

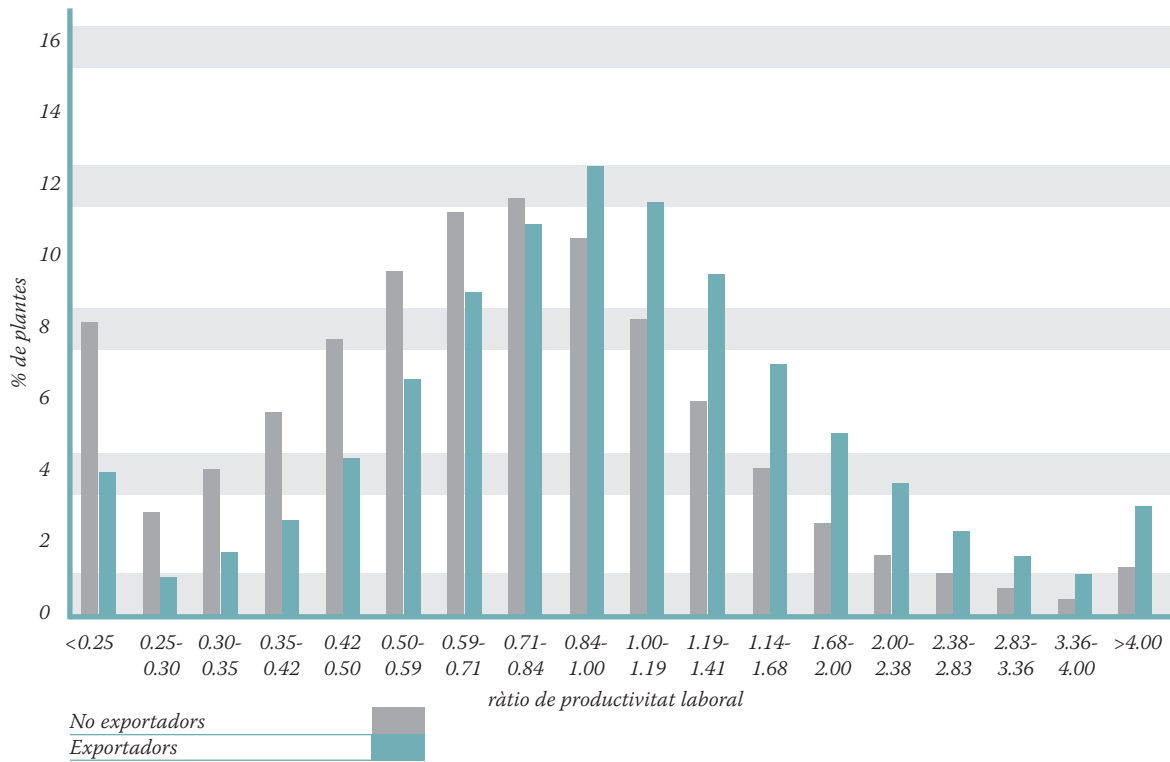
# Noves pautes del comerç: implicacions per als debats sobre competitivitat

## Heterogeneïtat i productivitat

Com és sabut, les explicacions del comerç internacional es van centrar inicialment en els intercanvis entre països que treien profit de les seves diferències (en productivitat, dotacions de factors, nivell tecnològic) especialitzant-se cadascun en aquelles activitats en què les esmentades diferències li proporcionaven algun tipus d'avantatge. A la segona meitat del segle XX les dades del comerç internacional varen mostrar un pes elevat d'intercanvis entre països similars que intercanviaven mercaderies de la mateixa indústria (vehicles Renault a canvi de vehicles Volkswagen, per exemple) i molt països amb “comerç bidireccional”, és a dir, exportadors i importadors en la mateixa activitat i indústria (per exemple, Catalunya en el sector automòbil), i emergien les explicacions del “comerç intraindustrial” (anomenades en el seu moment “la nova teoria del comerç internacional”). Aquestes explicacions destacaven el paper d'aprofitament de les economies d'escala en mercats més amplis, satisfacció de les demandes de més varietat per part dels consumidors i més competència (“efecte procompetitiu”). Recentment les explicacions del comerç descendeixen al nivell de cada empresa o planta productiva fins i tot dins de cada indústria, per donar explicacions a algunes regularitats empíriques: a cada indústria només exporta un percentatge d'empreses de vegades petit, les empreses que exporten tendeixen a tenir més dimensió i més productivitat, i assolit un cert nivell, les empreses es plantegen fragmentar la producció mitjançant IDE o *outsourcing* internacional. Aquest desenvolupament conforma l'anomenada “nova nova teoria del comerç internacional” o les explicacions del comerç basades en l'heterogeneïtat entre empreses del mateix sector. El bon grau de potencial explicatiu d'aquests nous enfocaments —revisat a Greenaway-Kneller (2005)— està contribuint notablement a la seva difusió.

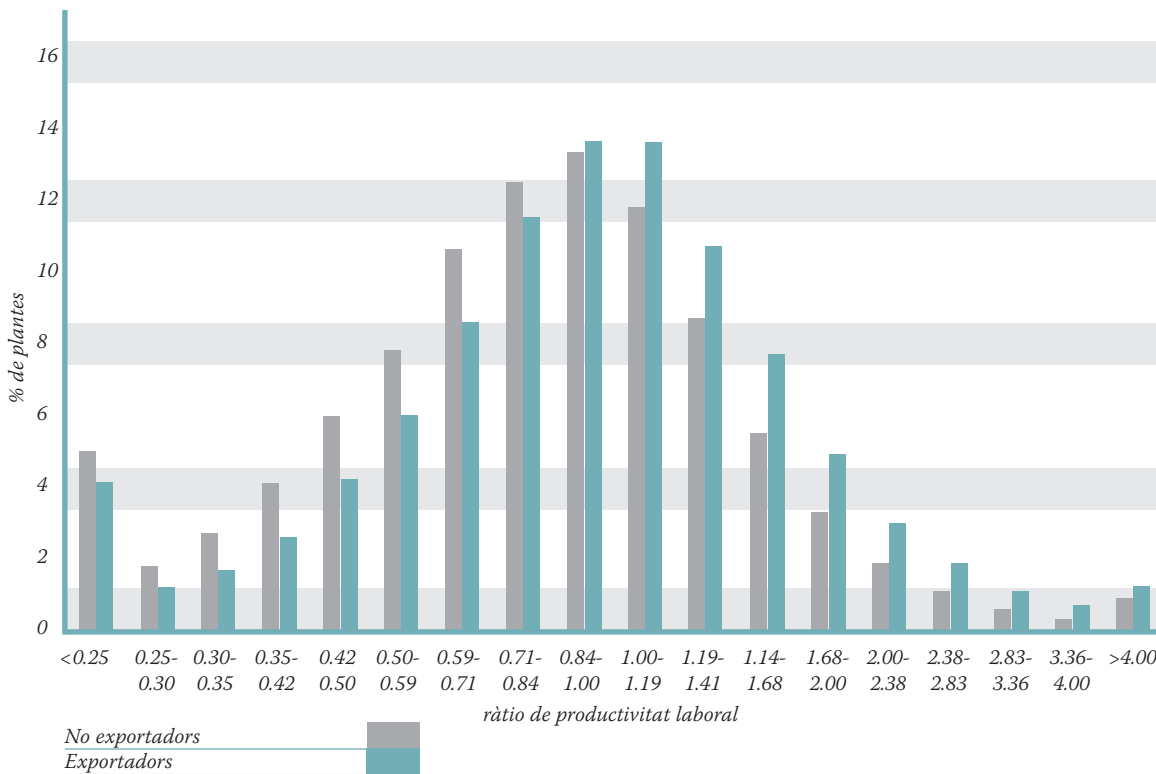
Una referència bàsica és Melitz (2003), que parteix d'una heterogeneïtat en la productivitat de les diferents empreses d'una indústria. Es basa parcialment en les observacions empíriques —referides als Estats Units— recollides per Bernard-Eaton-Jensen-Kortum (2003) i reflectides en la figura 3-8a i 3-8b, que mostren les disparitats de productivitat —en relació al factor treball— i com es distribueixen les empreses segons la seva productivitat en comparació al conjunt de les manufactures (part A) o de la seva indústria específica (part B). En ambdós casos queda clar que la “distribució de productivitat” de les exportadores està substancialment més a la dreta que la de les no exportadores. Bernard *et al.* quantifiquen en un 33% el marge d'avantatge en productivitat de les exportadores respecte al conjunt de les manufactures, i en un 15% el diferencial de productivitat de les plantes exportadores respecte a les no exportadores de la mateixa indústria. Una altra conclusió dels autors, que potser cal matisar, és que “és sorprenent el petit paper explicatiu de la indústria pel que fa a l'exportació i productivitat”. Aquesta és una certa base per “defugir” determinismes sectorials, a la vista de les grans heterogeneïtats internes que es poden constatar en la indústria.

**Figura 3.8a Plantas exportadoras i no-exportadores: distribució de la productivitat relativa de les plantes de producció respecte al conjunt de la manufactura**



Font: Bernard, Eaton, Jensen i Kortum (2003)

**Figura 3.8b Plantas exportadoras i no-exportadores: distribució de la productivitat relativa de les plantes de producció respecte a la indústria respectiva**



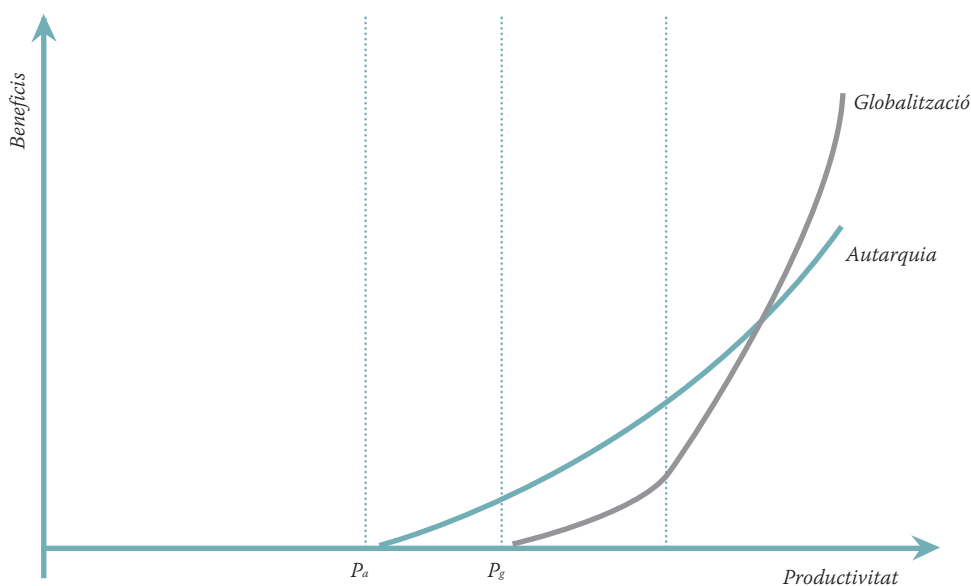
Font: Bernard, Eaton, Jensen i Kortum (2003)

L'impacte d'una més gran competència deguda a l'obertura global al comerç internacional sobre una indústria composta per empreses heterogènies es representa a la formulació de Melitz (2003), tal com mostra la figura 3-9. En aquest gràfic les diferents empreses estan representades a l'eix horitzontal segons la seva productivitat, de més petita (esquerra) a més gran (dreta). L'eix vertical mesura els beneficis de cada empresa. En la situació prèvia al comerç (autarquia) cal un nivell mínim de productivitat,  $P_a$ , per ser viable (les empreses amb productivitat per sota de  $P_a$  acaben tancant), i superat aquest llindar mínim hi ha una previsible relació positiva entre productivitat i beneficis. El paper de la nova competència global es tradueix en dos canvis:

- D'una banda, el nivell mínim de productivitat per continuar essent viable és ara més gran,  $P_g > P_a$ . Això implica que les empreses amb productivitat compresa entre  $P_a$  i  $P_g$ , que eren viables en economia tancada o protegida, ara ja no ho són, i es veuen abocades a tancar si no prenen les mesures per millorar la seva productivitat. Un resultat estadístic associat a això és que amb la competència global la "productivitat mitjana mesurada de la indústria" augmentarà encara que només sigui per la "desaparició" ("racionalització") de les empreses menys eficients.
- D'altra banda, la relació entre productivitat i beneficis es fa més pronunciada: la nova competència global beneficia sobretot a les empreses més productives, que poden treure profit dels nous mercats oberts, i en canvi "pressiona" sobre els comptes de resultats de les empreses que, malgrat sobreviure, tenen una productivitat relativament baixa. Una lectura pessimista ressaltaria la tendència a la desigualtat a l'interior de cada sector, i una lectura més optimista destacaria els incentius (i la "recompensa") a millores de productivitat en el nou escenari global.

Novament la internacionalització o globalització podria tenir un "efecte selecció" a favor de les més eficients, però en detriment de la supervivència d'unes altres.

Figura 3.9 Impacte del comerç internacional sobre les empreses amb productivitat heterogènia



Font: Melitz (2003)

El paper central de l'heterogeneïtat de la productivitat en la projecció internacional ha portat a diverses anàlisis i interpretacions, addicionals a les diferències de cost i tecnologia. Uns enfocaments accentuen el paper de *self selection* de les empreses més eficients envers els mercats exteriors. Altres esmenten el paper del *learning by exporting* per referir-se a les millores que pot induir l'exigent i competitiva experiència dels mercats exteriors. També es discuteix el paper de l'adequada selecció del capital humà (Yeaple, 2005). Antràs (2005) ressalta el paper dels actius estratègics-específics no (fàcilment) imitables. El paper de la innovació és decisiu, interpretada en un sentit ampli que inclou de forma destacada la resposta —o anticipació— a les preferències, gustos o necessitats dels consumidors i d'altres empreses. Un fil conductor del segon capítol d'aquest informe ha estat tractar de contribuir a identificar els paràmetres i tendències d'alguns d'aquests canvis que generen nous requeriments de béns i serveis.

### Marge intensiu, marge extensiu i qualitat al comerç exterior

Diverses anàlisis recents de la “performance” exportadora de diversos països han portat a la distinció entre el *marge intensiu* i el *marge extensiu* en les exportacions. En una “fotografia” dels fluxos comercials el marge intensiu vincularia el més gran volum d'exportacions d'un país més gran simplement a “més quantitat de cada mercaderia”, mentre que el marge extensiu s'associaria per una varietat o conjunt més ampli de mercaderies, és a dir, a una xarxa exportadora més diversificada. Des d'una perspectiva dinàmica, es parla de marge intensiu quan un país augmenta les seves exportacions —per exemple com a conseqüència d'una liberalització del seu comerç exterior— incrementant les quantitats de les mateixes mercaderies substancialment més que abans. En canvi es parla de marge extensiu quan hi ha una renovació important i accedeixen als mercats exteriors empreses i sectors que prèviament no havien tingut gaire experiència. Hummels-Klenow (2005) és la referència clàssica de la primera interpretació, mentre que Kehoe-Ruhl (2002) ho és de la segona (començant per un estudi empíric en que la integració europea és una de les referències).

Ambdues interpretacions coincideixen en la importància del marge extensiu. Segons Hummels-Klenow, prop de dos terços de les exportacions s'associen al marge extensiu. Això ressalta la importància que un país assoleixi una massa crítica d'empreses i activitats que assumeixin el repte dels mercats exteriors, i indirectament, de les accions i polítiques públiques per generar els incentius adients i superar els problemes derivats d'una estructura empresarial basada en empresa petita i mitjana, amb pocs recursos sovint a escala individual per superar els costos d'accedir als mercats exteriors.

A causa de la rellevància d'aquest enfocaments, hi ha en procés un estudi, en el marc de l'Observatori dels Mercats Exteriors, d'un equip de l'Escola Superior de Comerç Internacional de la UPF (Xavier Cuadras i Jordi Puig) d'aplicació a Catalunya, del qual es presenten en el requadre alguns resultats preliminars que donen suport al paper del marge extensiu.

# El marge extensiu de les exportacions catalanes (1988-2004)

Xavier Cuadras  
Jordi Puig

(ESCI i Departament  
d'Economia i Empresa - UPF)  
(ESCI - UPF)

El sector exportador català ha mostrat un dinamisme molt considerable durant els darrers anys del segle XX i els primers del segle XXI. Així, el valor total de les exportacions catalanes ha crescut durant el període 1988-2004 a una taxa anual acumulativa del 11.8 %, la qual cosa implica que s'ha multiplicat per un factor proper a sis. L'objectiu general de la nostra investigació, de la qual aquesta breu nota és un avanç de resultats, és distingir quina part d'aquest creixement es deu al fet que Catalunya ha començat a exportar nous productes que abans no exportava (l'anomenat *marge extensiu*), exporta majors quantitats d'un determinat nombre de productes que ja exportava inicialment (el *marge intensiu*) o exporta productes de major preu i, per tant, qualitat (el que podríem anomenar *marge qualitatiu*).

En aquesta nota estudiem les estadístiques detallades de les exportacions catalanes per esbrinar la importància relativa del creixement del marge extensiu. Seguint la metodologia de Kehoe i Ruhl (2003), la nostra mesura del marge extensiu té en compte la importància relativa dels béns en les relacions comercials entre Catalunya i els altres països. En comptes de fixar un valor absolut per sota del qual es considera que un bé no es comercia, l'exercici que duem a terme és calcular quin percentatge del valor de les exportacions catalanes del 2004 correspon a la suma de, primer, els productes amb menor valor exportat que representaven fins al 10 % de les exportacions l'any 1988 i, segon, tots aquells productes que s'ex-

porten l'any 2004 i no s'exportaven el 1988. En altres paraules, el càlcul de la nostra mesura del creixement del marge extensiu pel període 1988-2004 deixa fora tots aquells productes de majors valors exportats que representaven el 1988 el 90 % de les exportacions catalanes als socis comercials respectius.

Les dades que hem fet servir per a la nostra investigació són les "Estadísticas de Comercio Exterior de España" que publica la Agencia Tributaria. La informació que es recull és de caràcter anual i està desagregada per províncies i per productes seguint la classificació aranzelària integrada dels països comunitaris (TARIC). Per al nostre treball hem considerat la desagregació dels productes del Sistema Harmonitzat (6 dígit), que agrupa un màxim de 5.224 productes.

Els resultats que s'obtenen (veure Taula 1) són indicatius que el creixement del marge extensiu de les exportacions catalanes ha estat considerable per a tots els països estudiats que representen el 91.11 i el 91.37 % de les exportacions catalanes per al 1988 i el 2004 respectivament. Tots els valors del creixement del marge extensiu de les exportacions se situen entre el valor mínim de 46.48 % (Suècia) i el màxim de 98.51 (Hongria). Un dels objectius de la nostra investigació futura és comparar aquests resultats referents a l'economia catalana amb els d'altres economies europees, per poder avaluar si el creixement del marge extensiu a Catalunya és equiparable amb el que ha passat a altres països o regions del nostre entorn.

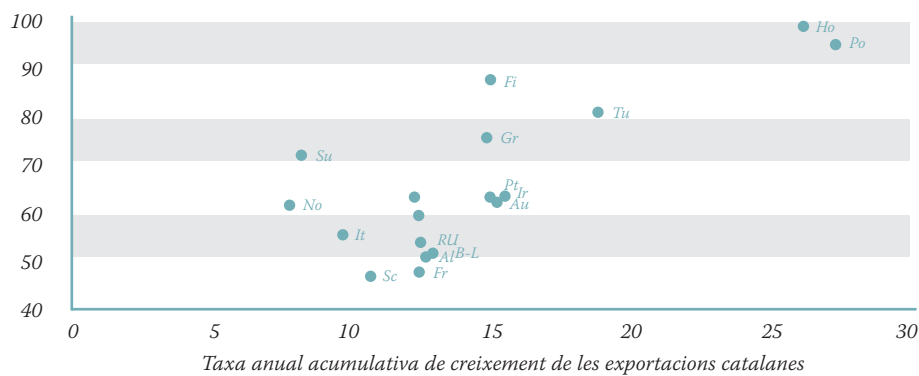
Taula 1 Creixement del marge extensiu de les exportacions catalanes

	Participació (%) 1988	Participació (%) 2004	Marge Extensiu (%)
<i>Món</i>	100	100	35,12
<i>Total representat</i>	91,11	91,37	
<b>Europa</b>	<b>69,67</b>	<b>76,36</b>	
<i>Unió Europea</i>	66,17	71,15	37,69
<i>Bèlgica i Luxemburg</i>	2,70	3,12	51,29
<i>Alemanya</i>	10,80	12,24	50,70
<i>Àustria</i>	0,89	1,43	62,14
<i>Dinamarca</i>	0,76	0,82	59,52
<i>Finlàndia</i>	0,34	0,52	87,20
<i>França</i>	17,98	19,59	47,40
<i>Grècia</i>	1,07	1,65	75,29
<i>Holanda</i>	3,42	3,63	63,13
<i>Irlanda</i>	0,26	0,43	62,99
<i>Itàlia</i>	14,46	10,56	55,13
<i>Portugal</i>	5,69	8,86	63,16
<i>Regne Unit</i>	6,91	7,55	53,70
<i>Suècia</i>	0,90	0,76	46,48
<i>Altres països europeus</i>	3,50	5,21	
<i>Hongria</i>	0,12	0,84	98,51
<i>Noruega</i>	0,35	0,19	61,52
<i>Polònia</i>	0,13	1,00	94,81
<i>Suïssa</i>	2,18	1,28	71,55
<i>Turquia</i>	0,72	1,90	80,67
<b>Resta del Món</b>	<b>21,44</b>	<b>15,02</b>	
<i>Àfrica i Orient Mitjà</i>	6,37	3,98	
<i>Aràbia Saudí</i>	1,12	0,35	69,98
<i>Algèria</i>	1,29	0,56	81,49
<i>Egipte</i>	0,50	0,30	79,43
<i>Emirats Àrabs</i>	0,26	0,39	82,00
<i>Líban</i>	0,27	0,15	68,98
<i>Líbia</i>	0,20	0,04	95,99
<i>Marroc</i>	1,15	1,23	76,08
<i>Sudàfrica</i>	0,65	0,46	69,42
<i>Tunísia</i>	0,93	0,50	82,89
<i>NAFTA</i>	7,21	5,36	
<i>Canadà</i>	0,95	0,29	69,58
<i>EUA</i>	5,47	3,12	62,10
<i>Mèxic</i>	0,78	1,95	70,31
<i>Altres països d'Amèrica</i>	1,46	1,79	
<i>Argentina</i>	0,35	0,46	69,74
<i>Brasil</i>	0,38	0,83	92,29
<i>Colòmbia</i>	0,39	0,21	71,13
<i>Xile</i>	0,33	0,29	68,11
<i>Veneçuela</i>	0,89	0,22	70,81
<i>Àsia-Pacífic</i>	6,41	3,88	
<i>Austràlia</i>	0,60	0,42	53,66
<i>Corea Sud</i>	0,43	0,37	88,79
<i>Hong Kong</i>	0,76	0,39	86,97
<i>Índia</i>	0,23	0,24	91,87
<i>Japó</i>	1,07	0,89	76,09
<i>Singapur</i>	0,29	0,27	82,40
<i>Taiwan</i>	0,87	0,17	94,31
<i>Xina</i>	1,28	0,91	95,72

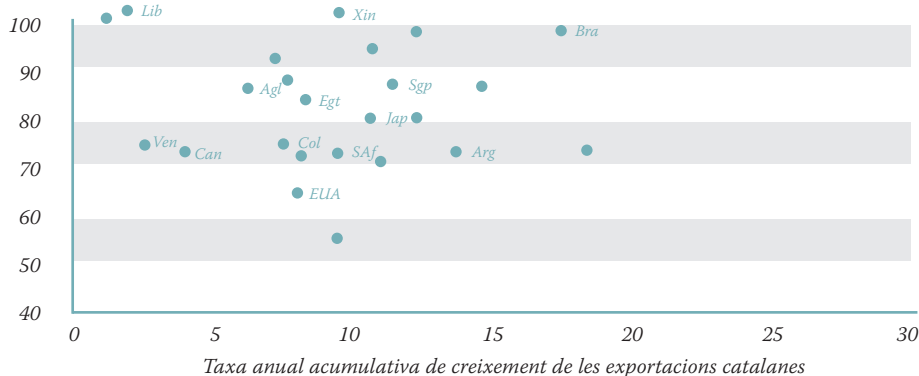
Encara que sigui de forma preliminar, ens volem plantejar unes quantes preguntes pel que fa als determinants del marge extensiu. Des d'aquest punt de vista, la nostra investigació sembla indicativa de que cal distingir entre el que passa als països europeus (que conjuntament són el destí de prop del 80 % de les exportacions catalanes) i a la resta del món. Així, sembla clar que a Europa, com més ràpid han crescut les exportacions cap a un país determinat, major ha estat el creixement del marge extensiu (vegeu Gràfic 1). El mateix, però, no ha succeït per als països de la resta del món (vegeu Gràfic 2). Hi ha països, com Mèxic, on les exportacions han crescut a ritmes

molt elevats (18.4 %) i on el creixement del marge extensiu ha estat relativament moderat (70.31 %) al costat de països, com Brasil, que presenten taxes de creixement de les exportacions molt similars (17.4 %) i un creixement del marge extensiu molt superior (92.29 %). Altres països, com Taiwan i Veneçuela, que presenten tots dos un creixement de les exportacions molt per sota de la mitjana total, presenten creixements del marge extensiu molt diferents (respectivament 94.31 i 70.81 %). La desagregació dels països de la resta del món en regions geogràfiques (Àsia, Llatinoamèrica, etc.) tampoc permet inferir cap mena de relació clara entre aquestes dues variables.

Gràfic 1 Creixement de les exportacions catalanes i el marge extensiu. Europa



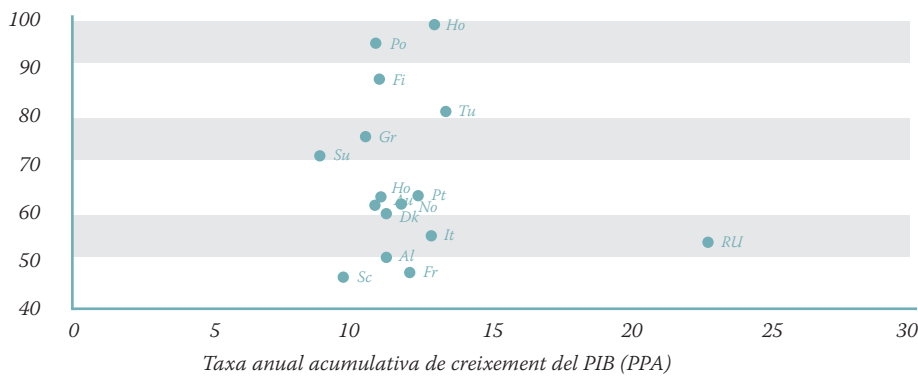
Gràfic 2 Creixement de les exportacions catalanes i el marge extensiu. Resta del món



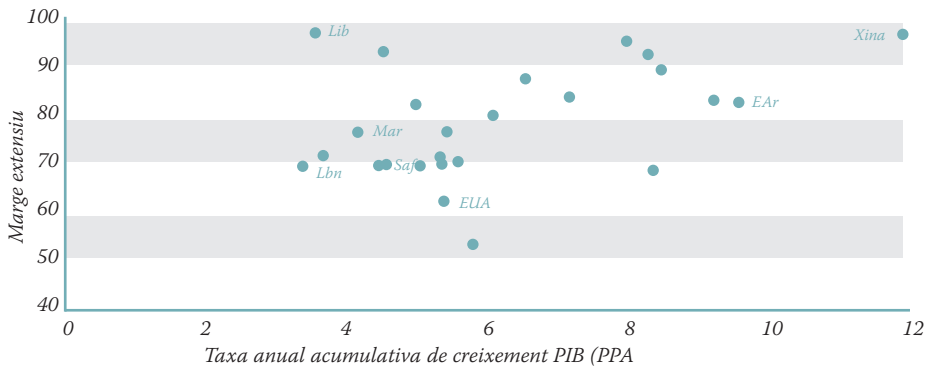
En segon lloc, pot ser interessant veure la influència del creixement econòmic dels diferents socis comercials de Catalunya en la diversificació del comerç i el creixement del marge extensiu de les exportacions catalanes. Si ens mirem la relació entre el creixement anual acumulatiu del PIB (ajustat segons la paritat del poder adquisitiu) i el creixement del marge extensiu de les

exportacions catalanes no sembla que se'n dedueixi cap relació clara, ni pels països europeus ni pels països de la resta del món (vegeu el Gràfics 3 i 4). El creixement del PIB per habitant, en canvi, sí que sembla un determinant important del creixement del marge extensiu per als països europeus (vegeu el Gràfic 5), però no per als països de la resta del món (Gràfic 6).

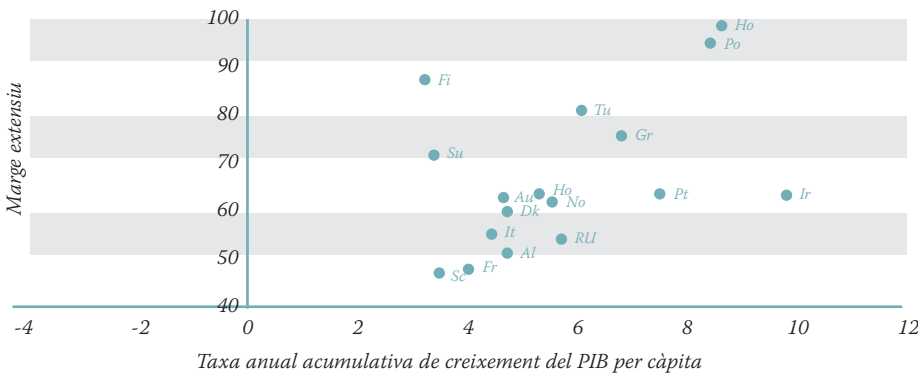
Gràfic 3 Creixement del PIB i el marge extensiu. Europa



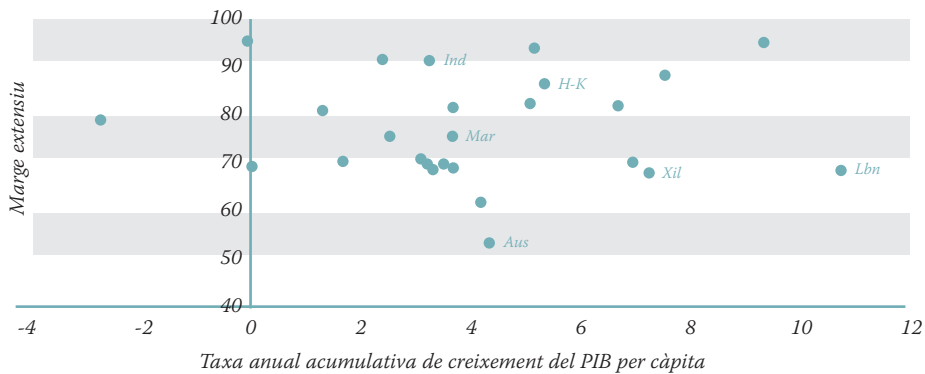
Gràfic 4 Creixement del PIB i el marge extensiu. Resta del món



Gràfic 5 Creixement del PIB per càpita i el marge extensiu. Europa



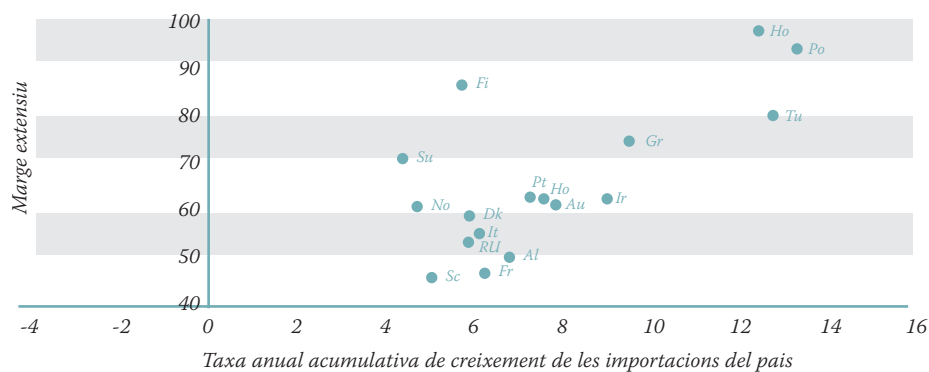
Gràfic 6 Creixement del PIB per càpita i el marge extensiu. Resta del món



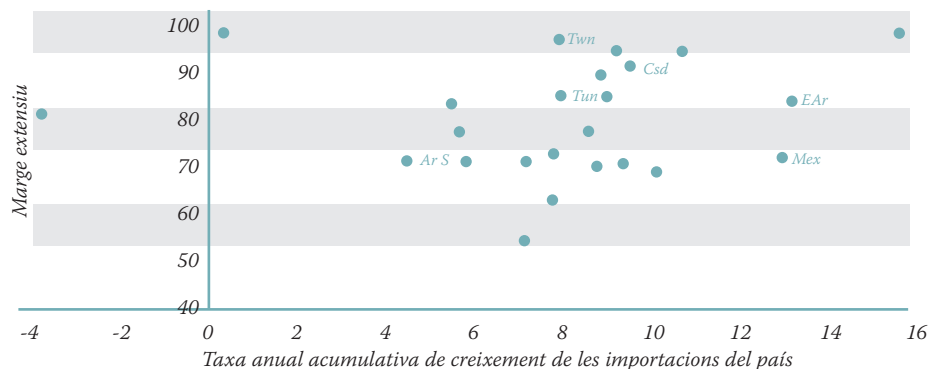
Finalment, volem examinar la influència del creixement de les importacions globals de cadascun dels països amb els que Catalunya comercia en el creixement del marge extensiu de les exportacions a cada país. Altre cop, per als països europeus s'observa una relació positiva entre ambdós variables (vegeu Gràfic 7), mentre que aquesta relació és molt més difusa per als països no europeus (vegeu Gràfic 8).

Les conclusions, necessàriament temptatives en un avanç de resultats d'una investigació encara a mig fer, es podrien resumir en dos. Primer, el marge extensiu de creixement de les exportacions catalanes sembla notable, encara que caldrà comparar les xifres que obtenim amb les d'altres economies europees per comprovar si el patró exportador català presenta particularitats interessants. Segon, cal distingir entre les

Gràfic 7 Creixement de les importacions totals i el marge extensiu. Europa



Gràfic 8 Creixement de les importacions totals i el marge extensiu. Resta del món



economies europees i les de la resta del món quan pensem en factors determinants del marge extensiu. Així, mentre sembla clar que el creixement del marge extensiu de les exportacions catalanes per a cada país està positivament correlacionat amb el creixement del valor total de les exportacions catalanes cap al país en qüestió, el creixement del total de les importacions del país i el creixement econòmic del país, és difícil inferir una relació similar per als països de la resta del món.

No és una conclusió sorprenent si tenim en compte la gran diferència en l'heterogeneïtat econòmica i institucional dels dos grups de països.

#### Referències

TIMOTHY J. KEHOE i KIM J. RUHL (2003) "How Important is the New Goods Margin in International Trade?" Federal Reserve Bank of Minneapolis, Research Department Staff Report 324

Aquesta línia d'anàlisi té un altre punt cabdal en l'estudi del paper de la qualitat. La capacitat d'un país per exportar articles d'elevada qualitat permet mantenir un nivell de salaris i altres ingressos elevats malgrat l'entorn cada vegada més competitiu. La qualitat és un factor de diferència i de "cobertura" enfront de les pressions competitives de la globalització. Els estudis de referència sovint la mesuren de la forma més pragmàtica: la capacitat per vendre quantitats que es mantenen o s'incrementen a preus superiors als (aparents) competidors. El seu paper també queda clarament de manifest en els estudis empírics.

Un possible exercici a partir de les xifres ofertes per Hummels-Klenow (2005) — encara que les dades de partida són reconegudament antigues, del 1995— és suggerir possibles referències o *benchmarking* per a Catalunya. La taula 3-9 ofereix dues dades clau per diversos països: l'índex de marge extensiu i l'índex de qualitat. En principi, quan més gran és el país, més ampli hauria de ser el marge extensiu (aproximadament, percentatge de sectors en què hi ha exportacions significatives). Però les dades de la primera columna mostren com països més petits, per exemple, que Espanya, tenen a Europa marges extensius superiors, amb un teixit productiu diversificat i alhora competitiu. És el cas de Bèlgica, Holanda —malgrat les eventuais distorsions que les xifres de mercaderies del port de Rotterdam puguin generar—, Àustria o Suïssa. En el cas de Finlàndia apareix un model de més "concentració" (una mena d'efecte Nokia). Pel que fa a l'índex de qualitat, les dades de la segona columna són reveladores. Una primera conclusió temptativa és la possibilitat, evidenciada per països europeus de dimensió similar a Catalunya, d'assolir uns paràmetres de presència internacional amb un grau d'amplitud i diversificació notables, i amb una qualitat que garanteixi la sostenibilitat d'un model de societat.

Taula 3.9 Quin model per Catalunya?

	<i>Extensiu</i>	<i>Qualitat</i>
<i>Espanya</i>	0,42	1,27
<i>Àustria</i>	0,50	1,36
<i>Bèlgica</i>	0,46	1,52
<i>Holanda</i>	0,57	1,30
<i>Dinamarca</i>	0,35	1,45
<i>Finlàndia</i>	0,29	1,61
<i>Suïssa</i>	0,63	2,08
<i>Xina</i>	0,70	0,56

Font: Hummels-Klenow (2005): "The Variety and Quality of a Nation's Exports", *American Economic Review*, juny 2005.

## Qualitat de les exportacions: UE

Un estudi empíric que encaixa amb aquests plantejaments és el presentat per la UE el 2005 com a "External Aspects of Competitiveness". Reconeix dificultats exportadores d'Europa derivades de la seva menor presència que altres potències industrials en els mercats més dinàmics, com reflecteix la taula 3-10, adaptat de l'estudi. La UE té una presència significativament inferior als Estats Units i al Japó en els mercats més dinàmics, que conformen el gruix del creixement de les exportacions mundials recents, i en canvi està més consolidada en mercats de molt menor dinamisme. Entre les estratègies per millorar la posició externa

d'Europa, la Comissió insisteix en la idea de qualitat, aportant dades —recollides a la figura 3-10— que mostren com només Japó supera la UE des d'aquesta perspectiva. La Comissió vincula explícitament el manteniment de l'elevat benestar a la UE —en termes de salaris i prestacions— a la capacitat per mantenir posicions en el segment de qualitat.

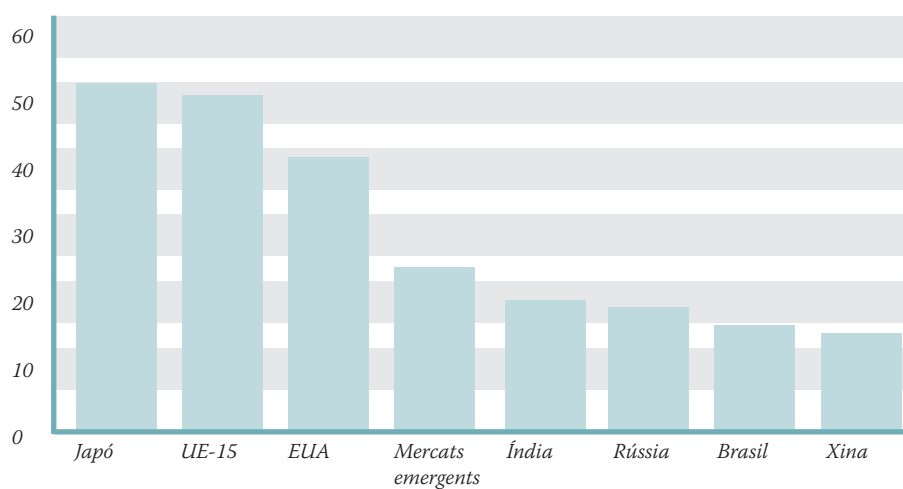
Taula 3.10 Presència de les exportacions de la UE

Percentatge del total d'exportacions que van al mercats

	10 mercats més dinàmics	20 mercats menys dinàmics
EUA	79 %	8 %
Japó	76 %	12 %
UE	48 %	13 %
Contribució a la variació de les importacions mundials (1995-2002)	93 %	-5 %

Font: Comissió Europea, "External Aspects of Competitiveness", 2005 (a [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int))

Figura 3.10 Un indicador de qualitat de les exportacions



Font: Comissió Europea, "External Aspects of Competitiveness", 2005 (a [www.europa.eu.int](http://www.europa.eu.int))

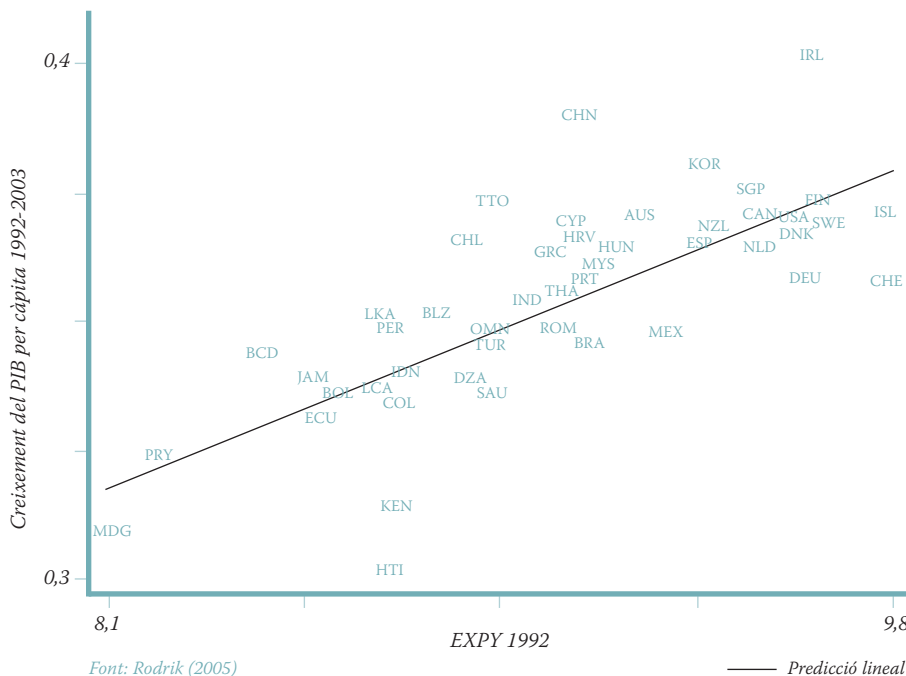
## Nou debat sobre el paper de la qualitat i sofisticació de les exportacions

El paper de la tipologia de les exportacions —i dels emprenedors que les generen— en la dinàmica de creixement ha estat revaloritzat en l'anàlisi de Hausmann-Hwang-Rodrik (2005). Presenten un índex del "nivell de productivitat associat a la pauta d'especialització" d'un país, anomenat EXPY, que és una mitjana ponderada per les exportacions de la variable PRODY que mesura el nivell mitjà (ponderat) del PIB per capita dels països que exporten cada producte. D'aquesta manera l'índex EXPY mesura "el nivell de renda/productivitat que correspon al conjunt d'exportacions d'un país".

Els estudis empírics mostren d'una banda una previsible correlació entre EXPY i el PIB per capita, però també evidencien que alguns països amb elevat creixement tenen uns valors d'EXPY superiors als que correspondria a la seva renda com a mitjana. I les dades també mostren que l'índex EXPY és un sòlid predictor del creixement econòmic posterior. És important constatar com aquests enfocaments empírics adopten com a base analítica el reconeixement positiu de les iniciatives emprenedores, en productes nous per a un país i/o d'un nivell de valor afegit o productivitat més alt que el correspondria al PIB del país. El paper de les iniciatives emprenedores per "anar descobrint" els àmbits en que un país té potencial competitiu i "obrint camí" a iniciatives d'altres emprenedors són arguments cabdals. I aquest paper de les iniciatives emprenedores com a "externalitats positives" rau a la base de nous arguments per polítiques industrials, com ha explicat Rodrik (2005).

Els esmentats estudis troben una relació entre PIB i EXPY amb un coeficient de correlació en torn a 0,8. Això implica una certa tendència a pautes d'exportacions similars entre països de semblant nivells de PIB, però permet també constatar comportaments diferenciats específics, que, en la part positiva, corresponen a països situats per sobre de la (teòrica) línia de regressió (correlació) entre EXPY i PIB. Així, Xina i Índia estan, malgrat la seva renda (inicialment) baixa, amb valor d'EXPY superiors al que correspondria al seu PIB. I la figura 3-11 mostra el punt central de l'argumentació: la correlació entre el nivell inicial de EXPY i el creixement, que es revela notable fins i tot fent abstracció del nivell inicial de renda i d'altres potencials variables explicatives com el grau de capital humà i la qualitat de les institucions.

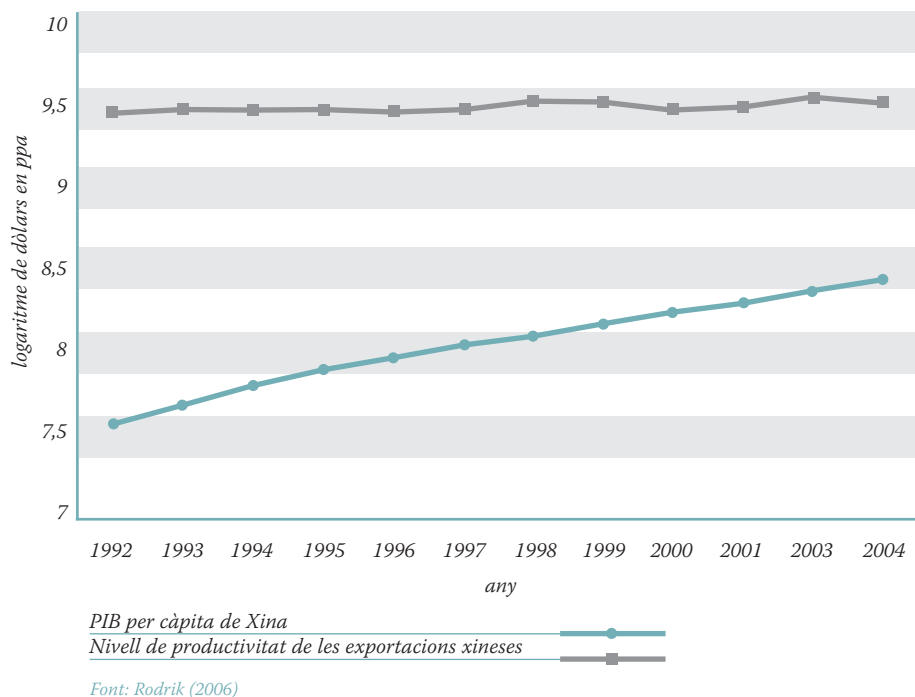
Figura 3.11 Relació entre l'índex EXPY i creixement del PIB per càpita, 1992-2003



La posició especial de països com la Xina reapareix com a observacions destacades —, juntament amb Irlanda— en què el paper d'EXPY com a "motor" del creixement posterior és especialment destacat. També la figura 3-12 mostra com, en el cas de la Xina —estudiat especialment per Rodrik (2006)— el nivell de productivitat de les exportacions ha estat sistemàticament per sobre del PIB per capita. Segons aquests enfocaments la "força motriu" d'una adequada i produc-

tiva selecció dels sectors exportadors, derivada de les activitats emprenedores capaces de trobar ubicacions a segments de valor afegit important (amb el suport, en el seu cas, de polítiques industrials adients), és un actiu important per un bon posicionament dels països en la nova configuració global de la “divisió internacional del treball”. Rodrik (2006) conclou destacant el paper d’una “forta base productiva nacional” en la difusió de les tecnologies i la creació de “cade-nes d’aprovisionament”. Cita el McKinsey Global Institute per insistir que és la interacció de les companyies internacionals amb les nacionals la que ha creat una “genuïna història d’èxit global”.

Figura 3.12 **Nivell de productivitat de les exportacions i PIB per càpita**



Cal remarcar les implicacions d’aquesta línia d’anàlisi pel que fa a l’interès per potenciar les exportacions de bon nivell d’un país, per a la seva capacitat de tenir efectes dinamitzadors i difusors sobre el conjunt de l’activitat productiva.

## Algunes notes addicionals sobre competitivitat

### a) Inflació i obertura

Les anàlisis recents de la competitivitat en ressalten el caràcter multifacètic i complex de la competitivitat (p.ex., Servei d’Estudis del Banc d’Espanya, SEBE, 2005; Tugores, 2006 b). Però, com recorda Kenneth Rogoff, “qualsevol noció de competitivitat incorpora l’ingredient de preus o costos relatius internacionals”. La relació entre preus (ajustats en el seu cas per l’evolució del tipus de canvi), costos (salarials i d’altra mena) i productivitat ocupa un lloc central. Com incideix la competència global en aquesta dinàmica?

Hi ha arguments a favor del fet que la globalització, en portar a més competència, és una “disciplina addicional” sobre la dinàmica dels preus que pot haver contribuït a reduir les tensions inflacionistes. El capítol III del WEO, abril 2006 del FMI explora aquesta argumentació, afegint que també cal tenir en compte el paper de les noves polítiques monetàries més “ortodoxes” que s’han generalitzat,

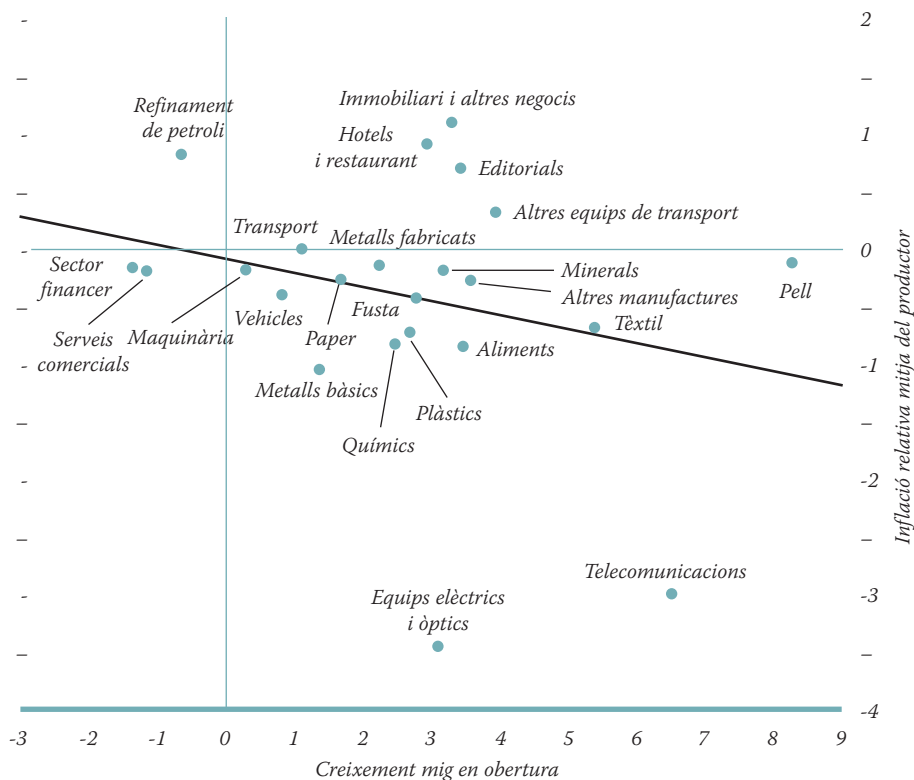
així com els guanys de productivitat que hauria propiciat una més gran eficiència en l'assignació i utilització dels recursos derivada del nou marc global.

Però probablement les consideracions més significatives i rellevants en el nostre cas deriven dels impactes del marc global sobre els diferents sectors de l'economia. Hi ha impactes diferencials notoris, amb efectes que poden tenir importància econòmica, empresarial i sociopolítica.

La figura 3-13 mostra —a partir de l'anàlisi d'11 països industrialitzats, entre els que no figura Espanya— una correlació inversa entre el grau d'obertura internacional d'un sector (mesurat pel pes de les exportacions i importacions) i la inflació dels preus (mesurada pels preus del productor o industrials). Seria la contrapartida de la idea que el grau de “disciplina competitiva” sobre els preus en cada sector depèn del grau efectiu d'internacionalització. Els casos de tèxtils, telecomunicacions i equipament elèctric i òptic serien clars per la via de la pressió fins i tot a la baixa, mentre que altres sectors es trobarien força més “exemptes” de la competència global.

Aquestes idees són la formulació moderna de la distinció entre sectors d'activitat sotmesos a consideracions de competència exterior en la seva fixació de preus —els anomenats *traded* o “comerciables” (en la menys dolenta de les traduccions utilitzades)— i els sectors relativament protegits de la competència exterior per raons estructurals (com serveis que requereixen una proximitat física amb el destinatari final, o béns arrels) o artificials (sectors que mantenen protecció), anomenats *non traded* o no comerciables. Ara, el resultat que recull la figura 3-13 sobre una incidència força diferent de la “disciplina” internacional es tradueix en l'anomenada inflació dual: elevacions de preus amb molta més facilitat en sectors *non traded* i més dificultats per mantenir preus i rendibilitat en el sector *traded*. A l'interior de cada país, especialment els que tinguin més accentuada aquesta duali-

Figura 3.13 Correlació entre inflació i grau d'obertura. Percentatge de canvi en les variables



Font: FMI, World Economic Outlook 2006.

tat, amb salaris que es negocien de manera força uniforme per ambdues categories d'activitats i empreses, aquesta inflació dual es converteix en un “diferencial d'inflació”, que pot portar a pèrdues de competitivitat i perjudicar els sectors *traded* si no són corregides per alteracions canviàries o —descartada aquesta opció en els casos de països que no disposin ja de “sobirania monetària”— reformes estructurals o regulatòries que redueixin l'esmentada dualitat.

Aquest problema és especialment important a territoris amb més implicació exportadora i amb més presència de sectors *traded*, típicament el conjunt de manufactures. Catalunya reuneix ambdues característiques, i per això els problemes de diferencials d'inflació i els subsegüents problemes de competitivitat són prou coneguts. I els intents de minimitzar els problemes derivats d'aquesta inflació diferencial/dual, argumentat en base al millor creixement —o més tècnicament, a l'efecte Balassa-Samuelson— queden desvirtuats quan es constata que la clau per admetre aquesta “interpretació benigna” seria una evolució també diferencialment positiva de la productivitat, com va ser el cas del Japó als vuitanta o d'Irlanda els darrers anys, però no sembla reflectit en les dades de l'estat espanyol.

Dades oficials del Banc d'Espanya situaven el deteriorament de la competitivitat via preus —mesurada pel tipus de canvi real ajustant amb “costos laborals unitaris de les manufactures”— en un 9,7% entre 1999 i 2005 respecte a la zona euro i en un 12,7% respecte al conjunt de països desenvolupats (quadres 9.4 i 9.5 dels Indicadors Econòmics, a [www.bde.es](http://www.bde.es)). Per la seva part, López-Salido i coautors (2005) han ratificat la connexió entre diferencial d'inflació i inflació dual pel conjunt de l'economia espanyola, i el Servei d'Estudis del Banc d'Espanya (2005) ofereix dades de com es tradueix aquesta dinàmica en reducció dels “marges d'exportació”, com resumeix la taula 3-11.

Taula 3.11 Indicadors de rendibilitat de les exportacions

	<i>Total de l'economia</i>		<i>Manufactures</i>	
	<i>1993-98</i>	<i>1999-2004</i>	<i>1993-98</i>	<i>1999-2004</i>
<i>Marges d'exportació</i>	0,8	-1,1	0,4	-1,2
<i>Comparació Espanya/UE</i>				
<i>Marges relatius exportació</i>	0,8	0,0	- 0,4	- 1,3

Font: adaptat de SEBE, cap. 17, p. 501

Es difícil eludir la conclusió de les dificultats importants que suposa per a l'activitat exportadora un model de creixement amb aquestes característiques.

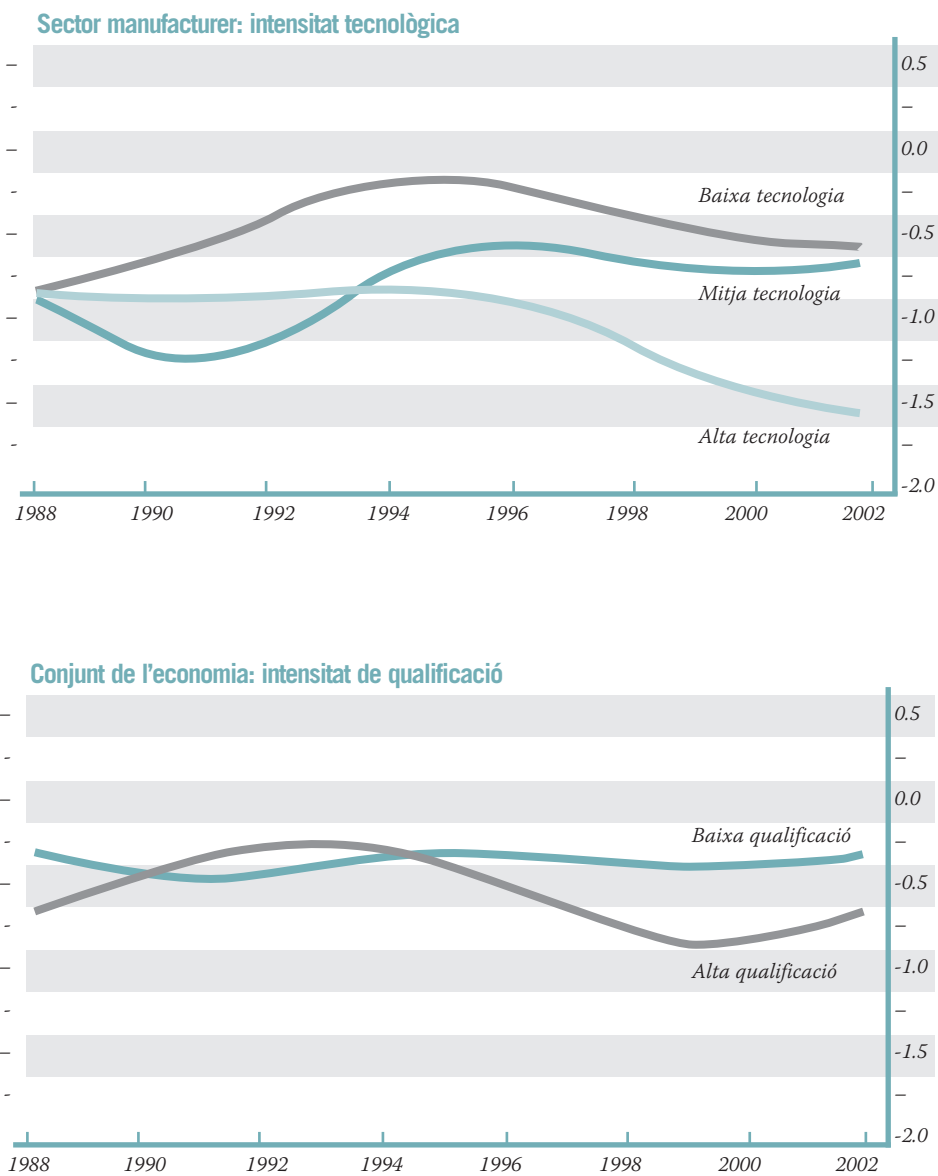
#### b) Tecnologia, qualificació, productivitat i inflació

Una altra dimensió significativa dels impactes sectorials de la inflació té a veure amb la seva correlació amb actors com el grau d'“intensitat tecnològica” (mesurada pel pes de l'activitat de R+D) o el de qualificació dels treballadors (mesurat per la durada mitjana dels estudis). La figura 3-14, derivada de l'estudi de l'FMI (2006) ja esmentat, troba una dinàmica de preus més “estricta” (menys inflacionista) als sectors de més intensitat tecnològica i treball més qualificat. Aquest resultat podria sorprendre si es tingués una visió de la globalització limitada a competència de costos en sectors de baixa qualificació i/o tecnologia, però ja s'ha vist que la dinàmica exportadora de la Xina ha superat aquesta fase. Ara, la principal explicació del resultat es vincularia probablement al paper de les millores de productivitat (via innovació, tecnologia, adequació de processos,

etc.), especialment importants en aquest sectors. El paper de la innovació i la productivitat com a forma de “reconciliar” salaris i ocupacions de qualitat amb una evolució de preus que mantingui la competitivitat, ja apuntada en diversos punts del capítol segon "Les grans forces i tendències", procedeix també d'aquestes consideracions.

En conjunt, aquestes consideracions apunten a la importància que té per a la competitivitat millorar en paràmetres com, d'una banda, els diferencials d'inflació basats en dualitat d'inflació entre sectors amb diferents reptes exportadors i competius, i, de l'altra, l'evolució de la productivitat en el sentit ampli, que inclou tecnologia i qualificació, però també qualitat de resposta a les noves tendències en les necessitats i preferències d'una societat ràpidament canviant.

**Figura 3.14 Inflació relativa: correlació amb intensitat tecnològica i de qualificació**



Font: FMI, World Economic Outlook 2006