

Análisis de la evolución y estado actual de los indicadores de nueva economía en España en un entorno de competencia global.

Francisco Javier Bonel Cerdán¹; José Ignacio Bonel Cerdán²; Ignacio Fontaneda González³

¹Ingeniero de Telecomunicaciones; patxi_bonel@terra.es

²Ingeniero Industrial; jbonel@ubu.es (Universidad de Burgos)

³Doctor Ingeniero Industrial; ifontane@ubu.es (Universidad de Burgos)

Escuela Politécnica Superior

Departamento de Ingeniería Civil. Área de Organización de Empresas.

Universidad de Burgos

RESUMEN

El término de Nueva Economía y las transformaciones que contempla tales como el desarrollo del sector servicios, la importancia de la innovación tecnológica y un escenario de competencia global, siguen siendo vigentes en la actualidad a pesar del impacto de la crisis económica y de las consecuencias del 11-S.

Los autores analizan y revisan los indicadores de la Nueva Economía aplicados al caso de estudio de España dentro de un entorno de competencia global, identificando su posicionamiento respecto al resto de las economías de los países desarrollados, y frente a los retos que plantean los países con economías emergentes.

Como resultado de este estudio, se plantea un escenario donde se identifican los retos a los que va a tener que enfrentarse la sociedad española en los próximos años.

Finalmente se revisan algunos de los planteamientos iniciales del concepto de Nueva Economía a la luz de los efectos de la crisis económica y las consecuencias del atentado del 11-S en Nueva York. En función de este estudio se reformulan algunos de estos planteamientos y se confirman otros, actualizando el modelo de Nueva Economía.

"En los momentos de crisis, sólo la imaginación es más importante que el conocimiento" – Albert Einstein.

1. Introducción.

El término Nueva Economía ha sido uno de los términos más utilizados para identificar el conjunto de transformaciones económicas, sociales y políticas, originadas a mediados de los 90 y principios del siglo XXI, caracterizada por el desarrollo económico de los sectores de servicios, soportado por la innovación tecnológica principalmente en las áreas de la electrónica, sistemas de información y telecomunicaciones, y todo ello inmerso en un proceso de globalización de las economías y las sociedades, que ha terminado desapareciendo bajo la forma de burbuja especulativa a principios de esta década.

Este artículo pretende revisar qué queda de todos los retos, transformaciones y promesas planteados por este nuevo modelo económico cuyas bondades fueron tan ensalzadas hace unos años y son tan denostadas en nuestros días.

Fruto de este modelo económico fue la carrera que iniciaron muchas grandes empresas que se lanzaron a colonizar las nuevas oportunidades de negocio a escala mundial, consumiendo en el camino cantidades enormes de recursos económicos en inversiones, y creando grandes economías de escala en negocios sobre los que se desconocía siquiera si la evolución de la demanda justificaría la inversión realizada. Las promesas de la nueva economía prometían la tierra prometida a aquellos que habiendo llegado los primeros lograsen liderar el desarrollo de los nuevos mercados globales.

Al mismo tiempo, la innovación tecnológica se dejó en manos de pequeñas empresas que competían en desarrollar productos y servicios tecnológicamente avanzados, y que una vez adquiridos por las grandes empresas, les permitiesen a estas últimas, liderar la demanda en estos nuevos negocios. El porcentaje de las start-ups que lograban tener éxito era pequeño, a cambio las que lograban su objetivo ofrecían retornos sobre la inversión pocas veces antes conocidos, desarrollando con ellas un mercado de capital riesgo, cuyo crecimiento llegó a superar el valor real de la oferta que representaba este tipo de empresas, al mismo tiempo que comprometía las economías particulares de una gran masa social con la promesa de multiplicar en poco tiempo el capital invertido.

2. Una historia de errores y excesos.

El período de auge del modelo de Nueva Economía (1995-2000), ha sido sin ninguna duda un período repleto de excesos y errores, que ha llevado a considerar a la Nueva Economía como un modelo especulativo, que amplificó el efecto de la burbuja financiera, promovió una mala gestión del riesgo en inversiones que han llevado a gigantes como AOL a presentar pérdidas record en el ejercicio del 2002 cercanas a los 90.000 millones de dólares, al mismo tiempo que justificaba prácticas de contabilidad abusivas para los accionistas que han escondido las bancarrotas de muchas star-ups y los escándalos financieros iniciados con el caso ENRON.

Alguno de los grandes errores cometidos al amparo de la Nueva Economía se enumeran a continuación:

- El desarrollo de una burbuja especulativa en los mercados de valores que llevó a una sobre valoración de las empresas de Nueva Economía y de los índices tecnológicos. 300.000 millones de dólares fueron reinvertidos desde Fondos de Inversión a empresas de nueva economía.

Del 3 de enero de 1995 al 27 marzo del 2000, el índice NASDAQ-100 había multiplicado por 10,82 veces su valor. Desde marzo del 2000 a mayo del 2003, el NASDAQ-100 había perdido el 75% de su valor máximo, si bien el valor actual supone un crecimiento del 190% desde enero de 1995.

- Las grandes inversiones y la sobre valoración de las empresas de Nueva Economía propició grandes compras de activos, que a la vuelta de unos años habían disminuido su valor.

Sirvan como ejemplos el alto precio pagado por las operadoras de telefonía móvil por la concesión de las licencias de UMTS de 8,4 billones de pesetas en Alemania, 6,1 billones de pesetas en Reino Unido y los 80.000 millones de pesetas en España con obligación de inversiones por valor de 1,5 billones de pesetas. En el 2000 la nueva compañía de Internet Terra Networks compró a la americana Lycos por más de 2,2 billones de pesetas.

- La reducción del ciclo de vida de los productos y servicios, la inversión continua en nuevas tecnologías, unido a una fuerte competencia sustentada en grandes economías de escala que reducía el precio de los productos/servicios, al mismo tiempo que aumentaban los servicios ofertados y la calidad final del producto, crearon modelos de negocio con costes fijos elevados, en los que la rentabilidad por cliente (ARPU) disminuía, y en ocasiones no hacía posible recuperar en ciclos de vida tan cortos las inversiones realizadas y obtener un margen de beneficio positivo.

Se llegó a perder enormes cantidades de dinero, con el objetivo de desarrollar una masa crítica de clientes que permitiese mantener estos modelos, sin estudiar y comprender primero los modelos de demanda en estos nuevos entornos y sus mecanismos de fidelización. Un ejemplo de este tipo de prácticas fue el “todo gratis” de los proveedores de servicios de Internet, modelo que está retrasando la introducción de modelos de pago en este sector.

Los más beneficiados de este modelo fueron los consumidores finales y los empleados de las empresas de estos sectores que vieron aumentar sus salarios a un ritmo muy superior a la media.

- La innovación continua de productos y servicios, unido a la necesidad de desarrollar rápidamente una demanda de estos nuevos servicios que justificase la inversión realizada, provocó una saturación tecnológica en la sociedad, que no podía absorber los nuevos avances tecnológicos y las transformaciones que los acompañaban en un espacio de tiempo tan corto. Tecnologías como LMDS, WAP, GPRS, MMS se han desarrollado con una perspectiva de vida reducida, y con desigual éxito comercial entre los usuarios de telefonía móvil.

Las dos características principales que marcaron el nuevo entorno empresarial fueron: *Incertidumbre* y *Evolución continua*.

3. La Nueva Economía, ¿realidad o mito?.

Una vez asumidos los excesos y errores, y con la visión que nos ofrece nuestra perspectiva actual en el tiempo, ¿se puede afirmar que la Nueva Economía ha muerto?.

Para ello revisemos los restos del naufragio que la marea ha traído hasta nuestros días.

Es un hecho que el crecimiento de la productividad laboral en Estados Unidos, que se había estancado en el 1,4 % en el período de 1973-1995, sufrió una aceleración en el período de

1995-2000 llegando a valores del 2,5 %, crecimiento que se ha seguido manteniendo de manera más moderada en estos últimos años a pesar del ciclo económico negativo. Este crecimiento está asociado a una inversión intensiva en TI con crecimientos del 11% en el período 1995-2000 que ha permitido a Estados Unidos mejoras en productividad superiores a la media Europea.

Muchas de las empresas que se crearon al amparo de la nueva economía, especialmente en el sector de Internet, han desaparecido o pasan por graves dificultades económicas que no justifican las grandes inversiones realizadas en su día.

Sin embargo, existen en la actualidad importantes ejemplos de empresas que han sabido desarrollar sus modelos de negocio a partir de los planteamientos de la Nueva Economía, diferenciándose del resto de sus competidores y obteniendo ventajas competitivas de ello. Entre las empresas que pueden servir de ejemplo podemos destacar a DELL, CISCO, AMAZON y WAL-MART.

La pregunta que cabe hacerse es por qué unas empresas han tenido éxito y otras habiendo realizado niveles similares de inversión no han conseguido los mismo resultados.

La respuesta pasa por comprender cuáles son los aspectos claves del éxito en la Nueva Economía, que se esconden tras la corteza superficial de una maraña de principios y normas que a modo de visiones fueron planteadas por los gurús y profetas que surgieron al calor del nuevo modelo.

Los sectores productores de TI representaban en 1993 el 8 % del PIB de Estados Unidos y sin embargo su contribución al crecimiento de la productividad en el período de 1993-2000 fue del 36%. Fruto de estos resultados se llegó a la conclusión errónea que la inversión en TI era un factor definitivo que garantizaba en sí mismo la mejora en la productividad de las organizaciones. Y como reflejo de ello los mercados de valores llegaron a valorar en 10 veces más el valor de inversión de 1 \$ en TI, respecto a la misma inversión de 1\$ en otro tipo de activos [2].

Sin embargo, aunque el papel del desarrollo e inversión en TI es un factor crítico para poder comprender este incremento de la productividad de la economía americana, no es un factor definitivo.

Erik Brynjolfsson [2] señala en sus estudios que la misma inversión en TI puede mejorar en un 5% la productividad de empresas con estructuras menos jerárquicas, procesos más descentralizados y formadas por personal cualificado. Esta misma inversión puede tener efectos negativos en la productividad de las empresas con organizaciones menos evolucionadas y procesos de negocio fuertemente centralizados.

Los estudios realizados por Mckinsey Global Institute [4] sobre el fenómeno de la Nueva Economía señalan la Innovación como el elemento clave que permite explicar el éxito de determinadas empresas y los crecimientos en la productividad.

Del análisis realizado por Mckinsey se obtiene que la mejora de la productividad americana en el período de 1995-2000 se concentró principalmente en seis sectores: telecomunicaciones,

fabricantes informáticos, semiconductores, minoristas, mayoristas y fondos de inversiones. De acuerdo con estos estudios el papel de las TIC tuvo un papel importante pero no decisivo.

Mckinsey destaca como factor principal del éxito a la “innovación” en todos los ámbitos del negocio: nuevos procesos de negocio, integración de valor en los productos y servicios, nuevos canales de marketing, nuevas relaciones con proveedores y distribuidores, nuevas maneras de definir y gestionar la organización de las empresas y todo ello coordinado con la gestión de un cambio cultural donde es muy importante la participación de los empleados. Es este factor de ‘innovación’ y la manera de desarrollar su ejecución, la que ha permitido a empresas como DELL obtener el máximo beneficio del desarrollo tecnológico aprovechando las nuevas oportunidades de negocio.

El resultado no debe sorprendernos, ya que la ecuación es ya conocida para cualquier persona que se dedique a tareas directivas, y es un dogma en la consultoría estratégica moderna. Cualquier proyecto que implique la transformación de una empresa debe desarrollar un plan de actuación integral sobre los cuatro elementos que la fundamentan: las personas, los procesos, la organización y la tecnología.

Otros factores externos que contribuyeron en diferente medida a esta mejora de la productividad fueron: la desregulación de estos sectores, el desarrollo de la competencia y la coincidencia en el tiempo con un ciclo de la demanda positivo.

Erik Brynjolfsson [1] destaca en sus estudios, que los beneficio a corto plazo de la inversión en TI se duplican por un factor de 2 a 8 en el largo plazo. La explicación para ello es que los distintos elementos intangibles de la organización necesitan de un período de tiempo para asimilar y adaptarse a las transformaciones que supone este tipo de inversión.

Como conclusión a este apartado, los autores de este artículo afirman que a pesar de los excesos y errores cometidos, los retos y transformaciones que propone la Nueva Economía siguen vigentes hoy en día.

El nuevo modelo que surge de la evolución de la Nueva Economía, debe estar basado en el aprendizaje que nos ofrecen las experiencias de los últimos años, asimilando las mejores prácticas de cada sector, y permitiendo afrontar los nuevos retos a un ritmo que permita ser asimilado por los mercados y las organizaciones.

4. Las amenazas: impacto del terrorismo y la guerra.

Los atentados del 11 de Septiembre del 2001 sobre las dos torres gemelas del World Trade Center de Nueva York y el edificio del Pentágono en Washington han iniciado una época de fuerte inestabilidad política y económica a escala internacional, en pleno ciclo de recesión de las economías globales. Como resultado de estos hechos, Estados Unidos ha iniciado una política de acciones bélicas que comenzó en Afganistán, y ha continuado con la más reciente guerra de Irak.

Estos hechos han provocado la aparición de crisis diplomáticas y divisiones internas entre los integrantes de la UE y Estados Unidos, la pérdida de autoridad real de los organismos

internacionales, y una mayor inestabilidad en las regiones de los países árabes y oriente medio.

El resultado ha sido la creación de mayores restricciones al tránsito de personas, capitales y mercancías, que sustenta el otro gran paradigma de la nueva economía: la globalización.

El entorno que permite el desarrollo de la nueva economía está basado en la globalización y la innovación.

La innovación es una actividad que exige inversiones de capital de alto riesgo y que depende del fácil acceso al capital en un entorno abierto. Estas condiciones no se sostienen en un entorno como el actual.

Los gastos de defensa de Estados Unidos rondarán los 450.000 millones de dólares en el 2003, el 4,1% del PIB y supondrán el 29% del crecimiento del PIB. Esta inversión permitirá activar la economía americana en el corto plazo, a costa de aumentar el ya de por sí alto déficit público. Si a esto unimos las bajas tasas de interés de la Reserve Federal, el alto nivel de endeudamiento de las familias americanas y el déficit de la balanza comercial con un dólar debilitado frente al euro, cabe esperar la aplicación de algún tipo de políticas proteccionistas del gobierno de Estados Unidos frente a las importaciones extranjeras [7].

Por otro lado, Europa debe superar un obligado proceso de reestructuración de las economías francesa y alemana, debilitadas políticamente por el liderazgo de Estados Unidos en el escenario internacional. La UE se haya sumida en pleno proceso de incorporación de las economías de los países del este, economías emergentes que están ya planteando una seria competencia a las industrias del resto de los miembros comunitarios.

Por último, la economía japonesa no termina de superar sus graves problemas estructurales, al mismo tiempo que el resto de las economías asiáticas han visto disminuir su participación comercial ante la pujanza de la nueva economía emergente de la zona que representa China. Sin embargo, la aparición a principios del 2003 de la epidemia del Síndrome Respiratorio Agudo (SARS), ha supuesto nuevas restricciones al libre tránsito de mercancías y personas provenientes principalmente de China.

Todo estos factores muestran amenazas de estancamiento en el proceso de creación de un entorno global abierto, que permita el desarrollo completo de un modelo de nueva economía. En espera de estudiar cómo evoluciona la situación política y económica a lo largo del 2003 y principios del 2004, los autores entienden que la situación actual debe entenderse como una desaceleración a la rápida evolución del proceso de globalización, pero los beneficios que se han obtenido con el libre tránsito de ideas, capitales, personas y mercancías hacen poco probable una marcha atrás en este proceso.

5. Los indicadores de Nueva Economía en España

Los indicadores de Nueva Economía en España muestran una situación de retraso frente a la media de la UE.

El caso de la productividad es especialmente interesante en España.

El concepto de productividad es simple: “*el valor producido por cada unidad de valor utilizada en su producción (trabajo, capital, tecnología)*”. Sin embargo es difícil de evaluar, ya que dentro del valor producido y valor utilizado aparecen elementos intangibles tales como la calidad del producto final, la personalización del servicio o los costes de formación de los empleados. No obstante, se han venido utilizando aproximaciones sencillas de estimar la evolución de la productividad a partir de la ‘productividad aparente del factor trabajo’, que consiste en dividir el output producido por un país en cada año con la población ocupada.

Analizando la productividad aparente en España, se observa que en épocas de crisis y bajo crecimiento, la productividad española presenta crecimientos mayores que en épocas de mayores crecimientos de la economía. Se da la paradoja, que en muchos de los trimestres comprendidos en el período de 1995-2000, el crecimiento de la productividad aparente en España ha sido negativo.

Las explicaciones que se dan a este fenómeno son que la inestabilidad en el empleo en tiempo de crisis crea bolsas de economía sumergida que afloran en tiempos de estabilidad económica falseando las medidas de productividad aparente [8].

En la Figura 1 se muestra la comparativa de la productividad aparente como porcentaje relativo a la media comunitaria EU-15.

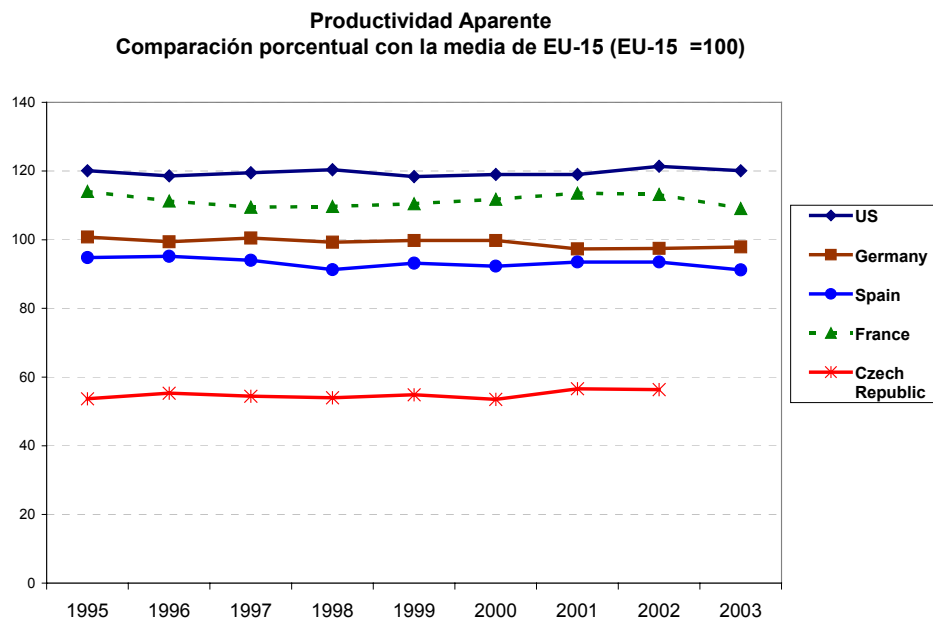


Figura 1. Comparativa de la productividad aparente (fuente: Eurostat)

Se observa que los valores de productividad de Estados Unidos están por encima de la media europea. La explicación a este hecho proviene de una mayor inversión intensiva en TI y una mayor asimilación de las organizaciones de dicha tecnología, los efectos de la desregulación de determinados sectores y una mayor flexibilidad laboral. Este entorno de mayor flexibilidad

permite desarrollar mayores niveles de innovación en las organizaciones.

Los valores de productividad aparente en España están por debajo de la media comunitaria, pero son claramente superiores a los valores presentados por las economías de los países del este.

Todos los indicadores de inversiones en I+D muestran que España está muy por detrás de la media comunitaria. Es importante destacar en la Figura 2 que la inversión en I+D en España está a la par de los países del este como República Checa o Polonia.

Los indicadores de Acceso a Internet siguen mostrando que España sigue estando por detrás de la media comunitaria en cuanto al acceso de particulares a la red, Figura 3.

Sin embargo el acceso de las empresas a Internet está al mismo nivel que la media comunitaria, Figura 4.

Existen importantes diferencias en el uso de Internet entre las empresas más pequeñas (de 0 a 2 asalariados) con una penetración de internet del 42 % y las grandes empresas (más de 250 asalariados) con una penetración cercana al 100%. Por sectores destacan el sector servicios e industria, quedando por debajo de la media el comercio y la construcción [9].

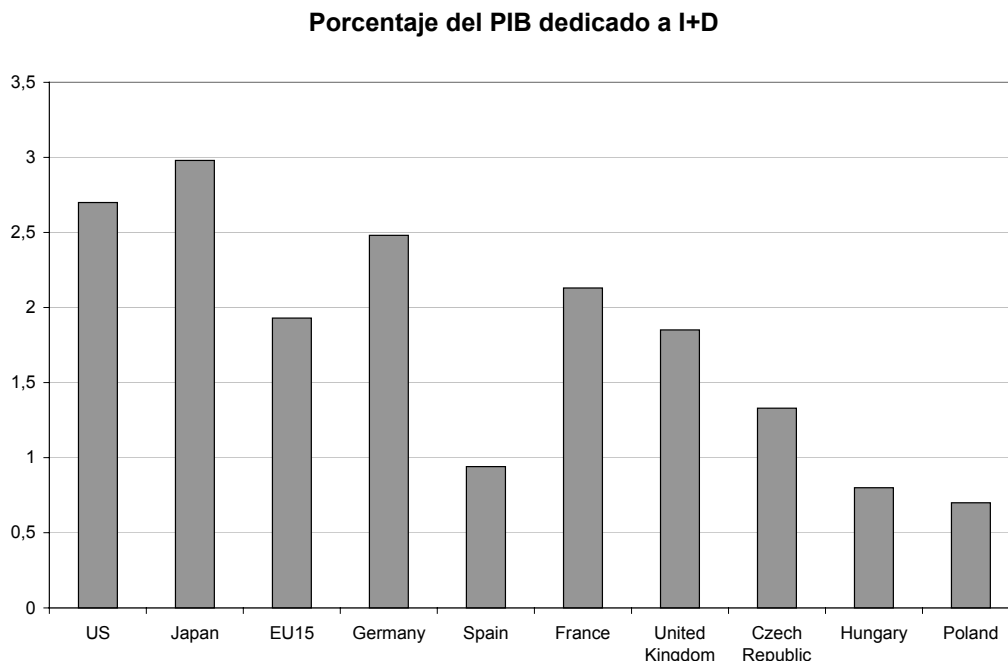


Figura 2. Comparativa de la inversión en I+D como % del PIB (fuente: Eurostat)

En cuanto a la evolución y desarrollo del comercio electrónico en España muestran la misma dispersión entre el comercio entre particulares y empresas [9].

Los datos facilitados por la OCDE son que en España existe una media 1,9 servidores seguros por cada 100.000 personas frente a los 4,4 de la media comunitaria.

Según datos de la Asociación Española de Comercio Electrónico (AECE), el comercio dirigido al cliente final (B2C) alcanzó la cifra de 204 millones de euros, con previsiones de duplicar esta cantidad en el 2001.

El volumen de la oferta de comercio electrónico en España se reparte entre más de 27.000 empresas que representa el 13,6 % del total de empresas que tienen página web. Los estudios destacan que la oferta española de comercio electrónico no se ajusta a los productos más comprados por los usuarios españoles, por lo que se deduce que una parte importante de las compras se efectúan en portales extranjeros.

El comercio electrónico entre empresas (B2B) alcanzó la cifra de 28.248 millones de euros según la AECE. Actualmente una de cada diez empresas adquiere productos a través de Internet y la previsión a medio plazo es que se duplique.

El 6,5 % de las empresas ofrece sus productos a través de Internet y se espera que esta cifra alcance el 18% en los próximos tres años.

El medio de pago más utilizado en Internet es la tarjeta de crédito, utilizada por el 55% de los usuarios, a continuación el sistema de contra reembolso elegido por el 41 % y a mucha distancia le seguiría la domiciliación bancaria y la transferencia.

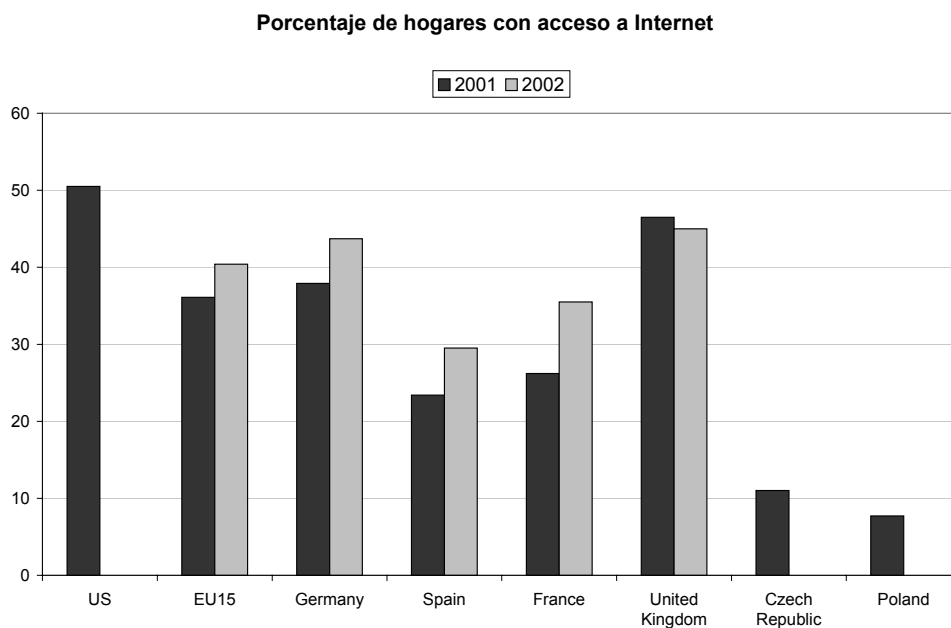


Figura 3. Penetración de Internet en los Hogares (fuente: Eurostat)

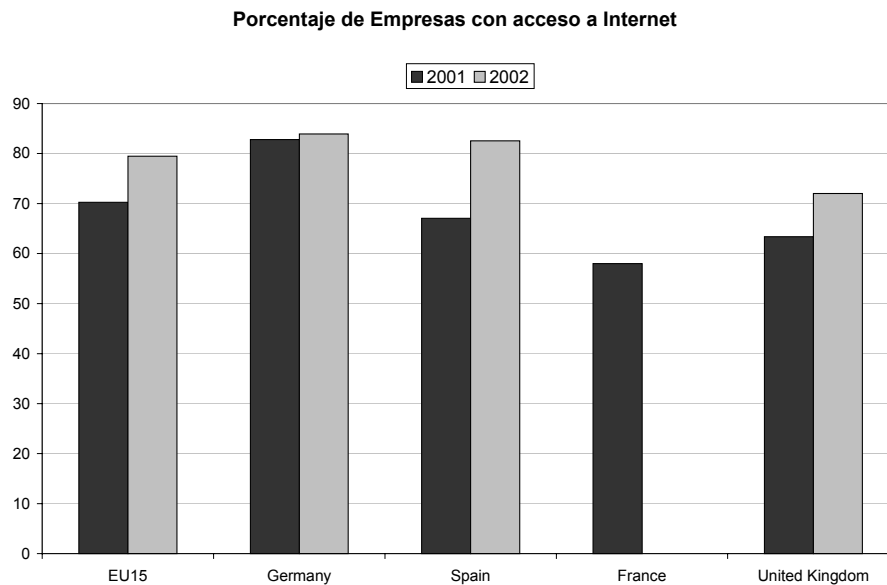


Figura 4. Penetración de Internet en las Empresas (fuente: Eurostat)

6. Conclusiones

Los autores de este artículo han mostrado que los efectos de la Nueva Economía siguen vigentes hoy en día y que sus principios siguen siendo aplicables en la actualidad, realizando las revisiones oportunas del modelo, a la luz de las experiencias y conocimientos obtenidos en estos últimos años.

Los autores prevén una evolución más racional del fenómeno de la nueva economía, en el que las transformaciones que se van a producir evolucionarán a un ritmo adecuado con a la capacidad que tienen los mercados, sociedades y organizaciones de asumir dichos cambios.

Se han identificado los posibles riesgos que representan los conflictos del escenario internacional actual.

Por último, se ha hecho una rápida revisión del estado de los indicadores de nueva economía en España. A la vista de los resultados se observa que si bien España está todavía en una posición atrasada en indicadores de nueva economía respecto a la media comunitaria, en los últimos años se están desarrollando planes de convergencia que deben permitir a España recuperar el atraso y ponerse al día. Especialmente alentadores son los datos de penetración de Internet en las empresas y la evolución del comercio electrónico B2B.

Referencias

- [1] Brynjolfsson, E. and Hitt, L., (2000) "Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 4, pp. 23-48.

- [2] Brynjolfsson, E. and Hitt, L., (1998) "Beyond the Productivity Paradox", *Communications of the ACM*, Vol. 41, No. 8 pp. 49-55.
- [3] (2002) "Whatever happened to the New Economy ?", *Mckinsey Global Insitute*. San Francisco.
- [4] (2000) "How IT Enables Productivity Growth", *Mckinsey Global Insitute*.
- [5] (2001) "U.S. Productivity Growth, 1995-2000", *Mckinsey Global Insitute*.
- [6] Lee Walczak, Stan Crock, Paula Dwyer, Kerry Capell, Jack Ewing, Laura Cohn and bureau reports, (2003) "America & the World", *BusinessWeek, The McGraw-Hill Companies Inc.*
- [7] Joseph Weber, Paul Magnusson, Rich Miller, Stanley Holmes, Roger O. Crockett in Chicago, and bureau reports, (2003) "The Postwar Stakes for Business ", *BusinessWeek, The McGraw-Hill Companies Inc.*
- [8] Aurelio Martínez Estévez. "La Paradoja de la Productividad en España". *Instituto de Economía Internacional*.
- [9] (2002) "La Sociedad de la Información. La visión Empresarial". *CESI – Consejo Empresarial para la Sociedad de la Información*. Madrid.
- [10] (2003) "Structural Indicators". *EUROSTAT (Statistical Office of the European Communities). The European Commission*.