
La Unió Europea: aspectes comercials i productius

PID_00268664

Noelia Parajuá Carpintero

Temps mínim de dedicació recomanat: 4 hores





Noelia Parajuá Carpintero

Investigadora en el Departament d'Economia de la Universitat de Barcelona (UB) i col·laboradora amb el Centre d'Estudis Internacionals (CEI). Especialista en temes d'Economia Internacional.

L'encàrrec i la creació d'aquest recurs d'aprenentatge UOC han estat coordinats pel professor: Albert Puig Gómez (2019)

Primera edició: setembre 2019
© Noelia Parajuá Carpintero
Tots els drets reservats
© d'aquesta edició, FUOC, 2019
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Realització editorial: FUOC

Cap part d'aquesta publicació, incloent-hi el disseny general i la coberta, no pot ser copiada, reproduïda, emmagatzemada o transmesa de cap manera ni per cap mitjà, tant si és elèctric com químic, mecànic, òptic, de gravació, de fotocòpia o per altres mètodes, sense l'autorització prèvia per escrit dels titulars dels drets.

Índex

Introducció	5
Objectius	6
1. Estructura productiva europea	7
1.1. Evolució en les dues últimes dècades i situació actual: anàlisi conjunta	7
1.1.1. El procés de terciarització	7
1.1.2. Una Europa «industrial»	8
1.1.3. Consideracions entorn de l'especialització productiva europea	9
1.2. Estructura productiva europea territorial: similituds i divergències	10
1.2.1. Trets generals	10
1.2.2. Manufactures de tecnologia alta i mitjana-alta	11
1.2.3. Serveis intensius en coneixements	12
1.3. El teixit empresarial europeu	12
1.3.1. Distribució sectorial i geogràfica	13
1.3.2. Les dimensions de les empreses europees	13
1.3.3. Dinàmica demogràfica empresarial	15
2. Comerç exterior i competitivitat a la UE	19
2.1. Comerç de béns	19
2.1.1. El comerç de béns extraeuropeu	19
2.1.2. El comerç de béns intraeuropeu	22
2.1.3. Caracterització segons el tipus de bé	22
2.2. Comerç de serveis	23
2.2.1. El comerç de serveis extraeuropeu	23
2.2.2. El comerç de serveis intraeuropeu	26
2.2.3. Caracterització segons el tipus de servei	27
2.3. Participació en les CGV	28
2.3.1. El problema en el mesurament dels béns intermedis	30
2.3.2. El valor afegit generat a la UE	30
2.3.3. La participació de la UE en les CGV	31
2.4. Competitivitat	32
2.4.1. Competitivitat i productivitat	34
3. El procés d'urbanització europeu	37
3.1. Tendències recents i estat actual	37
3.2. La importància de les ciutats europees al món	39
3.3. Els principals reptes de les ciutats	40

3.3.1. Contaminació de l'aire	41
3.3.2. Generació de residus	41
3.3.3. Mobilitat urbana	43
3.4. Ciutats intel·ligents a la UE	44
Resum	46
Bibliografia	49

Introducció

L'economia europea ha experimentat transformacions significatives en els últims anys tant pel que fa a la seva manera de produir com en l'àmbit comercial. Molts d'aquests canvis són el resultat del procés de globalització mundial en el qual la Unió Europea (UE) s'ha vist implicada inexorablement i en el qual constitueix, a més, una part activa.

En aquest mòdul farem una anàlisi de l'evolució recent de diferents dimensions de l'economia de la UE amb l'objectiu d'identificar els principals trets que la caracteritzen i obtenir d'aquesta manera una imatge concisa i alhora completa de la realitat actual.

Per a això, començarem per abordar l'estructura productiva europea (en l'apartat 1) identificant els sectors clau i analitzant les diferències que hi ha entre territoris en el si de la UE. A més, prestarem especial atenció al teixit empresarial europeu.

En l'apartat 2 ens centrarem en l'aspecte comercial caracteritzant les transaccions internacionals de béns i serveis, tant les que fa la UE amb la resta del món (comerç extraeuropeu) com les que tenen lloc entre els estats membres (comerç intraeuropeu). Posarem en evidència l'auge de les cadenes globals de valor (CGV) i la manera en què la UE participa en aquest procés. Així mateix, examinarem la competitivitat i la productivitat europees.

Finalment, en l'apartat 3 parlarem del procés d'urbanització i de com aquest fenomen es desenvolupa al territori europeu i n'identificarem les característiques principals. A més, veurem quins són els reptes als quals s'enfronten les ciutats i les mesures que s'implementen des de la UE com a resposta.

Objectius

Els objectius d'aquest mòdul són els següents:

- 1.** Analitzar l'evolució recent de l'estructura productiva de l'economia europea i la seva situació actual identificant els sectors i activitats clau.
- 2.** Conèixer les principals característiques del teixit empresarial europeu.
- 3.** Analitzar el comerç internacional de la UE, tant l'extraeuropeu com l'intraeuropeu. Per a tots dos casos, s'identificaran els principals socis comercials, els tipus de productes importats o exportats i els països que lideren les transaccions comercials.
- 4.** Destacar el paper creixent de les CGV i analitzar la situació en el cas europeu.
- 5.** Presentar el concepte de competitivitat i el seu mesurament examinant la posició que ocupa la UE i els seus membres en el context global actual.
- 6.** Exposar el procés d'urbanització mundial i la seva importància i identificar els principals trets d'aquest fenomen a Europa.
- 7.** Identificar els reptes primordials als quals s'enfronten les ciutats europees i les mesures que s'implementen des de la UE per gestionar-los amb èxit.

1. Estructura productiva europea

L'**estructura productiva** fa referència al pes que té cada sector econòmic o activitat (agricultura, indústria, serveis, etc.) en relació amb el conjunt de l'economia i amb la seva distribució geogràfica. En general, aquest pes es mesura sobre la base del producte interior brut (PIB) o el valor afegit brut (VAB).

Valor afegit brut

El VAB es defineix com la sortida o producte final (en preus bàsics) menys les compres d'entrades o *inputs* (preu de compra).

Per què és rellevant l'estructura productiva? Els canvis en l'estructura productiva són importants perquè impliquen reassignacions de recursos d'uns sectors cap a uns altres, la qual cosa comporta moltes vegades reassignacions també entre regions. Aquests canvis tenen repercussions en la generació de llocs de treball i la creació de noves empreses.

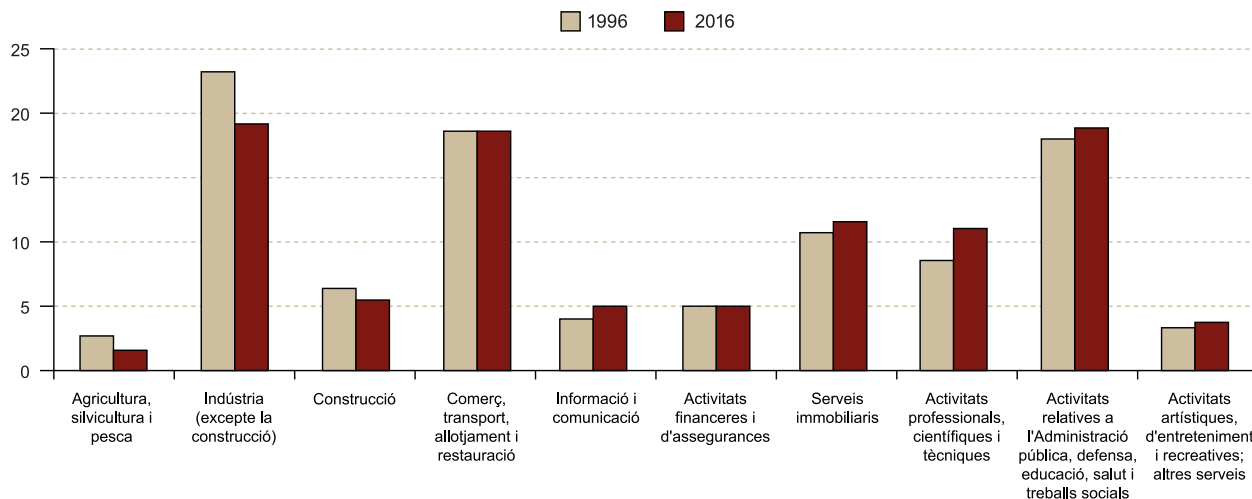
1.1. Evolució en les dues últimes dècades i situació actual: anàlisi conjunta

1.1.1. El procés de terciarització

Des del final del segle XX, l'economia europea ha experimentat un important procés de terciarització, és a dir, **el pes del sector terciari o serveis ha augmentat en relació amb la resta de sectors**, en detriment dels sectors agrari i industrial.

Aquest procés es pot constatar en observar la variació del valor afegit per activitat. Tal com mostra el gràfic 1, que recull la participació de les deu principals activitats econòmiques de la UE en el total del VAB en el període 1996-2016, l'*agricultura, silvicultura i pesca* han reduït gairebé a la meitat la seva participació. La *indústria* ha experimentat la mateixa tendència, encara que en menor mesura, passant del 22,9% en 1996 al 19,4% en 2016.

Gràfic 1. Percentatge de participació de les deu principals activitats econòmiques de la UE en el total del VAB (1996-2016)



Font: Eurostat

En contrast, les activitats emmarcades en el sector terciari han augmentat el seu pes relatiu. Destaca el cas de les *activitats professionals, científiques i tècniques*, que han passat del 8,7% a l'11,0%, de manera que és el grup que ha experimentat el major creixement percentual del VAB que s'ha generat en el període. També els sectors de la *informació i comunicació*, *serveis immobiliaris*, *activitats relatives a l'Administració pública, defensa, educació, salut i treballs socials* han vist créixer les seves xifres.

Així, el sector de serveis ha anat augmentat el seu pes fins a representar actualment més del 70% del VAB de l'economia europea.

Terciarització a Europa

Aquest procés no s'ha produït de manera exclusiva a Europa, sinó que també s'ha observat en altres economies com els Estats Units i el Japó. No obstant això, ha estat al continent europeu que s'ha donat amb major intensitat.

A què respon aquest canvi en l'estructura productiva? La terciarització de l'economia europea no és solament la conseqüència d'un canvi en la composició de les activitats productives, sinó també de com són identificades. A partir dels anys vuitanta, la indústria va començar l'externalització d'activitats que s'havien portat a terme a l'interior de l'empresa i que comptabilitzaven com a activitat pròpia del sector; aquest és el cas de la comptabilitat, la recerca, l'enginyeria, etc. Ara aquestes activitats són registrades com un sector diferent de la indústria: serveis a la producció.

1.1.2. Una Europa «industrial»

Encara que el pes relatiu del VAB generat en el sector industrial hagi disminuït en els últims anys, **la indústria es continua considerant el sector estratègic de l'economia europea.**

La raó principal és que aquest sector actua com a «locomotora» en l'economia, de manera que moltes activitats del sector de serveis depenen de les demandes de la indústria.

A més, s'ha observat que els països en els quals la indústria tenia un pes major han estat més resistents a la crisi econòmica i financera del 2008 i han experimentat una menor recessió i destrucció de l'ocupació.

Per això, la UE ha tornat a donar un paper prioritari a la indústria en el disseny de la política econòmica comunitària i s'ha fixat com a objectiu incrementar-ne el pes fins a aconseguir el 20% del PIB en 2020.

1.1.3. Consideracions entorn de l'especialització productiva europea

Parlem d'**especialització productiva** quan una activitat o sector té un pes significativament major que la resta d'activitats de l'economia d'una regió determinada.

L'especialització productiva s'ha vist intensificada gràcies a l'auge del comerç mundial i de la globalització econòmica, que han permès que els països tinguin a la seva disposició un gran nombre de productes i serveis sense haver de produir-los necessàriament dins les seves fronteres.

Podem dir que l'economia europea està especialitzada en el sector terciari o serveis, el conjunt d'activitats del qual representen el major pes de l'economia.

Fent una anàlisi més detallada, i conforme a les xifres del gràfic 1, observem que en l'actualitat el *Comerç, transport, allotjament i restauració*, les *Activitats relatives a l'Administració pública, defensa, educació, salut i treballs socials*, i la *Indústria* són les activitats en les quals els països europeus estan més especialitzats conjuntament.

Cal destacar que s'obtenen certes diferències en dur a terme aquesta mateixa anàlisi per països individualment. Ens ocuparem d'aquest aspecte en l'apartat següent.

Especialització o diversificació?

Al principi del segle XIX l'especialització productiva ha estat defensada inicialment per David de Ricardo en la seva teoria sobre els beneficis del comerç internacional i l'especialització conforme a l'avantatge comparatiu. D'acord amb aquesta teoria, els països havien d'especialitzar-se en els béns o activitats que podien produir de manera més eficient en relació amb la resta de països. En l'actualitat, la pertinència d'aquesta especialització ha estat posada en qüestió, i nombrosos economistes sostenen que les economies diversificades també tenen punts a favor. Això es deu al fet que la diversificació fa que les economies siguin més robustes, ja que no depenen solament d'un nombre reduït d'activitats, de manera que si aquestes travessen un període de «vaques flaques» o es

veuen perjudicades per les fluctuacions del mercat internacional, la resta de l'economia pot recolzar en la resta de sectors i evitar-ne l'enfonsament.

1.2. Estructura productiva europea territorial: similituds i divergències

En aquest subapartat analitzarem l'estructura productiva europea focalitzant-nos en les singularitats de les diferents regions europees. En primer lloc, farem aquesta anàlisi tenint en compte el conjunt de tots els sectors econòmics. Posteriorment, ens focalitzarem en dos sectors considerats estratègics: les *manufactures de tecnologia alta i mitjana-alta*, i els *serveis intensius en coneixements*.

Per a això, agruparem els països en el que es denomina **clubs de convergència**, és a dir, grups de països que comparteixen una estructura productiva de característiques similars. En aquest cas, prendrem com a grup de referència el format per Alemanya, Bèlgica, Països Baixos, Itàlia i Regne Unit. Aquest conjunt de països és considerat el «nucli productiu» d'Europa i presenta uns alts nivells d'avenç tecnològic i científic. Els restants grups s'establiran en comparació de l'anterior segons el seu grau de similitud (taula 1).

Taula 1. Tipologia de països per blocs segons la seva similitud

Grup	Països
I. Màxima similitud	Països Baixos, Àustria, Alemanya, Suïssa*, Suècia, Bèlgica, Itàlia, Regne Unit**
II. Similitud mitjana-alta	Espanya, França, Portugal, Dinamarca, Noruega, Finlàndia, Hongria, Estònia
III. Similitud mitjana-baixa	Irlanda, Eslovènia, Xipre, Croàcia, Letònia, Luxemburg, Islàndia
IV. Mínima similitud	Grècia, Lituània, República Txeca, Polònia, Eslovàquia, Bulgària, Romania, Malta, Sèrbia

* Suïssa, Noruega, Islàndia i Sèrbia no són països membres de la UE. ** El Regne Unit està negociant la seva condició de membre de la UE (Brexit). Font: Costa i altres (2015)

1.2.1. Trets generals

Si bé tots els països europeus han experimentat una terciarització de les seves economies, tal com s'ha descrit en el subapartat anterior, podem identificar certs matisos entre regions:

- La pèrdua del pes de l'agricultura en relació amb el PIB ha estat comuna a tots els grups. No obstant això, els països del grup IV (de mínima similitud), que presentaven el major pes, han estat també aquells en els quals s'ha perdut més, de manera que s'ha reduït gairebé al 50% del 1995 al 2010.
- Amb relació a **la indústria**, el percentatge que representa en relació amb el PIB ha disminuït també en tots els grups (encara que el descens ha es-

tat molt menys significatiu). Solament Alemanya, Romania i Hongria han revertit aquesta tendència augmentant el pes industrial.

- Des del final de la dècada dels noranta els països dels grups I, II i III han presentat el major pes del **sector de serveis** en les seves economies. Si bé aquest pes s'ha anat incrementant fins a l'actualitat, han estat els països del grup IV (de mínima similitud) els que l'han augmentat en major mesura.
- **Luxemburg i Islàndia** presenten una estructura productiva relativament diferent del conjunt europeu a causa de la seva gran especialització en activitats financeres.

1.2.2. Manufactures de tecnologia alta i mitjana-alta

Les activitats de manufactures considerades de *tecnologia alta i mitjana-alta* es caracteritzen per un procés de fabricació amb un elevat component tecnològic, i també per una despesa de recerca i desenvolupament considerable.

Exemples d'això són la fabricació de substàncies i productes químics, maquinària i equips avançats, aparells elèctrics, equips de comunicacions, instruments mèdics, òptics i de precisió i vehicles (inclosos vehicles automotors, remolcs i la resta d'equip de transport, i excloses la construcció i la reparació d'embarcacions).

Si analitzem el pes d'aquestes activitats sobre la base de l'ocupació, els països del grup I (de màxima similitud) s'han caracteritzat per acaparar la gran majoria, ja que han aconseguit xifres per sobre del 60% en les últimes dècades.

El segueix el grup II (de similitud mitjana-alta), als països del qual s'ha situat prop del 20% dels treballadors empleats en les manufactures de tecnologia alta i mitjana-alta.

El conjunt de països on l'ocupació en aquestes activitats és menor és el grup III (de similitud mitjana-baixa), que no arriben al 2%.

Pel que fa al grup IV (de mínima similitud), cal destacar que ha experimentat el major augment, ja que ha passat del 9,2% en 1995 al 14,1% en 2010.

1.2.3. Serveis intensius en coneixements

Per *serveis intensius en coneixements* ens referim al conjunt d'activitats que inclouen la recerca i el desenvolupament, l'ensenyament, la informàtica i les seves activitats connexes, els serveis socials i la salut, les activitats culturals i esportives, les telecomunicacions, els serveis empresarials, la intermediació financera, les activitats immobiliàries, i el transport aquàtic i aeri.

L'estructura de localització de l'ocupació d'aquestes activitats reproduïx pràcticament el patró anterior: els països del grup I (de màxima similitud) concentren la major part de l'ocupació en aquestes activitats.

En aquest cas cal destacar les particularitats de Suècia i Dinamarca, on més del 50% de les poblacions s'ocupen en aquestes activitats.

1.3. El teixit empresarial europeu

En aquest últim subapartat ens centrarem en l'empresa, un dels actors que exerceix un rol molt significatiu en la realitat econòmica actual.

Podem definir l'empresa així:

«Organització complexa i dinàmica que participa en els mercats per mitjà d'intercanvis amb proveïdors i clients, gaudeix d'una certa autonomia i té capacitat per a dissenyar estratègies en funció dels seus objectius.»

No obstant això, la consecució d'aquests objectius no depèn completament de les capacitats internes de cada empresa en particular. L'empresa està integrada en un determinat entorn que la condiona i limita. Per això, és interessant introduir el concepte de teixit empresarial.

El **teixit empresarial** és format per un col·lectiu d'empreses que participen en un determinat mercat, comparteixen una tecnologia, estan localitzades en una àrea geogràfica i comparteixen una sèrie d'institucions i normatives governamentals.

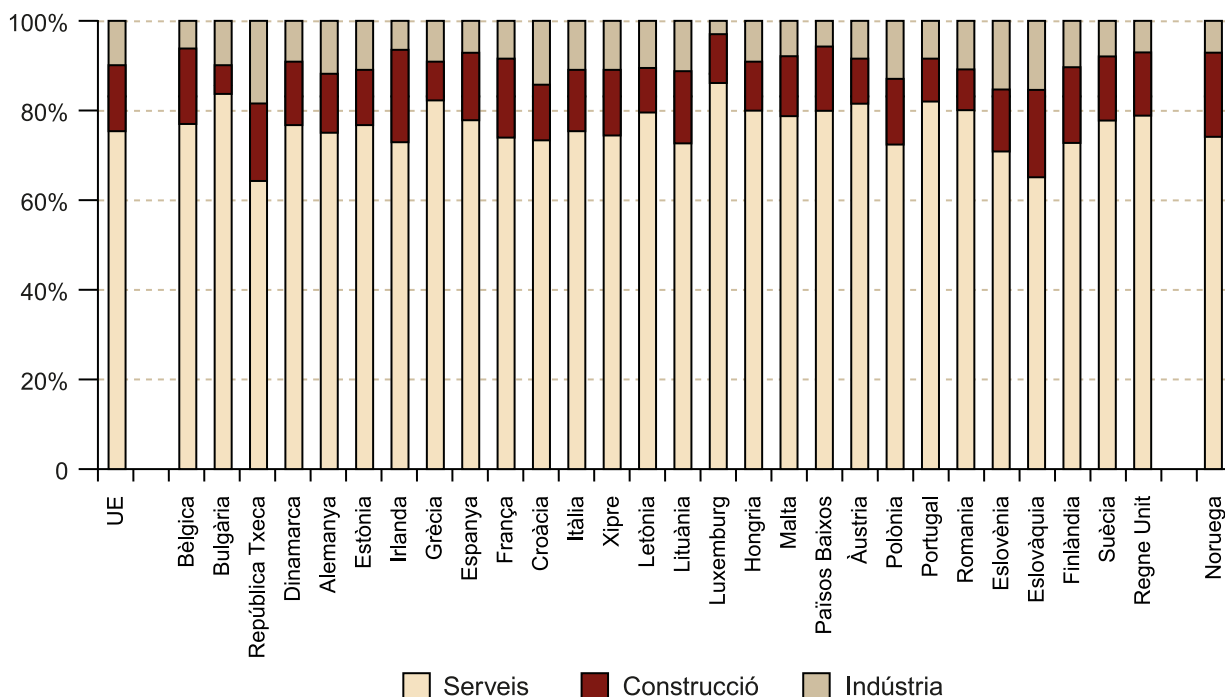
D'aquesta manera, parlem del teixit empresarial de la indústria tèxtil o de l'automobilística, per exemple.

1.3.1. Distribució sectorial i geogràfica

Com cal esperar, la majoria de les empreses europees, prop del 76%, pertanyen al sector de serveis. La construcció i la indústria comprenen el percentatge restant en proporcions bastant similars (14% i 10% respectivament).

Si bé aquesta anàlisi és en conjunt per a tot Europa, hi ha certes diferències entre països europeus. A Luxemburg i Bulgària, el sector de serveis té un percentatge més elevat (82%). Per contra, a la República Txeca i a Eslovàquia tan sols el 63% de les empreses operen en serveis (vegeu el gràfic 2).

Gràfic 2. Percentatges de distribució de les empreses europees per sectors i països (2015)



Font: Eurostat

Quant a la distribució geogràfica, Itàlia és el país europeu amb un major nombre d'empreses actives. Segons les últimes dades proporcionades per Eurostat, dels 26 milions d'empreses actives, 3,8 milions estaven registrades en territori italià. A continuació hi ha França (3,5 milions), Espanya (3 milions), Alemanya (2,8 milions) i el Regne Unit (2,3 milions).

1.3.2. Les dimensions de les empreses europees

Una de les maneres més comunes d'analitzar el teixit empresarial és en funció de la grandària de les empreses que el componen. La grandària és definida, al seu torn, pel nombre de treballadors empleats. La taula 2 mostra els tipus d'empreses sobre la base d'aquest criteri.

Taula 2. Classificació de les empreses segons les seves dimensions

Tipus d'empresa	Nombre d'empleats
Microempresa	0-9
Petita	10-49
Mitjana	50-249
Gran	+ 250

A Europa, el 99,5% de les empreses són petites i mitjanes (pimes), és a dir, tenen de 0 a 249 empleats. I, d'aquestes, el 92,8% són microempreses (de menys de deu empleats). Per tant, el teixit empresarial europeu es caracteritza per la predominança d'empreses de dimensions molt petites.

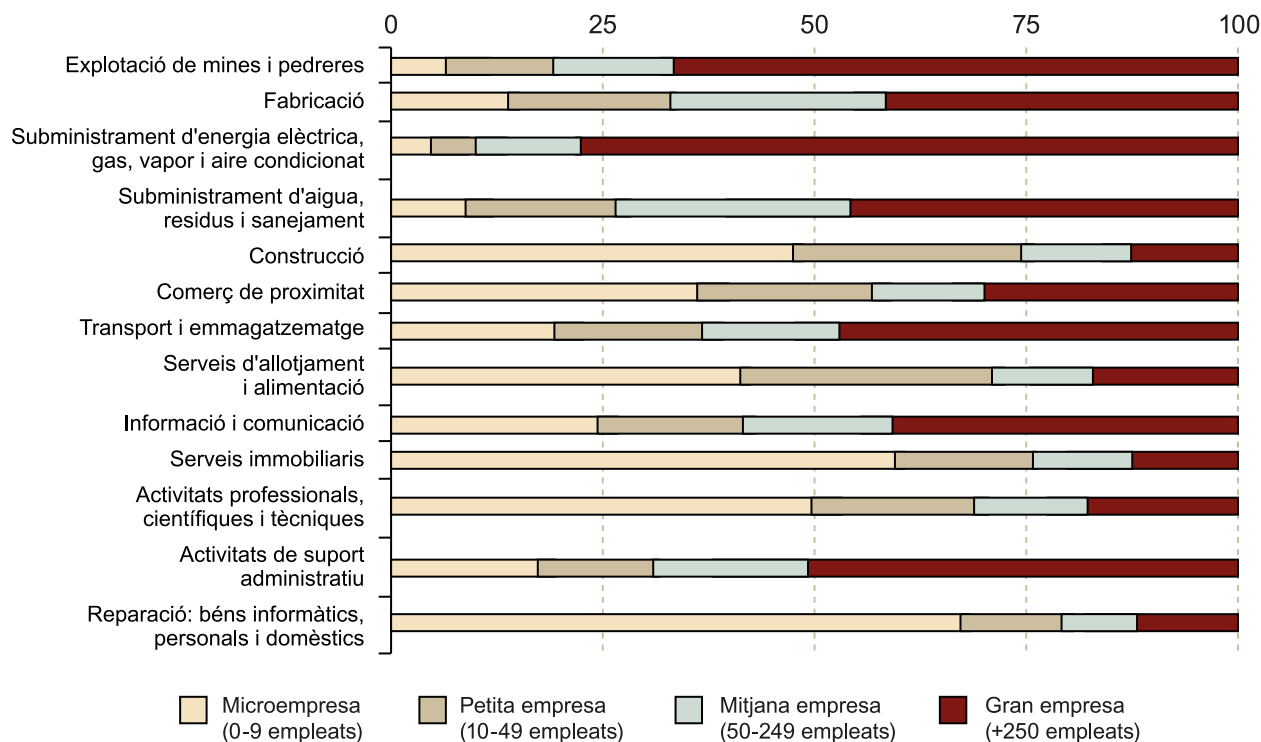
Des del punt de vista del valor afegit, les pimes han generat prop del 56% del total (exclosa l'economia financera), i les microempreses prop del 20%.

No obstant això, **el paper de les pimes és especialment rellevant en termes d'ocupació**. Més de dos terços de la força laboral és absorbida per aquest conjunt d'empreses (66,8% l'any 2014).

Cal destacar que, des de l'òptica de l'ocupació, al darrere hi ha importants asimetries entre sectors (vegeu el gràfic 3). A continuació s'exposen els trets més característics:

- En els sectors miner, energètic i elèctric, la gran majoria de l'ocupació generada és acompanyada de grans empreses (prop del 75%).
- Els serveis de reparacions domèstiques i els serveis immobiliaris, per contra, són protagonitzats per microempreses, que generen més del 50% de l'ocupació del sector.
- Les pimes tenen una presència bastant uniforme en totes les activitats econòmiques (el 5-25% de les ocupacions són generades en totes).

Gràfic 3. Percentatge de distribució de les empreses europees per grandària, activitat i ocupació (2014)



Font: Eurostat

1.3.3. Dinàmica demogràfica empresarial

La **demografia empresarial** estudia principalment les entrades i sortides d'empreses del mercat, els seus determinants, la supervivència empresarial, les barreres d'entrada i la trajectòria de les noves empreses durant els primers anys de vida.

La demografia empresarial representa el dinamisme de l'economia en un cert grau. D'una banda, ho fa amb l'adaptació de les estructures econòmiques als canvis del mercat, i, de l'altra, amb la seva capacitat per a crear d'ocupació.

Aquest segon aspecte és especialment important i constitueix un element clau en el disseny de les polítiques econòmiques. Un exemple d'això és l'*actual estratègia de creixement de la UE*, en la qual la generació de nous llocs de treball mitjançant la creació d'empreses és un dels eixos principals.

Per aquesta raó, **l'entrada de noves empreses en el mercat també és considerat un indicador de competitivitat.**

En l'estudi de la demografia empresarial s'utilitzen una sèrie d'indicadors que recullen els aspectes més rellevants d'aquesta realitat. En la taula 3 se n'exposen els principals.

Taula 3. Principals indicadors de demografia empresarial

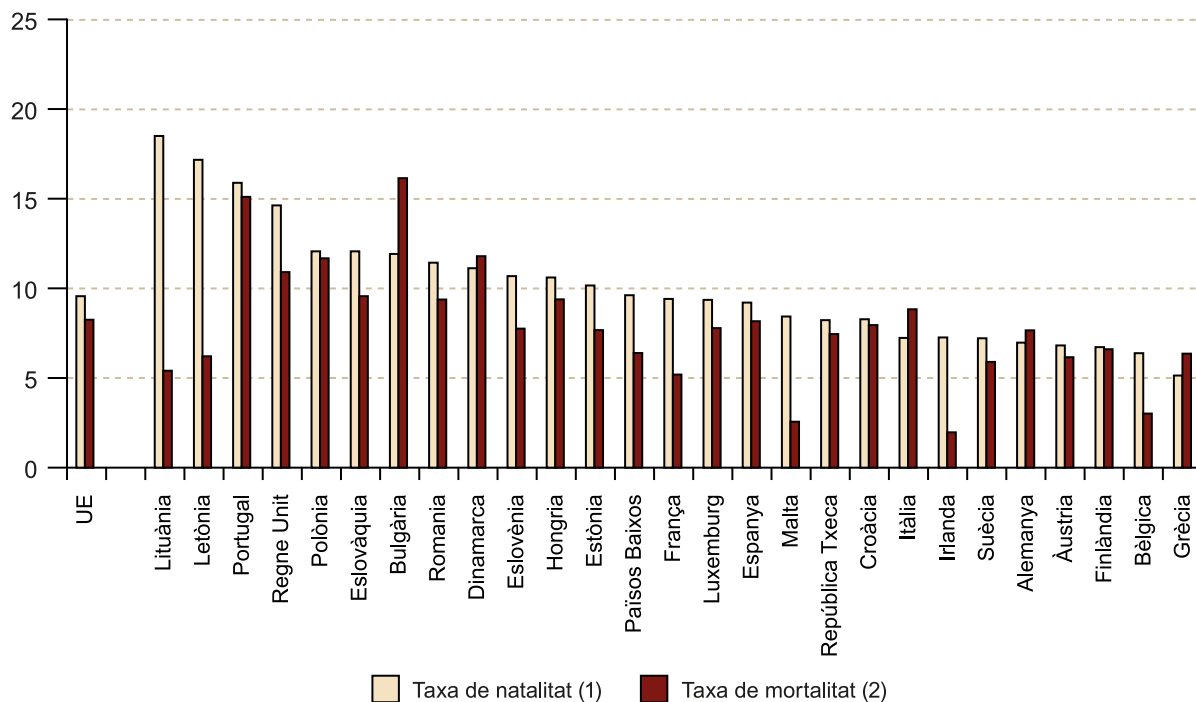
Indicador	Descripció
Taxa bruta d'entrada	Percentatge d'empreses entrants en un període determinat de temps en relació amb el total d'empreses actives en aquest mateix període.
Taxa bruta de sortida	Percentatge d'empreses que deixen el mercat en un període determinat de temps en relació amb el total d'empreses actives en aquest mateix període.
Taxa de rotació	Suma de la taxa bruta d'entrades i sortides en un determinat període.
Taxa de supervivència	Percentatge d'empreses que entren en un mercat i sobreviuen en els cinc primers anys de vida.

L'existència de nombrosos estudis sobre demografia empresarial ha permès identificar una sèrie de **fets estilitzats** que, malgrat les dissimilituds entre països, presenten una gran regularitat entre sectors i grandàries. Aquests fets són els següents:

- Les empreses són heterogènies en les seves característiques (grandària, edat, fonts de finançament o forma jurídica), conducta (inversions en R+D, responsabilitat social) i resultats (rendibilitat, productivitat). L'heterogeneïtat que hi ha en un determinat mercat és un fenomen que persisteix en el temps.
- Els mercats registren elevades taxes d'entrada i sortida, en particular en sectors amb costos o barreres d'entrada i sortida baixos. Per això, la rotació de les empreses és alta.
- Les empreses «entrants» s'enfronten a riscos elevats i pateixen altes taxes de mortalitat. S'estima que solament el 50% sobreviu al cap de cinc anys.
- Les empreses «entrants» que aconsegueixen sobreviure registren taxes de creixement majors que la resta d'empreses actives durant els següents sis anys. La causa és la major capacitat d'aprenentatge per a adaptar-se a les condicions de competència del mercat.

Fent una anàlisi més minuciosa per al cas europeu, tal com mostra el gràfic 4, les últimes dades reflecteixen que **la taxa d'entrada mitjana per a la UE se situa en el 9,80% (amb les xifres conjuntes de la indústria, la construcció i serveis, l'any 2014)**.

Gràfic 4. Percentatge de distribució de les empreses europees per sectors i països (2015)



Font: Eurostat

D'aquesta mitjana s'allunyen, en un extrem, Lituània i Letònia (que arriben al 18,5% i 17% respectivament), i Portugal i el Regne Unit, que han superat també la mitjana europea; en l'altre extrem, amb la menor taxa d'entrada de noves empreses, hi ha Grècia, amb tan sols el 5,1%. Bèlgica, Àustria i Finlàndia també han presentat taxes baixes.

Aquestes xifres són bastant representatives del que ha passat a Europa als últims anys. Si bé hi ha hagut certes variacions en determinats anys i països, el patró descrit anteriorment proporciona una imatge precisa de la situació de l'entrada d'empreses europees en el mercat.

Des d'un punt de vista teòric, la creació de noves empreses està relacionat amb les expectatives d'obtenir beneficis. Conforme a aquesta teoria, s'espera que sigui més probable l'entrada d'empreses en els mercats en què els beneficis són elevats consistentment, mentre que per a aquelles activitats que generen pèrdues, la sortida d'empreses serà relativament més freqüent.

A la UE la **taxa de sortida d'empreses** s'ha situat de mitjana uns punts per sota de la taxa d'entrada, **8,7%** en 2014. Lituània i Portugal destaquen per presentar les taxes més elevades, properes al 15%. Irlanda i Malta presenten, per contra, la menor sortida d'empreses (3% i 2,5% respectivament).

En general, la majoria dels països presenten taxes de sortida inferiors a la taxa d'entrada, la qual cosa implica un **creixement d'empreses net**, tal com reflecteix també la tendència conjunta europea.

Finalment, si observem quantes de les empreses que entren al mercat s'hi queden, veurem que a Europa això es compleix segons el fet regular exposat anteriorment: menys de la meitat de les empreses europees que entren al mercat no arriben al cinquè any de vida.

Sobre la base de les dades del període 2010-2015, Bèlgica i Suècia són els països que presenten la major taxa de supervivència, amb una taxa propera al 60%. Les empreses noves de Luxemburg, Àustria i els Països Baixos també superen la mitjana europea.

En la situació oposada hi ha Portugal, amb el major risc de no supervivència per a les seves empreses (25,4% en 2015). Aquest fet indicaria una deterioració del clima empresarial però també l'augment de les escissions o adquisicions.

2. Comerç exterior i competitivitat a la UE

El comerç exterior és una part important de l'economia europea. En aquest apartat veurem les principals característiques del comerç tant de béns com de serveis, a més de prestar especial atenció als països protagonistes d'aquestes transaccions i als tipus d'ítems comercials. Així mateix, abordarem la participació de la UE en les CGV, fenomen que guanya cada vegada més importància.

Finalment, parlarem de competitivitat descrivint breument l'evolució d'aquest concepte tan divulgat. En veurem també els vincles amb la idea de productivitat. Una vegada tots dos conceptes estiguin clars, els aplicarem al cas europeu.

2.1. Comerç de béns

2.1.1. El comerç de béns extraeuropeu

La UE, els Estats Units i la Xina constitueixen els tres principals actors del comerç internacional de béns des del 2004, quan la Xina va superar el Japó.

L'any 2017, el nivell total d'intercanvis —incloses importacions i exportacions— d'aquests tres actors ha estat pràcticament idèntic. La xifra ha arribat a 3.738 milions d'euros a la UE, i és solament 103 milions d'euros major que en el cas de la Xina i 239 milions d'euros major que en el dels Estats Units.

Per a tenir una idea més aproximada del pes de la UE, l'any 2016 les exportacions van representar el 16,3% del total mundial, i el percentatge d'importacions en aquest mateix any va arribar al 15,0%.

Fent una breu anàlisi del comerç internacional europeu, observem que tant les exportacions com les importacions de béns van patir una caiguda significativa l'any 2009. No obstant això, a partir d'aquesta data, la UE ha vist augmentar ambdues partides.

Cal destacar així mateix que des del 2013 el creixement de les exportacions ha superat el de les importacions. Per això, als últims anys la UE es caracteritza per tenir un **excedent o surplus comercial**.

Principals socis de la UE en el comerç de béns

Els Estats Units, la Xina i Rússia són els països amb els quals la UE manté el major volum de relacions comercials. Tal com mostra la taula 4, que recull el comerç de béns en milions d'euros de la UE per socis als anys 2007 i 2017, aquestes relacions són consistentes. Si bé s'han produït alguns canvis, es continua mantenint una estructura significativament similar.

Taula 4. Comerç de béns per país soci, UE 28, 2007-2017 (M€)

	2007			2017		
	EU-28 exports to partner	EU-28 imports from partner	Balanç	EU-28 exports to partner	EU-28 imports from partner	Balanç
Mundial (extra-EU-28)	1.234,5	1.450,9	-216,4	1.878,8	1.855,9	22,9
Argentina	6,0	8,5	-2,6	9,9	8,2	1,7
Austràlia	23,9	13,5	10,4	34,6	13,0	21,6
Brasil	21,3	32,9	-11,6	32,2	31,1	1,1
Canadà	25,4	24,3	1,1	37,7	31,4	6,3
Xina	71,8	233,9	-162,0	198,2	374,6	-176,4
Índia	29,2	26,7	2,5	41,7	44,1	-2,4
Indonèsia	5,4	12,8	-7,4	10,1	16,6	-6,5
Japó	43,7	79,3	-35,5	60,5	68,6	-8,1
Mèxic	21,0	12,2	8,8	37,9	23,7	14,2
Rússia	89,2	147,7	-58,5	86,2	145,1	-58,9
Aràbia Saudita	20,0	18,7	1,3	33,1	21,6	11,5
Sud-àfrica	20,4	22,1	-1,6	24,5	23,1	1,4
Corea del Sud	24,7	41,7	-17,0	49,8	50,0	-0,2
Turquia	52,8	47,4	5,5	84,7	69,7	15,0
Estats Units	259,6	178,0	81,6	375,5	255,5	120,0

Font: Eurostat

Pel que fa a les **exportacions** europees de béns, els Estats Units són la principal destinació (259,6 M€ i 375,5 M€ en 2007 i 2018 respectivament). Els segueixen, encara que amb volums considerablement inferiors, la Xina i Rússia. Cal destacar també el pes creixent de Turquia, que l'any 2018 ha estat destinació de 84,7 milions d'euros, de manera que s'ha situat molt a prop de Rússia.

Pel que fa a les **importacions**, la Xina és el major soci europeu. El volum de béns importat d'aquesta regió ha estat de 233,9 milions d'euros en 2007 i de 374,6 milions d'euros en 2017. Els Estats Units i Rússia han estat també

origen de volums importants (255,5 M€ i 145,1 M€ respectivament en 2017). En segon pla hi ha Turquia i el Japó, amb volums propers a 70 milions d'euros en 2017.

El resultat del balanç entre exportacions i importacions amb els diferents socis comercials situa la UE en una situació de superàvit en relació amb els Estats Units, que a més s'ha intensificat en el 47% en el període 2007-2017.

En contrast, el comerç de béns europeu està en una situació de dèficit en relació amb la Xina (-176,4 M€ en 2017), i en menor mesura amb Rússia (-58,8 M€ en 2017).

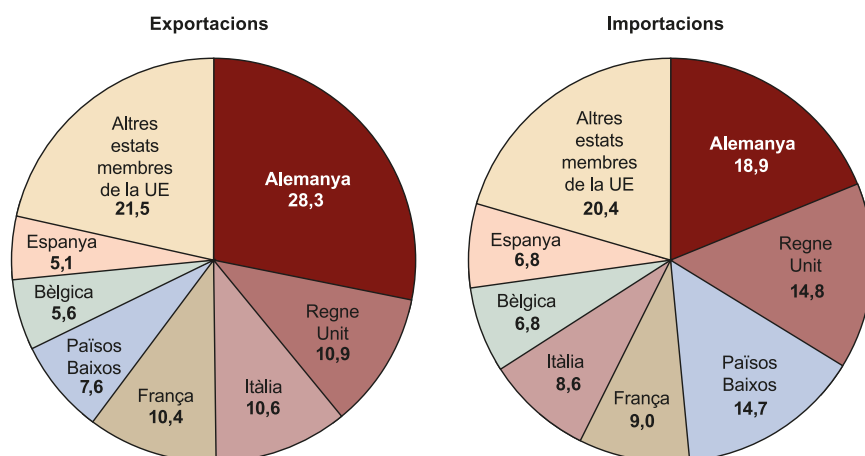
Països capdavanters en el comerç de béns extraeuropeu

Tal com hem vist en el subapartat anterior, en el qual abordem els aspectes productius de la UE, hi ha diferències significatives entre els països membres. Conforme a aquesta realitat, cal esperar que en l'àmbit comercial aquestes dissimilituds també es produeixin. En aquest subapartat analitzarem quins són els països europeus que lideren el comerç de béns que fins ara hem descrit.

Pel que fa a les **exportacions**, aquest lideratge és molt clar: Alemanya és al capdavant. L'any 2017, més d'un quart de les exportacions (28,3%) van ser d'origen alemany. La segueixen el Regne Unit, Itàlia i França, que representen el 31,9%, dividit equànimament entre les tres regions.

Pel que fa a les **importacions**, si bé Alemanya continua essent el país capdavant (18,9% del total de les importacions fetes per la UE en 2017), el repartiment és més equitatiu. El Regne Unit va ser el segon importador (14,8%), molt a prop dels Països Baixos (14,7%). França i Itàlia són els següents en la llista, el volum d'importacions dels quals representa el 9% i 8,6% respectivament.

Gràfic 5. Percentatge de distribució de les exportacions i importacions per membres de la UE (2017)

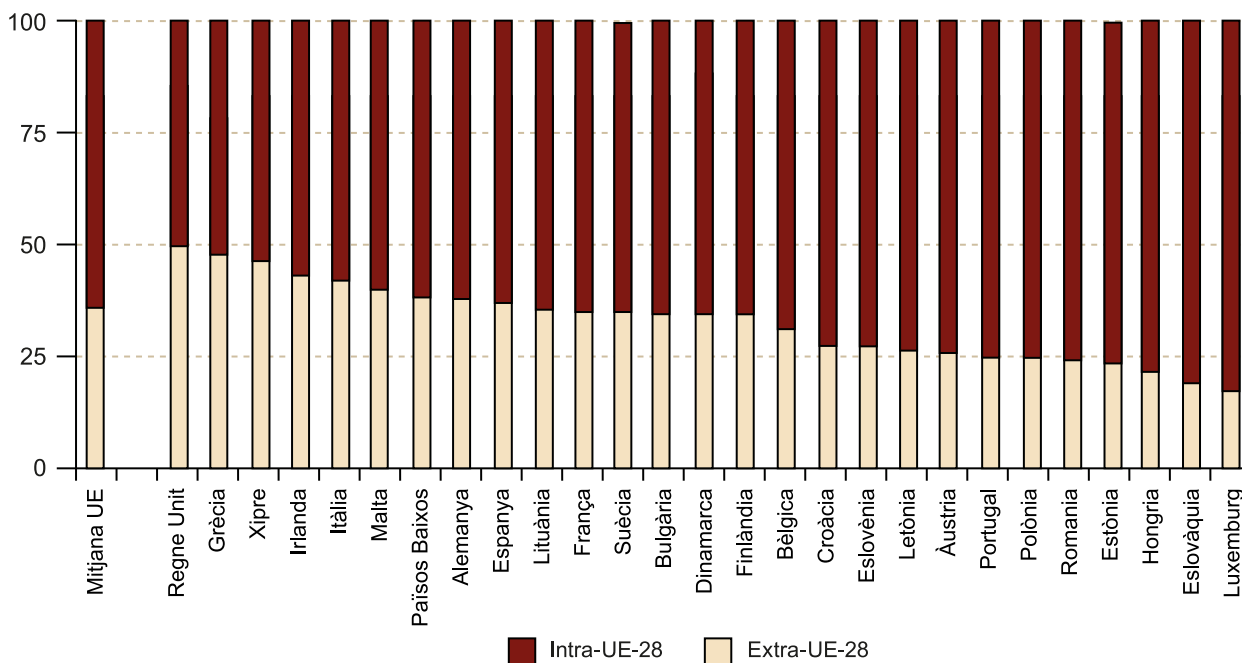


2.1.2. El comerç de béns intraeuropeu

Fins ara hem analitzat el comerç internacional europeu en relació amb la resta del món, és a dir, el comerç extraeuropeu. No obstant això, si ens centrem en el que passa a la mateixa UE, veurem que el comerç intraeuropeu, és a dir, entre països de la Unió, és de summa importància.

Tal com mostra el gràfic 6, la principal destinació de les exportacions dels països europeus són altres països europeus. En el seu conjunt, el 65% de les exportacions i importacions que van dur a terme els països membres en 2017 va tenir lloc a la mateixa Unió.

Gràfic 6. Comerç de béns intraeuropeu i extraeuropeu per país soci, 2017 (percentatge del total d'importacions i exportacions)



Font: Eurostat

La proporció del comerç total en béns intraeuropeu o extraeuropeu varia considerablement d'uns països membres a uns altres, i l'existència de vincles històrics o la localització geogràfica exerceix un paper important.

Les majors taxes de comerç intraeuropeu es registren a Luxemburg, Estònia, Hongria, República Txeca i Eslovàquia (prop del 80% del comerç total en 2017).

En l'altre extrem hi ha el Regne Unit, país del qual solament el 50,2% del comerç de béns ha tingut lloc a la Unió. Grècia i Xipre presenten també un percentatge relativament baix en relació amb la resta de membres.

2.1.3. Caracterització segons el tipus de bé

A l'hora d'estudiar el comerç internacional, és fonamental abordar la tipologia de béns que es comercien a més de les relacions comercials.

A les últimes dècades el comerç europeu en les categories intraeuropees i extraeuropees s'ha caracteritzat pels trets següents:

- Els béns d'equipament i maquinària, i els vehicles de motor han estat les dues categories de béns que han liderat les exportacions de la UE del 2013 al 2017 (comerç extraeuropeu).

L'any 2017, els cinc productes més exportats des de la UE van ser béns d'equipament i maquinària (14% del total), vehicles de motor (12%), productes farmacèutics (9%) i béns informàtics (8%).

Alemanya és el principal exportador en les cinc categories anteriors.

- Pel que fa a les importacions extraeuropees, els productes informàtics, electrònics i òptics, i el gas natural i el petroli han estat les dues categories de béns que han representat un major percentatge en el període 2013-2017.

Del total d'importacions en 2017, la primera ha representat el 14% del total, mentre que la segona ho ha fet en el 12%. A aquests béns els segueixen els metalls bàsics (6%), la maquinària i béns d'equipament (6%) i els productes químics (6%).

- En el marc del comerç intraeuropeu, els vehicles de motor són béns que encapçalen les transaccions entre membres de la Unió. Aquesta característica s'ha mantingut des de l'any 1994 fins a l'actualitat.

L'any 2016, el volum de comerç d'aquesta categoria ha estat de 426 milions d'euros.

- Els productes químics i la maquinària i béns d'equipament han disputat alternativament el segon i tercer lloc de la llista en aquest període. En l'actualitat, els productes químics ocupen el segon lloc i van arribar a 280 milions d'euros en 2016. Aquest mateix any el valor de les transaccions de béns d'equipament i maquinària ha estat de 269 milions d'euros.
- Alemanya és el país que té el major volum de transaccions comercials a la UE, seguida pel Regne Unit i França.

2.2. Comerç de serveis

2.2.1. El comerç de serveis extraeuropeu

Igual que en el cas dels béns, la UE és un dels actors clau en el comerç mundial de serveis. L'any 2016, ha estat la regió el volum de transaccions total de la qual (exportacions i importacions) va aconseguir la major quota a escala global.

Després de la forta caiguda que van experimentar ambdues partides en 2009 a causa de la crisi financera, el comerç de serveis extraeuropeu ha augmentat constantment. L'any 2015 el seu creixement va ser de l'11,3%.

Un altre fet rellevant és que el balanç entre exportacions i importacions de serveis ha estat positiu per a la UE, que s'ha trobat, per tant, en una situació de **superàvit** en relació amb la resta del món.

Si bé els serveis exerceixen un paper cada vegada més rellevant en les economies actuals, en el marc del comerç internacional el seu protagonisme és més reduït. En el cas europeu, les transaccions de serveis representen prop del 30% del comerç total —inclosos béns i serveis.

No obstant això, és cert que des del 2012 el seu creixement és major que el del comerç de béns, la qual cosa indica que les transaccions internacionals de servei guanyen cada vegada més pes.

Principals socis de la UE en el comerç de serveis

En el cas dels serveis, els Estats Units són sense cap dubte el principal soci de la UE en relació amb les exportacions i amb les importacions. En tots dos casos representen al voltant d'un quart (25%) de les transaccions comercials que porta a terme la Unió conjuntament.

Pel que fa a les **exportacions**, després dels Estats Units, on es van proporcionar serveis per un valor de 218 milions d'euros en 2016, hi ha la Xina (38,3 M€), el Japó (31 M€) i Rússia (24,7 M€) en la llista de destinació. Cal destacar que la Xina ha experimentat el major augment en el període 2011-2016.

Pel que fa a les **importacions**, tal com hem avançat, la gran majoria dels serveis internacionals que adquireix la UE són d'origen nord-americà (219,3 M€ en 2016). Després del fort lideratge dels Estats Units, amb un pes molt menor, destaquen la Xina (29,6 M€), el Japó (18 M€) i l'Índia (15,3 M€).

Taula 5. Comerç de serveis per país soci, UE 28, 2007-2017 (M€)

	2011			2016		
	EU-28 exports to partner	EU-28 imports from partner	Balanç	EU-28 exports to partner	EU-28 imports from partner	Balanç
Mundial (extra-EU-28)	616,1	480,5	135,6	844,9	711,8	133,1
Argentina	3,7	2,3	1,4	4,6	2,2	2,4
Austràlia	16,3	7,8	8,5	18,8	8,3	10,5
Brasil	16,7	6,7	10,0	13,5	7,9	5,6
Canadà	15,6	10,4	5,2	18,5	11,8	6,7
Xina	21,8	17,8	4,0	38,3	29,6	8,8
Índia	11,2	13,6	-2,4	13,6	15,3	-1,7

	2011			2016		
	<i>EU-28 exports to partner</i>	<i>EU-28 imports from partner</i>	<i>Balanç</i>	<i>EU-28 exports to partner</i>	<i>EU-28 imports from partner</i>	<i>Balanç</i>
Mundial (extra-EU-28)	616,1	480,5	135,6	844,9	711,8	133,1
Indonèsia	3,3	1,8	1,5	4,0	2,2	1,8
Japó	20,2	15,5	4,7	31,0	18,0	13,0
Mèxic	7,1	3,6	3,5	9,8	5,0	4,8
Rússia	25,5	12,6	12,9	24,7	11,3	13,5
Sud-àfrica	7,4	4,4	3,0	7,8	5,0	2,8
Corea del Sud	7,9	4,7	3,2	12,6	6,6	6,0
Turquia	9,2	15,0	-5,9	11,8	13,9	-2,1
Estats Units	152,4	145,3	7,1	218,0	219,3	-1,3

Font: Eurostat

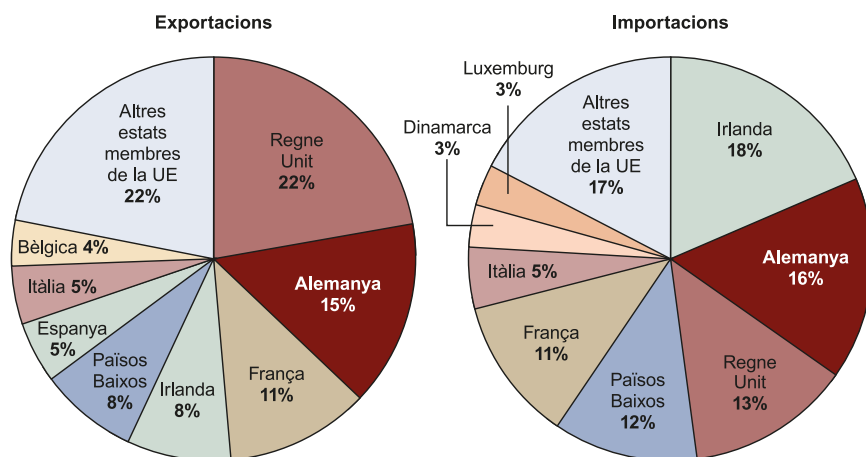
Països capdavanters en el comerç de serveis extraeuropeu

Si en el cas del comerç de béns internacional extraeuropeu Alemanya era el líder europeu, en el cas dels serveis el lideratge es reparteix entre el Regne Unit i Irlanda.

Els **serveis exportats** des del Regne Unit van arribar al 22% del total europeu en 2016. Alemanya i França el segueixen amb el 15% i el 11% respectivament. També Irlanda exerceix un paper important en aquest context, ja que arriba al 8%.

Si bé el pes d'Irlanda és més significatiu des del punt de vista de les **importacions de serveis**, va ser la destinació del 18% de les importacions extraeuropees en aquest mateix any. Alemanya (16%), el Regne Unit (13%) i els Països Baixos (11%) ocupen els següents llocs de la llista.

Gràfic 7. Percentatge del total de comerç de serveis extraeuropeu per país membre (2016)



Font: Eurostat

2.2.2. El comerç de serveis intraeuropeu

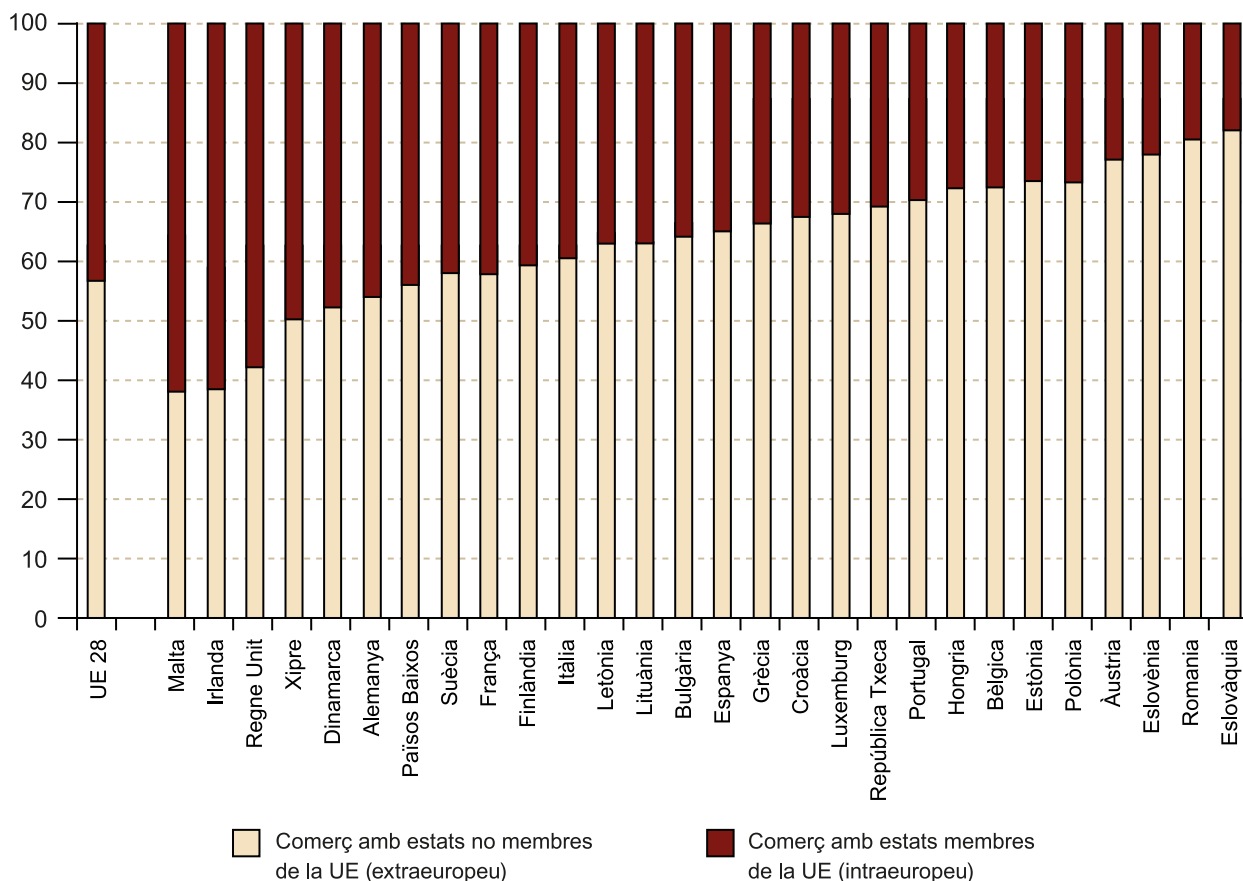
El comerç de serveis entre països membres de la UE té un pes important com en el cas dels béns. No obstant això, les xifres són lleugerament menors. L'any 2017, el 55% de totes les transaccions de serveis fetes pels països de la Unió van tenir lloc entre membres.

Hi ha també dissimilituds entre regions, que segueixen un patró similar al del comerç de béns. Eslovàquia, Romania i Eslovènia són en un extrem amb xifres properes al 80%.

En l'altre extrem hi ha Malta, el Regne Unit i Irlanda, amb un percentatge de transaccions de serveis amb altres membres de la Unió que s'acosta solament al 40%.

França, Suècia i Alemanya són propers a la mitjana europea.

Gràfic 8. Percentatge del total d'importacions i exportacions del comerç de béns intraeuropeu i extraeuropeu per país soci (2017)



Font: Eurostat

2.2.3. Caracterització segons el tipus de servei

Per a analitzar els serveis europeus segons la tipologia, farem ús de la classificació formulada en 2013 pel *Manual per a la balança de pagaments i posicions d'inversió internacional* (BPM6), en el qual s'identifiquen noranta-set serveis agrupats en dotze categories principals. La taula 6 en recull les principals.

Taula 6. Principals categories de serveis segons el BPM6

Categoria	Serveis inclosos
Transport	Transport de viatgers i mercaderies, inclòs el correu postal.
Viatges	Béns i serveis adquirits durant l'estada de viatge (allotjament, transport local, activitats, mantenició, etc.). Es divideix en dues subcategories: viatges de negoci i viatges de turisme.
Assegurances i pensions	Assegurances de vida, assegurances de viatge, pensions, garanties.
Serveis financers	Inclou tots els serveis financers, excepte les assegurances i pensions, com préstecs, crèdits, serveis de targetes de crèdit, assessorament i gestió financera, fusions i adquisicions, serveis de canvi, etc.
Propietat intel·lectual	Inclou els càrrecs per a l'ús de drets de propietat intel·lectual (patents, franquícies, marques, etc.).

Categoria	Serveis inclosos
Telecomunicacions i informàtica	Telecomunicacions: inclouen tots els serveis de transmissió d'imatge i so via radio, televisió, telèfon i altres mitjans electrònics. Informàtica: inclouen els serveis de programari, maquinari, gestió de dades, programació, etc.
Altres serveis comercials	R+D, consultoria, serveis tècnics i comercials, arquitectura, enginyeria, serveis científics, tractament de residus, serveis relacionats amb l'agricultura i la mineria, distribució d'aigua, energia i electricitat, serveis de recerca i seguretat, distribució d'aire condicionat, serveis de traducció i interpretació, serveis de neteja, serveis immobiliaris, serveis fotogràfics, altres serveis.
Altres serveis	Serveis de fabricació, manteniment i reparació, serveis de construcció, serveis culturals, recreatius i personals, serveis governamentals no inclosos en altres categories.

A partir d'aquesta classificació i de les dades del període 2011-2016, es poden identificar les característiques següents:

- La categoria «Altres serveis comercials» és indubtablement la més important i ha guanyat pes des del 2011 fins a l'actualitat.

L'any 2016 hi ha hagut prop del 35% del total d'importacions de serveis extracomunitaris i el 27% de les exportacions.

- Els serveis relacionats amb «Transport» i «Propietat industrial» són els següents en importància pel que fa a les importacions (17% i 16% respectivament en 2016).

Cal destacar que la categoria «Propietat industrial» ha augmentat significativament el seu pes des del 2011 (9%).

- Pel que fa a les exportacions, la categoria «Transport» continua ocupant el segon lloc amb el 17% en 2016. La segueixen «Viatges» i «Telecomunicacions i informàtica», el pes de les quals en relació amb el total de serveis exportats extraeuropeus ha estat del 13%.

2.3. Participació en les CGV

L'emergència de les CGV i el seu pes creixent són un fenomen transcendent en l'àmbit de l'economia mundial en general, particularment en el comerç internacional.

La meitat del comerç mundial

Des de l'any 2011, les transaccions internacionals de béns intermedis representen més de la meitat del total del comerç mundial.

El terme *cadena global de valor*¹ fa referència a la partició, i distribució en diferents països, de les nombroses etapes necessàries per a portar al mercat un bé o servei, que inclouen des de la concepció fins al seu ús final, passant per les activitats d'R+D, producció, màrqueting, logística i distribució.

⁽¹⁾En anglès, *global value chains* (GVC).

Aquestes etapes poden ser recorregudes per la mateixa empresa o bé per diferents entitats. En tots dos casos s'origina una xarxa d'activitats globalitzada el resultat de la qual són els productes *made in the world*.

La introducció d'entrades provinents d'altres regions del globus en els processos productius no és una cosa nova. Des de la Revolució Industrial, les empreses han emprat béns procedents d'altres països per a produir i portar al mercat els seus propis productes². Amb el desenvolupament de les CGV, aquestes interrelacions s'han intensificat, i ha augmentat la seva rapidesa, escala i amplitud.

⁽²⁾Pensem, per exemple, en l'ús de cacau procedent d'Amèrica per a fabricar xocolata suïssa.

El sector manufacturer ha estat tradicionalment el que més ha patit la fragmentació de les tasques i la distribució d'aquestes per tot el globus, ja que s'ha aprofitat principalment de les diferències en els costos laborals. Recentment, aquest mateix patró és reproduït en la provisió de serveis de tecnologia, comunicació i activitats de suport, com els centres d'atenció telefònica o la programació informàtica.

Quins factors determinen la participació d'una economia en les CGV?
Conforme a la UE, els principals factors són:

- 1) un entorn empresarial favorable i tarifes baixes
- 2) l'obertura a les inversions directes estrangeres (IDE)
- 3) la grandària del mercat
- 4) el nivell de desenvolupament
- 5) la protecció dels drets de propietat industrial
- 6) l'estructura industrial
- 7) la localització geogràfica
- 8) les normes sobre estàndards tècnics

Les CGV són vistes sovint com un factor important que contribueix al creixement de la productivitat i de l'eficiència. Aquesta contribució és indubtablement positiva. No obstant això, el seu impacte pot ser també perjudicial en l'ocupació, entre altres àmbits.

Un exemple clar és la ubicació de certes etapes del procés productiu, especialment les de mà d'obra intensiva, en països la legislació dels quals protegeix escassament els drets dels treballadors i els drets humans.

2.3.1. El problema en el mesurament dels béns intermedis

A l'hora de valorar els béns intermedis, protagonistes de les CGV, l'ús d'estadístiques conjuntes de comerç internacional —importacions i exportacions totals de béns o serveis— resulta inadequat.

Això és perquè a l'últim país que participa en la cadena se li atribueix el valor total del bé o servei. No obstant això, com sabem, en el cas de les CGV, els béns finals porten incorporat altres béns originaris d'altres països. El fet que els béns intermedis puguin creuar diverses vegades les fronteres (i, per tant, comptabilitzar-se com a exportacions i importacions) tindria com resultat unes estadístiques comercials inflades i allunyades de la realitat.

Imaginem, per exemple, un ordinador portàtil que ha estat assemblet a la Xina, el disseny del qual és nord-americà i que porta incorporats components del Japó i Corea, entre molts altres països. Si aquest ordinador és exportat des de la Xina amb un valor de 1.000 euros, quan solament una desena part del seu valor ha estat generat a la Xina, seria correcte comptabilitzar els 1.000 euros com a exportació a la Xina?

Per a salvar aquest tipus d'obstacles, s'han proposat diverses alternatives. Una de les més acceptades és la comptabilització dels béns intermedis sobre la base del seu valor afegit. D'aquesta manera, en cada país es computarà com a exportació el valor que genera en cada etapa de producció del bé en qüestió que es fa a les seves fronteres.

El principal indicador que resulta d'aquest enfocament és el *trade in value added* (TiVA), fruit de la col·laboració entre l'OCDE i l'OMC. La base de dades TiVA ofereix, en paral·lel amb les estadístiques tradicionals en fluxos bruts, dades sobre el valor afegit produït i exportat o importat en cada país o per cada país.

2.3.2. El valor afegit generat a la UE

Les últimes dades disponibles sobre el valor afegit de les exportacions brutes europees reflecteixen que el 71,6% del seu valor ha estat generat a la Unió (dada del 2011).

Fent una comparativa a escala mundial, s'observa que les economies que estan especialitzades en matèries primeres presenten els nivells rècords. L'Aràbia Saudita és en el primer lloc, amb més del 95%. La segueixen el Brasil i Rússia,

amb valors per sobre del 85%. Els Estats Units i el Japó també tenen xifres elevades de valor afegit nacional en relació amb el total de les exportacions brutes, de manera que se situen prop dels països anteriors.

En canvi, l'Àsia oriental és la regió en la qual hi ha els països amb la situació oposada. L'any 2011, Malàisia, Vietnam i Corea del Sud van presentar les xifres més baixes de valor afegit generat a escala nacional com a percentatge del total de les exportacions brutes. En tots els casos, aquest valor es va situar per sota del 60%.

A l'hora d'explicar aquestes diferències, s'ha identificat que les etapes que se situen al principi i el final de la cadena són les que generen un major valor afegit; parlem de les activitats de recerca i desenvolupament (R+D) i de les concernents al màrqueting i la distribució. En canvi, les tasques d'assemblatge són les que aporten un menor valor afegit.

Si comparem aquestes dades amb les de deu anys enrere, la UE ha experimentat una caiguda de sis punts percentuals. Aquesta caiguda s'atribueix a una major obertura de la regió, que cada vegada incorpora més béns i serveis intermedis. A escala mundial, també s'ha registrat una caiguda a la majoria de les regions, la qual cosa indica la mateixa tendència, si bé el cas de la Xina contradiu l'anterior. Les exportacions xineses tenen un percentatge de valor afegit generat al país cada vegada major, reflex de la diversificació que experimenta.

2.3.3. La participació de la UE en les CGV

Una altra manera d'analitzar la participació en les CGV consisteix a veure la quantitat de béns intermedis importats o exportats en relació amb el total d'importacions o exportacions.

En el cas europeu, la proporció de béns intermedis importats en 2011 va ser del 57,8%, mentre que la dels exportats va arribar al 67,4%. Aquestes xifres són properes a les dels Estats Units i Canadà.

No obstant això, si ho comparem amb altres regions, observem que aquests valors són relativament baixos. Per a Corea del Sud i la Xina, el pes dels béns intermedis importats es va situar prop del 80% en aquest mateix any (81,6% i 78,9% respectivament).

En resum, la participació en les CGV es mesura principalment per mitjà del valor afegit importat o exportat (TiVA) o del percentatge d'importacions o exportacions de béns intermedis en relació amb el total d'importacions o exportacions.

2.4. Competitivitat

El concepte de *competitivitat* s'associa en general a la idea de competència global. En aquest sentit, quan parlem de la competitivitat d'un país fem referència a la capacitat que té per a generar prosperitat en el marc de l'entorn internacional actual.

No obstant això, la definició de *competitivitat* —i, per tant, la manera de mesurar-la— ha estat i continua essent objecte de debat, ja que no és concloent. Tradicionalment, la competitivitat es referia a la capacitat d'un país per a produir i vendre els seus productes a un preu menor que el dels països veïns. Aquesta dimensió de la competitivitat es coneix com a *competitivitat via preus*. El tipus de canvi, i especialment la seva evolució, constitueix un factor determinant en aquesta dimensió de la competitivitat.

En l'actualitat hi ha altres enfocaments que defensen una visió més àmplia de la competitivitat. Aquests enfocaments inclouen dimensions no solament d'índole econòmica, sinó també de tipus institucional, sociopolític i cultural.

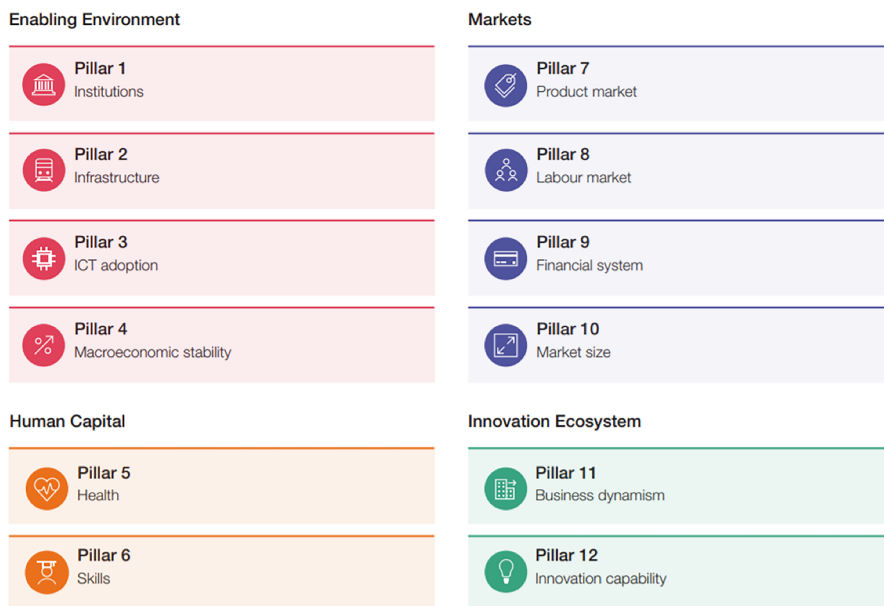
Un referent és l'*Informe sobre competitivitat global* elaborat pel Fòrum Econòmic Mundial. En aquest informe s'entén per competitivitat:

«el conjunt d'institucions, polítiques i factors que determinen el nivell de productivitat d'un país, que determina al seu torn el nivell de prosperitat que pot obtenir una economia».

Sobre la base d'aquesta definició, elabora el seu **indicador de competitivitat global (ICG)**, que recull més de cent indicadors agrupats en dotze pilars de competitivitat, que van des de les infraestructures, l'entorn macroeconòmic, la salut, l'educació i formació, l'eficiència en els mercats de béns i de treball, el desenvolupament financer, la incorporació de tecnologies, la sofisticació empresarial o la innovació.

L'indicador té un abast de 0 a 100, en què 100 és el valor màxim i implica el major nivell de competitivitat.

Gràfic 9. Pilars de l'índex global de competitivitat



Font: Fòrum Econòmic Mundial (2018)

Conforme a l'informe esmentat, la UE inclou vuit dels vint països més competitius del món. Alemanya és el primer país europeu en l'índex, ja que ocupa el tercer lloc al món amb una puntuació de 82,8 en 2018. L'ecosistema innovador és el factor principal que explica l'alta competitivitat alemanya. Aquest país és capdavanter en patents, publicacions científiques i centres de recerca d'alt nivell. Altres factors que contribueixen a la competitivitat són l'estabilitat macroeconòmica, la salut pública i l'alta formació de la seva població.

Seguint Alemanya, hi ha els Països Baixos, que ocupen el sisè lloc en el rànquing mundial, amb 82,2 punts. La seva alta competitivitat resideix principalment en la qualitat del cos institucional, l'obertura a l'exterior i el capital humà.

El Regne Unit ocupa també un lloc destacat —tercer país europeu del rànquing i vuitè a escala mundial, amb 82,0 punts. En aquest cas, contribueixen al seu èxit en termes de competitivitat el bon funcionament dels seus mercats, l'ecosistema innovador i el vibrant dinamisme emprenedor.

Suècia, Dinamarca, Finlàndia, França i Luxemburg són també entre els vint primers del rànquing mundial. En l'altre extrem, Croàcia, Grècia, Romania i Bulgària són els països europeus la posició dels quals és més a baix en la llista. En aquest sentit, cal destacar les fortes dissimilituds que hi ha a la UE. A Alemanya i Grècia les separen més de 20 punts (82,8 – 62,1).

Atesa aquesta important heterogeneïtat entre països membres, l'informe identifica quatre grups de països principals en funció de la seva heterogeneïtat:

- 1) el nord-oest europeu, molt competitiu;
- 2) el sud-oest, relativament competitiu, liderat per França;

3) el nord-est, emergent, liderat per Polònia, la República Txeca i els països bàltics;

4) el sud-est europeu, que recull els països balcànics, la competitivitat dels quals és inferior a la de la resta de grups.

En conjunt, i en comparació de la resta de regions, els bons resultats en matèria de **salut, educació i grandària del mercat** són factors importants en la competitivitat dels països europeus.

Taula 7. Rànquing amb selecció de països de l'Índex de competitivitat global, 2018

País	Lloc	Puntuació	País	Lloc	Puntuació
Estats Units	1	85,6	Espanya	26	74,4
Singapur	2	37,4	Xina	28	72,2
Alemanya	3	82,8	Polònia	37	68,2
Suïssa	4	82,6	Mèxic	46	64,4
Japó	5	82,5	Grècia	57	62,1
Països Baixos	6	82,4	Índia	58	62,0
Hong Kong	7	82,3	Turquia	61	61,6
Regne Unit	8	82,0	Brasil	72	59,5
França	17	78,0	Marroc	75	58,5

Font: elaboració pròpia (GCR 2018)

2.4.1. Competitivitat i productivitat

Com veiem, la competitivitat apareix generalment lligada a la idea de productivitat.

La productivitat és un indicador que expressa la sortida o resultat obtingut en relació amb la quantitat d'entrades o recursos emprats.

Per exemple, la productivitat d'un pintor es pot expressar com a metres quadrats pintats per hores treballades (productivitat = m^2/h) o com a metres quadrats per litre de pintura (productivitat = m^2/L pintura).

En aquest sentit, la productivitat d'una economia és determinada pel nombre d'hores de treball (entrada laboral), el capital amb el qual es treballa (entrada de capital) i l'eficiència amb la qual les dues entrades anteriors estan combinades per a produir (productivitat total de factors, TFP en la sigla anglesa). La TFP captura l'impacte de les noves tecnologies i de la innovació.

Així mateix, la productivitat es pot mesurar en diferents nivells. Entre els més comuns hi ha la productivitat a nivell de regió o país (com en el cas de la UE en conjunt o dels seus països membres), a nivell de sector o a nivell de firma o empresa.

La productivitat de la UE

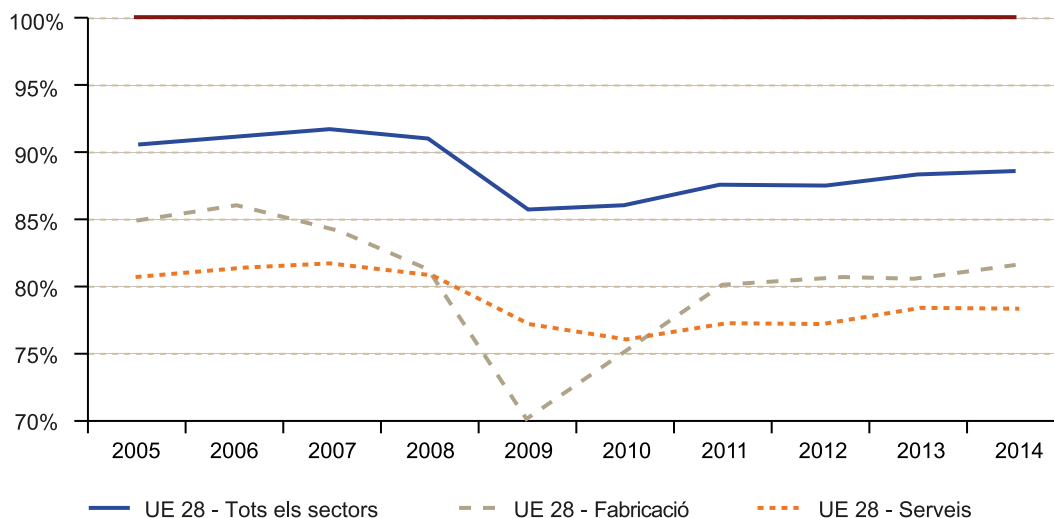
Segons l'informe *Single market integration and competitiveness report 2016*, la productivitat de la UE comparada amb la nord-americana (país pres com a referència) ha estat per sota en les últimes dècades. Aquesta situació ha estat empitjorada per la crisi econòmica i financera del 2008 i ha comportat una ruptura amb el procés de convergència que s'experimentava de manera gradual fins al moment.

La major resistència de l'economia nord-americana sembla respondre a la seva major capacitat per a generar treball i al fet que recolza principalment en la TFP, caracteritzada per ser més resistent a les crisis.

Per contra, s'ha observat que l'economia europea depèn més de la productivitat del capital. La insuficient recuperació de la inversió després de la crisi explica significativament el baix creixement de la productivitat de la Unió. Per això, la revitalització de la inversió en capital emergeix com un element clau per a augmentar el creixement de la productivitat. Ara la qüestió descansa en el fet de cap a on dirigir la inversió i quin tipus d'inversions són els apropiats.

D'altra banda, tal com mostra el gràfic 10, la productivitat del sector de serveis és la principal responsable d'aquesta diferència. Des del 2010 aquest sector presenta la major divergència respecte al seu homòleg nord-americà.

Gràfic 10. Productivitat de la UE 28 en el seu conjunt i per sectors (2005-2014)



Font: Comissió Europea (2016)

Lectura recomanada

Recentment, la Comissió Europea ha publicat l'informe *Single market integration and competitiveness report 2016*, en el qual analitza la productivitat de la Unió argumentant la seva importància quant al fet que és el factor principal que determina la competitivitat a llarg termini.

Finalment, s'ha observat que la TFP ha seguit una tendència a la baixa en la UE a l'últim segle. No obstant això, aquest és un fenomen que s'ha donat en altres economies com la japonesa o la nord-americana. La seva contribució al creixement de la TFP ha estat menor que en altres economies com l'Índia, Rússia o la Xina. Aquest fet s'ha qualificat com a preocupant, ja que la TFP és el major determinant del creixement de la productivitat.

Igual que en altres aspectes econòmics, pel que fa a la productivitat, hi ha també diferències significatives entre els països membres de la UE.

Per exemple, amb relació a la productivitat del treball, si prenem com a referència la mitjana de la Unió i el seu creixement o evolució, es poden diferenciar tres grups de països, tal com es veu en la taula 8.

Taula 8. Classificació dels països membres de la UE en funció de la seva productivitat i evolució

Grup	Productivitat laboral	Evolució	Països
Líders	Major que la mitjana UE	Menor que la mitjana UE	Luxemburg, Dinamarca, Bèlgica, França, Regne Unit, Països Baixos, Suècia, Finlàndia, Alemanya, Àustria
<i>Catching-up</i>	Menor que la mitjana UE	Major que la mitjana UE	Espanya, Portugal, República Txeca, Polònia, Eslovènia, Eslovàquia, Croàcia, Bulgària, Estònia
Baix rendiment	Menor que la mitjana UE	Menor que la mitjana UE	Hongria, Xipre, Grècia

Font: Comissió Europea (2016)

La convergència dels nivells de productivitat entre membres és una tasca pendent de la UE. No obstant això, dins de les fronteres de cada país es donen també, a més d'aquesta heterogeneïtat entre estats, diferents nivells de productivitat en les empreses.

La disminució de les divergències de la productivitat intranacional és rellevant en termes de productivitat, però també per raons socials. Si els salaris són determinats per a l'evolució de la productivitat laboral, aquestes diferències constitueixen un factor clau en la gènesi de disparitats socials en l'economia prèvies a la redistribució de la renda que puguin fer les institucions públiques.

En els últims anys s'ha observat que el *gap* entre les empreses més productives —conegudes com a *global frontier firms*— i la resta d'empreses s'està incrementant. Les dades de la productivitat laboral indiquen una diferència que pot arribar a ser de fins a deu vegades i que es dona amb major intensitat en el sector de serveis.

Les raons que expliquen aquest augment de les divergències, fenomen comú de manera general en tots els països europeus, no semblen ser clares. Alguns estudis suggereixen que es deu a les majors capacitats que tenen les empreses per a aprofitar-se de les noves tecnologies.

3. El procés d'urbanització europeu

Un dels fenòmens que més atenció atreu en relació amb la demografia és el procés d'urbanització. L'entrada al segle XXI ha comportat un canvi transcendent: per primera vegada en la història, la població urbana superava la rural. S'estima que l'any 2018 més del 55% de la població vivia en ciutats (Nacions Unides, 2018).

Els nuclis urbans exerceixen avui un paper fonamental en l'economia, ja que és el lloc on es desenvolupa la major part de les activitats econòmiques. A causa d'això, les ciutats són, al mateix temps, un actor clau en la gestió de la sostenibilitat, tant ambiental com social.

En aquest apartat veurem els principals trets de les ciutats europees i destacarem les urbs amb més influència al món. Així mateix, abordarem els principals reptes als quals han d'enfrontar-se les ciutats i algunes alternatives que han sorgit per a afrontar-los, com les ciutats intel·ligents.

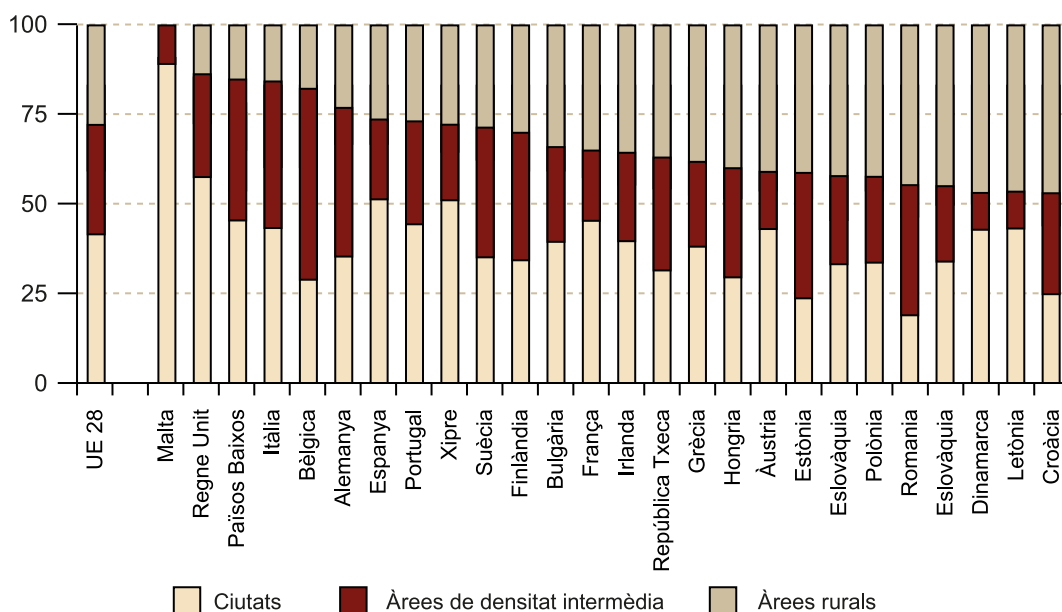
3.1. Tendències recents i estat actual

Europa és la tercera regió al món amb més població urbana (el 74% en 2018), al darrere de l'Amèrica del Nord (82% de població urbana) i Llatinoamèrica i el Carib (81%).

Àfrica i Àsia tenen, per contra, el menor percentatge de població que viu en ciutats (43% i 50% respectivament). No obstant això, al continent asiàtic és on hi ha les ciutats més poblades del món: Tòquio (37 milions d'habitants), Deli (29 milions) i Xangai (26 milions).

Una anàlisi més desagregada del nivell d'urbanització a la UE aporta fortes asimetries entre estats membres, tal com mostra el gràfic 11. En un extrem, els països més urbanitzats són Bèlgica (98%), Malta (95%), Països Baixos (90,5%) i Luxemburg (90,2%). Els dos primers estan entre els deu països més urbanitzats del món.

Gràfic 11. Distribució de la població en funció del grau d'urbanització als països europeus (percentatge de població total), 2014



Font: Eurostat, 2016

En l'altre extrem hi ha principalment els països de l'Europa de l'Est, en els quals la població urbana és solament la meitat; aquests són els casos d'Eslovènia (49,7%), Eslovàquia (53,6%) i Romania (54,6%).

Europa es diferencia d'altres regions del món per tenir una **estructura urbana policèntrica i poc concentrada**. Té solament dues grans aglomeracions urbanes (Londres i París), un nombre elevat de grans ciutats regió, xarxes denses de ciutats petites i mitjanes i una urbanització dispersa.

Les **ciutats europees** es caracteritzen per ser, en general, de **grandària mitjana**. Conforme a les últimes dades disponibles, la UE té dues ciutats amb més de 10 milions d'habitants (Londres i París), 32 ciutats amb més d'1 milió d'habitants, 54 ciutats amb més de 500.000 habitants i unes 72 ciutats amb més de 300.000 habitants.

Taula 9. Àrees urbanes europees amb major nombre d'habitants

Àrea urbana	Habitants
Londres (UK)	12.496.800
París (FR) (*)	11.800.687
Madrid (ES)	6.529.700
Conca del Ruhr (DE)	5.045.784
Berlín (DE)	5.005.216
Barcelona (ES)	4.891.249
Roma (IT)	4.370.538

Font: Eurostat (2018)

Àrea urbana	Habitants
Milà (IT)	4.252.246
Nàpols (IT)	3.627.021
Hamburg (DE)	3.173.871
Varsòvia (PL)	3.078.489
Budapest (HU)	2.915.426
West Midlands (UK)	2.909.300
Manchester (UK)	2.815.100
Lisboa (PT)	2.810.668
Munic (DE)	2.768.488
Stuttgart (DE)	2.668.439
Brussel·les (BE)	2.607.961
Frankfurt (DE)	2.573.745
Mancomunitat Metropolitana de l'Alta Silèsia (PL)	2.573.159

Font: Eurostat (2018)

Amb relació a la **densitat de població**, les ciutats europees presenten una densitat relativament baixa si la comparem amb el cas asiàtic; no obstant això, és major en comparació de les urbs americanes.

3.2. La importància de les ciutats europees al món

Hi ha diferents indicadors per a mesurar la importància d'una ciutat al món. Nosaltres ens basarem en el *Global Power City Index* (GPCI). El GPCI s'ha desenvolupat en el marc de l'Institut d'Estratègies Urbanes i avalua el «magnetisme» o poder per a atreure població, capital i empreses adoptant un enfocament multicriterial.

Per a això, classifica les ciutats en funció de setanta indicadors pertanyents a sis dimensions:

- 1) economia
- 2) recerca i desenvolupament
- 3) interacció cultural
- 4) habitabilitat
- 5) medi ambient
- 6) accessibilitat

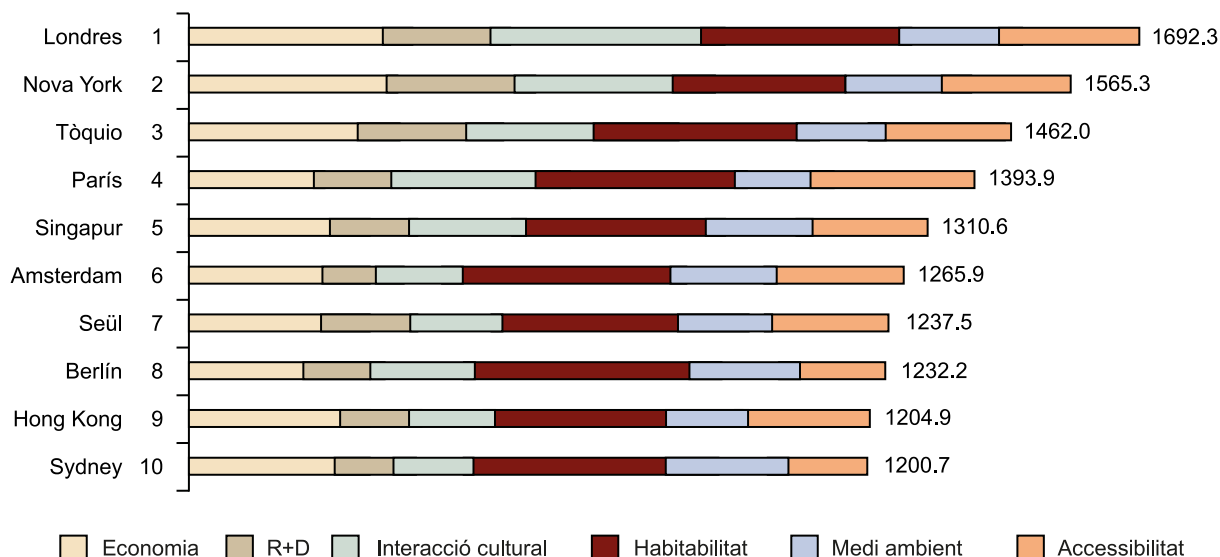
Les ciutats poden aconseguir un màxim de 2.600 punts.

Enllaç d'interès

En el web d'Eurostat hi ha disponible un mapa interactiu de les ciutats i regions europees.

Conforme a la classificació del 2018, en la qual van participar 44 ciutats, 4 ciutats europees apareixen entre les deu primeres (gràfic 12). Concretament, Londres és al capdavant del rànquing, ja que és considerada la ciutat més influent del món amb una puntuació de 1.692,3.

Gràfic 12. Les deu ciutats millors del GPCI (2018)



Font: GPCI (2018)

La capital britànica destaca per la dimensió relativa a la interacció cultural — en la qual ocupa el primer lloc— i també per l'economia i l'accessibilitat — lloc número dos en tots dos casos. Així mateix, cal destacar que Londres s'ha mantingut en el podi del GPCI en els últims set anys.

París, Amsterdam i Berlín són, per aquest ordre, les següents urbs europees en la classificació. Si n'analitzem els punts forts, París destaca per l'accessibilitat que ofereix —al capdavant del rànquing en aquesta dimensió—, i Berlín i Amsterdam sobresurten per la dimensió relativa a l'habitabilitat.

3.3. Els principals reptes de les ciutats

L'inaudit procés d'urbanització comporta desafiaments importants que no hem de menysprear, especialment en termes mediambientals. La contaminació de l'aire a les ciutats i la generació de residus són dues de les qüestions primordials. Una gestió eficaç d'ambdós problemes és un requisit indiscutible per a garantir la sostenibilitat de les urbs, combatre el canvi climàtic i, conseqüentment, el benestar de la societat i la terra.

3.3.1. Contaminació de l'aire

Les emissions de gasos d'efecte hivernacle i les partícules (PM₁₀ i PM_{2.5}) constitueixen un risc important per al medi ambient i la salut de les persones. Malgrat els avenços en l'última dècada, la reducció de la contaminació de l'aire continua essent una tasca pendent.

Un cas especialment preocupant és el de les partícules contaminants (PM₁₀ i PM_{2.5}). En 2013, el 87% de la població urbana europea va estar exposada a una concentració de partícules que excedeix les recomanacions de l'Organització Mundial de la Salut (OMS). Els nivells objectiu anuals marcats han estat excedits en ciutats de tot Europa.

Aquesta mateixa tendència s'ha observat en el cas de l'ozó, pel qual el 98% de les urbs europees excedien els límits marcats per l'OMS en 2013. Ambdues emissions són particularment nocives per a la salut, i són l'origen de problemes respiratoris i altres malalties.

Les principals fonts de contaminació de l'aire són el transport terrestre, la generació d'energia, la producció industrial, la calefacció, l'agricultura i la generació de residus.

De totes aquestes fonts, el transport terrestre és el major responsable. L'any 2013 va comportar el 46% de les emissions d'òxid de nitrogen i va contribuir en el 13% a les emissions de partícules PM₁₀ i el 15% a les de PM_{2.5}.

No obstant això, pel que fa a emissions de partícules, la combustió de fuel destinat a calefacció —tant per a les llars com per a les empreses— ha estat el major contribuent amb el 24% (PM₁₀) i el 58% (PM_{2.5}).

3.3.2. Generació de residus

La generació de residus és una altra de les prioritats en les qüestions ambientals de les ciutats europees. L'any 2014, cada ciutadà urbà europeu va generar **474 quilos de residus** de mitjana. Si bé aquesta xifra és menor que la de l'any 2000 (521 kg per càpita), continua essent elevada.

És important posar l'accent en les diferències observables entre països. Així, en 2014 un ciutadà danès va generar de mitjana 730 quilos de residus, de manera que és el país amb la major xifra de tota la UE. Suïssa, Alemanya i Xipre estan també entre els països amb els nivells més alts.

En el pol oposat, Romania presenta la menor xifra: 249 quilos per càpita (2014). Polònia, Sèrbia i Eslovàquia presenten xifres similars.

Gasos d'efecte hivernacle

Els principals gasos que provoquen l'efecte hivernacle són el diòxid de carboni (CO₂), l'òxid de nitrogen (N₂O), el metà (CH₄) i l'ozó (O₃).

En aquest context, la UE promou el desenvolupament de la denominada *economia circular*, que busca retenir el valor dels productes i serveis un major temps allargant-ne la vida útil i reciclant-los o reutilitzant-los quan s'acabi.

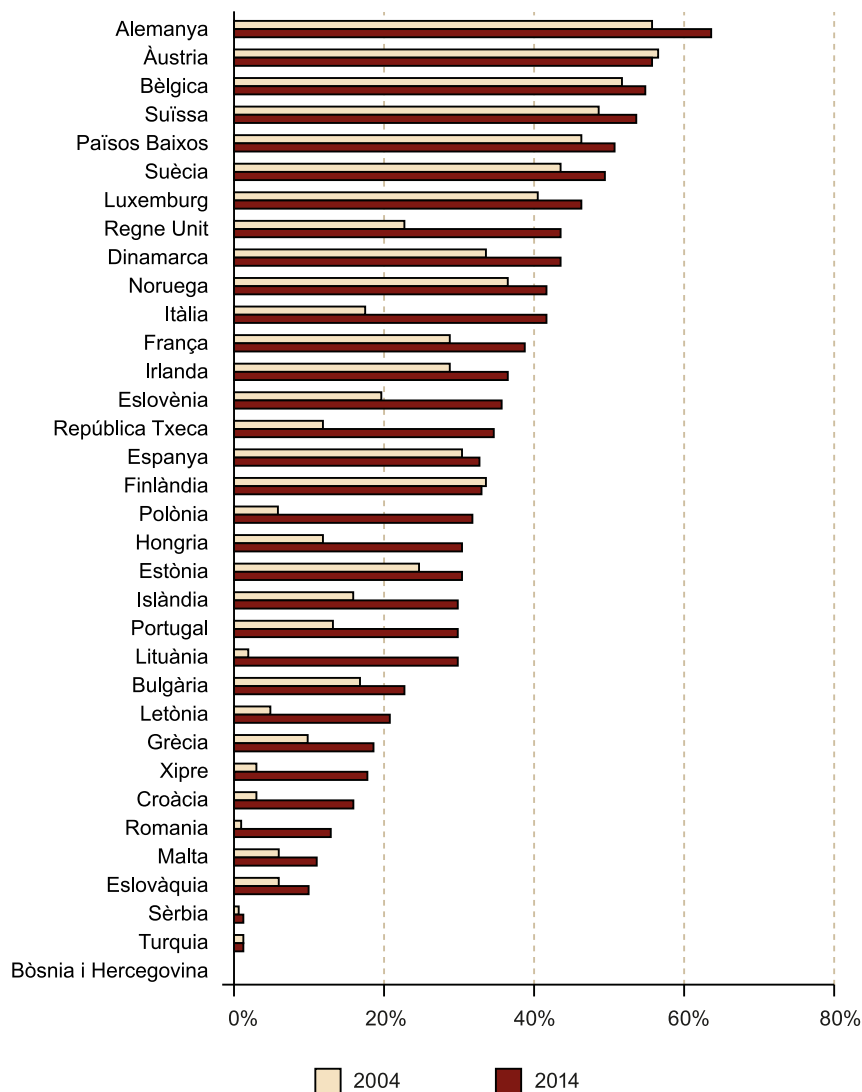
Les polítiques implementades per la UE seguint aquesta filosofia han impulsat a l'alça la taxa de reciclatge de les urbs europees. L'any 2004, la mitjana de reciclatge i compostatge es va situar en el 31%, mentre que en el 2014 el 43% dels residus van ser reciclats.

El **compostatge** fa referència a la descomposició controlada de la matèria orgànica, com l'herba tallada de la gespa, les restes de menjar, el paper o el cartró. Aquest procediment comporta convertir la matèria orgànica en compost per al seu ús posterior com a fertilitzant o abonament del sòl.

En aquest cas, també és constatable l'existència de diferències entre nacions europees. El gràfic 13 reflecteix aquesta realitat. Com podem observar, Alemanya, Bèlgica, Suïssa i els Països Baixos són al capdavant en termes de reciclatge amb taxes que superen el 50%. En 2014 Alemanya concretament va reciclar el 64% dels seus residus; no obstant això, hem de recordar que aquests països són també els que presenten un major nivell de residus per càpita.

Bòsnia i Hercegovina, Sèrbia, Eslovàquia, Malta i Romania són, contràriament, els que presenten les taxes de reciclatge més baixes, totes per sota del 5%.

Gràfic 13. Percentatge de taxes de reciclatge de les ciutats europees per països (2004-2014).



Font: Agència Europea de Medi ambient (EEA)

Tant pel que fa a contaminació de l'aire com a generació de residus, les urbs europees són líders mundials en la presa de mesures per a combatre ambdós problemes, ja que marquen objectius climàtics i adopten les polítiques conseqüents. Un sondeig dut a terme en dues-centes ciutats europees ha revelat que el 65% han implementat almenys un pla de mitigació.

3.3.3. Mobilitat urbana

La gestió del transport a les ciutats és un element crucial per dues raons: d'una banda, per la seva forta contribució a la contaminació de l'aire, i, de l'altra, per l'increment de la població urbana que exigeix mitjans de transport eficients per a desplaçar-se a la ciutat. D'aquesta manera, la mobilitat urbana se situa en el centre de l'agenda de les ciutats europees.

Vegeu també

Cal recordar que l'impacte del transport en la contaminació de l'aire s'ha tractat en el subpartat 3.3.1.

L'ús del cotxe és el principal obstacle a vèncer. Entre el 1995 i el 2012, el nombre de persones amb cotxe de propietat ha augmentat en tot Europa amb taxes que van del 18% al 50%. Excepcionalment, a les grans ciutats com París, Amsterdam, Berlín o Londres, aquesta taxa es redueix fins al 40%.

En línia amb les dades anteriors, el nombre de quilòmetres de mobilitat per càpita en aquest tipus de vehicle també s'ha incrementat en tot el territori europeu. S'estima que aquest increment ha estat entre el 50% i el 70% entre el 1995 i el 2012.

Per tant, la promoció de mitjans de transport alternatius al cotxe per a reduir-ne l'ús és inapel·lable tant per a combatre els greus problemes de congestió que pateixen moltes ciutats europees com per a aconseguir l'objectiu de reduir emissions de gasos amb efecte d'hivernacle —afavoridors del canvi climàtic— en el 40% respecte als nivells del 1990.

Polítiques europees per a una mobilitat sostenible

La UE actua en diferents nivells per promoure una transició a sistemes de transport més sostenibles. Una prova d'això és la política de cohesió europea, en la qual es destinen més de 77 bilions d'euros a projectes com la construcció d'aeroports de connexió de transport integrat, nous tramvies i línies de metro o millores per a ciclistes i vianants.

Aquestes polítiques es desenvolupen entorn de tres pilars bàsics:

- la millora de l'accés al transport públic i el seu ús
- la promoció de l'ús de bicicletes urbanes
- l'augment de l'atractiu de les zones per a vianants

3.4. Ciutats intel·ligents a la UE

En resposta a les dades i reptes exposats anteriorment, han sorgit diferents propostes i moviments per a satisfer amb èxit la necessitat de gestionar les ciutats de manera eficient.

És en aquest precís context que neix la idea de ciutat intel·ligent, que al·ludeix a la combinació en una ciutat d'una relació eficient entre capital humà, capital social i tecnologies de la informació i la comunicació (TIC) amb l'objectiu de generar un desenvolupament econòmic i sostenible i una millor qualitat de vida per als habitants.

Per a ser una ciutat intel·ligent, les ciutats han de ser «intel·ligents» en sis dimensions:

- 1) *Smart governance*: implica la transparència en la informació pública i la participació ciutadana amb l'ús de les TIC i el govern electrònic.
- 2) *Smart economy*: implica l'augment de la productivitat basat en les TIC i la producció de béns i serveis avançats.
- 3) *Smart mobility*: implica l'ús de sistemes de transport sostenibles (amb estalvi de costos i reducció de les emissions), segurs i interconnectats, en el qual el transport públic és fonamental.
- 4) *Smart environment*: implica l'ús eficient de l'energia, amb prioritització màxima de les fonts renovables; també la provisió de serveis urbans, com enllumenat, gestió de residus o subministrament d'aigua, que incentivin l'estalvi i el reciclatge.
- 5) *Smart people*: implica la prioritització del capital humà i de les habilitats intel·ligents.
- 6) *Smart people*: implica un comportament segur i un consum de les TIC que afavoreixin la cohesió social i el capital social.

La UE ha abraçat aquesta idea i ha llançat recentment el projecte **European smart city**, amb el qual pretén contribuir al fet que les ciutats europees caminin en aquesta direcció prestant-los ajuda financera.

Així mateix, l'**European Innovation Partnership on Smart Cities and Communities (EIP-SCC)** constitueix una nova via de suport a aquest moviment, que busca maximitzar les sinergies entre ciutats, indústria, pimes, investigadors, entitats financeres i altres. En el marc d'aquesta iniciativa, la Comissió Europea s'ha proposat un objectiu de tres-centes ciutats intel·ligent a Europa per al final del 2019.

Actualment, setanta-vuit ciutats han començat un procés de desenvolupament amb els criteris que comporta una ciutat intel·ligent. Majoritàriament, se situen als països nòrdics, una gran part d'Itàlia, Àustria i els Països Baixos; també en algunes ciutats britàniques, espanyoles i franceses.

Resum

L'estructura productiva europea ha experimentat un procés de terciarització en les últimes dècades (el sector de serveis representa actualment el 70% del VAB total); no obstant això, la indústria es continua considerant el motor econòmic de la UE.

Les manufactures de tecnologia alta i mitjana-alta i els serveis intensius en coneixements constitueixen sectors estratègics de l'economia europea. Els països capdavanters en aquests sectors són Alemanya, Àustria, Països Baixos, Suècia, Bèlgica, Itàlia i el Regne Unit.

El teixit empresarial europeu es caracteritza per la predominança de pimes (el 99% tenen menys de 250 empleats), que pertanyen majoritàriament al sector de serveis (el 76% del total).

La demografia empresarial europea és relativament dinàmica, amb taxes d'entrada entorn del 10%, lleugerament superiors a les de sortida, la qual cosa implica un creixement net d'empreses. No obstant això, solament la meitat de les empreses noves aconsegueixen arribar a cinc anys de vida.

La UE és un dels tres principals actors del comerç internacional de béns al costat dels Estats Units i la Xina. Aquests dos països són, a més, els seus principals socis comercials extraeuropeus: els Estats Units pel que fa a les exportacions, la Xina pel que fa a les importacions.

Els béns d'equipament i maquinària encapçalen les exportacions europees extracomunitàries, mentre que els productes informàtics, electrònics i òptics, i el gas natural i el petroli lideren les importacions. Entre els estats membres, Alemanya és el que fa el major volum de transaccions.

Quant al comerç extraeuropeu de serveis, els Estats Units són el soci principal tant des del punt de vista de les importacions com de les exportacions. La UE exporta principalment serveis de transport, mentre que la categoria «Altres serveis comercials» lidera les importacions. En aquest cas, el Regne Unit i Irlanda són els principals països exportadors, encara que Alemanya continua essent el major importador.

No obstant això, el comerç intraeuropeu (tant de béns com de serveis) és, com cal esperar, el més important per a la Unió. El 65% de les exportacions i importacions de béns que van dur a terme els estats membres en 2017 es va fer entre ells. Aquesta xifra és del 55% en el cas dels serveis, si bé hi ha notables diferències entre països.

Les GVC són un fenomen que irromp amb força en el comerç internacional, del qual Europa també forma part. La UE genera aproximadament el 70% del valor afegit del total de les seves exportacions. La proporció de béns intermedis importats va ser del 57,8% en 2011, mentre que en el cas dels exportats va arribar al 67,4% en aquest mateix any.

La UE inclou vuit dels vint països més competitius del món segons el *World competitiveness report*. Alemanya, els Països Baixos i el Regne Unit figuren, per aquest ordre, en els primers llocs del rànquing.

No obstant això, la productivitat de l'economia europea ha estat en general per sota de la nord-americana en les últimes dècades (conforme a l'estudi de la Comissió Europea *Single market integration and competitiveness report 2016*). Així mateix, hi ha fortes divergències en els nivells de productivitat entre empreses d'un mateix sector i/o país.

Europa és la tercera regió del món amb més població urbana (el 74% en 2018). L'estructura urbana europea es caracteritza per ser dispersa i estar protagonitzada per ciutats mitjanes.

Les urbs europees tenen un gran protagonisme internacional. Londres ocupa el primer lloc en el *Global Power City Index (GPCI)*. Amsterdam, Berlín i París estan també entre les primeres deu ciutats d'aquest índex.

La contaminació de l'aire, la generació de residus i la mobilitat urbana són els principals reptes als quals s'enfronten les ciutats europees.

Des de la UE s'impulsen diferents mesures per a afrontar-los. Entre aquestes mesures, destaquen les ciutats intel·ligents, que proposen un model de ciutat per a gestionar amb èxit les necessitats socials i mediambientals.

Bibliografia

Agència Europea de Medi Ambient. <<https://www.eea.europa.eu/es>>

Comissió Europea (2016). *Single market integration and competitiveness report 2016*.

Comissió Europea (2016). *The state of European cities, 2016*.

Costa, M.; Garrido, A.; Parellada, M.; Sanromà, E. (ed.) (2015). *Economía europea. Crecimiento, competitividad y mercados*. Madrid: Alianza Editorial.

Eurostat (2016). *Urban Europe: 2016 edition*.

Eurostat (2018). *The EU in the world: 2018 edition*.

Eurostat <<https://ec.europa.eu/eurostat/web/>>

Fòrum Econòmic Mundial (2018). *The global competitiveness report 2018*.

Institute of Urban Strategies (2018). *Global City Power Index*.

Nacions Unides (2018). *World urbanization prospects: the 2018 revision*. Department of Economic and Social Affairs.

