

---

# La Unión Europea: aspectos comerciales y productivos

---

PID\_00268666

Noelia Parajuá Carpintero

**Noelia Parajuá Carpintero**

El encargo y la creación de este recurso de aprendizaje UOC han sido coordinados por el profesor: Albert Puig Gómez (2019)

Primera edición: septiembre 2019  
© Noelia Parajuá Carpintero  
Todos los derechos reservados  
© de esta edición, FUOC, 2019  
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona  
Realización editorial: FUOC

*Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea este eléctrico, químico, mecánico, óptico, grabación, fotocopia, o cualquier otro, sin la previa autorización escrita de los titulares de los derechos.*

# Índice

<b>Introducción.....</b>	<b>5</b>
<b>Objetivos.....</b>	<b>6</b>
<b>1. Estructura productiva europea.....</b>	<b>7</b>
1.1. Evolución en las dos últimas décadas y situación actual.	
Análisis conjunto .....	7
1.1.1. El proceso de terciarización .....	7
1.1.2. Una Europa «industrial» .....	8
1.1.3. Consideraciones en torno a la especialización productiva europea .....	9
1.2. Estructura productiva europea territorial. Similitudes y divergencias .....	10
1.2.1. Rasgos generales .....	10
1.2.2. Manufacturas de tecnología alta y media-alta .....	11
1.2.3. Servicios intensivos en conocimientos .....	12
1.3. El tejido empresarial europeo .....	12
1.3.1. Distribución sectorial y geográfica .....	13
1.3.2. Las dimensiones de las empresas europeas .....	13
1.3.3. Dinámica demográfica empresarial .....	15
<b>2. Comercio exterior y competitividad en la Unión Europea.....</b>	<b>19</b>
2.1. Comercio de bienes .....	19
2.1.1. El comercio extraeuropeo de bienes .....	19
2.1.2. El comercio intraeuropeo de bienes .....	22
2.1.3. Caracterización según el tipo de bien .....	23
2.2. Comercio de servicios .....	24
2.2.1. El comercio extraeuropeo de servicios .....	24
2.2.2. El comercio intraeuropeo de servicios .....	27
2.2.3. Caracterización según el tipo de servicio .....	28
2.3. Participación en las cadenas globales de valor (CGV) .....	29
2.3.1. La problemática en la medición de los bienes intermedios .....	30
2.3.2. El valor añadido generado en la UE .....	31
2.3.3. La participación de la UE en las CGV .....	32
2.4. Competitividad .....	32
2.4.1. Competitividad y productividad .....	35
<b>3. El proceso de urbanización europeo.....</b>	<b>38</b>
3.1. Tendencias recientes y estado actual .....	38
3.2. La importancia de las ciudades europeas en el mundo .....	40

3.3. Los principales retos de las ciudades .....	41
3.3.1. Contaminación del aire .....	42
3.3.2. Generación de residuos .....	42
3.3.3. Movilidad urbana .....	44
3.4. <i>Smart cities</i> en la UE .....	45
<b>Resumen</b> .....	47
<b>Bibliografía</b> .....	49

## Introducción

La economía europea ha experimentado significativas transformaciones en los últimos años, tanto en lo que se refiere a su forma de producir como en el ámbito comercial. Muchos de estos cambios son el resultado del proceso de globalización mundial en el que la Unión Europea (UE) se ha visto inexorablemente envuelta y en el que constituye, además, una parte activa.

En este módulo haremos un análisis de la evolución reciente de diferentes dimensiones de la economía de la UE, con el objetivo de identificar los principales rasgos que la caracterizan y obtener de esta forma una imagen concisa y a la vez completa de la realidad actual.

Para ello, comenzaremos por abordar la estructura productiva europea (apartado 1) identificando los sectores claves y analizando las diferencias que hay entre territorios en el propio seno de la UE. Prestaremos además especial atención al tejido empresarial europeo.

En el apartado 2 nos centraremos en el aspecto comercial caracterizando las transacciones internacionales de bienes y servicios, tanto aquellas que realiza la UE con el resto del mundo (comercio extraeuropeo) como las que tienen lugar entre los Estados miembros (comercio intraeuropeo). Pondremos en evidencia el auge de las cadenas globales de valor (CGV) y la manera en que la UE está participando en este proceso. Así mismo, examinaremos la competitividad y productividad europea.

Finalmente, en el apartado 3 hablaremos del proceso de urbanización y de cómo este fenómeno se está desarrollando en el territorio europeo identificando sus principales características. Además, veremos cuáles son los retos a los que se enfrentan las ciudades y las medidas que desde la Unión Europea se están implementando como respuesta.

## Objetivos

Los objetivos de este módulo son los siguientes:

- 1.** Analizar la evolución reciente de la estructura productiva de la economía europea y su situación actual identificando los sectores y actividades claves.
- 2.** Conocer las principales características del tejido empresarial europeo.
- 3.** Analizar el comercio internacional de la Unión Europea, tanto el extraeuropeo como el intraeuropeo. Para ambos casos, se identificarán los principales socios comerciales, la tipología de productos importados o exportados y los países que lideran las transacciones comerciales.
- 4.** Destacar el creciente papel de las cadenas globales de valor (CGV) y analizar la situación para el caso europeo.
- 5.** Presentar el concepto de competitividad y su medición examinando la posición que ocupa la Unión Europea y sus miembros en el actual contexto global.
- 6.** Exponer el proceso de urbanización mundial y su importancia e identificar los principales rasgos de este fenómeno en Europa.
- 7.** Identificar los retos primordiales a los que se enfrentan las ciudades europeas y las medidas que desde la UE se están implementando para gestionarlos con éxito.

# 1. Estructura productiva europea

La **estructura productiva** hace referencia al peso que representa cada sector económico o actividad (agricultura, industria, servicios, etc.) en relación con el conjunto de la economía y con su distribución geográfica. Por lo general, este peso se mide en base al PIB o al VAB.

## Valor añadido bruto

El valor añadido bruto (VAB) se define como el *output*/producto final (en precios básicos) menos las compras de *inputs*/insumos (precio de compra).

¿Por qué es relevante la estructura productiva? Los cambios en la estructura productiva son importantes en tanto que implican reasignaciones de recursos de unos sectores hacia otros, lo que conlleva en muchas ocasiones a reasignaciones también entre regiones. Estos cambios tienen repercusiones en la generación de puestos de trabajo y la creación de nuevas empresas.

## 1.1. Evolución en las dos últimas décadas y situación actual.

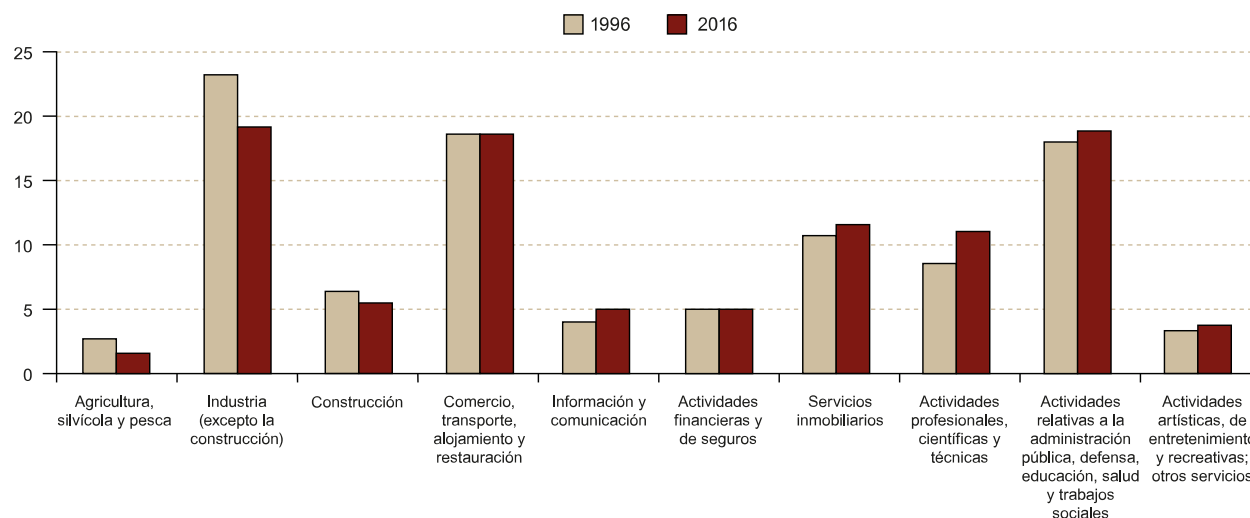
### Análisis conjunto

#### 1.1.1. El proceso de terciarización

Desde finales del siglo XX, la economía europea ha experimentado un importante proceso de terciarización, es decir, **el peso del sector terciario o servicios ha aumentado en relación con el resto de sectores**, en detrimento del sector agrario e industrial.

Este proceso puede constatarse al observar la variación del valor añadido por actividad. Tal y como muestra el gráfico 1, que recoge la participación de las diez principales actividades económicas de la Unión Europea en el total del VAB en el periodo 1996-2016, la *Agricultura, silvicultura y pesca* han reducido casi a la mitad su participación. La *Industria* ha experimentado la misma tendencia, aunque en menor medida, pasando del 22,9 % en 1996 al 19,4 % en 2016.

Gráfico 1. Porcentaje de participación de las diez principales actividades económicas de la Unión Europea en el total del VAB (1996-2016)



Fuente: EUROSTAT

En contraste, las actividades enmarcadas en el sector terciario han aumentado su peso relativo. Destaca el caso de las *Actividades profesionales, científicas y técnicas*, que han pasado del 8,7 % al 11,0 %, de manera que es el grupo que ha experimentado el mayor crecimiento porcentual del VAB que se ha generado en el periodo. También el sector de la *Información y comunicación*, los *Servicios inmobiliarios* y las *Actividades relativas a la Administración pública, defensa, educación, salud y trabajos sociales* han visto crecer sus cifras.

Así, el sector servicios ha ido aumentando su peso hasta representar actualmente más del 70 % del VAB de la economía europea.

¿A qué responde este cambio en la estructura productiva? La terciarización de la economía europea no es solo la consecuencia de un cambio en la composición de las actividades productivas, sino también de cómo estas son identificadas. A partir de los años ochenta, la industria empezó la externalización de actividades que se habían venido realizando en el interior de la empresa y que contabilizaban como actividad propia del sector, tal es el caso de la contabilidad, la investigación, la ingeniería, etc. Estas actividades son registradas ahora como un sector diferente a la industria, «Servicios a la producción».

### 1.1.2. Una Europa «industrial»

Aunque el peso relativo del VAB generado en el sector industrial haya disminuido en los últimos años, **la industria se sigue considerando el sector estratégico de la economía europea.**

#### Terciarización en Europa

Este proceso no se ha producido de forma exclusiva en Europa, sino que también se ha observado en otras economías como Estados Unidos y Japón; no obstante, ha sido en el continente europeo donde se ha dado con mayor intensidad.



La razón principal es que este sector actúa como «locomotora» en la economía, de manera que muchas actividades del sector servicios dependen de las demandas de la industria.

Además, se ha observado que los países en los que la industria tenía un peso mayor han sido más resistentes a la crisis económica y financiera de 2008 y han experimentado una menor recesión y destrucción del empleo.

Por ello, la Unión Europea ha dado de nuevo un papel prioritario a la industria en el diseño de la política económica comunitaria y se ha fijado como objetivo incrementar su peso hasta alcanzar el 20 % del PIB en 2020.

### **1.1.3. Consideraciones en torno a la especialización productiva europea**

Hablamos de **especialización productiva** cuando una actividad o sector tiene un peso significativamente mayor al resto de actividades de la economía de una región determinada.

La especialización productiva se ha visto intensificada gracias al auge del comercio mundial y de la globalización económica, que han permitido que los países tengan a su disposición un gran número de productos y servicios sin tener que producirlos necesariamente todos entre sus fronteras.

Podemos decir que la economía europea está especializada en el sector terciario o servicios, cuyo conjunto de actividades representan el mayor peso de la economía.

Haciendo un análisis más pormenorizado, y conforme a las cifras del gráfico 1, observamos que, en la actualidad, el *Comercio, transporte, alojamiento y restauración, las Actividades relativas a la Administración pública, defensa, educación, salud y trabajos sociales y la Industria* son las actividades en las que los países europeos conjuntamente están más especializados.

Cabe destacar que existen ciertas diferencias al llevar a cabo este mismo análisis por países individualmente. De este aspecto nos ocuparemos en el apartado siguiente.

#### **¿Especialización o diversificación?**

La especialización productiva ha sido defendida inicialmente por David de Ricardo a principios del siglo XIX en su teoría sobre los beneficios del comercio internacional y la especialización conforme a la ventaja comparativa. De acuerdo a esta, los países debían especializarse en aquellos bienes o actividades que podían producir de forma más eficiente en relación con el resto de países. En la actualidad, la pertinencia de esta especialización ha sido puesta en cuestión, y numerosos economistas sostienen que las economías diversificadas tienen también puntos a favor. Ello se debe a que la diversificación hace que las economías sean más robustas, pues no dependen solo de un número reducido de actividades, de manera que, si estas atraviesan un periodo de «vacas flacas» o se ven per-

judicadas por las fluctuaciones del mercado internacional, el resto de la economía puede apoyarse en el resto de sectores y evitar su derrumbe.

## 1.2. Estructura productiva europea territorial. Similitudes y divergencias

En este subapartado analizaremos la estructura productiva europea focalizándonos en las singularidades de las diferentes regiones europeas. En primer lugar, haremos este análisis teniendo en cuenta al conjunto de todos los sectores económicos. Posteriormente, nos focalizaremos en dos sectores considerados como estratégicos: las *manufacturas de tecnología alta y media-alta*, y los *servicios intensivos en conocimientos*.

Para ello, agruparemos a los países en lo que se denomina **clubes de convergencia**, es decir, en grupos de países que comparten una estructura productiva de características similares. En este caso, tomaremos como grupo de referencia el formado por Alemania, Bélgica, Países Bajos, Italia y Reino Unido. Este conjunto de países es considerado el «núcleo productivo» de Europa y presenta unos altos niveles de avance tecnológico y científico. Los restantes grupos se establecerán en comparación al anterior según su grado de similitud (tabla 1).

Tabla 1. Tipología de países por bloques según su similitud

Grupo	Países
I. Máxima similitud	Países Bajos, Austria, Alemania, Suiza*, Suecia, Bélgica, Italia, Reino Unido**
II. Similitud media-alta	España, Francia, Portugal, Dinamarca, Noruega, Finlandia, Hungría, Estonia
III. Similitud media-baja	Irlanda, Eslovenia, Chipre, Croacia, Letonia, Luxemburgo, Islandia
IV. Mínima similitud	Grecia, Lituania, República Checa, Polonia, Eslovaquia, Bulgaria, Rumanía, Malta, Serbia

\*Suiza, Noruega, Islandia y Serbia no son países miembros de la UE. \*\*Reino Unido está negociando su membresía a la UE (*Brexit*). Fuente: Costa y otros (2015)

### 1.2.1. Rasgos generales

Si bien todos los países europeos han experimentado una terciarización de sus economías, tal y como se ha descrito en el subapartado anterior, podemos identificar ciertos matices entre regiones:

- La pérdida del peso de la **agricultura** en relación con el PIB ha sido común a todos los grupos. No obstante, los países del Grupo IV (o de Mínima Similitud), que presentaban el mayor peso, han sido también en los que más ha caído, reduciéndose casi a un 50 % del 1995 al 2010.
- En relación con la **industria**, el porcentaje que representa en relación con el PIB ha disminuido también en todos los grupos (aunque el descenso ha

sido mucho menos significativo). Solo Alemania, Rumanía y Hungría han revertido esta tendencia aumentando el peso industrial.

- Los países de los Grupos I, II y III han presentado desde finales de la década de los noventa el mayor peso del **sector servicios** en sus economías. Si bien este peso se ha ido incrementado hasta la actualidad, han sido los países del Grupo IV o Mínima Similitud los que lo han aumentado en mayor medida.
- **Luxemburgo e Islandia** presentan una estructura productiva relativamente diferente al conjunto europeo debido a su gran especialización en actividades financieras.

### 1.2.2. Manufacturas de tecnología alta y media-alta

Las actividades de manufacturas consideradas de *tecnología alta y media-alta* se caracterizan por un proceso de fabricación con un elevado componente tecnológico, así como por un gasto de investigación y desarrollo considerable.

Ejemplos de ello son la fabricación de sustancias y productos químicos, maquinaria y equipos avanzados, aparatos eléctricos, equipos de comunicaciones, instrumentos médicos, ópticos y de precisión y vehículos (incluye vehículos automotores, remolques y el resto de equipo de transporte, excluyendo la construcción y reparación de embarcaciones).

Si analizamos el peso de estas actividades en base al empleo, los países del Grupo I o de Máxima similitud se han caracterizado por acaparar la gran mayoría, ya que han alcanzado cifras por encima del 60 % en las últimas décadas.

El Grupo II o de Similitud media-alta le sigue, en cuyos países se ha venido ubicando alrededor del 20 % de los trabajadores empleados en las manufacturas de tecnología alta y media alta.

El conjunto de países en el que el empleo en dichas actividades es menor es el Grupo III o de Similitud media-baja, no alcanzando el 2 %.

Con respecto al Grupo IV o de Mínima similitud, cabe destacar que ha experimentado el mayor aumento, ya que ha pasado de un 9,2 % en el 1995 a un 14,1 % en el 2010.

### 1.2.3. Servicios intensivos en conocimientos

Por *servicios intensivos en conocimientos* nos referimos al conjunto de actividades que abarcan la investigación y el desarrollo, la enseñanza, la informática y sus actividades conexas, los servicios sociales y la salud, las actividades culturales y deportivas, las telecomunicaciones, los servicios empresariales, la intermediación financiera, las actividades inmobiliarias o el transporte acuático y aéreo.

La estructura de localización del empleo de estas actividades reproduce prácticamente el patrón anterior: los países del Grupo I o Máxima Similitud concentran la mayor parte del empleo en estas actividades.

Cabe destacar en este caso las particularidades de Suecia y Dinamarca, que, a nivel de país, más del 50 % de sus poblaciones se emplean en estas actividades.

### 1.3. El tejido empresarial europeo

En este último subapartado nos centraremos en la empresa, uno de los actores que desempeña un rol muy significativo en la realidad económica actual.

Podemos definir a la **empresa** como

«una organización compleja y dinámica que participa en los mercados por medio de intercambios con proveedores y clientes, goza de una cierta autonomía y tiene capacidad para diseñar estrategias en función de sus objetivos».

No obstante, la consecución de tales objetivos no depende al completo de las capacidades internas de cada empresa particular. Esta se encuentra integrada en un determinado entorno que la condiciona y limita. Por ello, es interesante introducir el concepto de tejido empresarial.

El **tejido empresarial** está formado por un colectivo de empresas que participan en un determinado mercado, comparten una tecnología, están localizadas en un área geográfica y comparten una serie de instituciones y normativas gubernamentales.

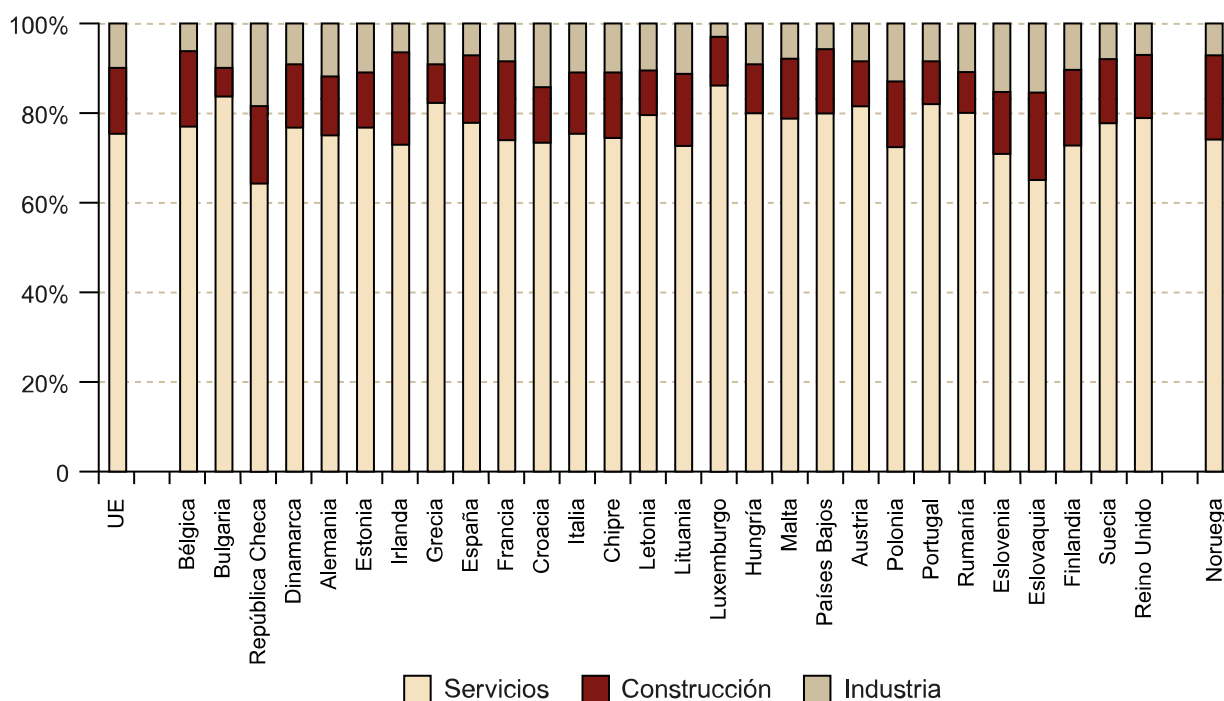
De esta forma, hablamos del tejido empresarial de la industria textil o automovilística, por ejemplo.

### 1.3.1. Distribución sectorial y geográfica

Como cabe esperar, la mayoría de las empresas europeas pertenecen al sector servicios, situándose cerca del 76 %. La construcción y la industria abarcan el porcentaje restante en proporciones bastante similares (14 % y 10 %, respectivamente).

Si bien este análisis es a nivel agregado para toda Europa, existen ciertas diferencias entre países europeos. En Luxemburgo y Bulgaria, el sector servicios acapara un porcentaje más elevado (82 %). Por el contrario, en la República Checa y en Eslovaquia tan solo el 63 % de las empresas operan en servicios (gráfico 2).

Gráfico 2. Porcentajes de distribución de las empresas europeas por sectores y países (2015)



Fuente: EUROSTAT

En cuanto a la distribución geográfica, Italia es el país europeo con un mayor número de empresas activas. Según los últimos datos proporcionados por EUROSTAT, de los 26 millones de empresas activas, 3,8 millones estaban registradas en territorio italiano. A continuación se encuentran Francia (3,5 millones), España (3 millones), Alemania (2,8 millones) y Reino Unido (2,3 millones).

### 1.3.2. Las dimensiones de las empresas europeas

Una de las formas más comunes de analizar el tejido empresarial es en función del tamaño de las empresas que lo componen. El tamaño viene definido, a su vez, por el número de trabajadores empleados. La tabla 2 muestra las tipologías de empresas en base a este criterio.

Tabla 2. Clasificación de las empresas según sus dimensiones

Tipo de empresa	Número de empleados
Microempresa	0-9
Pequeña	10-49
Mediana	50-249
Grande	+ 250

En Europa, el 99,5 % de las empresas son pymes, es decir, tienen de 0 a 249 empleados. Y de estas, el 92,8 % son microempresas (menos de diez empleados). Por lo tanto, el tejido empresarial europeo se caracteriza por la predominancia de empresas de muy pequeñas dimensiones.

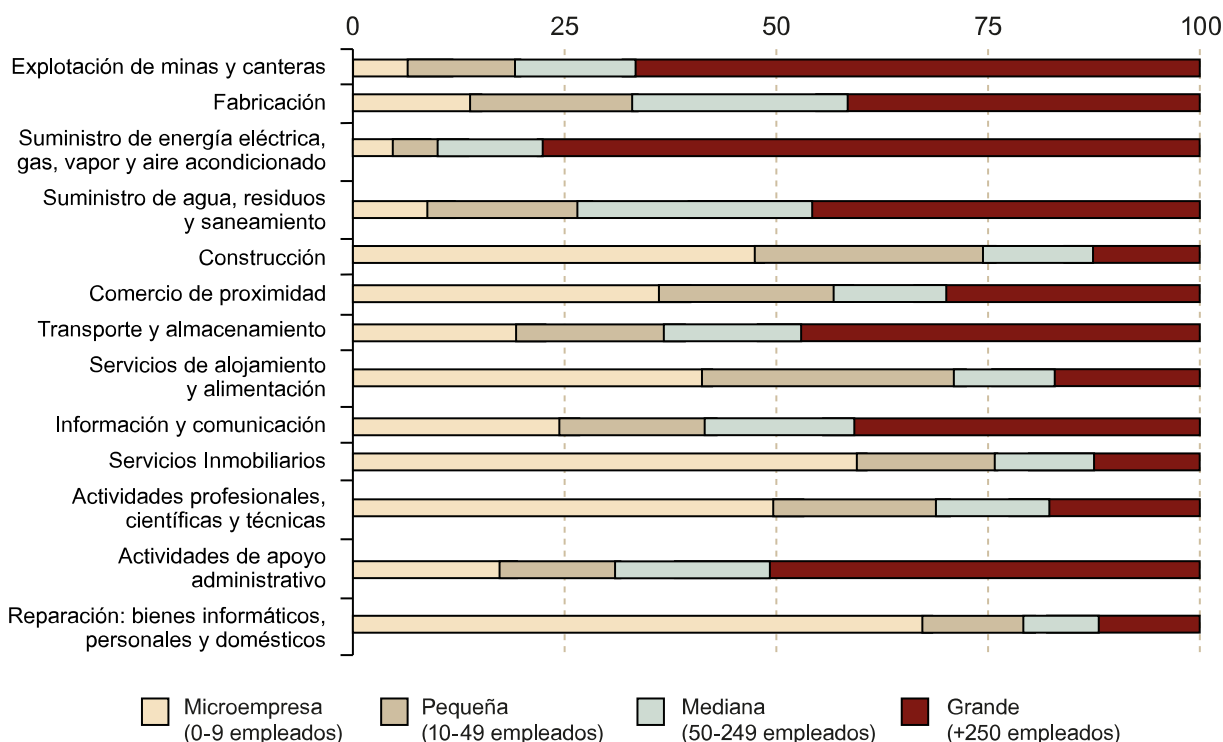
Desde el punto de vista del valor añadido, las pymes han generado alrededor del 56 % del total (excluyendo la economía financiera) y las microempresas cerca del 20 %.

No obstante, **el papel de las pymes es especialmente relevante en términos de empleo**. Más de dos tercios de la fuerza laboral es absorbida por este conjunto de empresas (66,8 % en el año 2014).

Cabe destacar que, desde la óptica del empleo, subyacen importantes asimetrías entre sectores (véase el gráfico 3). A continuación se exponen los rasgos más característicos:

- En el sector minero, energético y eléctrico, la gran mayoría del empleo generado viene de la mano de grandes empresas (cerca del 75 %).
- Los servicios de reparaciones domésticas y los servicios inmobiliarios, por el contrario, están protagonizados por microempresas, que generan más del 50 % del empleo del sector.
- Las pequeñas y medianas empresas tienen una presencia bastante uniforme en todas las actividades económicas (5-25 % de empleos generados en todas ellas).

Gráfico 3. Porcentaje de distribución de las empresas europeas por tamaño, actividad y empleo (2014)



Fuente: EUROSTAT

### 1.3.3. Dinámica demográfica empresarial

La **demografía empresarial** estudia principalmente las entradas y salidas de empresas del mercado, sus determinantes, la supervivencia empresarial, las barreras de entrada y la trayectoria de las nuevas empresas durante los primeros años de vida.

La demografía empresarial representa en cierto grado el dinamismo de la economía. Por una parte, lo hace mediante la adaptación de las estructuras económicas a los cambios del mercado; por otra, mediante su capacidad para crear de empleo.

Este segundo aspecto es especialmente importante y constituye un elemento clave en el diseño de las políticas económicas. Ejemplo de ello es la actual *Estrategia de Crecimiento de la Unión Europea*, en la que la generación de nuevos puestos de trabajo mediante la creación de empresas es uno de sus ejes principales.

Por esta razón, **la entrada de nuevas empresas en el mercado es también considerado como un indicador de competitividad.**

En el estudio de la demografía empresarial se utilizan una serie de indicadores que recogen los aspectos más relevantes de esta realidad. En la tabla 3 se exponen los principales.

Tabla 3. Principales indicadores de demografía empresarial

Indicador	Descripción
Tasa bruta de entrada	% de empresas entrantes en un periodo determinado de tiempo en relación con el total de empresas activas en ese mismo periodo.
Tasa bruta de salida	% de empresas que dejan el mercado en un periodo determinado de tiempo en relación con el total de empresas activas en ese mismo periodo.
Tasa de rotación	Suma de la tasa bruta de entradas y salidas en un determinado periodo.
Tasa de supervivencia	% de empresas que entran en un mercado y sobreviven en los cinco primeros años de vida.

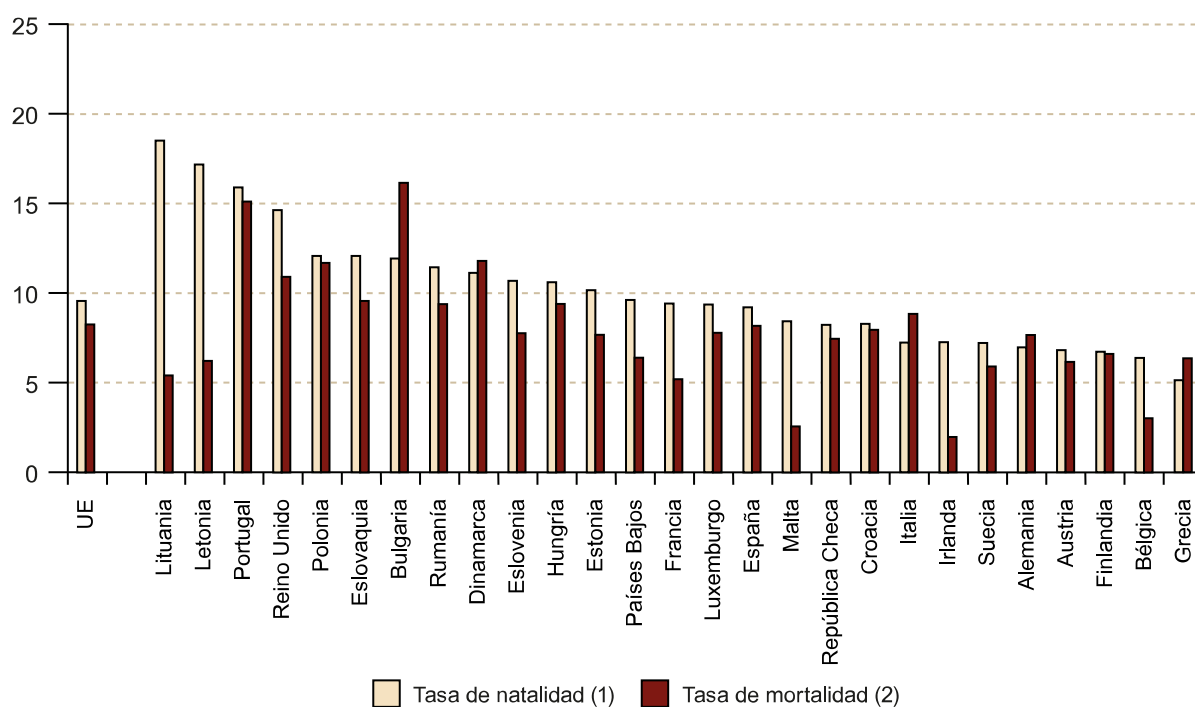
La existencia de múltiples estudios acerca de la demografía empresarial ha permitido identificar una serie de **hechos estilizados** que, a pesar de las disimilitudes entre países, presentan una fuerte regularidad entre sectores y tamaños. Estos hechos son los siguientes:

- Las empresas son heterogéneas en sus características (tamaño, edad, fuentes de financiación o forma jurídica), conducta (inversiones en I+D, responsabilidad social) y resultados (rentabilidad, productividad). La heterogeneidad que existe en un determinado mercado es un fenómeno que persiste en el tiempo.
- Los mercados registran elevadas tasas de entrada y salida, en particular en aquellos sectores con costes o barreras de entrada y salida bajos. Por ello, la rotación de las empresas es alta.
- Las empresas «entrantes» se enfrentan a riesgos elevados y sufren altas tasas de mortalidad. Se estima que solo el 50 % sobrevive al cabo de cinco años.
- Las empresas «entrantes» que logran sobrevivir registran tasas de crecimiento mayores que el resto de empresas activas durante los próximos seis años. La causa es la mayor capacidad de aprendizaje para adaptarse a las condiciones de competencia del mercado.

Haciendo un análisis más minucioso para el caso europeo, tal y como muestra el gráfico 4, los últimos datos reflejan que **la tasa de entrada media para la Unión Europea se sitúa en el 9,80 % (con las cifras agregadas de la industria, la construcción y servicios, año 2014).**



Gráfico 4. Porcentaje de distribución de las empresas europeas por sectores y países (2015)



Fuente: EUROSTAT

De esta media se alejan, por un extremo, Lituania y Letonia (alcanzando el 18,5 % y 17 %, respectivamente) y Portugal y Reino Unido, que han superado también a la media europea; y por el otro extremo, con la menor tasa de entrada de nuevas empresas, se encuentra Grecia, con tan solo un 5,1 %. Bélgica, Austria y Finlandia han presentado también tasas bajas.

Estas cifras son bastante representativas de lo ocurrido en los últimos años en la realidad empresarial europea. Si bien ha habido ciertas variaciones en determinados años y países, el patrón anteriormente descrito proporciona una imagen certera de la situación de la entrada de empresas europeas en el mercado.

Desde un punto de vista teórico, la creación de nuevas empresas está relacionado con las expectativas de obtener beneficios. Conforme a esta teoría, se espera que la entrada de empresas en aquellos mercados donde los beneficios son consistentemente elevados sea más probable, mientras que para aquellas actividades que generan pérdidas, la salida de empresas será relativamente más frecuente.

La **tasa de salida de empresas** se ha situado de media en la Unión Europea unos puntos por debajo de la tasa de entrada, 8,7 % en 2014. Lituania y Portugal destacan por presentar las tasas más elevadas, cercanas al 15 %. Irlanda y Malta presentan, por el contrario, la menor salida de empresas (3 % y 2,5 %, respectivamente).

En general, la mayoría de los países presentan tasas de salida inferiores a la tasa de entrada, lo que implica un **crecimiento neto de empresas**, tal y como refleja también la tendencia agregada europea.

Finalmente, si observamos cuántas de las empresas que entran en el mercado se quedan, veremos que en Europa se cumple con el hecho estilizado anteriormente expuesto: menos de la mitad de las empresas europeas que entran al mercado no llegan al quinto año de vida.

En base a los datos de 2010-2015, Bélgica y Suecia son los países que presentan la mayor tasa de supervivencia, con una tasa próxima al 60 %. Las empresas nuevas de Luxemburgo, Austria y Países Bajos también superan la media europea.

En la situación opuesta se encuentra Portugal, con el mayor riesgo de no supervivencia para sus empresas (25,4 % en 2015). Este hecho indicaría un deterioro del clima empresarial, pero también el aumento de las escisiones o adquisiciones.

## 2. Comercio exterior y competitividad en la Unión Europea

El comercio exterior es una parte importante de la economía europea. En ese apartado veremos las principales características tanto del comercio de bienes como de servicios, además de prestar especial atención a los países protagonistas de tales transacciones y a la tipología de los ítems comerciados. Asimismo, abordaremos la participación de la Unión Europea en las cadenas globales de valor (CGV), fenómeno que está ganando cada vez más importancia.

Por último, hablaremos de *competitividad* describiendo brevemente la evolución de este divulgado concepto. Veremos también sus vínculos con la idea de productividad. Una vez ambos conceptos estén claros, los aplicaremos al caso europeo.

### 2.1. Comercio de bienes

#### 2.1.1. El comercio extraeuropeo de bienes

La Unión Europea, Estados Unidos y China constituyen los tres principales actores del comercio internacional de bienes desde 2004, cuando China superó a Japón.

En el año 2017, el nivel total de intercambios –incluyendo importaciones y exportaciones– de estos tres actores ha sido prácticamente idéntico. La cifra ha alcanzado los 3.738 M€ en la Unión Europea, siendo solamente 103 M€ mayor que en el caso de China y 239 M€ que Estados Unidos.

Para tener una idea más aproximada del peso de la Unión Europea, en el año 2016 las exportaciones representaron el 16,3 % del total mundial, y el porcentaje de importaciones que realizaron ese mismo año alcanzó el 15,0 %.

Haciendo un breve análisis del comercio internacional europeo, observamos que tanto las exportaciones como las importaciones de bienes sufrieron una significativa caída en el año 2009. Sin embargo, a partir de esta fecha, la Unión Europea ha visto aumentar ambas partidas.

Cabe destacar asimismo que, desde el 2013, el crecimiento de las exportaciones ha superado al de las importaciones. Por ello, en los últimos años, la Unión Europea se caracteriza por tener un **surplus** o **excedente comercial**.

## Principales socios de la UE en el comercio de bienes

Estados Unidos, China y Rusia son los países con los que la Unión Europea mantiene el mayor volumen de relaciones comerciales. Tal y como muestra la tabla 4, que recoge el comercio de bienes en millones de euros de la Unión Europea por socios en los años 2007 y 2017, estas relaciones son consistentes. Si bien se han producido algunos cambios, se sigue manteniendo una estructura significativamente similar.

Tabla 4. Comercio de bienes por país socio, UE-28, 2007-2017 (M€)

	2007			2017		
	EU-28 exports to partner	EU-28 imports from partner	Balance	EU-28 exports to partner	EU-28 imports from partner	Balance
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
Australia	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
Canadá	25,4	24,3	1,1	37,7	31,4	6,3
<b>China</b>	<b>71,8</b>	<b>233,9</b>	<b>-162,0</b>	<b>198,2</b>	<b>374,6</b>	<b>-176,4</b>
India	29,2	26,7	2,5	41,7	44,1	-2,4
Indonesia	5,4	12,8	-7,4	10,1	16,6	-6,5
Japón	43,7	79,3	-35,5	60,5	68,6	-8,1
México	21,0	12,2	8,8	37,9	23,7	14,2
Rusia	89,2	147,7	-58,5	86,2	145,1	-58,9
Arabia Saudí	20,0	18,7	1,3	33,1	21,6	11,5
Sudáfrica	20,4	22,1	-1,6	24,5	23,1	1,4
Corea del Sur	24,7	41,7	-17,0	49,8	50,0	-0,2
Turquía	52,8	47,4	5,5	84,7	69,7	15,0
<b>Estados Unidos</b>	<b>259,6</b>	<b>178,0</b>	<b>81,6</b>	<b>375,5</b>	<b>255,5</b>	<b>120,0</b>

Fuente: EUROSTAT

En lo que se refiere a las **exportaciones** europeas de bienes, Estados Unidos es el principal destino (259,6 M€ y 375,5 M€ en 2007 y 2018, respectivamente). A él le siguen, aunque con volúmenes considerablemente inferiores, China y Rusia. Cabe destacar asimismo el creciente peso de Turquía, que en el año 2018 ha sido destino de 84,7 M€, situándose muy próxima a Rusia.

Por la vertiente de las **importaciones**, China es el mayor socio europeo. El volumen de bienes importado de esta región ha sido de 233,9 M€ en el 2007 y de 374,6 M€ en el 2017. Los Estados Unidos y Rusia han sido también origen de importantes volúmenes (255,5 M€ y 145,1 M€, respectivamente, en 2017). En un segundo plano se encuentran Turquía y Japón, con volúmenes próximos a 70 M€ en el 2017.

El resultado del balance entre exportaciones e importaciones con los diferentes socios comerciales sitúa a la Unión Europea en una situación superavitaria en relación con los Estados Unidos, que además se ha intensificado en el periodo 2007-2017 en un 47 %.

En contraste, el comercio de bienes europeo se encuentra en una situación de déficit en relación con China (-176,4 M€ en 2017), y en menor medida con Rusia (-58,8 M€ en 2017).

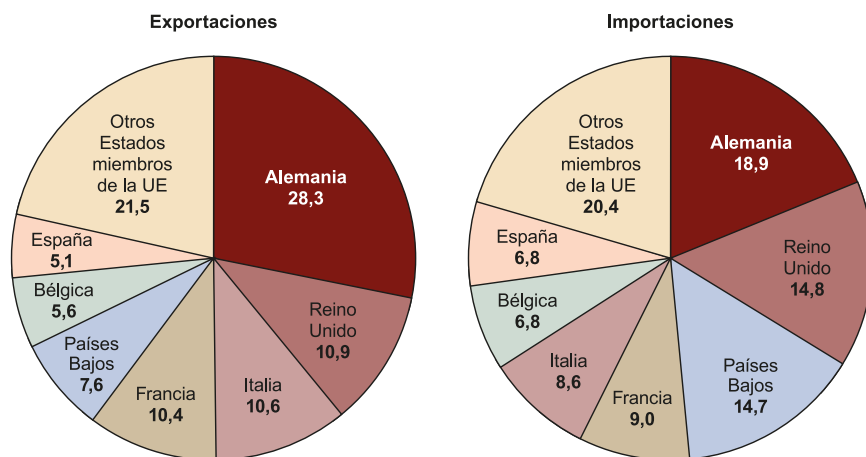
### **Países líderes en el comercio extraeuropeo de bienes**

Como vimos en el subapartado anterior, en el que abordamos los aspectos productivos de la Unión Europea, existen significativas diferencias entre sus países miembros. Conforme a esta realidad cabe esperar que, en el ámbito comercial, estas disimilitudes también se produzcan. En este subapartado vamos a analizar cuáles son los países europeos que lideran el comercio de bienes que hasta ahora hemos descrito.

Por el lado de las **exportaciones**, este liderazgo está muy claro: Alemania se encuentra a la cabeza. En el año 2017, más de un cuarto de las exportaciones (28,3 %) fueron de origen alemán. A ella le siguen Reino Unido, Italia y Francia, que acaparan el 31,9 %, dividido ecuánimemente entre las tres regiones.

En cuanto a las **importaciones**, si bien Alemania sigue siendo el país líder (18,9 % del total de las importaciones realizadas por la UE en 2017), el reparto es más equitativo. Reino Unido fue el segundo importador (14,8 %), muy próximo a Países Bajos (14,7 %). Francia e Italia son los siguientes en la lista, cuyo volumen de importaciones representa el 9 % y 8,6 %, respectivamente.

Gráfico 5. Porcentaje de distribución de las exportaciones e importaciones por miembros de la UE (2017)



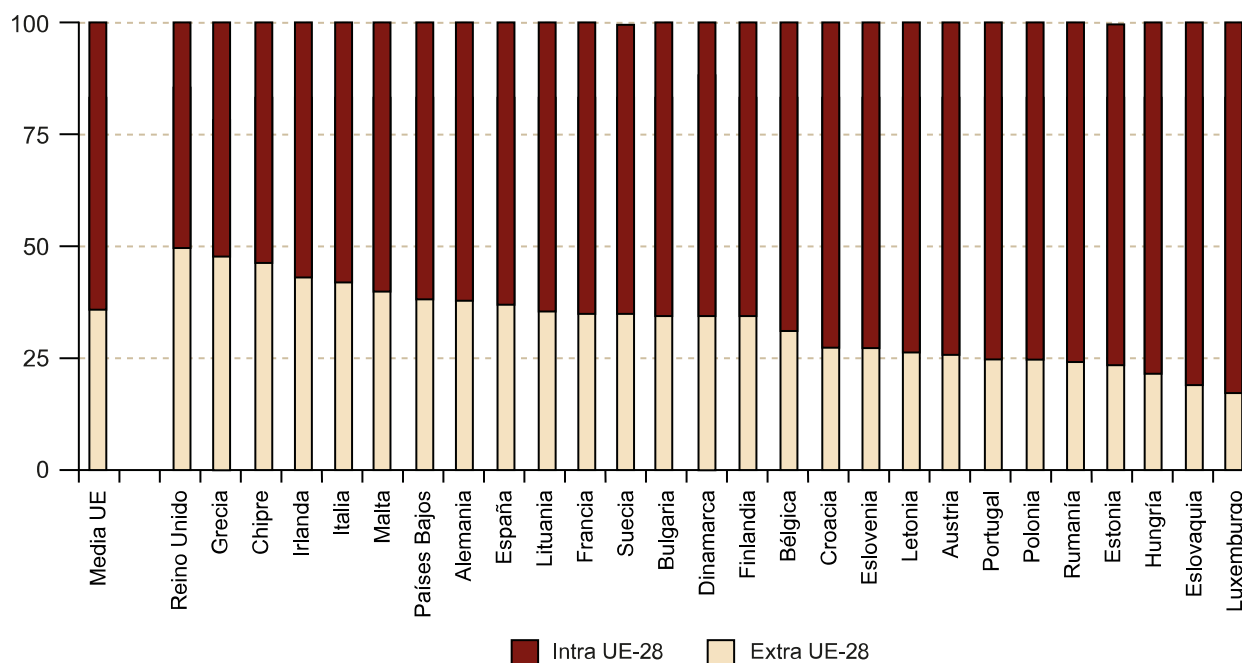
Fuente: EUROSTAT

### 2.1.2. El comercio intraeuropeo de bienes

Hasta ahora hemos analizado el comercio internacional europeo en relación con el resto del mundo, es decir, el comercio extraeuropeo. No obstante, si nos centramos en lo que ocurre dentro de la propia Unión Europea, veremos que el comercio intraeuropeo, es decir, entre países de la propia Unión, es de suma importancia.

Tal y como muestra el gráfico 6, el principal destino de las exportaciones de los países europeos son otros países europeos. En su conjunto, el 65 % de las exportaciones e importaciones que llevaron a cabo los países miembros en el 2017 tuvo lugar en la propia Unión.

Gráfico 6. Comercio intraeuropeo y extraeuropeo de bienes por país socio, 2017 (porcentaje del total de importaciones y exportaciones)



Fuente: EUROSTAT

La proporción del comercio total en bienes intraeuropeo o extraeuropeo varía considerablemente de unos países miembros a otros, y la existencia de vínculos históricos o la localización geográfica desempeña un papel importante.

Las mayores tasas de comercio intraeuropeo se registran en Luxemburgo, Estonia, Hungría, República Checa y Eslovaquia (cerca del 80 % del comercio total en 2017).

En el otro extremo se encuentra Reino Unido, país del que solo el 50,2 % del comercio de bienes ha tenido lugar en la Unión. Grecia y Chipre presentan también un porcentaje relativamente bajo en relación con el resto de miembros.

### 2.1.3. Caracterización según el tipo de bien

A la hora de estudiar el comercio internacional, además de las relaciones comerciales, es fundamental abordar la tipología de bienes que se comercian.

El comercio europeo, en sus categorías intraeuropeas y extraeuropeas, se ha caracterizado en las últimas décadas por los siguientes rasgos:

- Los bienes de equipo y maquinaria y los vehículos de motor han sido las dos categorías de bienes que han liderado las exportaciones de la UE del 2013 al 2017 (comercio extraeuropeo).

En el año 2017, los 5 productos más exportados desde la UE fueron bienes de equipo y maquinaria (14 % del total), vehículos de motor (12 %), productos farmacéuticos (9 %) y bienes informáticos (8 %).

Alemania es el principal exportador en las cinco categorías anteriores.

- Por el lado de las importaciones extraeuropeas, los productos informáticos, electrónicos y ópticos y el gas natural y el petróleo han sido las dos categorías de bienes que han representado un mayor porcentaje en el periodo 2013-2017.

Del total de importaciones en el 2017, la primera ha acaparado el 14 % del total, mientras que la segunda lo ha hecho en un 12 %. A dichos bienes les siguen los metales básicos (6 %), la maquinaria y bienes de equipo (6 %) y los productos químicos (6 %).

- En el marco del comercio intraeuropeo, los vehículos de motor son bienes que encabezan las transacciones entre miembros de la Unión. Esta característica se ha mantenido desde el año 1994 hasta la actualidad.

En el año 2016, el volumen de comercio de esta categoría ha sido de 426 M€.

- Los productos químicos y maquinaria y bienes de equipo han disputado alternativamente el segundo y tercer puesto de la lista en dicho periodo. En la actualidad, los productos químicos ocupan el segundo puesto y acapararon 280 M€ en 2016. El valor de las transacciones de bienes de equipo y maquinaria ha sido ese mismo año del 269 M€.
- Alemania es el país que tiene el mayor volumen de transacciones comerciales dentro de la Unión Europea, seguido por Reino Unido y Francia.

## 2.2. Comercio de servicios

### 2.2.1. El comercio extraeuropeo de servicios

Al igual que en el caso de los bienes, la **Unión Europea es uno de los actores claves en el comercio mundial de servicios**. En el año 2016, ha sido la región cuyo volumen de transacciones total (exportaciones e importaciones) alcanzó la mayor cuota a nivel global.

Tras la fuerte caída que experimentaron ambas partidas en el 2009 debido a la crisis financiera, el comercio de servicios extraeuropeo ha aumentado constantemente. En el año 2015 su crecimiento fue del 11,3 %.

Otro hecho relevante es que el balance entre exportaciones e importaciones de servicios ha sido positivo para la Unión Europea y se ha encontrado, por tanto, en una situación de **superávit** en relación con el resto del mundo.

Si bien los servicios desempeñan un papel cada vez más relevante en las economías actuales, en el marco del comercio internacional su protagonismo es más reducido. En el caso europeo, las transacciones de servicios representan alrededor del 30 % del comercio total –incluyendo bienes y servicios.



No obstante, es cierto que desde el 2012 su crecimiento es mayor al del comercio de bienes, lo que indica que cada vez las transacciones internacionales de servicio están ganando peso.

### Principales socios de la UE en el comercio de servicios

En el caso de los servicios, Estados Unidos es sin lugar a dudas el principal socio de la Unión Europea, tanto en relación con las exportaciones como con las importaciones. En ambos casos representan alrededor de un cuarto (25 %) de las transacciones comerciales que realiza la Unión conjuntamente.

En el caso de las **exportaciones**, después de Estados Unidos, en el que se proporcionaron servicios por un valor de 218 M€ en 2016, se encuentran en la lista de destino China (38,3 M€), Japón (31 M€) y Rusia (24,7 M€). Cabe destacar que China ha experimentado el mayor aumento en el periodo 2011-2016.

Por el lado de las **importaciones**, como adelantábamos, la gran mayoría de los servicios internacionales que adquiere la Unión Europea son de origen estadounidense (219,3 M€ en 2016). Tras el fuerte liderazgo de Estados Unidos, con un peso mucho menor, destacan China (29,6 M€), Japón (18 M€) y la India (15,3 M€).

Tabla 5. Comercio de servicios por país socio, UE-28, 2007-2017 (M€)

	2011			2016		
	<i>EU-28 exports to partner</i>	<i>EU-28 imports from partner</i>	<i>Balance</i>	<i>EU-28 exports to partner</i>	<i>EU-28 imports from partner</i>	<i>Balance</i>
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
Australia	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
Canadá	15,6	10,4	5,2	18,5	11,8	6,7
China	21,8	17,8	4,0	38,3	29,6	8,8
India	11,2	13,6	-2,4	13,6	15,3	-1,7
Indonesia	3,3	1,8	1,5	4,0	2,2	1,8
Japón	20,2	15,5	4,7	31,0	18,0	13,0
México	7,1	3,6	3,5	9,8	5,0	4,8
Rusia	25,5	12,6	12,9	24,7	11,3	13,5
Sudáfrica	7,4	4,4	3,0	7,8	5,0	2,8
Corea del Sur	7,9	4,7	3,2	12,6	6,6	6,0

Fuente: EUROSTAT

	2011			2016		
	EU-28 exports to partner	EU-28 imports from partner	Balance	EU-28 exports to partner	EU-28 imports from partner	Balance
Mundial (extra-EU-28)	616,1	480,5	135,6	844,9	711,8	133,1
Turquía	9,2	15,0	-5,9	11,8	13,9	-2,1
Estados Unidos	152,4	145,3	7,1	218,0	219,3	-1,3

Fuente: EUROSTAT

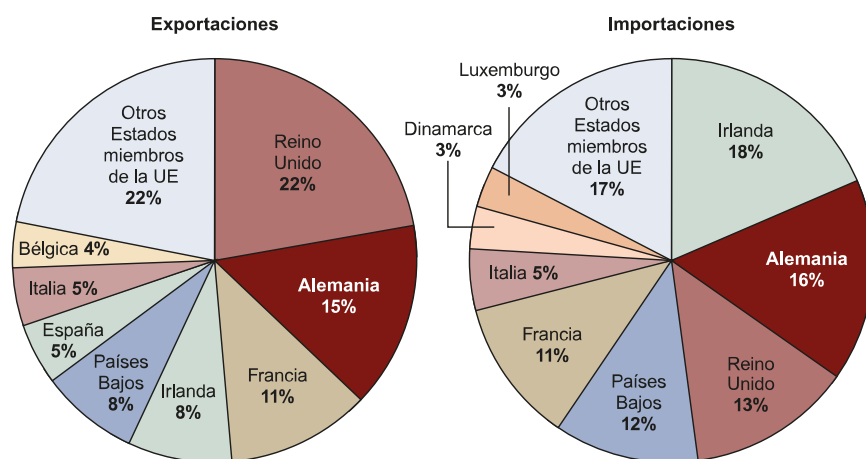
### Países líderes en el comercio extraeuropeo de servicios

Si en el caso del comercio internacional extraeuropeo de bienes Alemania era el líder europeo, en el caso de los servicios el liderazgo se reparte entre Reino Unido e Irlanda.

Los **servicios exportados** desde Reino Unido acapararon el 22 % del total europeo en el 2016. Alemania y Francia le siguen, con un 15 % y un 11 %, respectivamente. También Irlanda desempeña un papel importante en este contexto, ya que abarca un 8 %.

Si bien el peso de Irlanda es más significativo desde el punto de vista de las **importaciones de servicios**, en este mismo año fue el destino del 18 % de las importaciones extraeuropeas. Alemania (16 %), Reino Unido (13 %) y Países Bajos (11 %) ocupan los siguientes puestos de la lista.

Gráfico 7. Porcentaje del total de comercio extraeuropeo de servicios por país miembro (2016)



Fuente: EUROSTAT

### 2.2.2. El comercio intraeuropeo de servicios

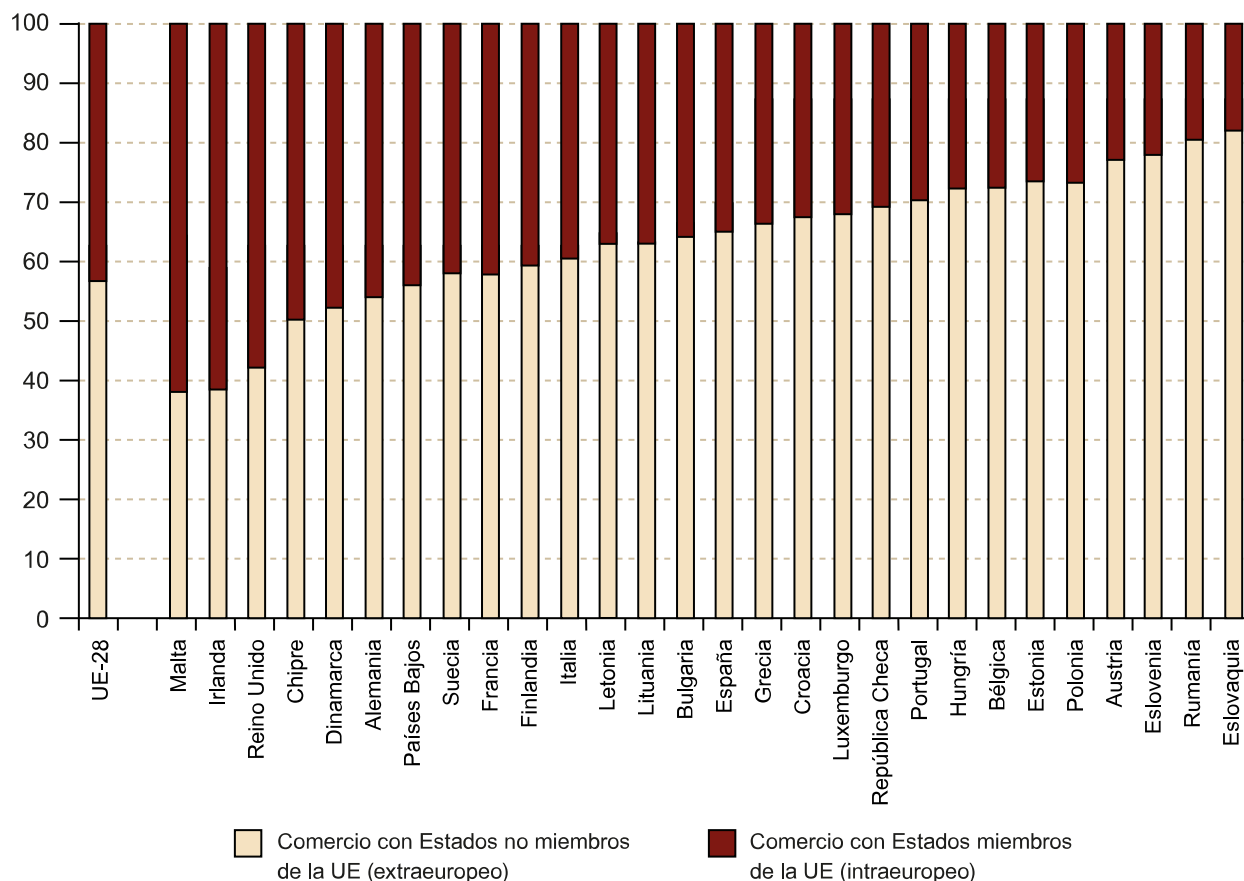
El comercio de servicios entre países miembros de la Unión Europea presenta, como en el caso de los bienes, un importante peso. Sin embargo, las cifras son ligeramente menores que en el primero. En el año 2017, de todas las transacciones de servicios realizadas por los países de la Unión el 55 % tuvieron lugar entre miembros.

Existen también disimilitudes entre regiones, que siguen un patrón similar al encontrado en el comercio de bienes. Eslovaquia, Rumanía y Eslovenia se encuentran en un extremo con cifras cercanas al 80 %.

En el otro se sitúan Malta, Reino Unido e Irlanda, cuyo porcentaje de transacciones de servicios con otros miembros de la Unión ronda solo el 40 %.

Próximos a la media europea se encuentran Francia, Suecia y Alemania.

Gráfico 8. Porcentaje del total de importaciones y exportaciones del comercio intraeuropeo y extraeuropeo de bienes por país socio (2017)



Fuente: EUROSTAT

### 2.2.3. Caracterización según el tipo de servicio

Para analizar los servicios europeos según su tipología, haremos uso de la clasificación formulada en el 2013 por el *Manual para la Balanza de Pagos y Posiciones de Inversión Internacional* (BPM6), en el que se identifican 97 servicios agrupados en 12 categorías principales. La tabla 6 siguiente recoge las principales.

Tabla 6. Principales categorías de servicios según el BPM6

Categoría	Servicios incluidos
Transporte	Transporte de viajeros y mercancías, incluido el correo postal.
Viajes	Bienes y servicios adquiridos durante la estancia de viaje (alojamiento, transporte local, actividades, manutención, etc.). Se divide en dos subcategorías: viajes de negocio y turismo.
Seguros y pensiones	Seguros de vida, seguros de viaje, pensiones, garantías.
Servicios financieros	Incluye todos los servicios financieros, excepto los seguros y pensiones, tales como préstamos, créditos, servicios de tarjetas de crédito, asesoramiento y gestión financiera, fusiones y adquisiciones, servicios de cambio, etc.
Propiedad intelectual	Incluye los cargos por el uso de derechos de Propiedad Intelectual (patentes, franquicias, marcas, etc.).
Telecomunicaciones e informática	Telecomunicaciones: incluyen todos los servicios de transmisión de imagen y sonido vía radio, televisión, teléfono y otros medios electrónicos. Informática: incluyen los servicios de software, hardware, gestión de datos, programación, etc.
Otros servicios comerciales	I+D, consultoría, servicios técnicos y comerciales, arquitectura, ingeniería, servicios científicos, tratamiento de residuos, servicios relacionados con la agricultura y la minería, distribución de agua, energía y electricidad, servicios de investigación y seguridad, distribución de aire acondicionado, servicios de traducción e interpretación, servicios de limpieza, servicios inmobiliarios, servicios fotográficos, otros servicios.
Otros servicios	Servicios de fabricación, mantenimiento y reparación, servicios y construcción, servicios culturales, recreativos y personales, servicios gubernamentales no incluidos en otras categorías.

A partir de esta clasificación y de los datos del periodo 2011-2016, se pueden identificar las siguientes características:

- La categoría *Otros servicios comerciales* es, indudablemente, la más importante y ha ganado peso desde el 2011 hasta la actualidad.

En el año 2016 ha representado cerca del 35 % del total de importaciones de servicios extracomunitarias y el 27 % de las exportaciones.

- Los servicios relacionados con el *Transporte y la Propiedad Industrial* son los siguientes en importancia por el lado de las importaciones (17 % y 16 %, respectivamente en 2016).

Cabe destacar que la categoría Propiedad Industrial ha aumentado significativamente su peso desde el 2011 (9 %).

- Por el lado de las exportaciones, la categoría relativa al *Transporte* sigue ocupando el segundo puesto en el 2016 con un 17 %. A ella le siguen los servicios de *Viaje y Telecomunicaciones e informática*, cuyo peso en relación con el total de servicios extraeuropeos exportados ha sido del 13 %.

### 2.3. Participación en las cadenas globales de valor (CGV)

La emergencia de las cadenas globales de valor y su creciente peso son un fenómeno trascendental en el ámbito de la economía mundial en general y, particularmente, en el comercio internacional.

El término *cadenas globales de valor* (CVG)<sup>1</sup> hace referencia a la partición y distribución en diferentes países de las múltiples etapas necesarias para llevar al mercado un bien o servicio, que incluyen desde la concepción hasta su uso final, pasando por las actividades de I+D, producción, marketing, logística y distribución.

Estas etapas pueden ser realizadas por la misma empresa, o bien por diferentes entidades. En ambos casos se origina una red globalizada de actividades cuyo resultado son los productos *made in the World*.

La introducción de *inputs* provenientes de otras regiones del globo en los procesos productivos no es algo nuevo. Desde la Revolución Industrial, las empresas han empleado bienes procedentes de otros países para producir y llevar al mercado sus propios productos<sup>2</sup>. Con el desarrollo de las CGV, esas interrelaciones se han intensificado y ha aumentado su rapidez, escala y amplitud.

El sector manufacturero ha sido tradicionalmente el que más ha sufrido la fragmentación de las tareas y distribución de estas por todo el globo, ya que se ha aprovechado principalmente de las diferencias en los costes laborales. Recientemente, este mismo patrón está siendo reproducido en la provisión de servicios de tecnología, comunicación y actividades de apoyo, tales como los *call centers* o la programación informática.

#### La mitad del comercio mundial

Desde el año 2011, las transacciones internacionales de bienes intermedios representan más de la mitad del total del comercio mundial.

<sup>(1)</sup>En inglés, *global value chains* (GVC).

<sup>(2)</sup>Pensemos, por ejemplo, en el uso de cacao procedente de América para la fabricación de chocolate suizo.

¿Qué factores determinan la participación de una economía en las CGV? Conforme a la UE, los principales factores son:

- 1) un entorno empresarial favorable y bajas tarifas
- 2) la apertura a las inversiones directas extranjeras (IDE)
- 3) el tamaño del mercado
- 4) el nivel de desarrollo
- 5) la protección de los derechos de propiedad industrial
- 6) la estructura industrial
- 7) la localización geográfica
- 8) las normas sobre estándares técnicos

Las CGV son vistas a menudo como un importante factor que contribuye al crecimiento de la productividad y de la eficiencia. Esta contribución es indudablemente positiva. Sin embargo, su impacto puede ser también perjudicial, entre otros ámbitos, en el empleo.

Un claro ejemplo es la ubicación de ciertas etapas del proceso productivo, especialmente aquellas intensivas en mano de obra, en países cuya legislación protege escasamente los derechos de los trabajadores y los derechos humanos.

### **2.3.1. La problemática en la medición de los bienes intermedios**

A la hora de valorar los bienes intermedios, protagonistas de las cadenas globales de valor, el uso de estadísticas agregadas de comercio internacional –importaciones y exportaciones totales de bienes o servicios– resulta inapropiado.

Esto es debido a que al último país que participa en la cadena se le atribuye el valor total del bien o servicio. Sin embargo, como sabemos, en el caso de las GVC, los bienes finales llevan incorporado otros bienes originarios de otros países. El hecho de que los bienes intermedios puedan cruzar en varias ocasiones las fronteras (y, por tanto, contabilizarse como exportaciones e importaciones) tendría como resultado unas estadísticas comerciales infladas y alejadas de la realidad.

Imaginemos, por ejemplo, un ordenador portátil que ha sido ensamblado en China, cuyo diseño es estadounidense y que lleva incorporados componentes de Japón y Corea, entre muchos otros países. Si este ordenador es exportado desde China con un valor de 1.000 €, cuando solo una décima parte de su valor ha sido generado en China, ¿sería correcto contabilizar los 1.000 € como exportación a China?

Para salvar este tipo de obstáculos se han propuesto varias alternativas. Una de las más aceptadas es la contabilización de los bienes intermedios en base a su valor añadido. De esta forma, a cada país se le computará como exportación el valor que genera en cada etapa de producción del bien en cuestión que se realiza en sus fronteras.

El principal indicador que resulta de este enfoque es el TiVA (*trade in value added*), fruto de la colaboración entre la OCDE y la OMC. La base datos TiVA ofrece, en paralelo a las estadísticas tradicionales en flujos brutos, datos acerca del valor añadido producido y exportado o importado en o por cada país.

### **2.3.2. El valor añadido generado en la UE**

Los últimos datos disponibles sobre el valor añadido de las exportaciones brutas europeas reflejan que el 71,6 % de su valor ha sido generado en la Unión (dato de 2011).

Haciendo una comparativa a nivel mundial, se observa que las economías que están especializadas en materias primas presentan los niveles récords. Arabia Saudí se encuentra en el primer puesto, con más del 95 %. A ella le siguen Brasil y Rusia, con valores por encima del 85 %. Estados Unidos y Japón también cuentan con cifras elevadas de valor añadido nacional en relación con el total de sus exportaciones brutas, situándose cerca de los anteriores países.

En cambio, Asia Oriental es la región en la que se encuentran los países con la situación opuesta. En el año 2011, Malasia, Vietnam y Corea del Sur presentaron las cifras más bajas de valor añadido generado a nivel nacional como porcentaje del total de las exportaciones brutas. En todos los casos, dicho valor se situó por debajo del 60 %.

A la hora de explicar estas diferencias, se ha identificado que las etapas que se sitúan al principio y final de la cadena son las que generan un mayor valor añadido; estamos hablando de las actividades de investigación y desarrollo (I+D) y de las concernientes al marketing y a la distribución. Mientras que las tareas de ensamblaje son las que aportan un menor valor añadido.

Si comparamos estos datos con los de diez años atrás, la Unión Europea ha experimentado una caída de seis puntos porcentuales. Esta caída se atribuye a una mayor apertura de la región, que cada vez incorpora más bienes y servicios intermedios. Mundialmente, también se ha registrado una caída en la mayoría de las regiones, lo que indica la misma tendencia, si bien el caso de Chi-

na contradice lo anterior. Las exportaciones chinas llevan cada vez un mayor porcentaje de valor añadido generado en el país, reflejo de la diversificación que está experimentando.

### 2.3.3. La participación de la UE en las CGV

Otra forma de analizar la participación las cadenas globales de valor consiste en ver la cantidad de bienes intermedios importados o exportados en relación con el total de importaciones o exportaciones.

En el caso europeo, la proporción de bienes intermedios importados en el 2011 fue del 57,8 %, mientras que para el caso de los exportados ascendió al 67,4 %. Estas cifras se encuentran próximas a las de Estados Unidos y Canadá.

No obstante, si hacemos una comparativa con otras regiones, observamos que estos valores son relativamente bajos. Para Corea del Sur o China, el peso de los bienes intermedios importados se situó cerca del 80 % en ese mismo año (81,6 % y 78,9 %, respectivamente).

En resumen, la participación en las cadenas globales de valor se mide principalmente por medio del valor añadido importado o exportado (TiVA), o del porcentaje de importaciones o exportaciones de bienes intermedios en relación con el total de importaciones o exportaciones.

## 2.4. Competitividad

El concepto de *competitividad* se asocia, por lo general, a la idea de «competencia global». En este sentido, cuando hablamos de la competitividad de un país hacemos referencia a la capacidad que tiene para generar prosperidad en el marco del entorno internacional actual.

Sin embargo, la definición de la competitividad –y, por ende, la forma de medirla– ha sido, y continúa siendo, objeto de debate, ya que no existe una definición conclusa sobre la misma. Tradicionalmente la competitividad se refería a la capacidad de un país para producir y vender sus productos a un precio menor que el de sus países vecinos. A esta dimensión de la competitividad se la conoce como *competitividad vía precios*. El tipo de cambio, y en especial su evolución, constituye un factor determinante en esta dimensión de la competitividad.

En la actualidad existen otros enfoques que defienden una visión más amplia de la competitividad. Estos enfoques incluyen dimensiones no solo de índole económica, sino también de tipo institucional, sociopolítica y cultural.



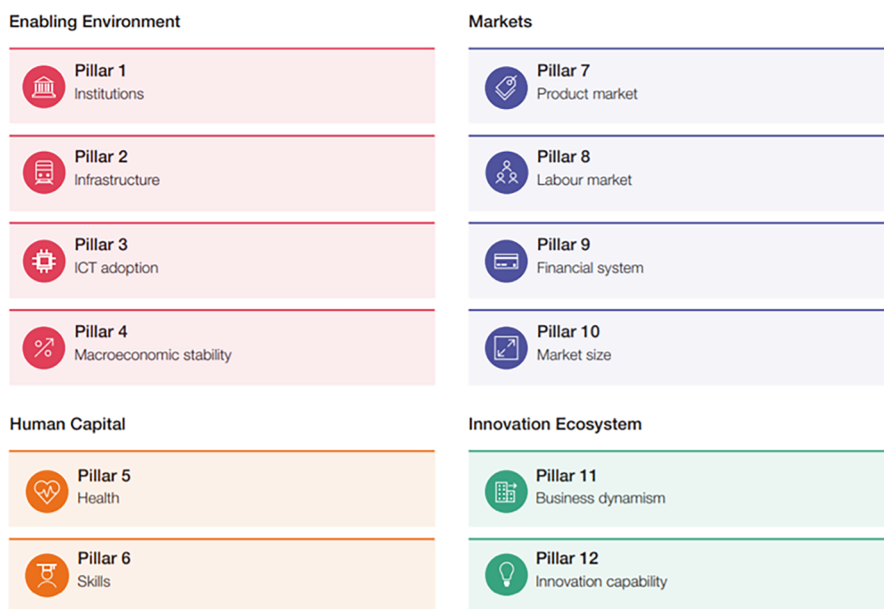
Un referente es el *Informe de Competitividad Global*, elaborado por el Foro Económico Mundial. En él se entiende por competitividad

«el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país, que a su vez determina el nivel de prosperidad que una economía puede obtener».

En base a esta definición, elabora su **indicador de competitividad global (ICG)**, que recoge más de cien indicadores agrupados en doce pilares de competitividad, que van desde las infraestructuras, el entorno macroeconómico, la salud, la educación y formación, la eficiencia en el mercado de bienes y de trabajo, el desarrollo financiero, la incorporación de tecnologías, la sofisticación empresarial o la innovación.

El indicador tiene un alcance de 0 a 100, donde 100 es el valor máximo e implica el mayor nivel de competitividad.

Gráfico 9. Pilares del índice global de competitividad



Fuente: Foro económico mundial (2018)

Conforme al citado informe, la UE alberga ocho de los veinte países más competitivos en el mundo. Alemania es el primer país europeo en el índice, ya que ocupa el tercer puesto en el mundo, con una puntuación de 82,8 en el 2018. El ecosistema innovador es el principal factor que explica la alta competitividad alemana. El país es líder en patentes, publicaciones científicas o centros de investigación de alto nivel. Otros factores que contribuyen a la competitividad son la estabilidad macroeconómica, la salud pública y la alta formación de su población.

Siguiendo a Alemania, se encuentran los Países Bajos, que ocupan el sexto puesto en el *ranking* mundial con 82,2 puntos. Su alta competitividad descansa principalmente en la calidad de su cuerpo institucional, su apertura al exterior y su capital humano.

Reino Unido ocupa también un puesto destacado –tercer país europeo del *ranking* y octavo a nivel mundial, con 82,0 puntos. En este caso, contribuyen a su éxito en términos de competitividad el buen funcionamiento de sus mercados, el ecosistema innovador y su vibrante dinamismo emprendedor.

Suecia, Dinamarca, Finlandia, Francia y Luxemburgo se encuentran también entre los 20 primeros del *ranking* mundial. En el otro extremo, Croacia, Grecia, Rumanía y Bulgaria son los países europeos cuya posición se encuentra más abajo en la lista. En este sentido, cabe destacar las fuertes disimilitudes que existen dentro de la Unión Europea. A Alemania y Grecia las separan más de 20 puntos (82,8 – 62,1).

Dada esta importante heterogeneidad entre países miembros, el informe identifica cuatro grupos de países principales en función de su heterogeneidad:

- 1) el muy competitivo noroeste europeo;
- 2) el relativamente competitivo suroeste, liderado por Francia;
- 3) el emergente noreste, liderado por Polonia, la República Checa y los países Bálticos;
- 4) el sureste europeo, que recoge a los países Balcánicos, cuya competitividad es inferior al resto de grupos.

En su conjunto, y en comparación con el resto de regiones, los buenos resultados en materia de **salud, educación y tamaño del mercado** son importantes factores en la competitividad de los países europeos.

Tabla 7. *Ranking* con selección de países del índice de competitividad global, 2018

<b>País</b>	<b>Puesto</b>	<b>Puntuación</b>	<b>País</b>	<b>Puesto</b>	<b>Puntuación</b>
Estados Unidos	1	85,6	España	26	74,4
Singapur	2	37,4	China	28	72,2
Alemania	3	82,8	Polonia	37	68,2
Suiza	4	82,6	México	46	64,4
Japón	5	82,5	Grecia	57	62,1
Países Bajos	6	82,4	India	58	62,0
Hong Kong	7	82,3	Turquía	61	61,6
Reino Unido	8	82,0	Brasil	72	59,5

Fuente: elaboración propia (GCR 2018)

País	Puesto	Puntuación	País	Puesto	Puntuación
Francia	17	78,0	Marruecos	75	58,5

Fuente: elaboración propia (GCR 2018)

### 2.4.1. Competitividad y productividad

Como vemos, la competitividad aparece generalmente ligada a la idea de productividad.

La productividad es un indicador que expresa el *output* o resultado obtenido en relación con la cantidad de *inputs* o recursos empleados.

Por ejemplo, la productividad de un pintor se puede expresar como metros cuadrados pintados por horas trabajadas (productividad  $m^2/h$ ) o como metros cuadrados por litro de pintura (productividad =  $m^2/L$  pintura).

En este sentido, la productividad de una economía está determinada por el número de horas de trabajo (*input* laboral), el capital con el que se trabaja (*input* de capital) y la eficiencia con que los dos *inputs* anteriores están combinados para producir (productividad total de factores, TFP por sus siglas en inglés). La TFP captura el impacto de las nuevas tecnologías y de la innovación.

Así mismo, la productividad se puede medir a diferentes niveles. Entre los más comunes están la productividad a nivel de región o país (como en el caso de la UE en su conjunto o de sus países miembros), a nivel de sector o a nivel de firma o empresa.

#### La productividad de la Unión Europea

Según el informe *Single Market Integration and Competitiveness Report 2016*, la productividad de la UE, comparada con la estadounidense (país tomado como referencia), ha estado por debajo en las últimas décadas. Esta situación se ha visto empeorada por la crisis económica y financiera de 2008 y ha supuesto una ruptura con el proceso de convergencia que se estaba experimentando de forma paulatina hasta el momento.

La mayor resistencia de la economía estadounidense parece responder a su mayor capacidad para generar trabajo y al hecho de que se apoya principalmente en la TFP, caracterizada por ser más resistente a las crisis.

Por el contrario, se ha observado que la economía europea depende en mayor medida de la productividad del capital. La insuficiente recuperación de la inversión tras la crisis explica significativamente el bajo crecimiento de la productividad de la Unión. Por ello, la revitalización de la inversión en capital

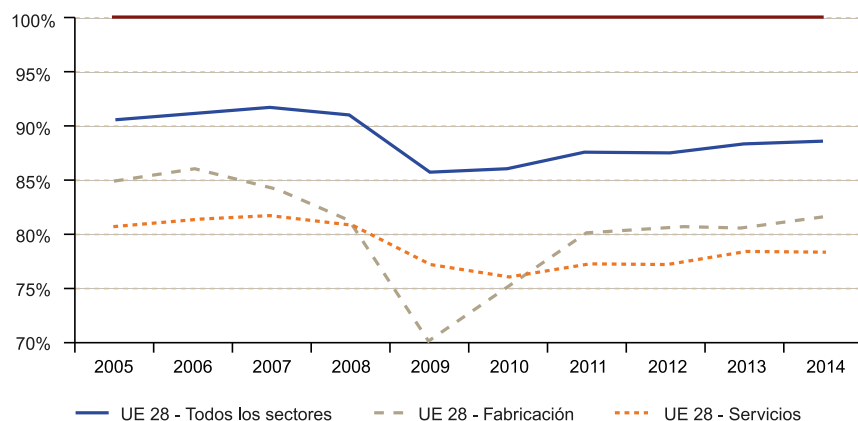
#### Lectura recomendada

Recientemente, la Comisión Europea ha publicado el informe *Single Market Integration and Competitiveness Report 2016*, en el que analiza la productividad de la Unión argumentando su importancia en cuanto a que es el principal factor que determina la competitividad a largo plazo.

emerge como un elemento clave para aumentar el crecimiento de la productividad. La cuestión descansa ahora en hacia dónde dirigir la inversión y qué tipo de inversiones son las apropiadas.

Por otra parte, tal y como muestra el gráfico 10, la productividad del sector servicios es el principal responsable de esta diferencia. Desde el 2010 este sector presenta la mayor divergencia con su homólogo estadounidense.

Gráfico 10. Productividad de la UE-28 en su conjunto y por sectores (2005-2014)



Fuente: Comisión Europea (2016)

Finalmente, se ha observado que la TFP ha seguido una tendencia a la baja en la Unión Europea en el último siglo. No obstante, este es un fenómeno que se ha dado en otras economías como la japonesa o estadounidense. Su contribución al crecimiento de la TFP ha sido menor que en otras economías tales como India, Rusia o China. Este hecho se ha calificado como preocupante, en cuanto a que la TFP es el mayor determinante del crecimiento de la productividad.

Al igual que en otros aspectos económicos, en lo que se refiere a la productividad, existen también significativas diferencias entre los países miembros de la Unión Europea.

Por ejemplo, en relación con la productividad del trabajo, si tomamos como referencia la media de la Unión y su crecimiento o evolución, pueden diferenciarse tres grupos de países, tal como se ve en la tabla 8.

Tabla 8. Clasificación de los países miembros de la UE en función de su productividad y evolución

Grupo	Productividad laboral	Evolución	Países
Líderes	Mayor a la media UE	Menor a la media UE	Luxemburgo, Dinamarca, Bélgica, Francia, Reino Unido, Países Bajos, Suecia, Finlandia, Alemania, Austria
<i>Catching-up</i>	Menor a la media UE	Mayor a la media UE	España, Portugal, República Checa, Polonia, Eslovenia, Eslovaquia, Croacia, Bulgaria, Estonia
Bajo rendimiento	Menor a la media UE	Menor a la media UE	Hungría, Chipre, Grecia

Fuente: Comisión Europea (2016)

La convergencia de los niveles de productividad entre miembros es una tarea pendiente de la Unión Europea. No obstante, además de esta heterogeneidad entre estados, dentro de las fronteras de cada país se dan también diferentes niveles de productividad en sus empresas.

La disminución de las divergencias de la productividad intranacional es relevante en términos de productividad, pero también por razones sociales. Si los salarios vienen determinados por la evolución de la productividad laboral, tales diferencias constituyen un factor clave en la génesis de disparidades sociales en la economía previas a la redistribución de la renta que puedan hacer las instituciones públicas.

En los últimos años se ha observado que el *gap* entre las empresas más productivas –conocidas como *global frontier firms*– y el resto de empresas se está incrementando. Los datos de la productividad laboral arrojan una diferencia que puede llegar a ser de hasta diez veces, que se da con mayor intensidad en el sector servicios.

Las razones que explican este aumento de las divergencias, fenómeno común de forma general en todos los países europeos, no parecen estar claras. Algunos estudios sugieren que se debe a las mayores capacidades que las empresas tienen para aprovecharse de las nuevas tecnologías.

### 3. El proceso de urbanización europeo

Uno de los fenómenos que más atención está atrayendo en relación con la demografía es el proceso de urbanización. La entrada en el siglo XXI ha traído consigo un cambio trascendental: por primera vez en la historia, la población urbana superaba a la rural. En el año 2018, se estima que más del 55 % de la población vivía en ciudades (Naciones Unidas, 2018).

Los núcleos urbanos desempeñan hoy un papel fundamental en la economía, ya que es el lugar donde se desenvuelven la mayor parte de las actividades económicas. Debido a ello, las ciudades son, al mismo tiempo, un actor clave en la gestión de la sostenibilidad, tanto ambiental como social.

En este apartado veremos los principales rasgos de las ciudades europeas y destacaremos las urbes con más influencia en el mundo. Asimismo, abordaremos los principales retos a los que deben enfrentarse las ciudades y algunas alternativas que han surgido para afrontarlos, como las *smart cities*.

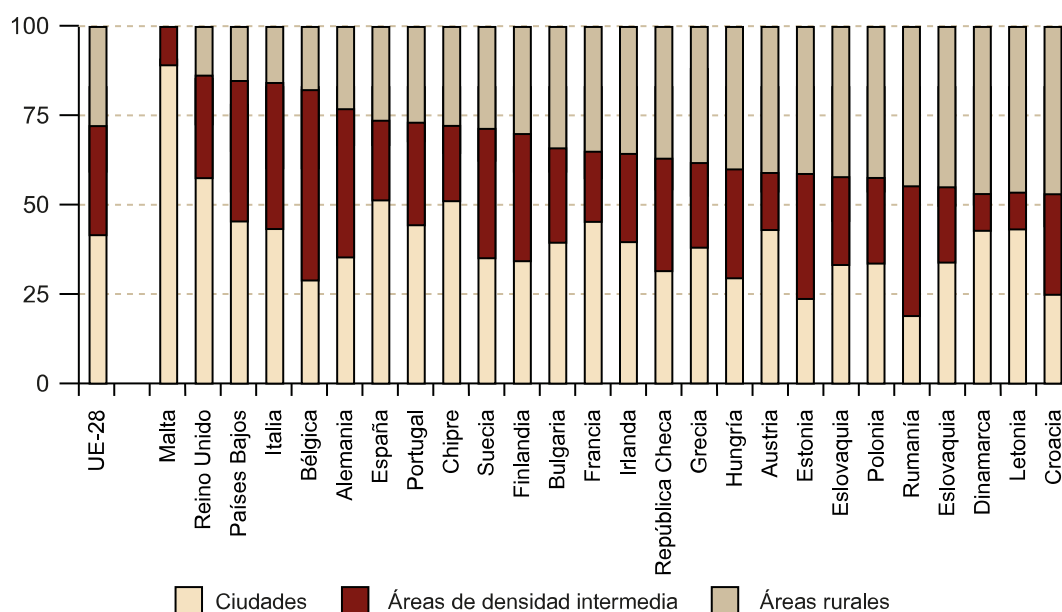
#### 3.1. Tendencias recientes y estado actual

**Europa es la tercera región en el mundo con más población urbana (un 74 % en 2018)**, después de Norteamérica (82 % de población urbana) y Latinoamérica y el Caribe (81 %).

África y Asia tienen, por el contrario, el menor porcentaje de población viviendo en ciudades (43 % y 50 %, respectivamente). Sin embargo, en el continente asiático es donde están las ciudades más pobladas del mundo: Tokio (37 millones de habitantes), Deli (29 millones) y Shanghái (26 millones).

Un análisis más desagregado del nivel de urbanización en la Unión Europea arroja fuertes asimetrías entre Estados miembros, tal y como muestra el gráfico 11. En un extremo, los países más urbanizados son Bélgica (98 %), Malta (95 %), Países Bajos (90,5 %) y Luxemburgo (90,2 %). Los dos primeros se encuentran entre los diez países más urbanizados del mundo.

Gráfico 11. Distribución de la población en función del grado de urbanización en los países europeos (% población total), 2014



Fuente: EUROSTAT, 2016

En el otro extremo se encuentran principalmente los países de Europa del este, en los que la población urbana es solo la mitad; tales son el caso de Eslovenia (49,7 %), Eslovaquia (53,6 %) y Rumanía (54,6 %).

Europa se diferencia de otras regiones del mundo por tener una **estructura urbana policéntrica y poco concentrada**. Cuenta solo con dos grandes aglomeraciones urbanas (Londres y París), un número elevado de grandes ciudades-región, redes densas de ciudades pequeñas y medianas y una urbanización dispersa.

Las **ciudades europeas** se caracterizan por ser, de forma general, de **tamaño medio**. Conforme a los últimos datos disponibles, la Unión Europea tiene dos ciudades con más de 10 millones de habitantes (Londres y París), 32 ciudades con más de 1 millón de habitantes, 54 ciudades con más de 500.000 habitantes y, el resto, unas 72 ciudades con más de 300.000 habitantes.

Tabla 9. Áreas urbanas europeas con mayor número de habitantes

Área urbana	Habitantes
Londres (UK)	12.496.800
París (FR) (*)	11.800.687
Madrid (ES)	6.529.700
Ruhrgebiet (DE)	5.045.784
Berlín (DE)	5.005.216
Barcelona (ES)	4.891.249

Fuente: EUROSTAT (2018)

Área urbana	Habitantes
Roma (IT)	4.370.538
Milán (IT)	4.252.246
Nápoles (IT)	3.627.021
Hamburgo (DE)	3.173.871
Warszawa (PL)	3.078.489
Budapest (HU)	2.915.426
West Midlands (UK)	2.909.300
Mánchester (UK)	2.815.100
Lisboa (PT)	2.810.668
Múnich (DE)	2.768.488
Stuttgart (DE)	2.668.439
Bruselas (BE)	2.607.961
Frankfurt am Main (DE)	2.573.745
Gornoslaski Związek Metropolitalny/Katowice (PL)	2.573.159

Fuente: EUROSTAT (2018)

En relación con su **densidad de población**, si la comparamos con el caso asiático, las ciudades europeas presentan una densidad relativamente baja; no obstante, esta es mayor en comparación con las urbes americanas.

### 3.2. La importancia de las ciudades europeas en el mundo

Existen diferentes indicadores para medir la importancia de una ciudad en el mundo. Nosotros nos basaremos en el *global power city index* (GPCI). El GPCI se ha desarrollado en el marco del Instituto de Estrategias Urbanas y evalúa el «magnetismo» o poder para atraer población, capital y empresas adoptando un enfoque multicriterial.

Para ello, clasifica a las ciudades en función de setenta indicadores pertenecientes a seis dimensiones:

- 1) Economía
- 2) Investigación y Desarrollo
- 3) Interacción Cultural
- 4) Habitabilidad

#### Enlace de interés

En la web de EUROSTAT hay disponible un mapa interactivo de las ciudades y regiones europeas.



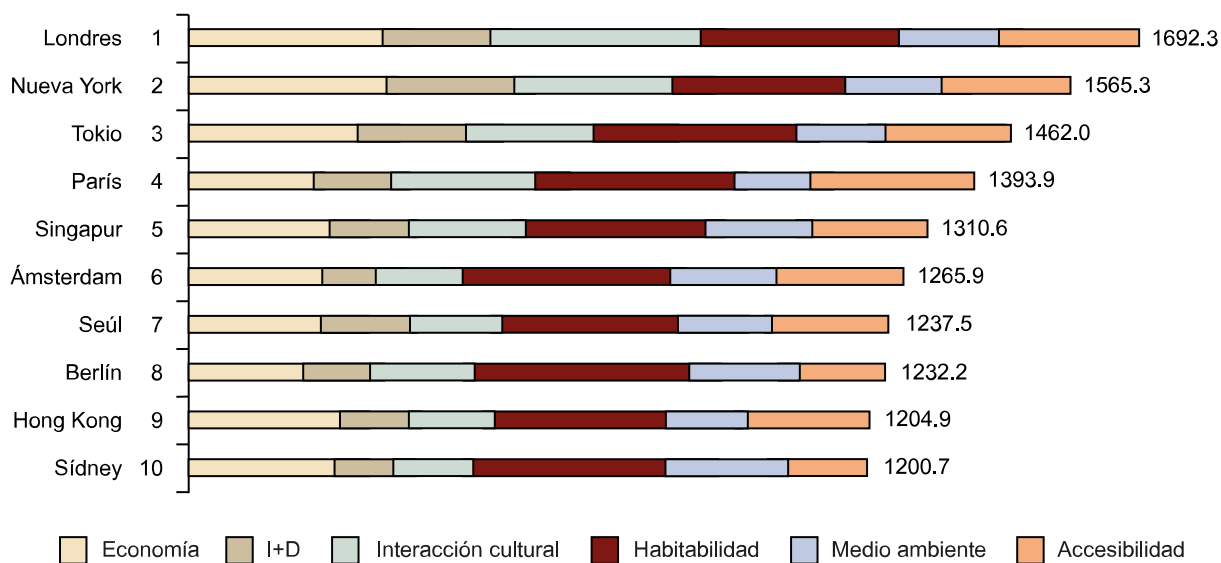
## 5) Medio ambiente

## 6) Accesibilidad

Las ciudades pueden alcanzar un máximo de 2.600 puntos.

Conforme a la clasificación de 2018, en la que participaron 44 ciudades, 4 ciudades europeas aparecen entre las diez primeras (gráfico 12). Concretamente, Londres se encuentra a la cabeza del *ranking*, ya que es considerada la ciudad más influyente del mundo con una puntuación de 1.692,3.

Gráfico 12. Las mejores 10 ciudades del GPCI (2018)



Fuente: GPCI (2018)

La capital británica destaca por la dimensión relativa a la interacción cultural –en la que ocupa el primer lugar–, así como por su economía y accesibilidad –puesto número dos en ambos casos. Cabe destacar, asimismo, que Londres se ha mantenido en el pódium del GPCI en los últimos siete años.

París, Ámsterdam y Berlín son, por este orden, las siguientes urbes europeas en la clasificación. Si analizamos sus puntos fuertes, París destaca por la accesibilidad que ofrece –a la cabeza del *ranking* en esta dimensión–, mientras que Berlín y Ámsterdam sobresalen por la dimensión relativa a la habitabilidad.

### 3.3. Los principales retos de las ciudades

El inaudito proceso de urbanización comporta importantes desafíos que no debemos desdeñar, especialmente en términos medioambientales. La contaminación del aire en las ciudades y la generación de residuos son dos de las

cuestiones primordiales. Una eficaz gestión de ambas problemáticas es un requisito indiscutible para garantizar la sostenibilidad de las urbes, combatir el cambio climático y, consecuentemente, el bienestar de la sociedad y la tierra.

### 3.3.1. Contaminación del aire

Las emisiones de gases de efecto invernadero y las partículas (PM<sub>10</sub> y PM<sub>2.5</sub>) constituyen un importante riesgo para el medio ambiente y la salud de las personas. A pesar de los avances en la última década, la reducción de la contaminación del aire sigue siendo una tarea pendiente.

Un caso especialmente preocupante es el de las partículas contaminantes (PM<sub>10</sub> y PM<sub>2.5</sub>). En 2013, el 87 % de la población urbana europea estuvo expuesta a una concentración de partículas que excede las recomendaciones de la Organización Mundial de la Salud (OMS). Los niveles objetivo anuales marcados han sido excedidos en ciudades de toda Europa.

Esta misma tendencia se ha observado en el caso del ozono, para el que el 98 % de las urbes europeas excedían los límites marcados por la OMS en 2013. Ambas emisiones son particularmente dañinas para la salud, siendo el origen de problemas respiratorios y otras enfermedades.

Las principales fuentes de contaminación del aire son el transporte terrestre, la generación de energía, la producción industrial, la calefacción, la agricultura y la generación de residuos.

De todos ellos, el transporte terrestre es el mayor responsable. En el año 2013 comportó el 46 % de las emisiones de óxido de nitrógeno y contribuyó en un 13 % a las emisiones de partículas PM<sub>10</sub> y un 15 % a las de PM<sub>2.5</sub>.

No obstante, en lo que se refiere a emisiones de partículas, la combustión de fuel destinado a calefacción –tanto para los hogares y empresas– ha sido el mayor contribuyente con un 24 % (PM<sub>10</sub>) y un 58 % (PM<sub>2.5</sub>).

### 3.3.2. Generación de residuos

La generación de residuos es otra de las prioridades en cuestiones ambientales de las ciudades europeas. En el año 2014, cada ciudadano urbano europeo generó **474 kg de residuos de media**. Si bien esta cifra es menor que la del año 2000 (521 kg per cápita), continúa siendo elevada.

Es importante hacer hincapié en las diferencias observables entre países. Así, en el 2014, un ciudadano danés generó de media 730 kg de residuos, siendo el país con la mayor cifra de toda la Unión Europea. Suiza, Alemania y Chipre se encuentran también entre los países con los niveles más altos.

#### Gases de efecto invernadero

Los principales gases que están provocando el efecto invernadero son el dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>), el óxido de nitrógeno (N<sub>2</sub>O), el metano (CH<sub>4</sub>) y el ozono (O<sub>3</sub>).

En el polo opuesto, Rumanía presenta la menor cifra: 249 kg per cápita (2014). Polonia, Serbia y Eslovaquia presentan cifras similares.

En este contexto, la Unión Europea está promoviendo el desarrollo de la denominada *Economía Circular*, que busca retener el valor de los productos y servicios un mayor tiempo, alargando su vida útil y reciclándolos o reusándolos cuando termine.

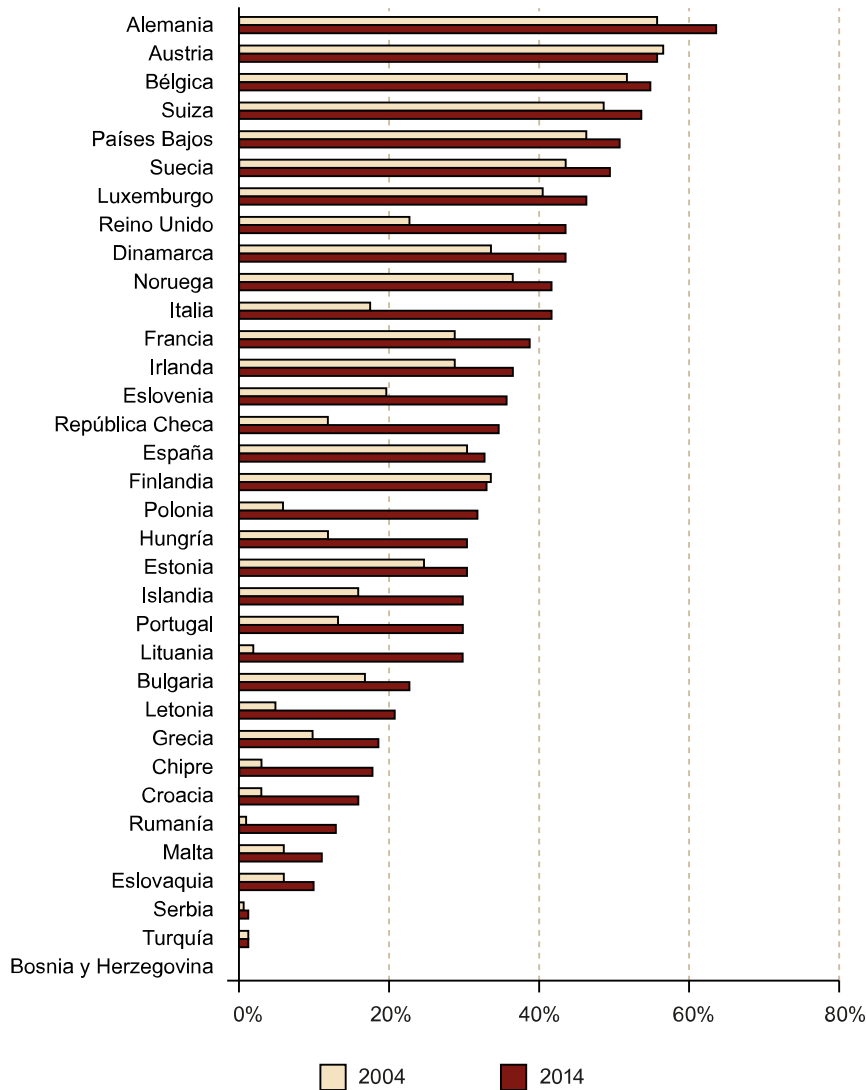
Las políticas implementadas por la Unión Europea siguiendo esta filosofía han impulsado al alza la tasa de reciclaje de las urbes europeas. En el año 2004, la media de reciclaje y compostaje se situó en el 31 %, mientras que en el 2014, el 43 % de los residuos fueron reciclados.

El **compostaje** hace referencia a la descomposición controlada de la materia orgánica, como la yerba cortada del césped, los restos de comida, el papel o el cartón. Este procedimiento supone la conversión de la materia orgánica en compost para su posterior uso como fertilizante o abono del suelo.

En este caso, es constatable también la existencia de diferencias entre naciones europeas. El gráfico 13 refleja esta realidad. Como podemos observar, Alemania, Bélgica, Suiza y Países Bajos se encuentran a la cabeza en términos de reciclaje con tasas que superan el 50 %. Alemania, concretamente, recicló en 2014 el 64 % de sus residuos; no obstante, debemos recordar que dichos países son también los que presentan un mayor nivel de residuos per cápita.

Bosnia-Herzegovina, Serbia, Eslovaquia, Malta y Rumanía son aquellos que, contrariamente, presentan las tasas de reciclaje más bajas, todas ellas por debajo del 5 %.

Gráfico 13. Porcentaje de tasas de reciclaje de las ciudades europeas por países (2004-2014).



Fuente: Agencia Europea de Medio Ambiente (EEA)

Tanto en lo que se refiere a contaminación del aire como a generación de residuos, las urbes europeas son líderes mundiales en la toma de medidas para combatir ambas problemáticas, ya que marcan objetivos climáticos y adoptan las políticas consecuentes. Un sondeo llevado a cabo en 200 ciudades europeas ha relevado que el 65 % de ellas han implementado al menos un plan de mitigación.

### 3.3.3. Movilidad urbana

La gestión del transporte en las ciudades es un elemento crucial debido a dos razones: por una parte, dada su fuerte contribución a la contaminación del aire; y, por otra, por el incremento de la población urbana que exige medios de transporte eficientes para desplazarse en la ciudad. De esta forma, la movilidad urbana se sitúa en el centro de la agenda de las ciudades europeas.

#### Ved también

Cabe recordar que el impacto del transporte en la contaminación del aire se ha tratado en el subapartado 3.3.1.

El uso del coche es el principal obstáculo por superar. Entre 1995 y 2012, el número de personas con coche en propiedad ha aumentado en toda Europa con tasas que van del 18 % al 50 %. Excepcionalmente, en las grandes ciudades, tales como París, Ámsterdam, Berlín o Londres, esta tasa se reduce hasta un 40 %.

En línea con los datos anteriores, el número de kilómetros de movilidad per cápita en este tipo de vehículo también se ha incrementado en todo el territorio europeo. Se estima que dicho incremento ha sido de entre el 50 % y el 70 % entre 1995 y 2012.

Por tanto, la promoción de medios de transporte alternativos al coche para reducir su uso es inapelable, tanto para atajar los graves problemas de congestión que sufren muchas ciudades europeas como para alcanzar el objetivo de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero –favorecedores del cambio climático– en un 40 % con respecto a los niveles de 1990.

#### **Políticas europeas para una movilidad sostenible**

La Unión Europea está actuando en diferentes niveles para promover una transición a sistemas de transporte más sostenibles. Prueba de ello es la política de cohesión europea, en la que se destinan más de 77 billones de euros a proyectos como la construcción de *hubs* de transporte integrado, nuevos tranvías y líneas de metro o mejoras para ciclistas y viandantes.

Estas políticas se desarrollan en torno a tres pilares básicos:

- la mejora del acceso y uso del transporte público
- la promoción el uso de bicicletas urbanas
- el aumento del atractivo de las zonas peatonales

### **3.4. *Smart cities* en la UE**

En respuesta a los datos y retos anteriormente expuestos, han surgido diferentes propuestas y movimientos para atajar con éxito la necesidad de gestionar de forma eficiente las ciudades.

Es en este preciso contexto donde nace la idea de la *smart city*, que alude a la combinación en una ciudad de una relación eficiente entre capital humano, capital social y tecnologías de la información y de la comunicación (TIC), con el objetivo de generar un desarrollo económico y sostenible y una mejor calidad de vida para sus habitantes.

Para ser una *smartcity*, las ciudades han de ser «inteligentes» en seis dimensiones:

- 1) *Smart governance*: implica la transparencia en la información pública y la participación ciudadana mediante el uso de las TIC y el *e-gobierno*.
- 2) *Smart economy*: implica el aumento de la productividad basado en las TIC y la producción de bienes y servicios avanzados.
- 3) *Smart mobility*: implica el uso de sistemas de transporte sostenibles (con ahorro de costes y reducción de las emisiones), seguros e interconectados, en el que el transporte público es fundamental.
- 4) *Smart environment*: implica el uso eficiente de la energía, priorizando al máximo las fuentes renovables; también la provisión de servicios urbanos, como alumbrado, la gestión de residuos o el suministro de agua, que incentiven el ahorro y el reciclaje.
- 5) *Smart people*: implica la priorización del capital humano y de los *e-skills*.
- 6) *Smart living*: implica un comportamiento y consumo sano y seguro de las TIC que favorezcan la cohesión social y el capital social.

La Unión Europea ha abrazado esta idea y ha lanzado recientemente el proyecto **European Smart City**, con el que pretende contribuir a que las ciudades europeas caminen en esta dirección prestándoles su ayuda financiera.

Asimismo, la **European Innovation Partnership on Smart Cities and Communities (EIP-SCC)** constituye una nueva vía de apoyo a este movimiento, que busca maximizar las sinergias entre ciudades, industria, pymes, investigadores, entidades financieras y otros. En el marco de esta iniciativa, la Comisión Europea se ha propuesto un *target* de 300 *smart cities* en Europa para finales del 2019.

Actualmente, 78 ciudades han empezado un proceso de desarrollo con los criterios que una *smart city* comporta. Mayoritariamente se sitúan en los países nórdicos, gran parte de Italia, Austria y los Países Bajos; también en algunas ciudades británicas, españolas y francesas.

## Resumen

La estructura productiva europea ha experimentado un proceso de terciarización en las últimas décadas (el sector servicios representa actualmente un 70 % del VAB total); sin embargo, la industria se sigue considerando el motor económico de la UE.

Las manufacturas de tecnología alta y media-alta y los servicios intensivos en conocimientos constituyen sectores estratégicos de la economía europea. Los países punteros en dichos sectores son Alemania, Austria, Países Bajos, Suecia, Bélgica, Italia y Reino Unido.

El tejido empresarial europeo se caracteriza por la predominancia de pequeñas y medianas empresas, pymes, (el 99 % tienen menos de 250 empleados), que pertenecen en su mayoría al sector servicios (76 % de total).

La demografía empresarial europea es relativamente dinámica, con tasas de entrada en torno al 10 %, ligeramente superiores a las de salida, lo que implica un crecimiento neto de empresas. No obstante, solo la mitad de las empresas nuevas logran llegar a los cinco años de vida.

La Unión Europea es uno de los tres principales actores del comercio internacional de bienes, junto a Estados Unidos y China. Estos dos países son, además, sus principales socios comerciales extraeuropeos: Estados Unidos por el lado de las exportaciones, China por el de las importaciones.

Los bienes de equipo y maquinaria encabezan las exportaciones europeas extracomunitarias, mientras que los productos informáticos, electrónicos y ópticos, y el gas natural y el petróleo lideran las importaciones. De los Estados miembros, Alemania es el que realiza el mayor volumen de transacciones.

En cuanto al comercio extraeuropeo de servicios, Estados Unidos es el principal socio, tanto desde el punto de vista de las importaciones como de las exportaciones. La Unión Europea exporta principalmente servicios de transporte, mientras que la categoría *Otros servicios comerciales* lidera las importaciones. En este caso, Reino Unido e Irlanda son los principales países exportadores, aunque Alemania sigue siendo el mayor importador.

No obstante, el comercio intraeuropeo (tanto de bienes como de servicios) es, como cabe esperar, el más importante para la Unión. El 65 % de las exportaciones e importaciones de bienes que llevaron a cabo los Estados miembros en el 2017 se realiza entre ellos. Esta cifra es del 55 % para el caso de los servicios, si bien hay notables diferencias entre países.

Las cadenas globales de valor (GVC) son un fenómeno que está irrumpiendo con fuerza en el comercio internacional, del que Europa también forma parte. La Unión Europea genera aproximadamente el 70 % del valor añadido del total de sus exportaciones. La proporción de bienes intermedios importados fue del 57,8 % en 2011, mientras que para el caso de los exportados ascendió al 67,4 % en ese mismo año.

La Unión Europea incluye ocho de los veinte países más competitivos del mundo, según el *World Competitiveness Report*. Alemania, Países Bajos y Reino Unido figuran, por ese orden, en los primeros puestos del *ranking*.

No obstante, la productividad de la economía europea ha estado en general por debajo de la estadounidense en las últimas décadas (conforme al estudio de la Comisión Europea *Single Market Integration and Competitiveness Report 2016*). Asimismo, hay fuertes divergencias en los niveles de productividad entre empresas de un mismo sector y/o país.

Europa es la tercera región en el mundo con más población urbana (un 74 % en 2018). La estructura urbana europea se caracteriza por ser dispersa y estar protagonizada por ciudades medianas.

Las urbes europeas cuentan con un gran protagonismo internacional. Londres ocupa el primer puesto en el *global power city index* (GPCI). Ámsterdam, Berlín y París se encuentran también entre las primeras diez ciudades de dicho índice.

La contaminación del aire, la generación de residuos y la movilidad urbana son los principales retos a los que se enfrentan las ciudades europeas.

Desde la Unión Europea se están impulsando diferentes medidas para afrontarlos. Entre ellos, destaca el concepto de las *smart cities*, que propone un modelo de ciudad para gestionar con éxito las necesidades sociales y medioambientales de las ciudades.



## Bibliografía

**Agencia Europea de Medio Ambiente (EEA)**. <<https://www.eea.europa.eu/es>>

**Comisión Europea** (2016). *Single Market Integration and Competitiveness Report 2016*.

**Comisión Europea** (2016). *The State of European Cities, 2016*.

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

**El Foro Económico Mundial** (2018). *The Global Competitiveness Report 2018*.

**EUROSTAT** (2016). *Urban Europe. 2016 Edition*.

**EUROSTAT** (2018). *The EU in the World. 2018 Edition*.

**EUROSTAT** <<https://ec.europa.eu/eurostat/web/>>

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

**Naciones Unidas** (2018). *United Nations. World Urbanization Prospects: The 2018 Revision. Economic and Social Affairs*.

