



- ◆ Trabajo realizado por el equipo de la Biblioteca Digital de la Fundación Universitaria San Pablo-CEU
- ◆ Me comprometo a utilizar esta copia privada sin finalidad lucrativa, para fines de investigación y docencia, de acuerdo con el art. 37 del T.R.L.P.I. (Texto Refundido de la Ley de Propiedad Intelectual del 12 abril 1996)

RAFAEL PAMPILLÓN

Catedràtic de Política Econòmica i Director de Recerca de l'Institut de Empresa (Madrid)

La competitivitat de les grans zones mundials a les portes del 1998

El repte de la Unió Europea, que genera menys ocupació i creix menys que els Estats Units i el Japó, és la inversió en noves tecnologies

Fa diversos anys que s'està produint una caiguda de la competitivitat europea respecte a altres zones geogràfiques. Hi ha tres indicadors que assenyalen aquesta pèrdua de competitivitat: 1) La Unió Europea està perdent quota en el mercat mundial: la participació de les seves exportacions en el total mundial davalla. Efectivament, i malgrat que la UE en conjunt és la primera potència comercial del món, la seva quota sobre el total de les exportacions ha passat del 25% fa vint anys al 18,6% actual. 2) Genera menys ocupació que els Estats Units i el Japó. L'atur a Europa, que era la meitat del dels Estats Units als anys 70, ara és el doble que el del seu competidor americà. Els darrers 35 anys, EEUU ha creat 50 milions nets de llocs de treball, el Japó, 20 i la UE, només 10. 3) A més, i des de fa vint anys, el ritme de creixement de l'economia europea és més lent

que el dels seus competidors.

A l'informe que publica *The World Economic Forum* sobre la Competitivitat Mundial (Grafic I) es pot observar que la majoria dels països europeus (especialment França, Alemanya i Itàlia) davallen llocs respecte a anys anteriors. Per tant, segons aquesta institució, els països europeus perden competitivitat respecte a altres països més dinàmics. L'estudi defineix la competitivitat com "la capacitat d'un país d'aconseguir altes taxes de creixement de la seva renda per capita". L'índex de competitivitat que utilitza classifica les economies segons les seves perspectives de creixement per als propers cinc o deu anys en funció de determinades variables econòmiques, com puguin ser, obertura exterior, funcionament dels mercats financers, nivells de corrupció en els seus Governos, infraestructures, qualificació de la

Gràfic I

Rànquing de competitivitat mundial

	1997	1996	1995	1994
Singapur	1	1	2	2
Hong Kong	2	2	3	4
EE.UU.	3	4	1	1
Canada	4	8	12	16
Nova Zelanda	5	3	8	9
Suïssa	6	6	5	6
Regne Unit p	7	15	18	14
Taiwan	8	9	11	18
Malàisia	9	10	21	17
Noruega	10	7	10	11
Luxemburg b	11	5	-	-
Holanda p	12	17	7	8
Xile	13	18	20	22
Japó	14	13	4	3
Indonèsia	15	30	33	31
Irlanda p	16	26	22	19
Austràlia	17	12	14	15
Tailàndia	18	14	26	23
Finlàndia b	19	16	16	20
Dinamarca b	20	11	9	7
Corea	21	20	24	24
Suècia b	22	21	15	10
França b	23	23	17	13
Israel	24	24	23	-
Alemanya b	25	22	6	5
Espanya p	26	32	28	25
Àustria b	27	19	13	12
Egipte	28	29	27	-
Xina	29	36	34	-
Portugal p	30	34	31	28
Bèlgica b	31	25	19	21
Itàlia b	39	41	30	32
Grècia b	47	39	43	37

Font: World Competitiveness Report (World Economic Forum) 20/5/97. - Nota: b. baixa; p. puja

ma d'obra, desregulació dels seus mercats, flexibilitat dels seus mercats de treball.

La Unió Europea perd competitivitat respecte a d'altres països o àrees geogràfiques encara que no sigui menys competitiva que aquestes àrees. Efectivament, la UE és capaç de produir i vendre una impressionant gamma de béns i serveis als mercats exteriors. Els països de la UE presenten una balança comercial excendentària de l'ordre dels 80 miliards de dòlars davant d'un dèficit de 140 miliards de dòlars de la balança comercial dels EEUU. Quant a exportacions de serveis (transport, turisme, banca i assegurances), la UE duplica la xifra dels EEUU, i com a resultat final la balança corrent dona per a la UE un saldo positiu de 25 miliards de dòlars contra un saldo negatiu de 150 miliards de dòlars dels EEUU.

En aquest context sembla lògic que la competitivitat s'hagi convertit en una preocupació fonamental a la UE. No obstant això, i malgrat les reiterades referències a la competitivitat, hi ha una elevada dificultat per elaborar-ne un indicador representatiu i operatiu, atesa la varietat de factors que hi influeixen. Nosaltres definim competitivitat com la capacitat d'un país o d'una regió per produir i vendre béns i serveis, alhora que augmenta l'ocupació i la renda real de la seva població. En aquest sentit, el creixement econòmic d'un país esdevé un dels factors més importants de la seva competitivitat. Per això a continuació s'analitzarà la competitivitat de l'economia mundial a partir del creixement econòmic de cadascuna de les diferents àrees geogràfiques al 1997 i les perspectives per al 1998.

Com es ben sabut, l'any 1997 es caracteritza per l'acceleració del creixement econòmic. La feblesa en el creixement que l'economia mundial havia experimentat al 1996 s'està recuperant al 1997, però mentre les economies industrialitzades continuen tenint un creixement relativament lent (un 3% aproximadament), els països emergents tenen creixements superiors al 8%.

Segons el FMI, l'any 1997 l'economia mundial creixerà al voltant del 4,3%. Però mentre els països de la Unió Europea creixeran un 2,5%, els Estats Units mantindran una taxa de creixement de l'ordre del 3%, és a dir, una taxa més gran que al 1996. Mentrestant, els

països de l'ex-bloc comunista continuen recuperant-se, per bé que amb resultats econòmics molt diferents pel fet que es troben en diferents etapes dels seus processos de transformació cap a sistemes econòmics de lliure mercat.

1. Països emergents

1.1. Àsia

Tradicionalment s'han considerat països emergents els quatre dragons asiàtics: Hong-Kong, Taiwan, Singapur i Corea del Sud. No obstant això, han aparegut a l'escenari econòmic asiàtic una sèrie de fenòmens que exigeixen l'ampliació del que s'entén per països emergents. Aquests fenòmens són: la liberalització i consegüent expansió econòmica de la Xina (amb 1.200 milions d'habitants); la creixent industrialització de l'Índia (amb quasi 900 milions d'habitants i amb creixements de la seva economia del 7% en els darrers quatre anys), i l'aparició de la tercera onada de països asiàtics a l'economia mundial amb elevades taxes de creixement econòmic, els nous tigres, Malàisia, Indonèsia i Tailàndia.

Tots aquests països asiàtics, per bé que de característiques molt heterogènies, tenen un eivat creixement econòmic (més del 8% de mitjana per al 1996, 1997 i 1998) basat en elevades taxes d'estalvi (Gràfic II) i d'inversió i una eficient estratègia exportadora. La seva competitivitat es basa en costos salarials baixos i en el fet de donar molta importància al desenvolupament del capital humà. Són, a més, països d'industrialització recent que tenen un sistema econòmic de lliure mercat i de llibertat d'empresa que aposta per la iniciativa empresarial. Les empreses dels països desenvolupats s'instal·len en aquests països no només per aprofitar el baix cost de la seva mà d'obra, sinó també per les seves elevades expectatives de consum (la Xina, per exemple, és el país que compra més Mercedes Benz, després d'Alemanya i Estats Units).

La Xina ofereix un mercat de 1.200 milions d'habitants i la taxa de creixement més alta del món. El creixement del seu PIB al 1995

va ser de l'11%; al 1996, del 9,5% i s'espera el 10% per al 1997. A més, si durant el 1997 les autoritats econòmiques continuen aplicant una política monetària restrictiva, el creixement dels preus es pot estabilitzar en el 10% (la mateixa taxa que al 1996). L'economia xinesa s'ha tornat

tan competitiva que d'uns anys cap aquí, es el segon país receptor, després dels Estats Units, d'inversió directa exterior.

1.2. Amèrica Llatina

La competitivitat d'Amèrica Llatina es basa en una sèrie de reformes, començades fa set anys, que inclouen estabilitat macroeconòmica, obertura al comerç exterior i importants programes de privatització. Es tracta d'un canvi de direcció en l'economia, que consisteix a

“
La quota
d'exportacions
de la Unió Europea
ha passat en
vint anys
del 25% al 18,6%
”

establir un sistema de lliure competència, reducció dels déficits públics, baixes aranzelàries, control de la quantitat de diner, millora en el finançament exterior, major eficiència productiva i conquesta de mercats externs.

Fruit d'aquests canvis, d'ençà de 1990 ha millorat sensiblement el clima econòmic de la regió. S'han aconseguit elevades taxes de creixement econòmic, millora en l'ocupació, major equilibri en els comptes exteriors i preus més estables. Països com l'Argentina, Xile i Bolívia estan tenint en els darrers anys taxes d'inflació d'un dígit, quan a final de la dècada dels vuitanta aquestes arribaven als tres dígitos. Per al conjunt de la regió la inflació ha passat del 888% al 1993 a un 20% al 1996.

L'any 1995, totes aquestes millores es van veure entel·lades per l'efecte "tequila" i "tango": la greu crisi econòmica produïda per la devaluació de la moneda asteca (desembre de 1994) va reduir, al 1995, la taxa de creixement d'Amèrica Llatina a l'1%, quan al 1994 havia estat del 5% per a tota la regió. Tot i això, al 1996 la crisi ja havia remuntat i la zona va experimentar un creixement mitjà del 3,5%, però mentre Xile, Colòmbia i Perú van tenir creixements de la seva activitat per sobre del 5%, Argentina, Mèxic i Brasil van experimentar creixements més reduïts. El bon comportament

Gràfic II
Estalvi i creixement als països emergents

Països	Estalvi com a % del PNB		Taxa de creixement del PNB	
	1984-95	1996	1996	1997
Xina	45,8	9,7	10	
Índia	21,7	7,1	6,8	
Hong Kong	32,2	4,7	5	
Indonèsia	30,3	7,8	8	
Corea	39,5	6,8	7	
Malàisia	36,7	8,2	8	
Filipines	18,7	6,5	6	
Singapur	53	6,5	7	
Tailàndia	32,4	6,7	8	
Taiwan	26,3	6,7	6	
Àfrica	17	3,6	4	
Amèrica Llatina	19	3,4	4	

Font: Elaboració pròpia a partir de dades del *Financial Times*, *The Economist*; CEPAL.

que actualment estan tenint aquestes economies fa que el FMI prevegi creixements del 4,4% de mitjana anual per al 1997 i 1998, encara que mentre Xile, Colòmbia i Bolívia tindran creixements de la seva activitat del 5%. Cuba, Costa Rica i Uruguai no arribaran al 3%.

1.3. Països en transició

Les antigues economies de planificació central estan recollint cada cop més els fruits dels seus programes d'ajust. Algunes d'elles porten diversos anys amb creixements econòmics elevats i amb una relativa estabilitat macroeconòmica. Es tracta de països que es troben en fases molt avançades en el procés de transició cap a economies de mercat (Polònia, Txèquia, Eslovàquia, Hongria, Països Bàltics i Eslovènia). D'altres, en canvi, estan més endarrerits, com per exemple Rússia i la resta de països de la CEI (Comunitat d'Estats Independents), on el creixement econòmic ha estat negatiu fins al 1996. No obstant això, per

primer cop des de 1989, Rússia està creixent al voltant del 3% al 1997 i el FMI espera aquesta mateixa taxa per al 1998.

Efectivament, l'economia russa portava temps atravesant un dur procés d'ajust de conseqüències nefastes: substancial davallada

de la producció, elevat nombre de persones a l'atur, altes taxes d'inflació i, sobre tot, una important caiguda del nivell de vida. Malgrat aquests greus problemes, l'economia russa comença a donar certs senyals de millora, com ha reconegut el FMI en el seu darrer informe. L'avanç en les reformes estructurals i l'aplicació de polítiques monetàries i fiscals

restrictives, juntament amb la introducció d'una banda de fluctuació per al ruble, es pot traduir en una progressiva reducció del creixement dels preus, una davallada del dèficit públic, un superàvit a la balança per compte corrent i en un increment de les reserves internacionals de divises. A més, l'acord de reestructuració del

“
 El gran creixement
 asiàtic, del 8%, es basa
 en costos salarials
 baixos i una eficient
 estratègia exportadora
 ”

deute extern signat amb els bancs comercials i l'acord assolit amb el Club de París, poden permetre al país un millor accés al finançament exterior.

2. Països industrialitzats

2.1. Japó: la sortida de la crisi

Després de quatre anys de recessió, el Japó surt de la crisi. Efectivament, el país va créixer al 1996 al 3,5%. La inflació va ser del 0,1% i la taxa d'atur del 3,3%. Les exportacions van créixer un 14% davant d'un creixement del 15% per a les importacions. Totes aquestes dades macroeconòmiques indiquen que l'economia japonesa es troba en una sortida clara de la recessió. Això es deu al fet que les autoritats econòmiques han aplicat un pla d'estímul econòmic amb un cert regust keynesià en el qual s'inclou una política fiscal expansiva, la mesura més important de la qual és la reducció temporal dels impostos sobre la renda de les persones físiques amb la finalitat de generar augments del consum. Aquesta mesura precedeix un projecte més ampli de reforma del sistema fiscal, originat per l'envelliment de la població, en el qual la principal línia directriu és la reducció dels impostos directes i l'augment dels indirectes. Des del punt de vista de la despesa pública es va incrementar la inversió en infraestructures i en béns d'equipament per a noves activitats empresarials. Amb aquestes mesures sobre els ingressos i despesa pública, el govern japonès pretén reactivar la demanda interna.

Igual que la política fiscal, la política monetària també ha estat i continua sent expansiva. Efectivament, des del setembre de 1995 el tipus d'interès oficial es situa en un mínim històric, 0,5%, la qual cosa està contribuint a la recuperació i creixement de l'economia. D'altra banda, la depreciació real del ien està beneficiant l'exportació, i amb això, la producció i l'ocupació. A més, les grans companyies estan retallant salaris, reduint les hores extres i congelant altres conceptes retributius, amb l'objecte de mantenir els costos salarials a nivells competitiu.

2.2. Europa perd competitivitat

No hi ha cap dubte que, en les últimes dècades, Europa ha seguit un important procés integrador, agrupant progressivament un major nombre de països, que formen la UE. Com a conseqüència d'això, els països europeus s'han internacionalitzat, i han augmentat entre ells el nivell dels seus intercanvis. No obstant això, la UE està perdent participació en els mercats mundials (Gràfic III), es a dir, competitivitat exterior. Una forma d'avaluar la competitivitat relativa d'un país es analitzar la proporció de les seves vendes al mercat mundial en relació amb les exportacions totals de tots els països. Al Gràfic III es pot observar que els grans països europeus estan perdent quota en les exportacions mundials de béns. És possible que la simplificació dels tràmits duaners dins de la UE hagi pogut tenir alguna repercussió en les disminucions comptables de la participació

europea al mercat mundial de béns.

A més, el vell continent fa bastant d'anys que està perdent força. Al Gràfic IV es pot observar el major creixement i els majors nivells d'ocupació dels Estats Units i Japó davant la UE en els vint anys que van des de 1976 a 1997. Els majors nivells de creixement econòmic als Estats Units i Japó han suposat majors nivells

“

Les reformes a la majoria de països d'Amèrica Llatina els situen en una previsió de creixement del 4,4%

”

d'ocupació en aquests dos països. L'economia europea, com que té menors taxes de creixement, ha quedat condemnada a tenir més atur. Efectivament, al 1997 la taxa d'atur europea rondava l'11% de la població activa, mentre que la del Japó i la dels Estats Units eren del 3,5% i 5%, respectivament. En resum, Europa creix menys, genera menys ocupació i a més, perd mercats exteriors davant dels seus competidors.

Aquests mals resultats econòmics de la UE evidencien el problema de la seva pèrdua de competitivitat, que es deu als majors costos laborals, socials, financers i fiscals que suporten les empreses europees. Però també, i tal com s'observa al Gràfic V, a les seves menors

despeses en Recerca i Desenvolupament (R+D) (menors possibilitats de generar tecnologia pròpia). Això es deu al fet que les despeses en R+D són crucials per al creixement a llarg termini, a través del seu impacte en el canvi tecnològic. Una prova d'això és que la UE te una participació relativa menor als mercats mundials de productes d'alta tecnologia. Un estudi recent de l'Institut Alemany d'Anàlisi Econòmica (IFO) calculava que les menors despeses en R+D d'Europa enfront dels Estats Units i Japó suposaran la pèrdua de 3 milions de treballadors en el període de 1996-99. Per tant, la competitivitat d'un país depen, entre d'altres factors, de la seva tecnologia o el que és el mateix, de la seva capacitat per innovar. Això vol dir que els fonaments de la competència es desplacen cada cop més cap a la creació i assimilació de coneixements. Com ha indicat M. Porter, les empreses aconsegueixen avantatges competitius a través d'innovacions.

Els països de l'àrea de l'OCDE destinen al voltant de 400.000 milions de dòlars a paritat de poder adquisitiu (PPA) a activitats de R+D. Una anàlisi percentual feta per l'OCDE de les despeses en R+D per països mostra que els Estats Units destina a R+D el 2.5% del seu producte interior brut (PIB), la qual cosa representa uns 170.000 milions de dòlars; el Japó inverteix 75.000 milions de dòlars PPA anuals en R+D, el que representa un 3% del seu

PIB. Els europeus inverteixen relativament menys en R+D, un 2% del PIB, aproximadament 120.000 milions de dòlars PPA.

No obstant això, no tota la R+D té el mateix impacte sobre la producció. Un recent treball empíric de Garland i Pampillón (vegeu Bibliografia), assenyala que les despeses en R+D efectuades per les empreses són les que tenen una major influència en la taxa de creixement de la producció, amb un efecte molt més significatiu que les activitats de R+D

“
L'economia russa
comença a donar
senyals de millora
”

realitzades pel sector públic o per les universitats. En aquest sentit, hi ha una correlació positiva entre el creixement del PIB i les despeses en R+D de les empreses privades. Així mateix, es troba un estret vincle entre les despeses que fan les empreses en R+D i la renda per càpita. En canvi, no es troba cap

correlació entre el creixement del PIB i la despesa en R+D del govern i de les universitats.

El Gràfic V mostra la menor despesa relativa d'Europa en R+D (diferenciant entre la realitzada per les empreses i altres institucions) enfront dels Estats Units i Japó. La menor despesa europea en R+D és una de les causes, com ja s'ha assenyalat, de la menor competitivitat d'Europa davant dels seus dos grans competidors.

2.3. Estats Units

Estats Units ha estat durant cinc anys el motor de l'economia mundial. Els indicadors

Gràfic III

Participació (%) en les exportacions mundials de béns

	1990	1995	1996
Estats Units	11,5	11,7	11,9
Japó	8,4	9,0	7,9
Alemanya	11,9	10,4	9,9
França	6,2	6,7	6,5
Gran Bretanya	5,4	4,9	4,9
Itàlia	4,9	4,7	4,8
Espanya	1,6	1,7	1,9

Font: OCDE i OMC.

deute extern signat amb els bancs comercials i l'acord assolit amb el Club de Paris, poden permetre al país un millor accés al finançament exterior.

2. Països industrialitzats

2.1. Japo: la sortida de la crisi

Després de quatre anys de recessió, el Japó surt de la crisi. Efectivament, el país va créixer al 1996 al 3,5%. La inflació va ser del 0,1% i la taxa d'atur del 3,3%. Les exportacions van créixer un 14% davant d'un creixement del 15% per a les importacions. Totes aquestes dades macroeconòmiques indiquen que l'economia japonesa es troba en una sortida clara de la recessió. Això es deu al fet que les autoritats econòmiques han aplicat un pla d'estímul econòmic amb un cert regust keynesià en el qual s'inclou una política fiscal expansiva, la mesura més important de la qual és la reducció temporal dels impostos sobre la renda de les persones físiques amb la finalitat de generar augments del consum. Aquesta mesura precedeix un projecte més ampli de reforma del sistema fiscal, originat per l'envelliment de la població, en el qual la principal línia directriu és la reducció dels impostos directes i l'augment dels indirectes. Des del punt de vista de la despesa pública es va incrementar la inversió en infraestructures i en béns d'equipament per a noves activitats empresarials. Amb aquestes mesures sobre els ingressos i despesa pública, el govern japonès preten reactivar la demanda interna.

Igual que la política fiscal, la política monetària també ha estat i continua sent expansiva. Efectivament, des del setembre de 1995 el tipus d'interès oficial es situa en un mínim històric, 0,5%, la qual cosa està contribuint a la recuperació i creixement de l'economia. D'altra banda, la depreciació real del ien està beneficiant l'exportació, i amb això, la producció i l'ocupació. A més, les grans companyies estan retallant salaris, reduint les hores extres i congelant altres conceptes retributius, amb l'objecte de mantenir els costos salarials a nivells competitiu.

2.2. Europa perd competitivitat

No hi ha cap dubte que, en les últimes dècades, Europa ha seguit un important procés integrador, agrupant progressivament un major nombre de països, que formen la UE. Com a conseqüència d'això, els països europeus s'han internacionalitzat, i han augmentat entre ells el nivell dels seus intercanvis. No obstant això, la UE està perdent participació en els mercats mundials (Gràfic III), es a dir, competitivitat exterior. Una forma d'avaluar la competitivitat relativa d'un país és analitzar la proporció de les seves vendes al mercat mundial en relació amb les exportacions totals de tots els països. Al Gràfic III es pot observar que els grans països europeus estan perdent quota en les exportacions mundials de béns. És possible que la simplificació dels tràmits duaners dins de la UE hagi pogut tenir alguna repercussió en les disminucions comptables de la participació

europea al mercat mundial de béns.

A més, el vell continent fa bastant d'anys que està perdent força. Al Gràfic IV es pot observar el major creixement i els majors nivells d'ocupació dels Estats Units i Japó davant la UE en els vint anys que van des de 1976 a 1997. Els majors nivells de creixement econòmic als Estats Units i Japó han suposat majors nivells

d'ocupació en aquests dos països. L'economia europea, com que té menors taxes de creixement, ha quedat condemnada a tenir més atur. Efectivament, al 1997 la taxa d'atur europea rondava l'11% de la població activa, mentre que la del Japó i la dels Estats Units eren del 3,5% i 5%, respectivament. En resum, Europa creix menys, genera menys ocupació i a més, perd mercats exteriors davant dels seus competidors.

Aquests mals resultats econòmics de la UE evidencien el problema de la seva pèrdua de competitivitat, que es deu als majors costos laborals, socials, financers i fiscals que suporten les empreses europees. Però també, i tal com s'observa al Gràfic V, a les seves menors

“
Les reformes a la majoria de països d'Amèrica Llatina els situen en una previsió de creixement del 4,4%
”

despeses en Recerca i Desenvolupament (R+D) (menors possibilitats de generar tecnologia pròpia). Això es deu al fet que les despeses en R+D són crucials per al creixement a llarg termini, a través del seu impacte en el canvi tecnològic. Una prova d'això es que la UE té una participació relativa menor als mercats mundials de productes d'alta tecnologia. Un estudi recent de l'Institut Alemany d'Anàlisi Econòmica (IFO) calculava que les menors despeses en R+D d'Europa enfront dels Estats Units i Japó suposaran la pèrdua de 3 milions de treballadors en el període de 1996-99. Per tant, la competitivitat d'un país depèn, entre d'altres factors, de la seva tecnologia o el que és el mateix, de la seva capacitat per innovar. Això vol dir que els fonaments de la competència es desplacen cada cop més cap a la creació i assimilació de coneixements. Com ha indicat M. Porter, les empreses aconsegueixen avantatges competitius a través d'innovacions.

Els països de l'àrea de l'OCDE destinen al voltant de 400.000 milions de dòlars a paritat de poder adquisitiu (PPA) a activitats de R+D. Una anàlisi percentual feta per l'OCDE de les despeses en R+D per països mostra que els Estats Units destina a R+D el 2,5% del seu producte interior brut (PIB), la qual cosa representa uns 170.000 milions de dòlars; el Japó inverteix 75.000 milions de dòlars PPA anuals en R+D, el que representa un 3% del seu

PIB. Els europeus inverteixen relativament menys en R+D, un 2% del PIB, aproximadament 120.000 milions de dòlars PPA.

No obstant això, no tota la R+D té el mateix impacte sobre la producció. Un recent treball empíric de Garland i Pampillon (vegeu Bibliografia), assenyalava que les despeses en R+D efectuades per les empreses són les que tenen una major influència en la taxa de creixement de la producció, amb un efecte molt més significatiu que les activitats de R+D

“ L'economia russa comença a donar senyals de millora ”

realitzades pel sector públic o per les universitats. En aquest sentit, hi ha una correlació positiva entre el creixement del PIB i les despeses en R+D de les empreses privades. Així mateix, es troba un estret vincle entre les despeses que fan les empreses en R+D i la renda per càpita. En canvi, no es troba cap

correlació entre el creixement del PIB i la despesa en R+D del govern i de les universitats.

El Gràfic V mostra la menor despesa relativa d'Europa en R+D (diferenciant entre la realitzada per les empreses i altres institucions) enfront dels Estats Units i Japó. La menor despesa europea en R+D és una de les causes, com ja s'ha assenyalat, de la menor competitivitat d'Europa davant dels seus dos grans competidors.

2.3. Estats Units

Estats Units ha estat durant cinc anys el motor de l'economia mundial. Els indicadors

Gràfic III

Participació (%) en les exportacions mundials de béns

	1990	1995	1996
Estats Units	11,5	11,7	11,9
Japó	8,4	9,0	7,9
Alemanya	11,9	10,4	9,9
França	6,2	5,7	5,5
Gran Bretanya	5,4	4,8	4,9
Itàlia	4,9	4,7	4,8
Espanya	1,6	1,7	1,9

Gràfic IV Creixement del PIB i taxa d'atur

	Creixement del PIB (variació percentual anual)				Taxa d'atur	
	1978-85	1986-95	1996	1997(1)	1978	1997(1)
Estats Units	2,9	2,7	2,5	3,0	7	5,0
Japó	4,2	3,6	3,8	3,0	2	3,5
Unió Europea	2,3	2,3	1,6	2,5	5	11

Font: FMI "Perspectives de la economia mundial" i OCDE "World Economic Outlook".

(1) Estimacions pròpies a partir de previsions de l'OCDE.

per al primer semestre de 1997 assenyalen l'esplendida situació que travessa l'economia americana. El PIB creix a ritmes molt elevats, es continua generant ocupació i el comerç internacional creix considerablement. Estats Units segueix sent el primer receptor mundial d'inversió directa estrangera. Les empreses internacionals, especialment les europees, s'instal·len als Estats Units principalment per estar a prop dels seus clients, dels seus competidors i de la vanguardia tecnològica, però també per la relativa flexibilitat del mercat laboral americà. Moltes empreses estan cansades de les dificultats que troben a Europa per contractar i acomiadar treballadors.

Si s'analitzen les relacions comercials entre els Estats Units i la UE s'observa que Estats Units té superàvit comercial amb la UE en el sector d'alta tecnologia (informàtica,

biotecnologia i telecomunicacions). Això es deu, entre d'altres factors, al fet que Estats Units i Japó són els proveïdors de dos terços del mercat europeu d'ordinadors. I això sembla important de destacar-ho perquè, com ja hem assenyalat, la competitivitat internacional d'un país depèn del seu nivell tecnològic. Si analitzem les exportacions manufactureres de cada àrea geogràfica diferenciant entre productes d'alta, mitjana i baixa tecnologia, i prenem com a referència la mitjana de l'OCDE (Gràfic VI), s'observa que tant els Estats Units com el Japó estan molt especialitzats a exportar productes d'alta tecnologia. Contràriament, Europa s'especialitza en productes de baix nivell tecnològic.

A la mateixa conclusió s'arriba si s'utilitzen altres indicadors de competitivitat. De la Dehesa utilitza el nivell de concentració

Gràfic V Despeses en R+D al 1994 (% PNB)

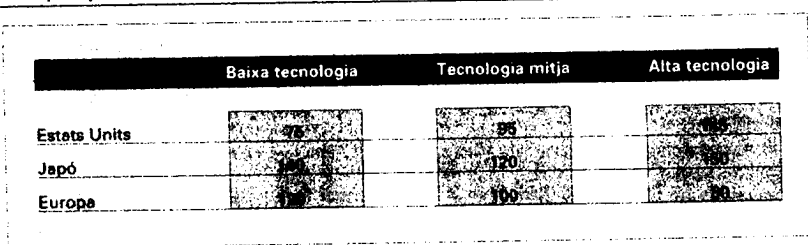
	Realitzat per les empreses	Altres (1)	TOTAL
Estats Units	1,89	0,65	2,54
Japó	1,80	1,10	2,90
Unió Europea	1,21	0,74	1,95
Espanya, 1994	0,39	0,46	0,85
Espanya, 1995	0,37	0,43	0,8
Espanya, 1996	0,34	0,41	0,75

Font: INE i OCDE (1997).

(1) Realitzat pel Sector Públic, Universitats i Institucions sense finalitats de lucre.

Gràfic VI

Especialització de les exportacions manufactures: composició de les exportacions de cada país prenent com a referència la mitjana (100) de l'OCDE



Font: The Economist, 23 de novembre de 1996.

empresarial i assenyala que en mercats cada cop més oberts i amb major nivell de competència es tendeix a la concentració empresarial i geogràfica. És a dir, a l'existència d'un menor nombre relatiu d'empreses realment competitives que competeixen feroçment entre elles en un mercat global. En aquest sentit, en països on hi ha més competència, com als Estats Units i al Japó, la concentració empresarial relativa és molt més gran que en àrees on hi ha menys competència com són Europa i Espanya.

El repte europeu

Per tant, i per més

rellevant que sigui la convergència de l'economia espanyola a la UE, no és, ni de bon tros, més important que la necessària convergència que la mateixa Europa (inclosa Espanya) encara ha de fer amb altres àrees econòmiques més dinàmiques i competitives. A *The Second Report by the Advisory Group on Competitiveness*, publicat el desembre de 1995, es diu: "En general, la despesa pública i privada per càpita en Recerca i Desenvolupament és menor en els països europeus que en els seus principals competidors. Actualment, a Europa, el repte més gran és l'habilitat d'assegurar que els resultats d'una recerca exitosa es tradueixen en innovacions de mercat".

La prioritat que té marcada la UE per al final del segle XX és la creació d'ocupació. No obstant això, creixement, competitivitat i

ocupació van units. La incorporació de noves tecnologies crea ocupació, ja que l'ocupació s'estén a les indústries de tecnologia punta, mentre que, al contrari, s'estanca en els sectors de tecnologia mitjana i baixa. De fet, els països que millor s'han adaptat a les noves tecnologies i han orientat la seva producció i les seves exportacions cap als mercats d'alta tecnologia en forta expansió, han tingut tendència a crear

més llocs de treball. En aquest sentit, la UE i els governs dels països europeus són cada cop més conscients dels avantatges que poden representar les noves tecnologies per a la millora de la competitivitat i la creació d'ocupació, per la qual cosa s'estan plantejant polítiques econòmiques que n'accelerïn l'assimilació efectiva.

“
 Estats Units destina
 a R+D el 2,5% del seu
 PIB, Japó el 3%
 i la UE, un 2%

”

Bibliografia

De la Dehesa, G. (1996): "Competencia, competitividad y tamaño empresarial". *Boletín Económico de ICE*. num. 2487, febrer.

Europe Documents (1995): *The Second Report by the Advisory Group on Competitiveness*. Núm. 1966/1967 14, desembre.

Garland, G. i Pampillon, R. (1996): "Technology and European Competitiveness". *Documento de trabajo*. Madrid: Instituto de Empresa.

Porter, M. (1990): "¿Dónde radica la ventaja competitiva de las naciones?". *Harvard-Deusto Business Review*, quart trimestre de 1990. ■