3% anual, y a tan solo el 0,7% anual en 2010–12. En las EME, el

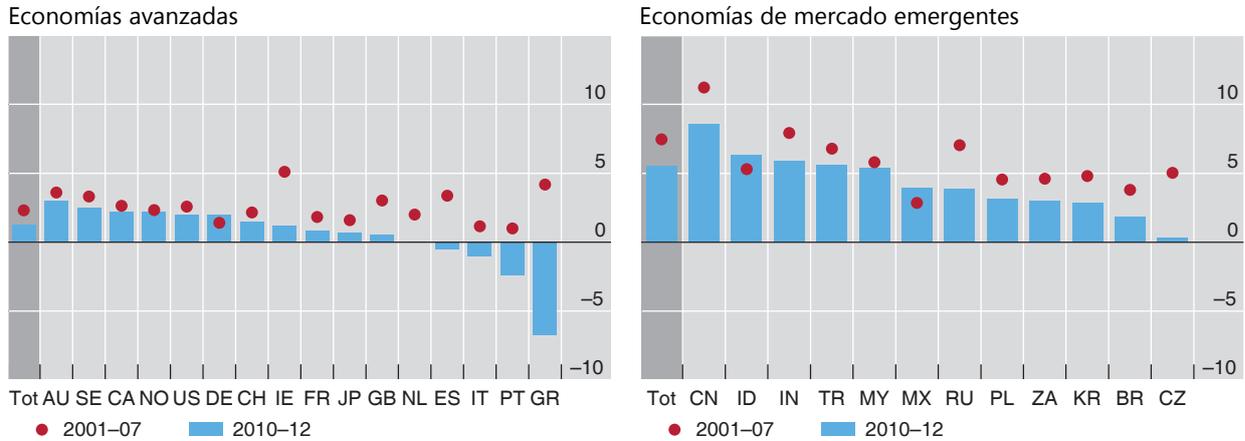
¹ Definida como el cociente entre población ocupada y población entre 15 y 64 años, sin desagregar esta última en población activa e inactiva.

² Medias ponderadas de las economías indicadas en el Gráfico III.2, basadas en el PIB y en los tipos de cambio PPA del año 2005.

Crecimiento económico¹

En porcentaje

Gráfico III.1



AU = Australia; BR = Brasil; CA = Canadá; CH = Suiza; CN = China; CZ = República Checa; DE = Alemania; ES = España; FR = Francia; GB = Reino Unido; GR = Grecia; ID = Indonesia; IE = Irlanda; IN = India; IT = Italia; JP = Japón; KR = Corea; MX = México; MY = Malasia; NL = Países Bajos; NO = Noruega; PL = Polonia; PT = Portugal; RU = Rusia; SE = Suecia; TR = Turquía; US = Estados Unidos; ZA = Sudáfrica.

¹ Crecimiento anual medio del PIB real. Las cifras regionales totales son medias ponderadas basadas en el PIB y en los tipos de cambio PPA de 2005.

Fuente: FMI, *Perspectivas de la Economía Mundial*.

crecimiento del producto por trabajador pasó del 6,1% en 2001-07 al 3,9% en 2010-12³. En el reducido grupo de países que han experimentado aumentos de productividad se incluyen Irlanda y España (Gráfico III.2, panel derecho)⁴. La productividad laboral en estos países creció con rapidez a medida que los sectores menos productivos aplicaban drásticas medidas de recortes de personal. Al pertenecer a una unión monetaria, España e Irlanda y solo podían recuperar competitividad reduciendo de forma significativa sus costes laborales unitarios, lo que hicieron despidiendo personal. De esta forma, entre 2010 y 2012, los costes laborales unitarios en España cayeron 2 puntos al año y 4,4 puntos respecto al promedio de costes laborales unitarios de sus socios comerciales, un dato este último que contrasta con el incremento medio del 2,9% anual registrado entre 2000 y 2008⁵.

Aún no se comprenden plenamente las razones por las que el empleo y el crecimiento de la productividad se debilitaron tanto en un gran número de países. Podría ser que tanto el PIB tendencial como el crecimiento de la productividad

³ Medias ponderadas de las economías indicadas en el panel derecho del Gráfico III.1 (excepto la India), basadas en el PIB y en los tipos de cambio PPA del año 2005.

⁴ En el caso de España, la productividad laboral de hecho cayó en el periodo anterior a la crisis. Véase J. Mora-Sanguinetti y A. Fuentes, «An analysis of productivity performance in Spain before and during the crisis: exploring the role of institutions», OCDE, *Economics Department Working Papers*, nº 973, julio de 2012. En dicho informe, los autores indican que el bajo crecimiento de la productividad no estuvo motivado fundamentalmente por el traspaso de trabajadores al sector de la construcción, sino que atribuyen el escaso incremento de productividad en los distintos sectores a rigideces del mercado de trabajo y reglamentaciones que afectan a la actividad empresarial.

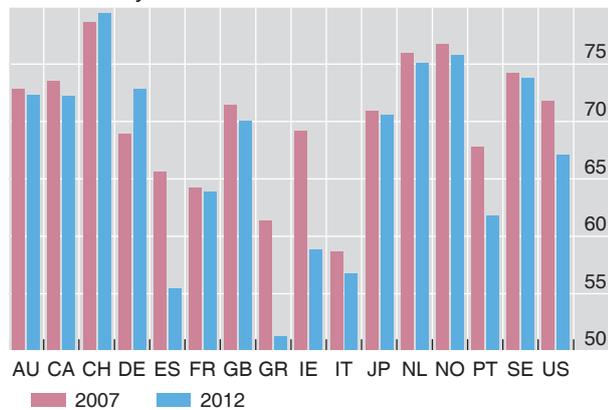
⁵ Fuente: OCDE.

Productividad y empleo

En porcentaje

Gráfico III.2

Empleo en proporción de la población de entre 15 y 64 años



Crecimiento de la productividad laboral¹



AU = Australia; CA = Canadá; CH = Suiza; DE = Alemania; ES = España; FR = Francia; GB = Reino Unido; GR = Grecia; IE = Irlanda; IT = Italia; JP = Japón; NL = Países Bajos; NO = Noruega; PT = Portugal; SE = Suecia; US = Estados Unidos.

¹ Crecimiento anual medio del PIB real por empleado.

Fuentes: FMI, *Perspectivas de la Economía Mundial*; Datastream.

hubieran empezado a debilitarse ya antes de la crisis. En las principales economías avanzadas, el crecimiento de la productividad del trabajo y del PIB real a largo plazo comenzó a frenarse muchos años antes de que estallara la crisis en 2007–08 (Gráfico III.3), lo cual sugiere que al menos parte de la ralentización de la actividad económica puede haberse producido por razones ajenas a la crisis financiera. Visto así, la crisis agravó la fase de desaceleración económica, pero no fue la única causa. Estudios más detallados respaldan esta opinión. Por ejemplo, el retroceso de la inversión empresarial en tecnologías de la información y de la comunicación fue en paralelo al descenso del crecimiento de la productividad en Estados Unidos durante la primera mitad de la década anterior⁶. Asimismo, en Estados Unidos, la tasa de empleo tocó techo a finales de los 90 y principios de la década siguiente y, desde entonces, no ha dejado de disminuir por motivos que aún se siguen debatiendo⁷. Por su parte, el menor crecimiento de la productividad en el sector energético también se ha achacado a factores estructurales⁸.

Ahora bien, los factores tecnológicos y los estructurales de índole similar no explican todo. En numerosas economías, la desaceleración del crecimiento procede directamente del auge previo a la crisis de los sectores inmobiliario, financiero y de la construcción. Cuando el auge se convirtió en colapso, fueron precisamente estos

⁶ Véase J. Fernald, «Productivity and potential output before, during, and after the Great Recession», *Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper Series*, nº 18, septiembre de 2012.

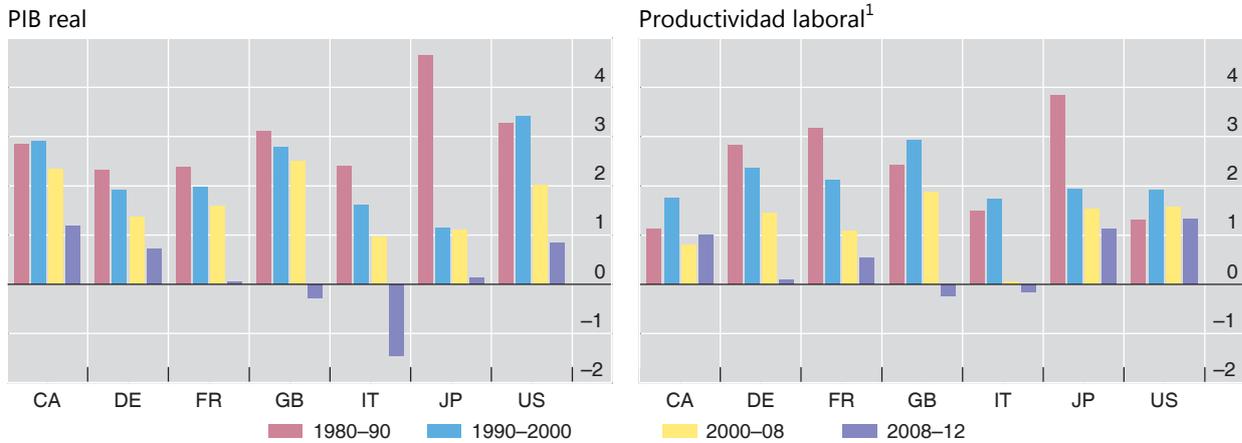
⁷ Véase R. Moffitt, «The reversal of the employment-population ratio in the 2000s: facts and explanations», *Brookings Papers on Economic Activity*, otoño de 2012, pp. 201–50.

⁸ Véase A. Hughes y J. Saleheen, «UK labour productivity since the onset of the crisis – an international and historical perspective», *Bank of England Quarterly Bulletin*, vol. 52, T2, junio de 2012, pp. 138–46.

Crecimiento anual medio del PIB real y de la productividad laboral

En porcentaje

Gráfico III.3



CA = Canadá; DE = Alemania; FR = Francia; GB = Reino Unido; IT = Italia; JP = Japón; US = Estados Unidos.

¹ PIB real por hora trabajada.

Fuentes: FMI, *Perspectivas de la Economía Mundial*; OCDE.

sectores sobredimensionados los que se contrajeron más drásticamente⁹. Aunque puede ser difícil identificar estos desequilibrios sectoriales mientras se van forjando, suelen percibirse con claridad cuando la coyuntura empeora. De hecho, una buena forma de medir esas distorsiones es la concentración de pérdidas de puestos de trabajo en sectores específicos durante el periodo de contracción¹⁰. Por ejemplo, en España e Irlanda las pérdidas de empleo tras la crisis se concentraron en sectores específicos en mucha mayor medida que en Alemania o Japón, países estos que no experimentaron fuertes caídas en construcción y vivienda, pero que «importaron» la crisis a través de los canales comerciales y financieros. De hecho, la ralentización del crecimiento ha resultado ser mayor en países con fuertes desequilibrios sectoriales que en otros donde la desaceleración cíclica estuvo más repartida entre los distintos sectores (Gráfico III.4, panel izquierdo).

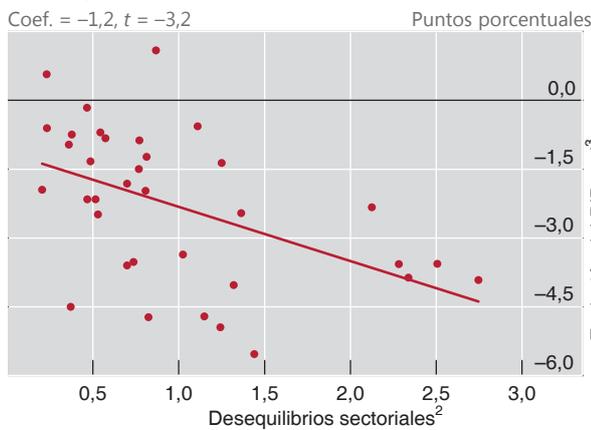
El desglose por sectores del crecimiento del PIB confirma la importancia de los desequilibrios sectoriales para explicar la desaceleración. En los países con fuertes desequilibrios sectoriales, el sector de la construcción creció un 6% anual entre 2001 y 2007, para luego contraerse casi un 5% anual entre 2009 y 2011 (véase el diagrama de barras del Gráfico III.4, panel derecho)¹¹. Dado que este sector

⁹ Véase el análisis de esta cuestión en BPI, *81° Informe Anual*, junio de 2011, p. 22.

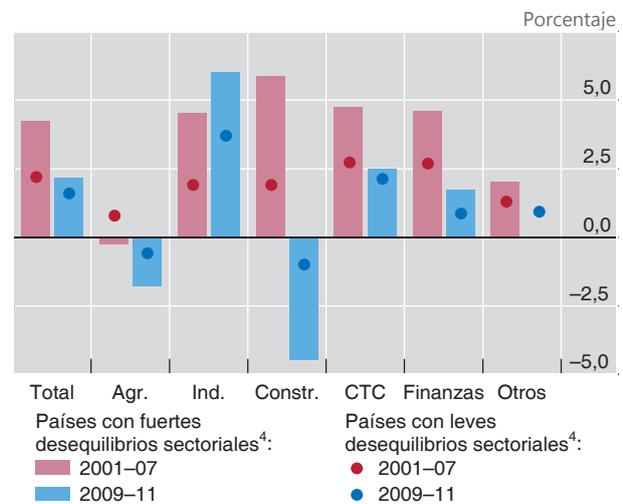
¹⁰ «Desequilibrios sectoriales» se define como las variaciones absolutas medias de las participaciones sectoriales del empleo entre el comienzo y el final de la Gran Recesión (2007–09). Este índice tiene en cuenta los nueve sectores siguientes: agricultura; minería; manufacturas; construcción; electricidad; comercio; transporte; finanzas, seguros y servicios inmobiliarios; y otros servicios. Véase BPI, *82° Informe Anual*, junio de 2012, Capítulo III.

¹¹ Según nuestras estimaciones, los siguientes países muestran desequilibrios sectoriales relativamente importantes: Dinamarca, Eslovaquia, España, Estados Unidos, Estonia, Hungría, Irlanda, Letonia, Lituania, Polonia, Portugal, República Checa, Rumanía y Turquía. Entre los países con desequilibrios sectoriales moderados se encuentran Alemania, Austria, Bélgica, Finlandia, Francia, Grecia, Italia, Japón, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia y Suiza.

Variación del crecimiento del PIB frente a desequilibrios sectoriales¹



Crecimiento anual medio, por sector



Agri. = agricultura; Ind. = industria, excl. construcción; Constr. = construcción; CTC = comercio, transporte y comunicaciones; Otros = otros servicios.

¹ El diagrama de dispersión representa a varias economías avanzadas y de mercado emergentes, si bien no incluye a Grecia, que registró una variación del crecimiento de su PIB de -11% y un índice de desequilibrio sectorial de 0,3. El coeficiente de regresión si se incluye Grecia en la muestra sería de -0,8, $t = -1,4$. ² Se define como la variación absoluta media de las participaciones sectoriales del empleo entre el comienzo y el final de la Gran Recesión (2007-09). ³ Tasa de crecimiento medio anual entre 2010 y 2012, menos la correspondiente al periodo 2001-07. ⁴ Para consultar la lista de los países, véase la nota 11 a pie de página en el cuerpo del capítulo.

Fuentes: FMI, *Perspectivas de la Economía Mundial*; Comisión Europea; cálculos del BPI.

representaba de media en torno al 7% del producto en 2009, su contracción explica directamente 0,8 puntos porcentuales de la caída del PIB en estos países. Pero el legado de la fase expansiva no termina con el sector de la construcción, cuyo peso en el conjunto de la economía era relativamente pequeño, incluso en el apogeo del auge inmobiliario. El producto del sector servicios también se desaceleró de forma significativa. Por ejemplo, el crecimiento del sector financiero, de seguros y servicios inmobiliarios cayó casi 3 puntos porcentuales. Puesto que el peso medio de este sector en economías con elevados desequilibrios sectoriales se sitúa en el 20%, su desaceleración, sumada a la contracción del sector de la construcción, explica directamente casi 1,4 puntos de la caída de 2,1 puntos porcentuales del crecimiento agregado. Si se incluyen los efectos indirectos, en forma de caída de la demanda de materiales de construcción y otros insumos, esta cifra es aún más elevada¹². Aunque el producto de estos dos sectores también cayó en países con desequilibrios sectoriales más moderados, la desaceleración en estos fue mucho menor.

Para reavivar el crecimiento, habrá que redirigir mano de obra y capital desde sectores sobredimensionados en el periodo de auge hacia otros más productivos. Este traspaso de recursos se ve facilitado por reformas que aumentan los incentivos de las empresas para invertir, entrar en nuevos mercados y contratar más personal.

En todo caso, no bastará con superar el legado del ciclo de auge y desplome, especialmente en países como Italia que no experimentaron un auge inmobiliario

¹² Véase M. Boldrin, C. Garriga, A. Peralta-Alva y J. Sánchez, «Reconstructing the Great Recession», Federal Reserve Bank of St Louis, *Working Paper Series*, nº 006A, febrero de 2013.

ni crediticio, pero que aún adolecen de un menor crecimiento de la productividad y del empleo. También estos países necesitan un incremento genuino de la productividad. Por el momento, en el conjunto de economías de la OCDE, la mitad del aumento de la productividad en el sector manufacturero (el único cuya productividad ha crecido más rápido tras la crisis) se debe a la caída del empleo. A largo plazo, sin embargo, el crecimiento tiende a derivarse de la creación de nuevos bienes y servicios, así como de la adopción de métodos innovadores para producir y prestar dichos bienes y servicios. En consecuencia, las regulaciones que obstaculicen la innovación y el cambio ralentizarán sin duda el crecimiento.

Rigideces estructurales y crecimiento

Al entorpecer la reasignación de capital y mano de obra entre sectores, las rigideces estructurales frenan el motor económico de la destrucción creativa. Este nexo queda patente en los diagramas de dispersión del Gráfico III.5, que muestran cómo las rigideces de los mercados de trabajo y de productos van asociadas a menores niveles de productividad y de empleo.

Por ejemplo, los mercados de productos con rigideces presentan con frecuencia menores tasas tanto de empleo como de productividad laboral (Gráfico III.5, paneles izquierdo y central). Dichas rigideces pueden nacer de una amplia gama de políticas, tales como controles de precios, exenciones de las normativas de defensa de la competencia en el caso de empresas públicas, barreras de entrada en servicios como el comercio minorista y los servicios profesionales, o restricciones a las adquisiciones por entidades extranjeras¹³. Si bien la mayoría de economías avanzadas han adoptado reformas de calado para eliminar tales rigideces, persisten reductos muy regulados, especialmente partes del sector servicios¹⁴. A primera vista, la correlación entre las tasas de empleo y el indicador de mercados de productos de la OCDE para una amplia muestra de economías avanzadas y de mercado emergentes sugiere que una mayor liberalización de los mercados de productos permitiría a ciertos países de Europa continental (Alemania, Austria, Bélgica, Francia e Italia) aumentar sus tasas de empleo en torno a 3 puntos porcentuales¹⁵. En las EME, el margen de actuación para reducir las rigideces de los mercados de productos es incluso mayor. Las reformas en este ámbito podrían impulsar aún más el crecimiento y ayudar a las EME a acortar más rápido su distancia con las economías avanzadas.

Las reformas de los mercados de trabajo podrían generar beneficios aún mayores que los derivados de la liberalización de los mercados de productos. Una fuerte protección del empleo lleva asociada menores tasas de empleo (Gráfico III.5, panel derecho). Según la correlación estimada, si en países con mercados de trabajo rígidos como España, Francia y Grecia se redujera el índice hasta la media muestral,

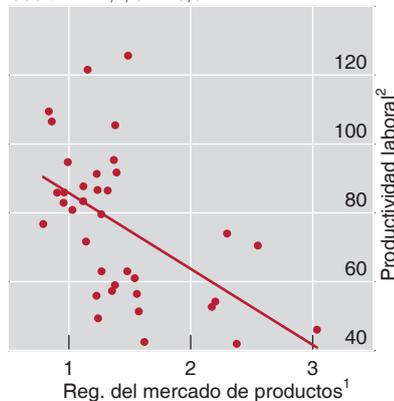
¹³ El indicador de la OCDE sobre regulación de los mercados de productos (PMR) para cada país abarca regulaciones formales en los siguientes ámbitos: control estatal de empresas; barreras legales y administrativas al emprendimiento; y barreras al comercio y a la inversión internacionales.

¹⁴ Véase A. Wölfl, I. Wanner, T. Kozluk y G. Nicoletti, «Ten years of product market reform in OCDE countries – insights from a revised PMR indicator», OCDE, *Economics Department Working Papers*, nº 695, abril de 2009.

¹⁵ Todas estas correlaciones son robustas en el caso de valores atípicos y también en el caso de regresiones multivariantes. Las relaciones bivariantes son más débiles para una muestra compuesta únicamente por economías avanzadas, especialmente si se ignora el caso de Grecia, debido a la limitada variación de los dos indicadores de rigidez.

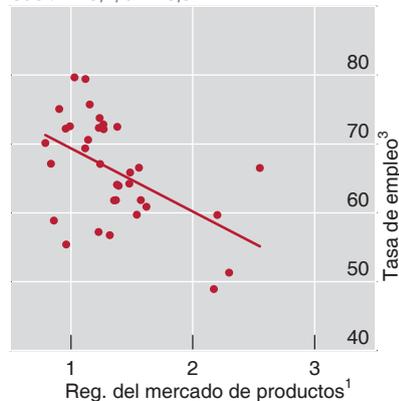
Productividad laboral y regulación del mercado de productos

Coef. = -22,1, t = -3,6



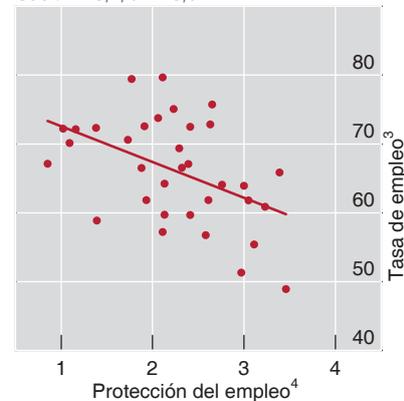
Tasa de empleo y regulación del mercado de productos

Coef. = -9,2, t = -3,3



Tasa y protección del empleo

Coef. = -5,2, t = -3,0



¹ El indicador de regulación del mercado de productos de la OCDE (PMR) cuantifica la medida en que las políticas fomentan o inhiben la competencia en ámbitos del mercado de productos en que esta resulta viable, todo ello conforme a una escala entre 0 y 6 (de menor a mayor restricción). El PMR para cada país abarca regulaciones formales correspondientes a los siguientes ámbitos: control estatal de empresas; barreras legales y administrativas al emprendimiento; y barreras al comercio y la inversión internacionales. La observación más reciente corresponde a 2008. ² Se define como PIB por empleado, en miles de dólares de EEUU —PPA corriente— en 2012. ³ En la población de entre 15 y 64 años, en 2012. ⁴ El indicador de la OCDE sobre protección del empleo refleja el rigor de la regulación en materia de despidos y el uso de contratos temporales. Se calcula como la media ponderada de la protección de los empleados con contrato indefinido frente al despido (individual), la regulación del empleo temporal y los requisitos concretos para el despido colectivo. Este indicador responde a una escala entre 0 y 6 (de menor a mayor restricción). La observación más reciente corresponde a 2008.

Fuentes: OCDE; cálculos del BPI.

el aumento de las tasas de empleo podría rondar los 4 puntos porcentuales. Las correlaciones del Gráfico III.5 están confirmadas por estudios que incorporan otros factores que afectan al crecimiento y tienen en cuenta el sentido en que opera la causalidad¹⁶. A escala de empresas individuales, una mayor protección del empleo reduce el crecimiento de la productividad al frenar a las empresas que operan en un entorno de cambio tecnológico. De igual manera, existe evidencia empírica de que una regulación rígida que reduzca la competencia en el sector servicios puede perjudicar el crecimiento de sectores con una fuerte dependencia de insumos del mismo. Esto incluye sectores como el de las tecnologías de la información y las comunicaciones, que crecen más despacio en países con regulaciones menos favorables al mercado¹⁷.

¹⁶ Una serie de estudios que utilizan los indicadores PMR de la OCDE y otros parámetros similares concluyen que un mayor nivel de rigideces suele estar asociado con un menor nivel de crecimiento de la productividad, sobre todo porque dichas rigideces inhiben la competencia. Para ampliar información al respecto, véase N. Crafts, «Regulation and productivity performance», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 22, nº 2, 2006, pp. 186–202, y R. Bouis y R. Duval, «Raising potential growth after the crisis: a quantitative assessment of the potential gain from various structural reforms in the OECD area and beyond», OECD, *Economics Department Working Papers*, nº 835, enero de 2011.

¹⁷ Véase J. Arnold, G. Nicoletti y S. Scarpetta, «Regulation, allocative efficiency and productivity in OECD countries: industry and firm-level evidence», OCDE, *Economics Department Working Papers*, nº 616, junio de 2008.

En cualquier caso, no debe esperarse que las reformas de los mercados de productos y de trabajo produzcan resultados milagrosos. En primer lugar, aunque distintas metodologías señalan una relación negativa estadísticamente significativa entre rigideces estructurales y tasas de crecimiento y empleo, la intensidad de esta relación varía de un estudio a otro. En segundo lugar, no está claro si estas reformas elevarán permanentemente las tasas de crecimiento o simplemente generan un desplazamiento puntual al alza en el nivel del PIB. Por último, las ventajas de eliminar rigideces estructurales no se materializarán de la noche a la mañana, ya que pueden pasar muchos años hasta que algunas reformas den sus frutos. La reasignación de mano de obra y capital entre sectores suele ser difícil, costosa y llevar su tiempo, pues los conocimientos y destrezas requeridos por los sectores de crecimiento pueden diferir mucho del perfil de los trabajadores que perdieron su empleo en la fase recesiva. Por el mismo motivo, será difícil reutilizar cierta maquinaria destinada a construcción de vivienda y centros comerciales. El reto será particularmente arduo para las economías con un sector de la construcción sobredimensionado, que solía atraer fuertes inversiones y se nutría de importantes volúmenes de mano de obra semicualificada.

Rigideces estructurales y recuperación

Las economías con grandes desequilibrios sectoriales que estén recuperándose de una recesión tienen una necesidad particularmente imperiosa de reasignar recursos entre sectores. Al obstaculizar el ajuste, las rigideces de los mercados de productos o de trabajo frenan el ritmo de recuperación económica.

Esta intuición se ve respaldada por la evidencia econométrica. El Gráfico III.6 muestra que, cuando una economía está saliendo de una recesión caracterizada por grandes desequilibrios sectoriales, el menor crecimiento del producto y el mayor incremento del desempleo van a menudo asociados a valores elevados del índice de protección del empleo (puntos rojos y línea de regresión)^{18, 19}. Por el contrario, en países que dejan atrás recesiones sin haber experimentado desequilibrios sectoriales importantes (puntos azules), no existe ninguna relación estadísticamente significativa entre el ritmo de recuperación del PIB o de variación del desempleo, por un lado, y el grado de protección del empleo, por el otro. De ahí se infiere que las rigideces del mercado de trabajo son más dañinas cuanto mayor es la necesidad de reasignación de mano de obra entre sectores. Estos obstáculos al proceso de reasignación de recursos refuerzan el uso ineficiente de recursos y perjudican especialmente el crecimiento potencial. Una conclusión

¹⁸ El análisis se basa en una muestra de 24 economías avanzadas pertenecientes a la OCDE a partir de 1970. Se define «recesión» como un periodo de crecimiento negativo del PIB y «recuperación» como el periodo de dos años posterior al momento en que el PIB alcanzó su nivel más bajo. Se analiza después hasta qué punto la evolución del crecimiento del empleo y del producto durante las fases de recuperación varía en función del grado de regulación del mercado de trabajo y del alcance de los desequilibrios sectoriales de una economía. Nuestros resultados concuerdan con los de J. Haltiwanger, S. Scarpetta y H. Schweiger, «Assessing job flows across countries: the role of industry, firm size and regulations», Institute for the Study of Labor (IZA), *Discussion Paper*, nº 2450, noviembre de 2006, quienes concluyen que una estricta protección del empleo aumenta los costes del ajuste laboral, frenando con ello el proceso de reasignación de recursos. Asimismo, los resultados se mantienen cuando se tienen en cuenta las políticas monetarias y fiscales.

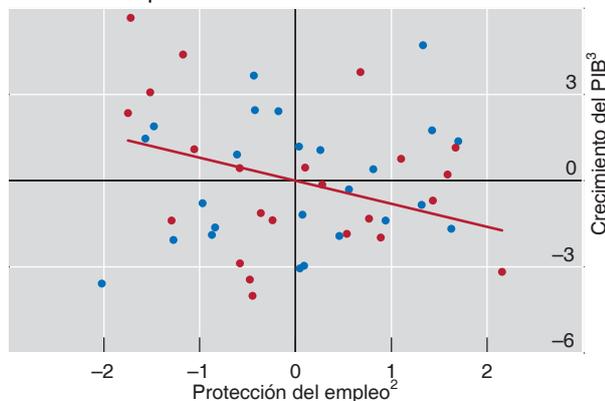
¹⁹ Adviértase que las evidencias para las variaciones del desempleo se obtienen en realidad después de incorporar el efecto del crecimiento del PIB. Por tanto, para un determinado crecimiento del PIB, el aumento de la protección del empleo incrementa los niveles de desempleo.

Protección del empleo y ritmo de recuperación¹

Correlaciones parciales

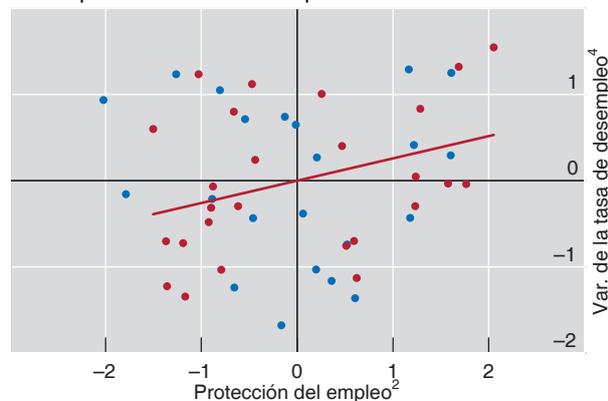
Gráfico III.6

Protección del empleo y crecimiento del PIB en fases de recuperación



Desequilibrios sectoriales⁵:
● Fuertes⁶ (coef. = -0,8; $t = -1,8$)
● Moderados⁷ (coef. = 0,4; $t = 0,9$)

Protección del empleo y variación de la tasa de desempleo en fases de recuperación



Desequilibrios sectoriales⁵:
● Fuertes⁶ (coef. = 0,3; $t = 1,8$)
● Moderados⁷ (coef. = -0,04; $t = -0,2$)

¹ Se basa en una muestra —que comienza en 1970— de 24 economías avanzadas pertenecientes a la OCDE. Las recesiones se definen como periodos de crecimiento negativo del PIB y las recuperaciones se definen como los dos años posteriores al nivel mínimo del PIB. ² Véase la nota 4 del Gráfico III.5. ³ Correlaciones parciales a partir de una regresión del crecimiento del PIB en fases de recuperación sobre el crecimiento del PIB en fases de recesión, la protección del empleo y los desequilibrios sectoriales. ⁴ Correlaciones parciales a partir de una regresión de la variación de la tasa de desempleo en fases de recuperación sobre el crecimiento del PIB en fases de recuperación, la protección del empleo y los desequilibrios sectoriales. ⁵ Se define como las variaciones absolutas medias de las participaciones sectoriales del empleo durante periodos de recesión. ⁶ Recuperaciones en las que la variación absoluta media de las participaciones sectoriales del empleo durante el periodo recesivo anterior fue superior a la mediana muestral. ⁷ Recuperaciones en las que la variación absoluta media de las participaciones sectoriales del empleo durante el periodo recesivo anterior fue inferior a la mediana muestral.

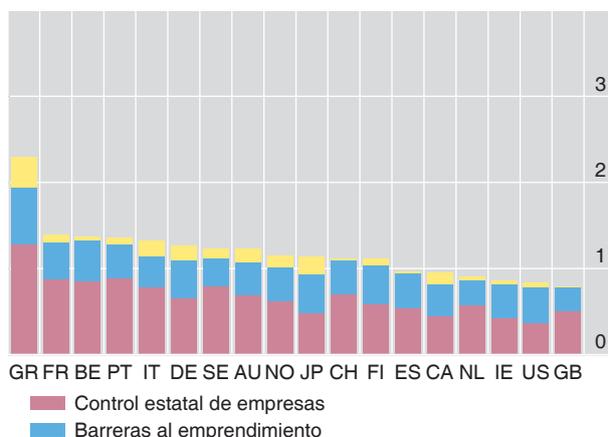
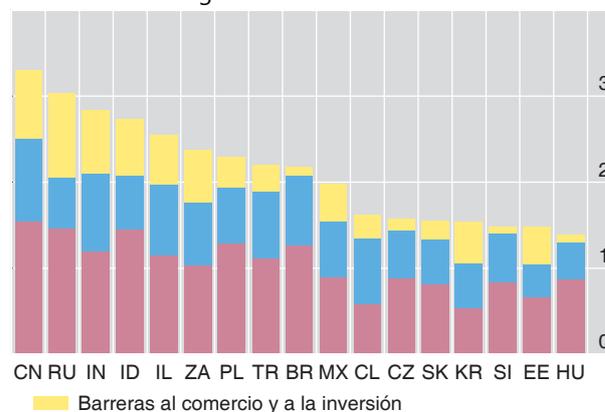
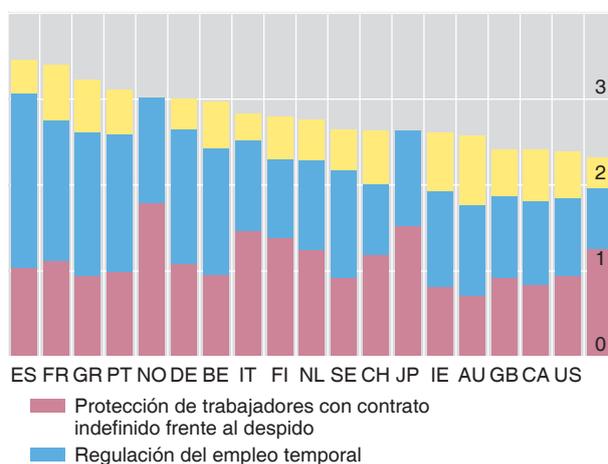
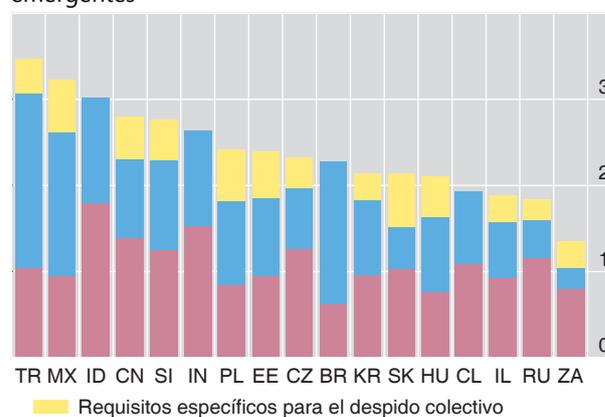
Fuentes: OCDE; cálculos del BPI.

similar se obtiene del crecimiento del empleo, es decir, en países con mayor protección del empleo, este suele aumentar más lentamente durante la fase de recuperación de recesiones que entrañaron graves desequilibrios. En cambio, no se aprecian relaciones significativas para el total de la muestra.

En conjunto, estos resultados sugieren que los mercados de trabajo flexibles permiten a las economías con grandes desequilibrios sectoriales recuperarse más rápidamente de las recesiones. Para hacerse una idea de la magnitud de tal ventaja, podría calcularse, a modo de experimento, el efecto de reducir el índice de despido de trabajadores con contrato indefinido al nivel más bajo observado en la OCDE. Según nuestras estimaciones, un país con grandes desequilibrios sectoriales que redujera al mínimo los costes de despido de trabajadores con contrato indefinido podría aumentar el crecimiento del PIB en 0,25 puntos porcentuales al año. Esta cifra contrasta con un crecimiento anual medio del PIB de tan solo el 3%. La tasa de desempleo dos años después de haberse alcanzado el mínimo del ciclo económico sería, por su parte, 0,4 puntos porcentuales menor que en caso de no haberse adoptado reformas. Además, dichas ventajas parecen materializarse con bastante rapidez tras la adopción de las reformas.

Estado actual de las rigideces estructurales

La eliminación de rigideces estructurales que entorpecen la reasignación de capital y de mano de obra entre sectores puede impulsar el crecimiento. Ahora bien, el

Regulación del mercado de productos¹ en economías avanzadasRegulación del mercado de productos¹ en economías de mercado emergentesProtección del empleo² en economías avanzadasProtección del empleo² en economías de mercado emergentes

AU = Australia; BE = Bélgica; BR = Brasil; CA = Canadá; CH = Suiza; CL = Chile; CN = China; CZ = República Checa; DE = Alemania; EE = Estonia; ES = España; FI = Finlandia; FR = Francia; GB = Reino Unido; GR = Grecia; HU = Hungría; ID = Indonesia; IE = Irlanda; IL = Israel; IN = India; IT = Italia; JP = Japón; KR = Corea; MX = México; NL = Países Bajos; NO = Noruega; PL = Polonia; PT = Portugal; RU = Rusia; SE = Suecia; SI = Eslovenia; SK = Eslovaquia; TR = Turquía; US = Estados Unidos; ZA = Sudáfrica.

¹ Véase la nota 1 del Gráfico III.5. ² Véase la nota 4 del Gráfico III.5.

Fuente: OCDE.

perfil de estas rigideces varía entre países y los distintos tipos de regulación pueden interactuar de forma compleja. Por tanto, las medidas que deban adoptarse varían también en función del país de que se trate. Así, por ejemplo, los mercados de productos tienden a estar bastante menos regulados en las economías más avanzadas que en muchas de las economías de mercado emergentes (Gráfico III.7, paneles superiores).

El grado de protección del empleo también varía en gran medida entre países (Gráfico III.7, paneles inferiores). Los mercados de trabajo de las economías avanzadas angloparlantes tienden a estar mucho menos regulados que los de la mayoría de países de la zona del euro, donde la necesidad de aplicar reformas es mayor. De igual manera, algunos países suelen regular los contratos indefinidos de manera relativamente estricta, pero su legislación para los contratos temporales es

más laxa, lo cual da lugar a un mercado de trabajo dual. En estos casos, la relajación de las regulaciones que rigen los contratos indefinidos podría ayudar a los trabajadores con contratos temporales a encontrar puestos indefinidos.

Al mismo tiempo, las reformas de los mercados de trabajo y de productos son solo una parte del conjunto más amplio de medidas estructurales que han de adoptarse. Para retornar a la senda de un crecimiento firme y sostenible, los países también deben abordar las deficiencias de sus sistemas educativos y lograr que sus sistemas tributarios favorezcan en mayor medida el crecimiento, por mencionar tan solo algunos retos. Si bien todas estas medidas son importantes, los beneficios que reportarán algunas tardarán más en materializarse que los de otras. Aunque los efectos de las reformas de los mercados de trabajo y de productos no suelen ser inmediatos, sí que tienden a dejarse sentir con más rapidez que los de otras medidas como, por ejemplo, la mejora del sistema educativo²⁰.

Conclusiones

Dados los palpables beneficios que produce la liberalización de los mercados de productos y de trabajo, ¿por qué siguen existiendo tales rigideces? Una respuesta es que las reformas generan ganadores y perdedores. De hecho, los miembros de un pequeño grupo pueden terminar perdiendo más de lo que ganen los de otro más amplio como resultado de, por ejemplo, una reducción de precios. Otra objeción es que las reformas podrían empeorar la situación a corto plazo, especialmente si se adoptan en una coyuntura recesiva. Lo ideal sería, siguiendo este argumento, aplicarlas en una coyuntura favorable. Por ejemplo, relajar la regulación en materia de protección del empleo cuando el crecimiento es lento puede derivar en un aumento de las pérdidas de empleo a corto plazo. Sin embargo, hay razones para creer que este argumento no siempre se cumple. En primer lugar, cuando una economía se ve abocada a aplicar ajustes, mantener los mecanismos de protección del mercado de trabajo puede que no evite despidos masivos²¹. En segundo lugar, este argumento no se aplica a la reforma del mercado de productos, cuya liberalización, antes bien, puede ser útil para impulsar el crecimiento en especial en una coyuntura recesiva. Por ejemplo, liberalizar el acceso a sectores regulados puede constituir una fuente significativa de inversión y creación de empleo. Todo esto sugiere que es crucial adoptar cuanto antes reformas en los mercados de trabajo y de productos.

Pero estos argumentos rara vez reciben buena acogida en la práctica. Por el contrario, parece que las autoridades únicamente actúan cuando se ven obligadas. A juzgar por el número de medidas implantadas a raíz de las dos evaluaciones más recientes realizadas por la OCDE en su informe *Going for Growth*, los países que sufrieron presiones más intensas por parte del mercado fueron los que más

²⁰ R. Bouis, O. Causa, L. Demmou, R. Duval y A. Zdzienicka (2012), «The short-term effects of structural reforms: an empirical analysis», OCDE, *Economics Department Working Papers*, n° 949, marzo 2012, concluyen que algunas reformas estructurales pueden aumentar el nivel de empleo o del PIB en pocos años.

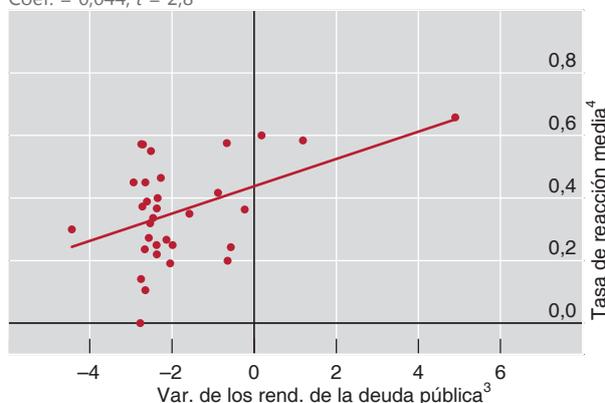
²¹ Un análisis similar al precedente sugiere que cuando los desequilibrios sectoriales son intensos, desaparece cualquier relación entre la protección del empleo y el incremento del desempleo durante un periodo de recesión económica. Puede que resulte sorprendente, pero la lógica es clara: cuando las empresas quiebran, las regulaciones que protegen el empleo de poco sirven.

Presión del mercado e intensidad de las reformas en economías pertenecientes a la OCDE

Gráfico III.8

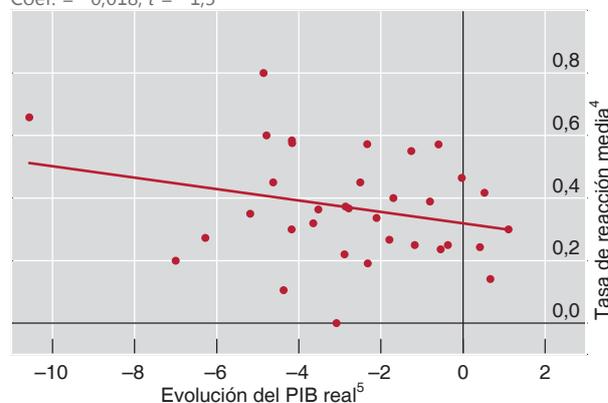
Reacción ante la variación de los rendimientos de la deuda pública¹

Coef. = 0,044, $t = 2,8$



Reacción ante la variación de la tasa de crecimiento del PIB²

Coef. = -0,018, $t = -1,5$



¹ El coeficiente de regresión, sin Grecia en la muestra, pasa a ser de 0,042, $t = 1,8$. ² El coeficiente de regresión, sin Grecia en la muestra, pasa a ser de -0,01, $t = -0,7$. ³ Diferencia de los rendimientos de la deuda pública a 10 años entre la media correspondiente al período 2001–07 y la última observación (31 de mayo de 2013), en puntos porcentuales. ⁴ Tasa de reacción media a las recomendaciones incluidas en los informes *Going for Growth* de la OCDE de 2009–10 y 2011–12. El indicador de reacción sobre reformas se basa en un sistema de puntuación, conforme al cual se asigna un valor de uno a las recomendaciones recogidas en la edición anterior del informe en caso de que se emprendan acciones «significativas» al respecto; en caso contrario, la puntuación es cero. ⁵ Tasa de crecimiento anual entre 2011 y 2012, menos la tasa media de crecimiento anual entre 2001 y 2007, en puntos porcentuales.

Fuentes: FMI, *Perspectivas de la Economía Mundial*; OCDE; Bloomberg; Datastream; datos nacionales; cálculos del BPI.

reformas adoptaron²². Por ejemplo, los países que menos se han beneficiado en los últimos años del descenso de los rendimientos de sus bonos (o cuyos rendimientos han crecido) normalmente han aplicado más reformas que otros países que soportaron menor presión (Gráfico III.8, panel izquierdo)²³. De igual manera, los países que han experimentado una desaceleración más intensa de la actividad económica adoptaron más reformas que aquellas economías donde el crecimiento se sostuvo mejor (panel derecho), si bien la correlación en este caso es más débil.

Resulta desalentador que los países tiendan a aplicar medidas de liberalización solo cuando se ven obligados a ello. Aunque algunas reformas pueden surtir efecto con relativa rapidez, otras exigen más tiempo y medidas adicionales para allanar el terreno. Por tanto, cuanto antes se adopten, mejor. Por ejemplo, tal y como indica nuestro análisis, los países que experimentaron un auge inmobiliario y crediticio sin duda estarían hoy en mejor situación si hubieran actuado más rápido y con mayor contundencia a la hora de reformar sus mercados de productos y de trabajo.

²² En sus evaluaciones, la OCDE identifica los cinco ámbitos de reforma más urgentes con base en una combinación de indicadores cuantitativos objetivos y subjetivos.

²³ La correlación sigue siendo estadísticamente significativa si se excluye el principal valor atípico (Grecia).