

003 ESTUDIS CAIXA CATALUNYA
ECONOMIA / DEMOGRAFIA / SOCIETAT
ENVELLIMENT / DEPENDÈNCIA
SANITAT / HABITATGE / TREBALL

Competitivitat i cohesió social en un món global

Joan Tugores Ques



CAIXA CATALUNYA

Competitivitat i cohesió social en un món global

Joan Tugores Ques

CAIXA CATALUNYA 

Competitivitat i cohesió social en un món global

Edició:

Caixa Catalunya
Plaça Antoni Maura, 6
08003-BARCELONA

Redacció dels textos i elaboració i anàlisi de dades:

Autor: Joan Tugores Ques, catedràtic d'Economia de la Universitat de Barcelona

Les opinions emeses al llarg d'aquest estudi són de l'exclusiva responsabilitat de l'autor. Caixa d'Estalvis de Catalunya no s'hi identifica necessàriament.

Disseny:

H₂O Comunicació Integral

Fotocomposició i impressió:

Ediciones Gráficas Rey, S.L.

© Caixa d'Estalvis de Catalunya

© Joan Tugores Ques

Número de registre editorial 1535/76

Barcelona, abril del 2006

ISSN: 1699-1117

Depósito legal: B-22.365-2006

Impressió en paper ecològic TCF

Competitivitat i cohesió social en un món global Direcció i redacció: Joan Tugores Ques 72p.; 27,5 cm ISSN: 1699-1117 I. Caixa d'Estalvis de Catalunya. II. Globalització. III. Competitivitat. IV. 338. Tug

5	Presentació	38	2.5. Nous desenvolupaments: comerç, inversió i organització multinacional en un món global
6	Introducció i resum		2.6. Teoria i realitats (II)
12	1. Sobre els conceptes de competitivitat i de cohesió social	40	2.7. Moviments de factors: capitals, transferència de tecnologia, migracions
13	1.1. La progressiva ampliació del concepte de competitivitat	42	2.8. Efectes dinàmics: creixement, desigualtat i pobresa
13	1.1.1. La formulació tradicional: competitivitat via cost-preu-tipus de canvi	44	2.9. Globalització i “polítiques complementàries”
14	1.1.2. La productivitat com a ingredient central de la competitivitat	46	3. Alguns mecanismes d'interacció entre competitivitat i cohesió social
15	1.1.3. Conceptes més amplis (globals o estructurals) de competitivitat	47	3.1. Estabilitat macroeconòmica: inflació
16	Requadre 1.1. Índexs de competitivitat “mediàtics”	47	3.1.1. Diferencials d'inflació i dualitat d'inflació
18	1.1.4. El risc de les presentacions en forma de “jocs de suma zero”	50	3.2. Algunes dimensions de les polítiques fiscals
18	1.2. Sobre equitat i cohesió social	53	3.3. Mobilitzar tot el capital humà: educació i innovació
22	1.3. Eficiència i equitat en els models socials a Europa: la (provocativa?) taxonomia de Sapir	55	3.4. Ocupació, salaris i productivitat
24	1.4. Bases socioculturals	56	3.4.1. Comparacions entre Europa i els Estats Units: utilització de recursos i productivitat
28	2. Competitivitat i cohesió social: l'impacte de la globalització	57	3.4.2. Heterogeneïtat a Europa
29	2.1. Una tensió permanent: les explicacions clàssiques	59	3.4.3. Flexibilitat i/o dualitat en el mercat de treball
30	Requadre 2.1. Una presentació bàsica del conflicte competitivitat-cohesió	60	3.4.4. Desigualtats regionals en l'ocupació
31	2.2. Tres construccions pedagògiques útils: La paràbola de Samuelson ampliada, la paràbola d'Ingram i el Trilema de la globalització (Rodrik, Summers)	61	Requadre 3.1. Especificitats d'Espanya: un “Spanish puzzle”?, un “miracle ambigu”?
34	2.3. Teoria i realitats (I)	61	3.5. El paper de les institucions
35	2.4. Eficiència i equitat en el “comerç intraindustrial”	64	4. Consideracions finals
		67	5. Referències bibliogràfiques

Pocs fenòmens han despertat més controvèrsia els últims anys que el de la globalització i les conseqüències econòmiques, socials i fins i tot polítiques associades a aquest procés. Encara que la creixent interdependència entre individus i nacions ha estat una constant en el desenvolupament social al llarg de la història, les transformacions sorgides en l'àmbit de les comunicacions i el transport en les últimes dècades han accelerat aquest procés fins al punt de provocar canvis que se succeeixen a una velocitat vertiginosa. Prenent aquesta nova realitat com a punt de partida, Caixa Catalunya presenta *Competitivitat i cohesió social en un món global*, tercer volum de la col·lecció “Estudis Caixa Catalunya”, que pretén aprofundir en les conseqüències del nou entorn global en termes d'eficiència i equitat, dos àmbits que, tradicionalment, s'han considerat antagònics en els debats econòmics i socials.

El present monogràfic és obra de Joan Tugores Ques, catedràtic d'Economia de la Universitat de Barcelona, antic rector d'aquesta institució i especialista de prolongada trajectòria al camp de l'Economia Internacional. Caixa Catalunya vol expressar la seva satisfacció i el seu agraïment a l'autor per la contribució realitzada a la reflexió i a l'anàlisi d'un tema tan complex com apassionant, que és abordat des d'una òptica interdisciplinària, intentant aprofundir en les oportunitats, però sense obviar per això els elements de conflicte que apareixen en un món global.

Des de la complexitat, quan no perplexitat, reconeguda pel propi autor, que provoca l'anàlisi de les intenses transformacions sorgides de la globalització, aquest estudi es planteja fins a quin punt és inexorable la incompatibilitat entre competitivitat i cohesió social, assenyalant com els innegables elements de conflicte no han de conduir a ometre els, també presents, de complementarietat. Com a punt de partida, s'aprofundeix en les nocions d'eficiència i equi-

tat, presentant les seves diverses formulacions al llarg del temps i reconeixent l'existència de variants segons factors com el grau de desenvolupament o de les arrels històriques i socials dels països. Aquest marc conceptual serveix de base per al desenvolupament de les interrelacions entre eficiència o competitivitat i equitat o cohesió social i de les conseqüències en aquests àmbits del fenomen de la globalització, que ha incrementat la pressió competitiva i ha tingut conseqüències distributives, derivades del seu impacte asimètric entre els diferents sectors i països. En l'àmbit de la interacció entre competitivitat i cohesió social, cal prestar especial atenció a factors específics, entre ells, aspectes macroeconòmics, com els diferencials d'inflació, i les seves conseqüències sobre l'assignació de recursos i distribució de la renda, i altres qüestions relacionades amb el capital humà, la innovació o el dinamisme empresarial, entre d'altres. Així mateix, es destaca la importància que tenen per a les qüestions d'eficiència i equitat el funcionament del mercat de treball i altres aspectes no estrictament econòmics, però de creixent protagonisme en l'anàlisi moderna, com és el paper de les institucions, per la seva capacitat per complementar o antagonitzar, per mitjà de la seva actuació, competitivitat i cohesió social.

Amb l'edició del present monogràfic, Caixa Catalunya s'endinsa en una temàtica de candent actualitat, que intenta abordar des d'un rigorós treball d'anàlisi, amb l'objectiu de contribuir a la recent reflexió sobre el nou escenari de l'economia global.

CAIXA CATALUNYA
Abril del 2006

Introducció i resum

Una de les contraposicions més tradicionals en economia és entre eficiència o competitivitat, d'una banda, i equitat i cohesió social, d'una altra. De vegades se l'ha denominat "the big trade off". Sovint s'esgrimeixen argumentacions segons les quals la necessitat de millorar l'eficiència i/o la competitivitat d'una empresa o un país requeriria ajustos o contencions de costos –salarials o laborals– i/o millores de productivitat que –es diu– poden entrar en conflicte amb l'existència d'alts nivells d'ocupació, salaris o prestacions socials. L'actual escenari de globalització, en el qual l'àmbit rellevant per a moltes decisions econòmiques i empresarials desborda les fronteres nacionals, si bé es presenta com una oportunitat per millorar l'eficiència en l'assignació de recursos, veu també assenyalat el seu paper de potencial amenaça, tant pel que fa al manteniment als països industrialitzats de determinades activitats –ara fàcilment susceptibles de "deslocalitzacions" a ubicacions més barates en termes de costos laborals o de normatives fiscals i/o mediambientals– com a uns nivells de vida i protecció social que es consideren "drets adquirits". El fet que les "relocalitzacions" o les externalitzacions internacionals ("subcontractació") afecten una gamma de béns i serveis de creixent qualificació sembla agreujar els problemes. En tot cas, el nou escenari d'interaccions globals obliga a repensar aspectes molt diversos de la vida econòmica i sociopolítica.

Mentre que les economies nacionals es mantenen relativament tancades, l'eficiència era important en la mesura que en depenia –i en depèn– el nivell de vida mitjà de la població, ja que determina la capacitat d'una societat per treure partit dels recursos existents, utilitzant-los en la producció de béns i serveis que després es distribueixen entre els membres de la societat. Els temes de distribució de la renda se superposaven als d'eficiència per configurar el binomi "eficiència-equitat" clàssic. En la mesura que els recursos eren heterogenis i la seva distribució asimètrica

(talents diferents entre persones, capacitat o voluntat d'esforç diverses, fertilitat de la terra diferent entre terrenys repartits de manera desigual, etc.), les societats –de manera creixent a través dels mercats– assignaven inicialment recursos també de manera asimètrica entre persones i grups, i això plantejava la qüestió de la necessitat, conveniència, viabilitat i efectes sobre els incentius de les polítiques redistributives impulsades pels poders públics.

Però, a mesura que les economies nacionals s'han anat obrint, per internacionalitzar-se primer i "globalitzar-se" després, el concepte de "competitivitat" ha anat adquirint protagonisme. Una part creixent de l'activitat productiva dels països busca sortida en mercats mundials, alhora que productes procedents de l'exterior entren en els mercats nacionals, de manera que la "capacitat per mantenir o millorar les posicions relatives" davant productors d'altres països per part dels productors nacionals pren importància. I, en la mesura que desapareixen o es minimitzen mecanismes "artificials" per afavorir les empreses nacionals, com ara aranzels i altres polítiques proteccionistes, o que apareixen dubtes sobre l'efectivitat de les devaluacions i en general de les variacions del tipus de canvi, o simplement desapareix aquest mecanisme, com en els casos de moneda única, els factors més profunds o estructurals de "competitivitat" –amb la productivitat al davant de tot– passen a primer pla. Al costat d'això, es percep que les "noves regles de joc" que deriven de l'obertura internacional i la globalització impacten de manera diferent en diferents sectors (indústries, territoris, grups socials, persones) de cada país, de manera que la "cohesió social" es veu profundament afectada.

Certament, en els últims temps, seguint els debats sobre l'impacte de la globalització, s'esdevé sovint que bona part de la complexitat –fins i tot perplexitat– que origina l'anàlisi de les conseqüències dels profunds canvis en les "regles del joc" i en els resultats es planteja en termes d'ac-

centuar la dualitat o contraposició entre la dimensió d'eficiència o competitivitat, d'una banda, i la d'equitat o cohesió social, d'una altra. Es diu, a vegades, que la globalització té unes exigències de competitivitat que fan inexorables determinats ajustos –de vegades traumàtics, com els canvis en l'activitat econòmica associats a deslocalitzacions o "relocalitzacions"– o obliguen a "repensar" determinats "drets adquirits", com els que –en el nostre entorn més pròxim– configuren l'Estat de Benestar. El títol d'un conegut article de Richard Freeman al *Journal of Economic Perspectives* de 1999, "Are your wages fixed in Pequí?", és cruament explícit, ja que estableix una pregunta sobre la major competència que imposa la globalització entre productes fabricats a països avançats i els procedents d'economies emergents en les quals els costos laborals són molt inferiors. I si bé és cert que moltes respostes assenyalen que els països avançats no haurien de produir ja "els mateixos articles" que els de les noves economies emergents –o, en tot cas, haurien de retenir fases del procés productiu diferents–, tampoc no falten qui –a vegades amb "coalicions d'interessos" molt diferents de les tradicionals– planteji alternatives que, d'acord amb l'"equitat" o la "cohesió social", releguen les consideracions o exigències de la competitivitat, apel·lant al suport del sector públic i/o plantejant alternatives de proteccionisme o d'una matisada participació en l'economia global liberalitzada.

Per això, la dualitat entre competitivitat i cohesió social és avui el centre de molts debats en els quals les consideracions economicoempresarials i sociopolítiques es barregen. I, novament, sembla que es tracti sovint d'una relació d'inexorable antagonisme, de conflicte o contraposició, de manera que les societats es veuen obligades a elegir entre –o a conviure amb– l'objectiu de ser competitiu, cada cop més complex i conflictiu, i el de mantenir la cohesió social.

És realment inexorable, aquesta contraposició? L'argumentació de les pàgines següents respon de manera matisadament negativa a aquesta pregunta, assenyalant importants aspectes de complementarietat entre competitivitat i cohesió social. Això no significa, per descomptat, que no hi hagi relacions conflictives –especialment a curt termini–, però també existeixen freqüents elements de complementarietat, i moltes vegades depèn de factors diversos –econòmics, socials, polítics, institucionals, culturals– que dominin els aspectes conflictius de contraposició o els aspectes de complementarietat. D'aquesta línia argumental es desprèn la importància d'aprofitar aquestes potencials complementarietats entre cohesió social i competitivitat. I, per contra, si els països i les societats es deixen portar de manera maniquea per una contraposició radical entre les dues dimensions, podrem trobar-nos amb polítiques i comportaments que acabin empitjorant tant la competitivitat com la cohesió.

L'argumentació sobre l'existència d'importants mecanismes de complementarietat entre competitivitat i cohesió social, així com de la possibilitat i conveniència de maximitzar l'emergència d'aquestes complementarietats, enllaça amb un volum creixent d'anàlisis. De fet, les pàgines següents constitueixen una "relectura" de plantejaments clàssics i nous des d'aquesta perspectiva de recerca de relacions de conflictivitat o complementarietat –i, cal insistir–hi, de com tornar la conflictivitat en complementarietat. En un món global, aquestes interrelacions es donen tant entre països com a l'interior de cada país, tant els industrialitzats com els emergents o els menys desenvolupats. Una anàlisi de tots aquests àmbits –relacions entre competitivitat/eficiència i equitat/cohesió social al nivell global, i les especificitats per a cada tipologia de països– desbordaria, de molt, les possibilitats d'un document com el present. Per això ens centrarem en els països industrialitzats, amb espe-

cial referència als països europeus, del "model social i polític" dels quals sol dir-se que té l'especificitat d'intentar assolir una combinació més ponderada entre eficiència i equitat que altres models. Naturalment, farem referència al marc més ampli global i a l'experiència comparada amb altres àmbits en els casos que això emmarqui o clarifiqui els arguments.

Entre els documents coneguts que apunten cap a direccions que encaixen amb l'exposada aquí hi ha uns quants estudis importants i informes publicats recentment. Per exemple, el "World Development Report 2006", publicat pel Banc Mundial el setembre del 2005, es titula "Equitat i desenvolupament" i té per fil conductor la complementarietat a mitjà i a llarg termini entre equitat i progrés. Aquesta publicació –Banc Mundial (2005)– constitueix un voluminós al·legat de com deficiències en l'equitat poden convertir-se en llastos importants per al desenvolupament dels països que més ho necessiten. D'una banda, perquè desigualtats grans en l'accés a actius com ara l'educació, la salut i el finançament per a projectes emprenedors i altres recursos productius impedeixen l'aprofitament raonable de tot el potencial de generació de riquesa d'un país. I, d'una altra, perquè societats desiguals o inequitatives solen ser també països amb un sistema institucional excessivament esbiaixat a favor d'unes elits minoritàries, que utilitzen el poder polític i institucional per defensar uns interessos que, a vegades, es contraposen al progrés general de la societat i el país, per exemple impeding o endarrerint l'adopció d'innovacions i modernitzacions que poden incidir sobre l'"statu quo". Veurem, així mateix, que formulacions més "light" d'algun d'aquests arguments poden ser aplicables a països amb nivells més elevats de desenvolupament, des de les teories explicatives de diferències en la "taxa de participació" en els mercats de treball a la

subsistència de mecanismes de "rent seeking" (recerca de rendes) en societats avançades, passant per l'asimetria davant de la creixent competència global entre diversos sectors (que es tradueix en dualitats i diferencials d'inflació i rendibilitat) o el debat sobre el comportament desigual (i l'eventual retrocés en alguns llocs) del sistema educatiu en el seu paper simultani de potencial productiu i de promoció i mobilitat social.

Amb una presència central de països avançats, es publiquen diversos estudis –amb una popular dimensió de "rànkuing"– de competitivitat. A mesura que la noció de competitivitat es fa més sofisticada, a mesura que es busquen els seus factors determinants a mitjà i a llarg termini i s'incorporen de manera creixent les "condicions d'entorn", apareixen aspectes en els quals l'estructuració social i política exerceixen la seva influència. Entre els més coneguts –i amb això coincidim amb les referències que efectua el capítol sobre "Competitivitat" del volum sobre anàlisi de l'economia espanyola publicat pel Servei d'Estudis del Banc d'Espanya (2005)– hi ha l'Informe de Competitivitat Global, auspiciat pel "World Economic Fòrum" (WEF), i el "World Competitiveness Yearbook", promogut per l'International Institute for Management Development (IMD). En l'edició publicada el setembre del 2005 del primer –World Economic Fòrum (2005)– es constata, a la vista de la presència important de països nòrdics europeus en els primers llocs (5 en el "top ten"), la compatibilitat entre competitivitat i altes cotes de protecció social, i s'hi parla d'un "cercle virtuós" entre les dues característiques, sense que la competitivitat es vegi deteriorada per les "àmplies xarxes de seguretat" que mantenen unes elevades cotes de protecció social, potenciades per unes institucions d'alta qualitat. Amb això s'evidencia que disposar de potents "Estats del Benestar" –reformats a temps en socie-

tats cohesionades— no impedeix a Finlàndia i altres països encapçalar el rànquing. Per cert, a alguns observadors no els ha passat desapercebuda la "coincidència" que també Finlàndia i altres països nòrdics —i també asiàtics, com algun que ascendeix en el rànquing de WEF — van ser, a principis del 2005, els països líders en qualitat de l'educació, segons els ja famosos Informes PISA. I l'Anuari 2005 d'IMD, així mateix, explicita la necessitat de l'equitat en la distribució dels guanys del progrés, que propicia la competitivitat com un requisit de la seva sostenibilitat.

El paper de les institucions apareix també a l'Informe sobre Competitivitat Global com a forma d'assentar el "cercle virtuós" que permet que siguin complementaris cohesió social i competitivitat. Per això haurem de referir-nos al llarg d'aquest estudi a la configuració organitzativa, institucional, de les societats com un dels mecanismes rellevants per a l'emergència d'aquestes complementaritats.

Encara que pugui semblar inicialment una "bona notícia" la constatació d'aquestes potencials complementaritats, cal assenyalar tot seguit que això planteja el problema de la dualitat entre els països que accedeixen a aquest "cercle virtuós" i els països que no ho facin, més o menys atrapats en un "cercle viciós" que plantegi eleccions socialment conflictives i doloroses entre competitivitat i cohesió social. En el cas dels països en desenvolupament, l'informe esmentat del Banc Mundial (2005) parla de "trampes de la pobresa i/o desigualtat". La literatura econòmica coneix bastants casos en els quals, en presència de potencials complementaritats, es planteja una possibilitat d'"equilibri múltiple", un d'ells a "baix nivell" (insatisfactori, conflictiu), i un altre "a alt nivell", en aquest cas, el "cercle virtuós" ja reiterat. Per tant, una possible lectura d'aquest plantejament és la conveniència de maximitzar les possibilitats que una societat

donada emprengui les actuacions que la condueixin al més satisfactori d'aquests possibles "equilibris múltiples".

Per això, després d'aquesta secció d'introducció i panoràmica general, la secció 1 revisa les conceptualitzacions de competitivitat i cohesió social en la literatura recent. Els esmentats plantejaments del Banc Mundial, Banc d'Espanya, WEF i IMD s'utilitzen de fil conductor. Un punt important és constatar no solament que les diferències en el grau de desenvolupament dels "participants" en la globalització apunten cap a una dimensió internacional dels conceptes d'eficiència i equitat, addicional a l'impacte de les noves realitats en cada país o territori, sinó també que els factors rellevants per a la competitivitat es van alterant significativament a mesura que varia el paper d'un país en la "divisió internacional del treball" —amb més relleu en l'aprofitament dels factors bàsics al principi, per passar després a preocupacions d'eficiència i després d'innovació. Així mateix, es constata que les nocions d'equitat o cohesió social tenen un important component sociohistòric. Es presenten algunes consideracions més específicament centrades a la Unió Europea com les que, de manera certament provocativa, deriven de l'anàlisi de Sapir (2005). En aquesta es plantegen les tipologies de "models socials" d'Europa, precisament en termes de la seva eficiència i equitat, contraposant els "casos clàssics" de "trade off" entre un model "continental" més orientat a l'equitat i un d'"anglosaxó" més esbiaixat a l'eficiència, però amb els casos de "complementarietat", virtuosa en el cas del "model nòrdic" (eficiència + equitat), i, a l'extrem oposat, "equilibri a baix nivell" (possible denominació per eludir la de "cercle viciós") en l'anomenat "model mediterrani". Els factors socioculturals que hi pot haver al darrere d'aquesta tipologia, així com la clarificació de l'abast i dificultats d'eventuals reformes, s'introdueixen també en aquesta secció.

La secció 2 incorpora explícitament les relacions entre globalització, competitivitat (en termes de creixement o progrés) i equitat o cohesió social (en termes de desigualtats i pobresa). Després d'apel·lar breument a les morals de les denominades paràboles de Samuelson i Ingram, examina la virtualitat de les implicacions de diverses explicacions del comerç internacional sobre la prosperitat i desigualtat entre els participants en el comerç i a l'interior de cada país. Els enfocaments clàssics basaven els intercanvis comercials en diferències de productivitat o de dotacions de factors –amb implicacions sovint contraposades. En tot cas, les realitats del comerç –i les inversions– internacionals han desbordat les prediccions dels models. La creixent sofisticació tecnològica i el trasllat de parts de creixent qualificació dels processos productius a economies emergents han revalorat el paper del treball qualificat i, per tant, de l'educació i la formació. La incorporació a la "subcontractació internacional" d'activitats de serveis, algunes de certa qualificació incloses, complica l'escenari, com també ho fa el debat sobre l'impacte de la "transferència de tecnologia" a través d'inversions estrangeres. Així mateix, els enfocaments moderns sobre microeconomia del comerç i la inversió internacional fan ressaltar que a l'interior d'un mateix sector diferències de productivitat –enteses en sentit ampli, no solament basades en la tecnologia, sinó també en la creativitat, innovació, organització, logístiques, etc.– entre empreses produeixen diferències "intraindústria", que se superposen als tradicionals impactes diferencials "entre indústries". Els efectes sobre la competitivitat i la cohesió d'aquests nous enfocaments són molt heterogenis i depenen dels supòsits de cada formulació i de les especificitats de cada cas, per la qual cosa qualsevol generalització és prematura. En tot cas, sembla innegable la superioritat de "treure partit" de les noves regles de joc davant de les alternatives més conserva-

dores, amb l'assumpció per part dels poders públics de responsabilitats adequades a les noves realitats. La necessitat de "polítiques complementàries" –al seu torn, amb complementarietats entre elles, i és alguna cosa més que un joc de paraules– enllaça amb el fil conductor d'aquest estudi.

La secció 3 amplia i detalla alguns dels mecanismes més significatius que han anat apareixent en els capítols anteriors. Entre els aspectes associats a la macroeconomia, després d'esmentar els referits al paper de les polítiques fiscals, d'una banda –amb especial referència a les novetats que imposa operar sota una unió monetària, com en el cas de la zona euro– s'examinen les causes i efectes de la subsistència de persistents diferencials d'inflació. Aquests diferencials es vinculen a "asimetries" en l'ajust a les noves regles del joc –amb sectors exempts de les pressions competitives globals, per raons econòmiques o polítiques–, la qual cosa interrelaciona els diferencials d'inflació amb la denominada "dualitat de la inflació" entre sectors exposats a la competència mundial i els protegits o "exempts" d'aquesta competència i que tampoc no es veuen "disciplinats" per les adequades reformes estructurals. Les conseqüències sobre l'assignació de recursos i distribució de la renda d'aquests fenòmens són un dels mecanismes mitjançant els quals problemes d'equitat i d'eficiència interactuen. Així mateix, es comenten els problemes relacionats amb el capital humà –especialment a través del sistema educatiu i de salut– i actituds i condicionaments tan importants com la innovació i el dinamisme empresarial. Aquests factors tenen un paper reconegudament creixent per a la competitivitat, i precisament per això la seva no-provisió equitativa acaba "amplificant", per exemple, diferències de qualitat educativa en diferències de renda. Després de dècades en les quals l'accés de capes cada vegada més àmplies de la població a nivells creixents del sistema educatiu va actuar com un mecanisme

d'aprofitament del capital humà del país i, alhora, de mobilitat social i de millora de la igualació d'oportunitats, ingredient essencial de l'equitat, es perceben retrocessos sobre això, que poden ser especialment nocius donat el paper estratègic –individualment i socialment– del capital humà i el "coneixement". Així mateix, es constata que no n'hi ha prou simplement amb "més formació", sinó que aquesta ha de potenciar els aspectes innovadors i creatius, així com afavorir el desenvolupament de les iniciatives i "esperits" emprenedors.

El funcionament del mercat de treball és crucial per a les qüestions de competitivitat i cohesió social, per tal com incideix de manera decisiva en la provisió adequada dels serveis productius eficients –o no– i conforma la distribució de les rendes del treball i altres factors productius. Aspectes com la utilització del factor treball –comparativa entre diversos països–, la productivitat amb la qual s'utilitza, els mecanismes de fixació de salaris, la creació i destrucció d'ocupació, la durada de les situacions de desocupació, les situacions de "precarització" laboral, etc., són vèrtexs en les relacions entre eficiència i cohesió. Les dades comparatives entre els Estats Units, la Unió Europea i, si escau, Espanya ofereixen perspectives il·lustratives. En aquests àmbits, a més, els factors econòmics i extraeconòmics –socials, culturals, polítics– es troben més travats que pràcticament en qualsevol altre àmbit. Finalment, es consideren altres aspectes no econòmics addicionals als que s'acaben d'esmentar i que emmarquen tot el text, amb especial referència al paper de les institucions. Aquest és un desenvolupament de creixent importància en l'anàlisi moderna. Les institucions configuren sistemes d'incentius necessaris per a l'adequada provisió d'esforços i recursos per part de les persones –i, per això, són bàsiques per a l'eficiència. Però l'altra gran tasca de les institucions és resoldre els conflictes –distributius i

d'una altra índole– que emergeixen en les societats, i, per això, el seu paper en la cohesió social és així mateix central. Bona part de la literatura relativa al cas analitza com diferents característiques i "qualitats" de les institucions influeixen de manera important sobre els resultats econòmics d'un país, i en especial, en allò que ara ens interessa destacar, en la capacitat de complementar –o, per contra, d'antagonitzar– eficiència/competitivitat i equitat/cohesió social.

Finalment, la secció 4 formula algunes consideracions finals sobre els mecanismes i factors que tendeixen a facilitar la complementarietat entre competitivitat i cohesió social i els que, per contra, la dificulten. Encara que pugui semblar que la nostra argumentació condueix a eludir la necessitat d'"elegir" entre competitivitat i cohesió social (si bé és cert que subsisteixen elements de conflictes "inextricables"), ho fa substituint aquesta elecció per una "metaelecció" entre una configuració institucional-social que maximitzi les complementarietats versus altres en les quals els antagonismes siguin més freqüents. Certament, podrà semblar que és fàcil decantar-se a les configuracions que propicien complementarietats, però, com deriva del que s'exposa en aquest text, això requereix a vegades superar obstacles no solament econòmics, sinó també sociopolítics i culturals.

1.

Sobre els conceptes de competitivitat i de cohesió social

El concepte de “competitivitat” ha generat tanta literatura com controvèrsia. El capítol específic sobre competitivitat (Bravo-Gras, 2005) del llibre publicat pel Servei d’Estudis del Banc d’Espanya (2005) contraposa la profusió de l’ús de la noció de competitivitat amb l’“absència d’un consens prou generalitzat sobre el seu contingut conceptual, la manera més adequada de mesurar la seva evolució, els seus factors determinants i les seves implicacions” (cap. 17, p. 489). El ja esmentat “Global Competitiveness Report” del WEF (2005) insisteix que “competitivitat significa coses diferents per a diferents persones” (p. 3), mentre que la contribució de Michael Porter a aquest informe comença constatant com malgrat que “la competitivitat s’ha convertit en una preocupació central tant per als països avançats com en desenvolupament en una economia mundial de manera creixent oberta i integrada, el seu concepte és sovint mal comprès” (p. 43).

En la dita publicació del Servei d’Estudis del Banc d’Espanya s’esmenten explícitament dues elaboracions del concepte de competitivitat: la ja referida del WEF i la de l’IMD. A més de desenvolupaments analítics i empírics rellevants, utilitzarem, entre d’altres, aquestes fonts per efectuar un ràpid seguiment de l’evolució recent de la noció de competitivitat, i en especial veurem com la seva progressiva ampliació i adopció d’una multiplicitat de facetes, en forma “polièdrica”, i amb creixent pes de factors a mitjà i a llarg termini, ha anat estenent ponts cap a algunes dimensions d’equitat o cohesió social, justificades tant per motivacions d’incentius com de sostenibilitat.

1.1. La progressiva ampliació del concepte de competitivitat

Un dels factors que hi ha al darrere d'aquesta ampliació és la constatació que en l'anàlisi de la competitivitat, com en la de la salut, és important no confondre les causes amb els símptomes. Fer-ho podria conduir a polítiques errònies d'"alleugeriment de símptomes" en comptes d'afrentar les veritables arrels del problema.

1.1.1. La formulació tradicional: competitivitat via cost-preu-tipus de canvi

En la formulació més tradicional, es considerava la competitivitat directament lligada als resultats comercials exteriors d'un país, referint-se a la capacitat de mantenir o augmentar la seva presència en els mercats mundials –o de "resistir" la competència internacional en el propi mercat–, de manera que els indicadors clàssics es refereixen a la posició de dèficit o superàvit comercial, la quota d'un país en les exportacions mundials, o la presència d'importacions al mercat domèstic. Naturalment, com veurem, aquests ingredients continuen essent presents i subministren una informació "prima facie" de la posició competitiva d'un país.

Respecte d'això, les dades sobre evolució del Tipus de Canvi Efectiu Real (TCER) –que recull els efectes combinats de l'evolució del tipus de canvi nominal i dels índexs de preus rellevants– són un punt de partida. Com veurem en la secció 3, un dels motius de preocupació en l'economia espanyola és la pèrdua de competitivitat, no únicament davant els països de la zona euro (respecte als quals ja no es té l'eina del tipus de canvi nominal), sinó també davant de tipologies més àmplies de països.

L'anàlisi dels "indicadors clàssics" com ara balança comercial, quota sobre les exportacions mundials o grau de penetració de les importacions al mercat domèstic condueix a primeres evidències respecte a la composició de l'especialització

productiva i comercial (en quins tipus de sectors, amb quina intensitat tecnològica i previsible evolució de la demanda està especialitzat un país?, a quin tipus de mercats i destinacions es dirigeix primordialment?, amb quina efectivitat respon als canvis en les preferències dels consumidors?, etc.)¹.

Adicionalment, no s'ha d'oblidar mai que el saldo de la balança per compte corrent equival a la capacitat o necessitat de finançament del país, ja que recentment es constata un augment dels "desequilibris globals" entre estalvis i inversions nacionals. En els casos de països amb "necessitat de finançament de la resta del món" –que a Espanya va arribar al 6,5% del PIB el 2005–, sempre hi ha el debat de si es tracta d'una "insuficiència" d'estalvi o d'una evidència de potencial inversor. Els estudis de l'FMI (2005) o la revalorada formulació de Bernanke (2005) són evidències del debat sobre la desitjabilitat i sostenibilitat d'uns fluxos que complementen les insuficiències de l'estalvi domèstic a països com els Estats Units o Espanya –amb estalvi procedent com més va més d'Àsia (amb la Xina en unes taxes d'estalvi pròximes al 50%, per sobre d'una taxa d'inversió de "només" el 45% del PIB, segons les sempre discutibles dades del cas).

Certament –com recorda Rogoff (2005)–, continua essent important mantenir actualitzat el paper de la "competitivitat via tipus de canvi". Però no podem deixar d'assenyalar que, en economies globalitzades, tan rellevant com el "tradicional" paper de preu relatiu entre productes nacionals i importats, ho és el paper del tipus de canvi com a preu relatiu entre comerciabilitats i no comerciabilitats –és a dir, entre productes subjectes a la competència global (per exemple, pràcticament totes les manufactures) i els "exempts" d'aquesta competència (bastants serveis i alguns productes amb forts components de "proximitat" o protegits d'alguna altra forma)–, com ampliarem en la secció 3. Llavors comentarem com aquesta "dualitat" pot generar problemes simultanis d'eficiència i equitat.

¹ Els capítols 10, 17 i 18 de SEBE (2005) presenten dades i anàlisis rellevants per al cas espanyol. Així mateix, WEF (2005) inclou comentaris específics sobre la competitivitat d'Europa.

Però les anàlisis més recents desborden aquest plantejament en termes només de resultats i només referits a la competència exterior per aprofundir en les causes d'aquests resultats i, més en general, en les causes de la prosperitat o creixement dels països, una manifestació del qual, però no pas l'única, seria una bona posició exterior. En aquests enfocaments, al seu torn, la noció de productivitat –com l'altra cara de la moneda, a llarg termini, del PIB per càpita– adquireix un predicament creixent. En aquesta línia, Bravo-Gras (2005) constaten que “hi ha nombroses definicions de competitivitat, que abracen des de les més tradicionals, centrades bàsicament en l'anàlisi dels resultats comercials i els seus condicionants, fins a altres concepcions més àmplies, que incorporen consideracions de caràcter més estructural”. I hi afegeixen que “aquestes aproximacions concedeixen gran importància a l'estudi de la productivitat, ja que aquesta determina, en definitiva, els augments en el benestar d'una economia”.

1.1.2. La productivitat com a ingredient central de la competitivitat

En aquesta fase d'elaboració, com s'acaba d'esmentar, la productivitat es converteix en un aspecte central del concepte de competitivitat. Així, l'Informe sobre Competitivitat Global del WEF (2005) recorda des del principi que la seva definició de competitivitat “va més enllà de la noció de competitivitat associada al tipus de canvi, i vincula el concepte a la productivitat”. No hauria de sorprendre aquest plantejament, ja que en l'explicació de David Ricardo sobre els avantatges comparatius com a causa explicativa del comerç són precisament les diferències de productivitat les raons últimes de l'existència i guanys del comerç. I en els enfocaments més recents centrats en la “microeconomia del comerç” –per exemple, Melitz (2003)–, són les diferències en produc-

tivitats entre empreses les que determinen la seva diferent evolució davant l'obertura comercial.

Porter (2005), així mateix, insisteix que “per entendre la competitivitat, el punt de partida han de ser les fonts subjacents de prosperitat...el nivell de vida d'una nació ve determinat per la productivitat de la seva economia” (p. 44). En línia amb els plantejaments clàssics ricardans, Porter insisteix que és la major productivitat la que propicia millors salaris (a més d'“atractius rendiments per al capital”), davant la freqüent noció que la causalitat fonamental aniria en sentit contrari. Aquest paper central de la productivitat es fonamenta, d'una banda, en la seva rellevància en la determinació del nivell i evolució del PIB per càpita. Com amplia la secció 4, a igualtat d'utilització del “factor treball”, la productivitat i la renda per càpita tendeixen a ser les dues cares de la mateixa moneda.

Certament, la noció de productivitat té connotacions que tendeixen a assimilar-la a la de competitivitat en un aparent contrast amb les d'equitat o cohesió social. Són freqüents les argumentacions que apelen a la necessària millora de la productivitat per intentar limitar consideracions d'índole “social”. Però, així mateix, pot constatar-se –com veurem tot seguit– que, a mesura que s'avança en l'anàlisi dels factors més profunds determinants de la productivitat, emergeixen consideracions en les quals la cohesió social desenvolupa un paper.

Pel que fa al cas dels Estats Units, Ian Dew-Becker i Robert Gordon (2005) analitzen el vincle entre el concepte agregat de “creixement de la productivitat” i la seva translació a la microeconomia de la distribució de la renda. Constaten que la correlació “mitjana” engloba uns guanys d'ingressos especialment concentrats en el 10% superior de les rendes. I la retribució “mitjana” amb prou feines hauria variat. A més del paper de factors com el “progrés tècnic esbiaixat cap a la qualificació” i les pres-

sions a la baixa de les importacions i la immigració, que apunten cap a l'“economia de les superestrelles” que augmenta més que proporcionalment a qualsevol criteri de qualificació les rendes econòmiques de persones mediàtiques i líders corporatius.

En tot cas, en la formulació del WEF, la necessitat d'aprofundir en la productivitat –com a base de la competitivitat– és el pas intermedi per a una concepció més àmplia. Defineix la competitivitat com el “conjunt de factors, polítiques i institucions que determinen el nivell de productivitat d'un país i que, per tant, determinen el nivell de prosperitat que pot assolir-se”. I com que, segons aquesta argumentació, la productivitat és la base del rendiment de la inversió que, al seu torn, determina la taxa de creixement agregat d'una economia, això estableix la connexió que permet a una economia més competitiva créixer més ràpidament a mitjà i a llarg termini.

Amb això introdueix la dimensió dinàmica de la competitivitat, de progrés i garantia de creixement sostingut del benestar, fins al punt de denominar “Growth Competitiveness Index” un dels seus índexs més publicitats. La incorporació explícita d'aspectes intertemporals en la noció de competitivitat, com aquest enfocament dinàmic, en termes de creixement, i la preocupació per la seva sostenibilitat són una peça clau en la conformació de nocions més àmplies –a vegades denominades “estructurals” o “globals”– de la competitivitat.

1.1.3. Conceptes més amplis (globals o estructurals) de competitivitat

Ràpidament, com hem vist, l'anàlisi de les entitats esmentades passa a elaborar un ampli ventall de “factors determinants” de la competitivitat, amb la pretensió de no quedar-se en els “síntomes”, sinó d'aprofundir en les “causes”.

En aquesta línia, el concepte de competitivitat encunyat per l'IMD vol ser explícitament més ampli que la mera competitivitat-internacional-via-preus, referint-se al caràcter “multifacètic” o polifacètic de la competitivitat, i encabint-hi més des del principi factors d'índole socio-política i cultural. I abundant en aquestes interdependències, així com en la dimensió dinàmica ja esmentada, assenyala explícitament que “la prosperitat és important perquè emfasitza el vessant no econòmic de la competitivitat, alhora que il·lumina la naturalesa insostenible de competitivitat a qualsevol cost”. I hi afegeix: “La competitivitat no pot reduir-se a la productivitat o als beneficis. Intuïtivament tot el món sap que un país que no distribueixi la riquesa que crea, que no asseguri una adequada infraestructura sanitària i educativa per a la seva gent o que no mantingui l'estabilitat política o social, no prosperarà a llarg termini.” (IMD World Competitiveness Yearbook 2005, p. 610).

El quadre 1.1., al seu torn, resumeix la presentació del plantejament del Servei d'Estudis del Banc d'Espanya, base de l'anàlisi que efectua aquesta institució, i que reflecteix l'evolució que estem descrivint cap a un concepte més “polièdric” de competitivitat.

Un aspecte que també ha enriquit l'anàlisi de la competitivitat és la seva adequació a diferents nivells de desenvolupament dels països per als quals s'elabora. Així, el WEF (2005) distingeix entre els països que conformen el “nucli d'innovadors” (definitos com els que tenen registrades almenys 15 patents als Estats Units per milió d'habitants) i la resta. Per als primers –25 països, entre els quals fins ara no es troba Espanya–, no tan sols la ponderació de la dimensió tecnològica és més gran que per a la resta, sinó que, a més, en la composició d'aquesta dimensió tecnològica per als països que no estan en el “nucli innovador” es considera en gran mesura la capacitat d'absorbir “transferència de tecnolo-

Quadre 1.1.: Ingredients de les nocions de competitivitat, segons l'anàlisi del Banc d'Espanya

	Indicadors de comportament (resultat)	Factors determinants
Competitivitat Exterior	Saldo comercial Quota exportació Penetració importacions	Tipus(s) de canvi Preus, costos Rendibilitat relativa
Competitivitat global o estructural	PIB per càpita Productivitat	Dotació-utilització factors Estocs de tota mena de capital Capacitat innovació Especialització, eficiència

Font: Adaptat de SEBE (2005), Gordo-Bravo (2005), p. 492.

gia” i no (solament) de generar-ne. (Tornarem als temes d’innovació i transferència de tecnologia en les seccions 2 i 3).

Així mateix, el plantejament propiciat pel WEF per a pròximes edicions del seu estudi –que es concreta en el denominat “Global Competitiveness Index”– classifica els països segons la seva fase de desenvolupament en tres eta-

pes, de manera que la “força motriu” a la primera fase serien els factors de producció, en la segona fase l’eficiència i en la tercera la innovació. La ponderació de diversos indicadors depèn de la ubicació de cada país en aquesta escala. En l’edició 2005 de l’Informe s’associen les etapes a la renda per càpita, fet que permet la presència d’Espanya en el grup més avançat.

Requadre 1.1. Índexs de competitivitat "mediàtics"

World Economic Forum

Dos índexs en marxa i un tercer d'emergent:

- "Growth Competitiveness Index" (GCI), que inclou els "components de tecnologia" (amb més ponderació als països que formen part dels "core innovators") els "components d'institucions públiques" i els "components d'entorn macroeconòmic" (que inclouen el "clàssic" tipus de canvi efectiu real, i altres variables habituals, com la inflació, la taxa d'estalvi o el dèficit o superàvit públic).

Com a referència, Espanya ocupava el 2005 el lloc 29 en el GCI (era el 23 el 2004), amb la posició 27 en el component tecnològic, la 36 en institucions públiques i la 24 en entorn macroeconòmic.

- "Business Competitiveness Index" (BCI), que agrupa "operacions i estratègia empresarial" i "qualitat de l'entorn nacional de negocis"

En el BCI, Espanya té el rànquing 25, aquesta mateixa posició en "estratègia i operacions" i la 26 en "qualitat de l'entorn nacional de negocis".

L'índex emergent, que suposa un enriquiment i actualització - a la llum dels desenvolupaments analítics i empírics -, és el denominat "Global Competitiveness Index":

- "Global Competitiveness Index", amb "9 pilars" agrupats en tres subíndexs. El primer subíndex es refereix a "requisits bàsics" i inclou Institucions, Infraestructura, Macroeconomia, Salut i Educació primària. El segon subíndex és el de factors que potencien l'eficiència: Educació superior i formació, Eficiència dels mercats, Disposició tecnològica. Finalment el tercer subíndex es refereix a la innovació i sofisticació, amb els "pilars" referits a Sofisticació empresarial i Innovació.

El 2005, Espanya ocupa el lloc 28 en aquest índex, amb comportaments molt similars en els diversos subíndexs.

IMD

Per la seva banda, el "World Competitiveness Center" de l'IMD de Lausanne utilitza una àmplia llista de "factors de competitivitat" agrupats en 4 famílies: Resultats econòmics, Eficiència del sector públic, Eficiència empresarial i Infraestructures. Cal assenyalar que aspectes com "actituds i valors" s'integren en l'"eficiència empresarial", mentre que aspectes com salut i educació s'incorporen a la "infraestructura".

Alguns dels indicadors que conformen aquests índexs incorporen aspectes relacionats –directament o indirectament– amb l'equitat o la cohesió social. En el cas del WEF, apareixen de manera més indirecta a través del component relatiu a institucions públiques, en les quals la meitat de la ponderació s'associa a qüestions com l'efectivitat de contractes i imperi de la llei, i l'altra meitat a absència de corruptes, en àmbits com comerç exterior, empreses públiques, impostos, etc. Com ampliarem en la secció 3, la moderna anàlisi d'institucions realça aquests aspectes, no solament com a requisits d'eficiència i competitivitat, sinó

també com una forma de garantir condicions equitatives d'accés a drets, contractes i oportunitats, minimitzant el "rent seeking" i altres distorsions alhora ineficients i inequitatives.

En el cas de l'índex IMD, la presència d'ingredients de la competitivitat associats a la cohesió social és més explícita. En la "família d'indicadors" de "societal framework" s'inclou la cohesió social, aproximada a través del percentatge de renda percebuda pel 20% superior i el 20% inferior de la distribució d'ingressos i diversos aspectes de "no discriminació". Així mateix, la rellevància de nocions d'equitat o

distribució de la renda apareix en les “regles d’or de la competitivitat”, en esmentar la necessitat de “preservar la fàbrica social reduint la disparitat salarial i reforçant la classe mitjana” (punt VIII), així com la necessitat d’“invertir fortament en educació, especialment en el nivell secundari, i en la formació al llarg de la vida” (punt IX). Esmenta, igualment, la necessitat d’“equilibrar les economies de proximitat i globalitat per assegurar una substancial creació de riquesa, preservant els sistemes de valors que els ciutadans desitgen” (punt X).

1.1.4. El risc de les presentacions en forma de “jocs de suma zero”

Un dels principals problemes de determinades anàlisis de la competitivitat (i, en menor grau, de la cohesió social) és la popularitat o atractiu de presentacions en formes de “rànkings”, que accentuen els aspectes comparatius. Això confereix una dimensió de “joc de suma zero” –situació en la qual un país només pot guanyar a costa d’un altre que perd– a uns conceptes que són essencialment de suma (almenys potencialment) positiva. Les millores de benestar, prosperitat i, així mateix, de productivitat que recalquen les concepcions de competitivitat permeten perfectament millores simultànies a tots o a molts dels participants en les interaccions econòmiques globals. De fet, un aspecte bàsic de les explicacions del comerç internacional es refereix a com permet “guanys recíprocs” de tots els participants. Això cal no oblidar-ho mai. Certament, els canvis en posicions relatives en els rànkings ofereixen informació (com l’evolució de les quotes d’exportació o del pes de les importacions en el consum nacional, per esmentar altres variables concretes a “sumar 100”). El sentit comparatiu de l’ésser humà (i fins i tot certes nocions d’“enveja”) no ha de fer oblidar que el fet important és que hi hagi millores globals i que tothom hi pugui participar raonablement. La història té exemples de

situacions (com la “guerra de devaluacions competitives” i el proteccionisme dels anys 30 del segle XX) en què la recerca de la millor posició relativa a ultrança de manera simultània pot col·lapsar el comerç mundial en perjudici de tothom. Certament, des de la crítica d’Adam Smith al mercantilisme hauria de ser “llició apresada” que els beneficis del comerç internacional s’associen al seu volum (ja que aproxima en quina mesura s’aprofiten els avantatges comparatius o competitius) més que no pas al seu saldo (necessàriament de suma zero).

En la darrera secció introduïrem algunes “consideracions finals” relatives tant als motius com a les limitacions de la persistència de formulacions en forma de “jocs de suma zero”.

1.2. Sobre equitat i cohesió social

Pel que fa a la noció d’equitat, no podem en aquestes línies entrar en els amplis debats pertinents². En tot cas, és important fer ressaltar que normalment es concedeix més importància als aspectes d’igualtat d’oportunitats que no als de resultats, si bé les “percepcions” de les diferents societats sobre els factors que fan més probables les diferències en aquests resultats poden influir sobre les valoracions de les situacions com a equitatives. En tot cas, sí que sol atribuir-se un paper a la conceptualització més operativa d’absència de pobresa extrema o absència de desigualtats extremes. Més enllà d’aquest lliniar, les valoracions socials sobre el que sigui just o equitatiu poden diferir.

Però també caldrà incorporar-hi dimensions més psicosocials i culturals, com –seguint l’Informe sobre Desenvolupament Mundial del Banc Mundial (2005)– l’existència d’expectatives raonables de promoció per sobre de diferències d’origen social, de gènere, ètnic o qualsevol altra classe. Els fets de França el novembre del 2005 –i l’alarma que no s’estenguessin a altres països europeus– han accentuat el debat sobre la rellevància d’aquesta noció. I dins el

² El capítol 1 d’“Equitat i desenvolupament”, Banc Mundial (2005), resumeix els conceptes bàsics.

marc de l'impacte de la globalització, també és rellevant introduir la dimensió de la “pertinença a un col·lectiu” en el sentit d'ingredient de la disposició a assumir la part alíquota de riscos, costos i expectatives de beneficis de la pertinença a aquest grup. Nocions com la de capital social i el paper de les institucions desenvolupen –com es comenta en la secció 3– un paper en tot això.

Encara que, certament, les “bretxes” que de manera més directa es poden considerar com a indicadors de problemes d'equitat o cohesió fan referència a la distribució d'ingressos o rendes –essent habitual, com ho mostren les dues figures següents, utilitzar el coeficient de Gini com a “mesura sumària” de desigualtat–, també són rellevants uns altres “gaps”. Les diferències ètniques, socials i de gènere desenvolupen en diverses societats un paper important. Diferències en els graus de qualificació no són, sovint, independents de les anteriors. I no solament en països en desenvolupament. Morck et al. (2005) documenten concentracions en el “control corporatiu” més enllà dels ingressos en països desenvolupats i en desenvolupament. Es parla així mateix de la “dualització” dels mercats de treball, amb efectes importants sobre els incentius i la cohesió (per exemple, l'article de Blanchard a “Libération” de 3 de gener del 2006), que conforma, a més, un dels eventuais ingredients de la “cohesió (i equitat) intergeneracional” que, segons alguns enfocaments, s'estaria “tensant” en alguns països industrialitzats amb problemes derivats, no tan sols de la situació dels mercats de treball, sinó també dels problemes d'accés i preu de l'habitatge i el futur dels sistemes de pensions.

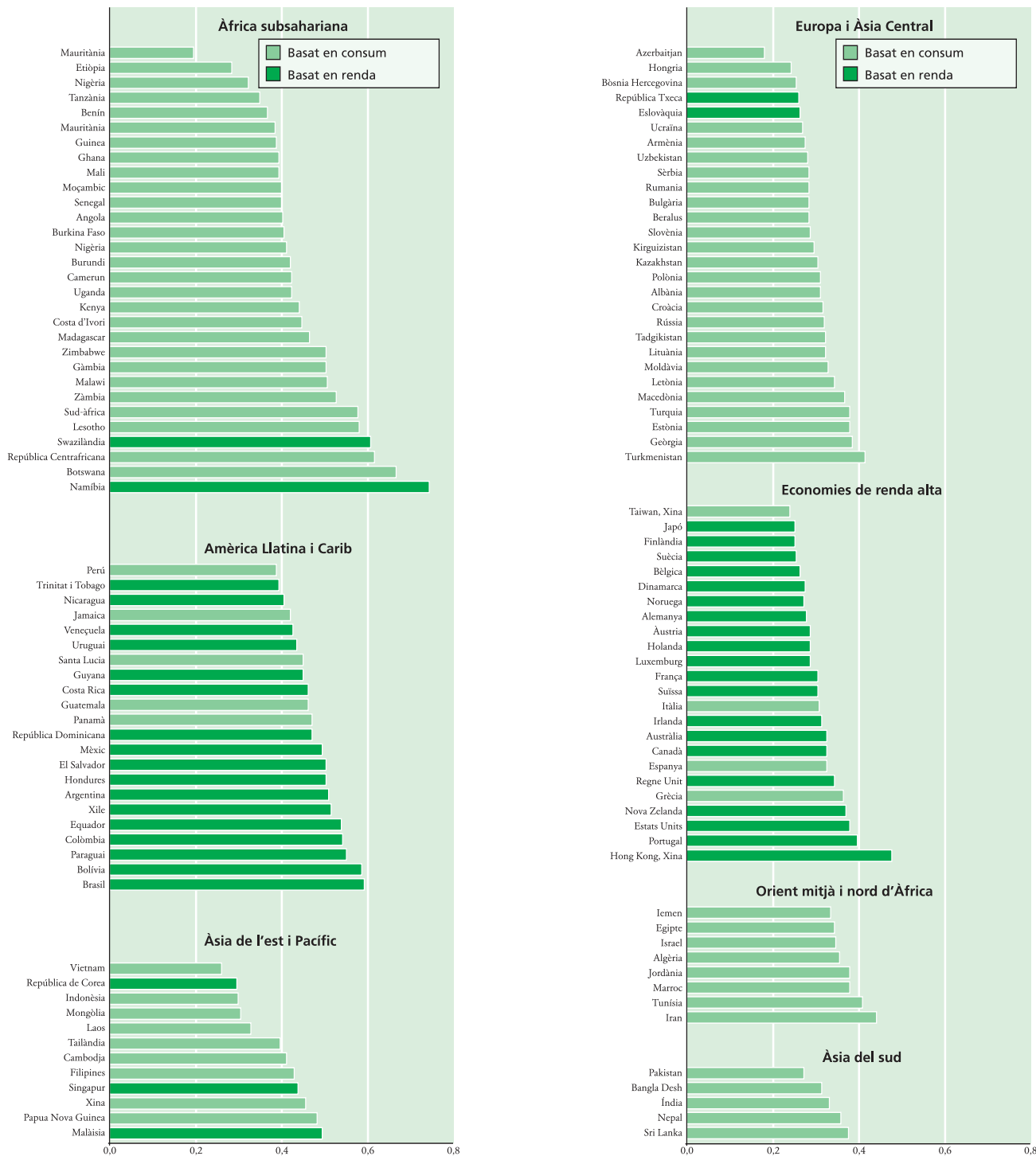
Alesina-Angeletos (2005) es refereixen al paper que desenvolupen en l'elecció de la política redistributiva d'una societat les creences o percepcions sobre l'equitat –o justícia social– de la competència social i dels factors que influeixen sobre la determinació de la renda, amb el sistema fiscal en part com a causa i en part com a conseqüència.

Així, en les societats que concedeixen un paper primordial a l'esforç individual, l'equilibri econòmic-polític-social conduiria a baixos impostos i a poca redistribució. En canvi, les societats que consideren factors com “la sort” o “les bones relacions” (incloent-hi la corrupció) tendrien a preferir sistemes més redistributius, els mecanismes intervencionistes dels quals podrien acabar “autojustificant” els recels i creences, ja que ofereixen més marge a corrupteles o “rent seeking”. L'anàlisi d'enquestes que efectuen aquests autors assenyalen una acceptació més gran de desigualtats basades en l'esforç que en “sort i connexions”, per la qual cosa les percepcions sobre això desenvolupen un paper rellevant (l'equitat no és només qüestió de “seguretat”, sinó també de justificabilitat de les desigualtats). Entre les evidències al·legades per fer-ne la interpretació figurarien, d'una banda, la constatació que, malgrat que –fins i tot abans d'impostos– la distribució de la renda és menys desigual a la Unió Europea que als Estats Units, la “demanda de redistribució” és més gran a Europa i, d'una altra, més episòdica, l'emergència (per exemple, els casos de l'Amèrica Llatina) de “populismes” com a resultat de “coalicions” entre elits afavorides per la corrupció i “masses” afavorides per la redistribució.

La figura 1.1 utilitza comparacions del “coeficient de Gini” a diversos països per il·lustrar les divergències en la (des)igualtat en la distribució de la renda en funció del nivell de desenvolupament i àmbit geogràfic i cultural dels països. Així, mentre que els països industrialitzats tenen coeficients de Gini inferiors a 0,4 (excepte Hong Kong), a l'Àfrica i Amèrica Llatina són una minoria els que baixen d'aquest nivell.

En els debats relatius als efectes sobre el creixement o el progrés de la desigualtat, aquest aspecte de les expectatives ocupa un lloc important. Així, es coneix des de fa temps la denominada “corba de Kuznets”, segons la qual el creixement econòmic, especialment després de la introduc-

Figura 1.1. Coeficients de Desigualtat de Gini a diferents països

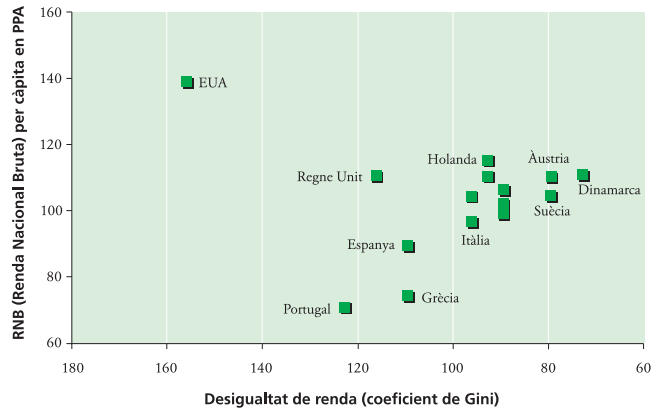


Font: Adaptat de Banc Mundial (2005).

ció de reformes, pot tenir, normalment, una primera fase d'augment de les desigualtats, en la mesura que diferents sectors o grups s'incorporen en moments diferents i a ritmes diferents al "progrés general", per després anar atenuant-se les desigualtats a mesura que es generalitza la incorporació i/o s'adopten mesures redistributives. S'apunta que el cas de la Xina, amb el seu gran creixement inicialment amplificador de desigualtats –però reductor de la pobresa–, seria la manifestació més notable d'aquest mecanisme. En aquests casos, seria l'expectativa que, tard o d'hora, tots els sectors o grups tindrien expectatives raonables d'accedir als beneficis del creixement o la major eficiència o competitivitat global, el que permetria una transició socialment assumible.

Naturalment, hi ha altres interpretacions "benignes" de la desigualtat referides a la necessitat de mantenir incentius al dinamisme i al treball. Certament, la naturalesa humana requereix mecanismes d'incentius, de "recompensa", cosa que fa que la seva anul·lació igualitària sigui socialment contraproductiu. Així mateix s'apela a diferències en la capacitat o el talent com a base de diferencials la igualitària eliminació dels quals seria inadequada. Però una polarització de la riquesa més enllà d'un determinat llindar pot tenir efectes negatius, en la mesura –ho han assenyalat autors com Rodrik o Acemoglu– que conduïxi a la consolidació d'un poder econòmic que, a través de les institucions, es tradueixi en un poder polític que pugui eventualment alentar o bloquejar modernitzacions o innovacions potencialment beneficioses per al conjunt del país. Així mateix, una distribució de la renda excessivament asimètrica, amb una part important de la població al llindar de la pobresa, i sense mecanismes sociopolítics institucionals de compensació, pot fer inviables determinades reformes que podrien ser positives per al conjunt de la societat a mitjà termini, però amb uns costos inicials que serien inassumibles.

Figura 1.2. Renda per càpita i desigualtat als països industrialitzats UE-15=100



Font: Adaptat de Rajan (2005).

Centrant-nos als països industrialitzats, la figura 1.2 –derivada d'una presentació de Raghuram Rajan, conseller econòmic i cap d'investigació de l'FMI– compara els Estats Units i diversos països de la Unió Europea en termes d'un indicador d'eficiència (creixement del PIB) i un altre d'equitat (l'esmentat coeficient de Gini). Avançant temes objecte de polèmica que tractarem més endavant, són possibles "lectures" tant en termes de la contraposició UE-EUA com de les divergències intra-UE (el tema de l'epígraf següent). Rajan (2005) interpreta les dades com l'absència d'un "trade off" intrínsec entre eficiència i equitat o solidaritat –i, específicament, en contra dels qui plantegen la defensa del "model europeu" a partir de prioritzar la solidaritat o equitat fins i tot a costa del creixement. I aquesta descripció, no la refereix a països en desenvolupament, com fa el WDR 2006, sinó a Europa, explicitant la seva opinió que "l'statu quo no és una opció viable avui a Europa". Entrem ja en terrenys més polèmics...

1.3. Eficiència i equitat en els models socials a Europa: la (provocativa?) taxonomia de Sapir

Una tipologia aplicada a Europa cruament explícita en termes d'eficiència i equitat és l'actualització realitzada per Sapir (2005) de la classificació de Boeri (2002). Distingeix entre quatre models: a) el nòrdic (que inclouria també Holanda), l'anglosaxó, el continental i el mediterrani. Més enllà de fàcils arquetips, aquests autors ubiquen cadascun dels països segons un doble criteri. D'una banda, Boeri calcula el percentatge de persones desocupades que perceben subsidis de desocupació i, d'altra banda, un indicador del grau de rigor legislatiu en la "protecció a l'ocupació", que mostra un cert "trade off" sobre això (i que diferencia globalment, així mateix, els països europeus dels Estats Units) i permet una primera "agrupació" en els quatre tipus de "models socials".

Fins i tot amb més precisió, Sapir utilitza el doble criteri de taxa d'ocupació i la "no pobresa" (mesurada com a 1 menys la taxa de pobresa en cada país) per obtenir una classificació de doble entrada que pràcticament ubica en els quatre quadrants els països europeus segons la seva adscripció a cada tipus de "model social". Si s'efectua el pas, d'una banda, de vincular l'eficiència a l'aprofitament dels recursos, en aquest cas humans, de manera que una major taxa de participació en la força de treball seria un indicador d'eficiència –així mateix interpretable en termes de la capacitat d'una economia no solament de "treure partit de tots els seus recursos", sinó també de "donar ocupació a totes les seves persones"–, i, d'altra banda, es fa el pas d'acceptar com un ingredient important de la noció d'equitat la limitada presència de pobresa, llavors les dades anteriors es poden traduir en:

Quadre 1.2. – Tipologia de models socials a Europa

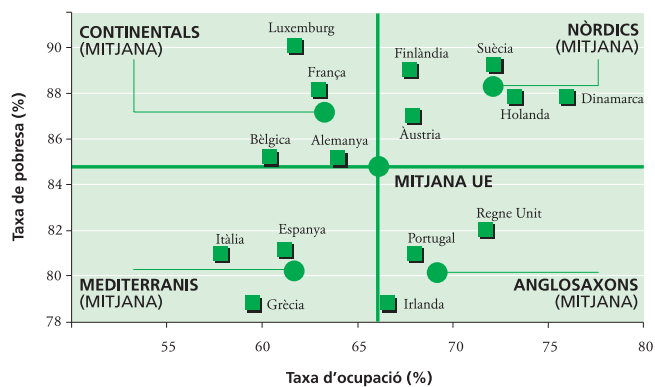
		Eficiència	
		Alta	Baixa
Equitat	Alta	Nòrdic	Continental
	Baixa	Anglosaxó	Mediterrani

Font: Sapir (2005).

Aquest quadre mostraria, d'una banda, el plantejament "tradicional" sobre el "trade off" entre eficiència i equitat, especialment referit a la contraposició entre un "model anglosaxó", més orientat a l'eficiència, i un sistema "europeu continental", més orientat a l'equitat. Però, així mateix, el quadre recolliria que les relacions entre eficiència i equitat són més complexes, reflectint tota la combinatòria possible. L'aspecte més crític seria la contraposició entre un "cercle virtuós" –en el model nòrdic–, que permetria una simultània consecució de cotes elevades tant d'eficiència com d'equitat, i un "equilibri a baix nivell" –en el model "mediterrani"–, en el qual totes dues variables assoleixen nivells poc desitjables.

Les nocions d'eficiència i equitat que hi ha darrere d'aquest provocador plantejament deriven de diversos indicadors, entre els quals el seu mateix autor selecciona els reflectits en el quadre 1.3: el grau d'utilització dels recursos productius –recollit per la taxa d'ocupació– aproximaria l'eficiència, mentre que la capacitat per evitar situacions de pobresa aproximaria l'equitat.

Quadre 1.3. Utilització dels recursos (eficiència) i elusió de la pobresa (equitat) en els models europeus



Font: Adaptat de Sapir (2005).

Respecte a la “sostenibilitat” de cadascun dels models, les interpretacions divergeixen. Per a Sapir (2005), la sostenibilitat s’associa a l’eficiència. El seu argument és que les creixents tensions derivades de la “globalització, el canvi tecnològic i l’envelliment de la població” només permetran sobreviure els sistemes eficients. Probablement no és casualitat que algunes enquestes situïn en els països nòrdics i anglosaxons una menor preocupació de l’opinió pública per les “amenaces de la globalització” que als països continentals-mediterranis. Per contra, Sapir sosté que els models que no són equitatius –segons aquest criteri– poden subsistir, si són eficients, per descomptat, en la mesura que l’equitat és bàsicament una qüestió d’“elecció política viable” (tant a Europa com als Estats Units).

Sobre aquesta temàtica de les comparacions i relacions entre “models” socioeconòmics, és més matisat l’enfocament de l’IMD. Parteix d’una formulació en la qual els països de nivell mitjà-creixent s’adequarien al que denomina un “model Europa del sud” (caracteritzat per baixos costos laborals, escassa estructura i importància de

l’economia paral·lela o informal), un “model Europa del nord”, en el qual inclou Alemanya, Holanda, Àustria, Suïssa i països asiàtics com el Japó o Taiwan (i que caracteritza per una perspectiva a llarg termini, consens i estabilitat laboral) i la categoria del “model anglosaxó”, en el qual, a més dels Estats Units i el Regne Unit, figurarien Singapur o Hong Kong (amb els habituals trets de desregulació, flexibilitat laboral i assumpció individual de riscos). Fregant l’arquetip, assenyala que el primer model afavoreix la “inventiva”, el segon la perspectiva a llarg termini i el tercer la dinàmica emprenedora. I assenyala la necessitat que el primer model “Europa del sud” es vagi “decantant” cap a un dels altres dos, l’equilibrada combinació dels quals segueix considerant que és un desafiament pendent. Certament, la categoria “virtuosa” del model nòrdic no apareix aquí explícitament –en part subsumit en el model d’Europa del nord–, però, en canvi, l’enfocament IMD insisteix en el paper essencial de l’“extensió” del progrés a àmplies capes com a factor de sostenibilitat de la competitivitat. Apel·la, per exemple, a la insistència de Singapur en la necessitat de “tornar a la gent” els resultats tangibles de l’èxit, així com les dificultats que per a la competitivitat de l’Amèrica Llatina implica “un menor grau de sensibilitat a la importància de compartir els resultats de l’èxit”.

És bo observar com, a vegades, s’argumenta que l’eficiència és la garantia de sostenibilitat (essent els temes d’equitat o cohesió matèries d’opinió que resol el procés polític), mentre que, unes altres, es presenta una raonable equitat o cohesió com la garantia de la sostenibilitat, fins i tot de la mateixa eficiència. En tot cas, les formulacions combinen elements de “trade off” entre eficiència/competitivitat i equitat/cohesió social amb ingredients de complementarietat.

1.4. Bases socioculturals

És complex analitzar les raons per les quals països i societats diferents han adoptat històricament models socioeconòmics diferents. Entre els possibles factors explicatius hi ha no solament elements econòmics o polítics, sinó també, segons una creixent literatura, dimensions socials i culturals, en el sentit més ampli. Addicionalment, aquest component sociocultural explica les dificultats d'una translació mimètica d'un model o d'unes institucions d'un país a un altre, d'un tipus de societat a un altre. Ja hem esmentat, per exemple, com les “percepcions” socials poden afectar les demandes de redistribució. Vegem alguns altres aspectes connectats amb les relacions entre eficiència i cohesió social.

Davant realitats canviants –i cal reconèixer que la globalització i els seus components tecnològics, comercials, empresarials, etc., semblen anar accelerant vertiginosament el “tempo” històric– s'accentua la desitjabilitat o conveniència de combinar adequadament, d'una banda, la “flexibilitat” que es reclama des del teixit empresarial –per adequar-se de manera competitiva i eficient a les noves realitats– i, d'una altra, les demandes de “seguretats” –arrelades en els éssers humans i la garantia raonable de les quals, fora de perill de comportaments percebuts com inequitatius o oportunistes, és un dels ingredients de les nocions de cohesió social.

En l'àmbit específic d'Europa, el valuós treball d'Olivier Blanchard (2006) planteja el paper de la globalització entre les múltiples hipòtesis que pretenen explicar la desocupació europea. En particular, examina fins a quin punt les dades encaixen amb la percepció que un “entorn turbulent” causat pels canvis profunds en la Divisió Internacional del Treball (DIT), que originarien alteracions entre els àmbits en els quals es perd competitivitat i ocupació i els àmbits en els quals eventualment es guanyaria,

posant a prova l'efectivitat, tant dels sistemes de mercat per efectuar aquesta reestructuració, com de les institucions (protecció ocupació, cobertura desocupació, etc.) i polítiques públiques per facilitar i suavitzar aquest reajustament i per absorbir els seus costos socials.

Blanchard recorda que, en una Europa amb heterogeneïtat notable, la recerca de fórmules que aconseguixin o bé un equilibri idoni o bé una complementarietat entre capacitat d'adaptació flexible i garanties raonables d'equitativa seguretat està a la base de diverses receptes, amb resultats no sempre a l'altura de les expectatives inicials, des del model renà (la “reinvençió” del qual a l'Alemanya de govern de coalició està per veure), passant per les “terceres vies” (com la que Blanchard denomina “Thatcher-Blair”), fins als debats sobre l'extrapolabilitat del model nòrdic de combinació de flexibilitat i seguretat (denominat per això “flexisecurity” o “flexicurity”). Es tracta de mecanismes impulsats inicialment als països nòrdics (sobretot Dinamarca i Suècia) –i, amb adaptacions, a Holanda– per combinar la flexibilitat requerida per les empreses per ajustar-se a un entorn canviant amb la seguretat valorada pels treballadors. Inclou, per exemple, acords per adequar nivells retributius amb “espècies” com ara formació contínua, ajustos horaris i conciliació amb la vida familiar que mantinguin una xarxa de seguretat a canvi de facilitar la flexibilitat requerida.

El concepte ha generat una certa curiositat i, així mateix, la discussió a costa de la seva “trasplantabilitat” a entorns socioculturals diferents. S'esmenta que requereix un “esperit civique”, un “sentit de pertinença i implicació” (“casa comuna”) que dificulta la seva transposició a entorns menys cohesionats. Cahuc-Algan (2005) han analitzat amb detall el paper de les actituds cíviques com a mecanisme per prevenir i evitar “oportunitismes” (percepció indeguda de subsidis per part dels treballadors, abusos de facilitat d'acomiadament per part de les empreses). Es tractaria d'una variant del conegut problema del “risc moral” (“moral

hazard”), segons el qual la dificultat per evitar “comportaments oportunistes indeguts” dona lloc a fórmules ineficients i aquesta ineficiència desapareix en la mesura que s’eviten els oportunismes.

Cahuc i Algan se centren en una de les característiques més destacades del model danès. Quan es compara amb el d’altres països europeus en termes del ja esmentat “trade off” entre protecció legal a l’ocupació i amplitud de les prestacions per desocupació, el sistema danès es troba en una posició “polar”, amb baixa protecció a l’ocupació actual però amb una notable cobertura de la desocupació. Els autors insisteixen que tal esquema és sostenible només en societats en les quals un “esperit públic de civisme” limita els comportaments oportunistes (picaresques de sol·licitar indegudament), fet que permet combinar la necessària flexibilitat dels reajustaments empresarials amb una cobertura que dona seguretat no solament a les persones afectades en cada moment, sinó també al conjunt de la societat. Un “efecte col·lateral” important és induir a taxes de participació molt elevades comparativament, amb la qual cosa l’aprofitament del potencial de generació de riquesa és més ampli que en altres societats. Cahuc-Algan estudien els factors subjacents a aquests “valors cívics” entre societats de diversa tipologia (les 4 tipologies de Sapir, més l’Amèrica Llatina i els Estats Units) i detecten diferències entre els valors socioculturals que dificulten la translació mecànica de “receptes” d’uns països a uns altres i expliquen la persistència d’alguns diferencials.

El ja citat treball de Blanchard (2006) acaba referint-se a la conveniència –i fins i tot a la necessitat– d’incorporar factors més enllà dels “shocks” i les institucions per explicar el funcionament dels mercats de treball i, en especial, les diferències entre diferents països i entorns. Una de les dimensions que introdueix és la de “qualitat de les relacions laborals”, especialment referida al “clima” entre empreses i sindicats³. La variable “confiança” entre els interlocutors

socials emergeix com a forma de qualificar la convicció en l’absència de comportaments oportunistes, que evita processos i resultats ineficients amb costos tant econòmics com socials. Certament és una dimensió més fàcil d’enunciar que de quantificar. Unes altres dimensions, com la “identificació” dels treballadors amb els objectius de l’empresa, han merescut atenció, i tenen aspectes innovadors, com ho recullen els articles presentats en el Simposi sobre Sociologia i Economia del Journal of Economic Perspectives d’hivern del 2005.

L’anàlisi de les bases socials i culturals dels comportaments i resultats econòmics és un camp d’investigació actiu, amb dosis creixents de rigor i fiabilitat. Cal assenyalar, entre les aportacions, que Guisat-Sapienza-Zingales (2005) han avançat un enfocament més ambiciós sobre la manera que diferències culturals afecten els resultats econòmics, mentre que, amb un objectiu més específic, Algan-Cahuc (2005) analitzen l’impacte de la cultura familiar.

Com comentarem a la secció 3, també és objecte d’anàlisi amb aquesta finalitat de millorar la coherència de comportaments –augment de l’eficiència col·lectiva de forma potenciada pel sentit de cohesió social– la idea de “capital social” (concepte popularitzat pels treballs de Putnam, i avui utilitzat en diversos àmbits oficials, com el Banc Mundial) entès com “els trets de l’organització social com ara la confiança (percepció d’interdependències amb altri), normes i entrallats de relacions, que poden millorar l’eficiència de la societat facilitant accions coordinades”. Cal assenyalar que el paper d’aquesta noció de “capital social” es posa a prova quan s’aplica a societats que –per la mobilitat territorial o social de les persones o altres causes– veuen incrementar el seu grau d’heterogeneïtat. Llavors la capacitat del capital social per potenciar efectes vessament (“spillover”) positius i evitar comportaments oportunistes –que són l’antítesi de la cohesió social– s’associa, com recorda el mateix Putnam –a evitar riscos d’emergir o perpetuar

³ Vegeu Blanchard- Philippon (2004) com a referència.

societats tancades (mitjançant pràctiques que conformarien el que denomina “bounding social capital” que consolida només determinats grups homogenis), mentre que es requereix, per contra, “bridging social capital” entre grups diversos que configuren una societat.

Com s’ha començat a assenyalar, aquests desenvolupaments tenen implicacions en qüestions com les taxes de participació, el compromís amb el treball en equip en l’empresa, la quantitat i qualitat de l’“esforç” subministrat, etc., que afecten la “combinació eficiència-equitat”. Especialment si el procés i els resultats es perceben com a “equitatius”, l’incentiu a comportar-se de manera eficient augmenta.

Són bastants els àmbits de l’economia en els quals recentment els treballs explícitament interdisciplinaris tenen una presència més destacada. Òbviament, les relacions entre competitivitat i equitat són un dels àmbits, no solament propicis, sinó també imprescindibles per a aquesta “recuperació” del paper de l’economia com a ciència social. I, per descomptat, l’anàlisi de les implicacions de la globalització, en especial sobre els mercats de treball i les seves implicacions socials i polítiques, conforma uns altres vessants privilegiats d’aquesta ampliació de visions. En un moment en què es parla de recuperar els missatges d’Adam Smith, tant pel fa al “triomf dels mercats” com al fet que canvis en les dimensions rellevants dels mercats –ara globals– afecten les possibilitats de treure partit de l’especialització (i fins i tot, més tècnicament, a la manera com la globalització podria estar revitalitzant els avantatges absoluts davant els avantatges comparatius), probablement també sigui cert que cal “recuperar” els missatges de la seva obra “Teoria dels sentiments morals” (1759) com a inseparable de “La riquesa de les nacions” (1776).

2.

Competitivitat i cohesió social: l'impacte de la globalització

El debat sobre la “convivència” entre eficiència i equitat a mesura que avança la internacionalització, fins a assolir l'actual fase de globalització, té llarga tradició i és objecte d'especial atenció. La força dels mecanismes d'internacionalització, la creixent presència de nous països “emergents” cada vegada amb més pes en l'economia mundial, la capacitat de decisió de les empreses per elegir on ubicar o localitzar cada part del procés de producció (deslocalització + desintegració de la producció), afecten la “divisió internacional del treball” amb una velocitat i profunditat inèdites en la història. Thomas Friedman ha resumit en el ja famós títol del seu llibre “The World is Flat” l’“aplanament” del terreny de joc de la competència mundial, referint-se a la incrementada pressió competitiva que experimenten països, empreses i persones. D'aquí ve la necessitat d'estudiar conjuntament els impactes del comerç o unes altres vies d’“obertura” internacional i de les respostes que això genera, privades, socials i públiques.

Aquesta secció repassa les prediccions sobre les relacions entre millores d'eficiència –i qüestions de “competitivitat”– i aspectes d'equitat o cohesió social –tant en forma d'impactes asimètrics o desiguals entre grups o sectors d'un país com a escala internacional– dels diferents enfocaments de la globalització, especialment les explicacions de fluxos comercials, i també dels aspectes de mobilitat de factors i serveis.

Com veurem, l'anàlisi econòmica prediu la “convivència” de guanys d'eficiència juntament amb problemes de distribució, amb aparició de desigualtats, com a conseqüència de la inserció en l'economia internacional global, i per això crida l'atenció la “relativa sorpresa” amb la qual molts països i societats acullen aquests resultats per-

fectament previstos i descrits en la literatura econòmica. El missatge de l'anàlisi del comerç internacional i la globalització no ha estat mai d'ídíl·lica millora universal, sinó el de guanys potencials nets, que requereixen mesures d'acompanyament tant per passar de “potencials” a efectius com perquè l’“efecte net positiu” sigui socialment assumible per al conjunt de la ciutadania mitjançant les polítiques redistributives o d'ajust necessàries.

2.1. Una tensió permanent: les explicacions clàssiques

Una part de la polèmica sobre l'eventual conflicte entre competitivitat i equitat deriva d'una presumpció simplista sobre les implicacions de les teories del comerç internacional. Els conflictes interns en la distribució de la renda sempre han estat una part essencial de l'anàlisi del comerç internacional. David Ricardo va elaborar la seva teoria dels avantatges comparatius per defensar el lliure comerç que –abolint les proteccionistes “Lleis de cereals”– van abaratir els aliments que conformaven una part important dels salaris, cosa que afavorí els industrials en contra dels terratinents. Ricardo va tenir l'astúcia de plantejar la seva explicació en termes del que avui en diríem un “ciutadà representatiu”, però els conflictes distributius apunten arreu de les explicacions clàssiques del comerç, entre d'altres raons per la important “reassignació” de recursos que comporten en cada economia que s'obre a les relacions internacionals. El model de “dotacions de factors” o Heckscher-Ohlin és cruament explícit en això: cada país tendirà a exportar el bé que utilitza més intensivament el

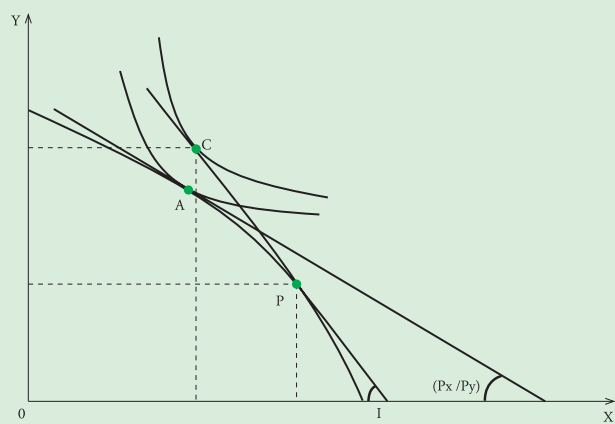
factor abundant al país, que trobarà amb això nous mercats i es veurà beneficiat, a costa del factor escàs al país que “perdrà”, en un mercat obert, els privilegis de la seva escassetat nacional. El teorema Stolper-Samuelson demostrava que amb el comerç internacional els guanys agregats no solament es distribuïran de manera asimètrica entre factors, sinó que uns guanyaran i uns altres perdran en termes absoluts. Aquest és el cas extrem i paradigmàtic de contraposició entre els “efectes agregats positius” en termes de PIB o prosperitat per al “conjunt” i els efectes distributius conflictius, que, en absència d'intervencions, poden afectar la “cohesió social”, a vegades de manera real (per exemple, si en surten perdent els factors de producció que ja estaven més malament retribuïts, com succeeix amb el treball menys qualificat als països avançats), o, en tot cas, l’“statu quo”.

El requadre 2.1 resumeix la clàssica dualitat entre els guanys d'eficiència associats a la internacionalització i els possibles efectes contraposats sobre la distribució de la renda de diversos factors de producció, amb la seqüela de “guanyadors i perdedors” que poden generar problemes de cohesió social.

Requadre 2.1. Una presentació bàsica del conflicte competitivitat-cohesió

És clàssica l'argumentació dels guanys d'eficiència que obté una economia per participar en un procés d'internacionalització. La figura 2.1 resumeix el principal argument: mostra com en una economia tancada la Frontera de Possibilitats de Producció (FPP) entre 2 tipus de béns X i Y és a la vegada la Frontera de Possibilitats de Consum (FPC), essent la combinació òptima de producció i consum la donada pel punt A, per al qual la FPP és tangent a una corba d'indiferència representativa de la ciutadania del país. Es representa també el nou equilibri quan el país s'obre al comerç internacional a uns preus relatius donats pels mercats mundials (que determinen el nou pendent de la línia I, que li permet maximitzar el valor de la producció nacional a aquests preus mundials produint en el punt P, cosa que li genera una producció de valor donat per la línia I, que li permet accedir a una corba d'indiferència de la ciutadania en el punt C, superior a l'accessible en autarquia.

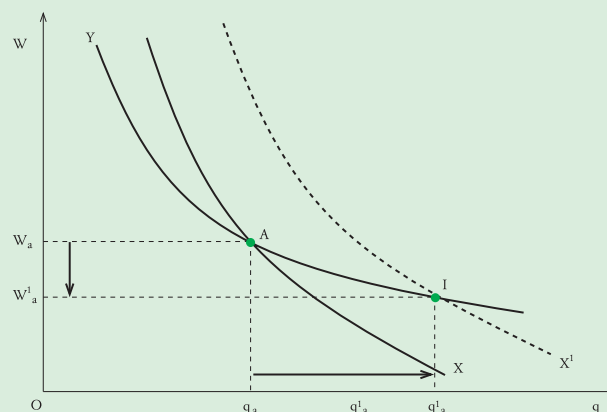
Figura 2.1. Guanys del comerç internacional.



Però la mateixa construcció gràfica evidencia que el pas de la situació d'autarquia (A) a la d'obertura internacional (P,C)

implica un canvi en els preus, que beneficia el producte en el qual el país es revela més eficient o competitiu (a la figura, el X), que es troba amb un preu relatiu mundial més favorable que en autarquia (i és aquest fet que permet a aquest país convertir-se en exportador d'aquest bé), mentre que, en canvi, empitjoraria el preu de l'article Y (que el país passaria a importar en constatar-se la més gran competitivitat de productors estrangers). La tradicional teoria Heckscher-Ohlin del comerç internacional dedueix d'aquest raonament que l'obertura al comerç internacional afavoriria els factors de producció abundants al país, clau del preu més barat d'un dels béns, mentre que perjudicaria el factor de producció que fos més important en la producció del bé que el país passa a importar. Per això una de les lectures més importants d'aquests enfocaments del comerç internacional era visualitzar els intercanvis de mercaderies com a "intercanvis indirectes" de factors de producció, de manera que quan els tèxtils espanyols, per exemple, competeixen amb els asiàtics i aquests acaben essent importats, el que "indirectament" s'importa és el treball abundant i barat incorporat a la producció d'aquests articles.

Figura 2.2. Conflicte distributiu del comerç internacional.



La figura 2.2 mostra les denominades “Fronteres de preu dels factors”, que mostren la retribució màxima que es pot donar a cada factor (essent q la retribució del treball qualificat, especialment rellevant en la producció de X , mentre que w representa la retribució del treball menys qualificat, més rellevant en la producció de Y) en funció del preu que s'obtingui per un producte. La figura representa com si el comerç internacional millora el preu que es pot percebre pel bé X , això no implica una “millora proporcionada” per als factors de producció que participen en la seva producció, sinó que un dels factors (en aquest

cas, el treball qualificat) millora la seva retribució a costa d'un altre (en aquest exemple, el treball menys qualificat) que l'empitjora.

De fet, el contrast entre la figura 1 i 2 marca de manera visible l'argumentació sobre la contraposició entre eficiència i equitat en un món obert al comerç internacional o globalitzat: encara que el “ciutadà representatiu” pugui millorar, el procés que hi porta implica “guanyadors i perdedors”, amb els mecanismes sociopolítics i les controvèrsies i conflictes que això genera.

2.2. Tres construccions pedagògiques útils

Les interaccions entre raonaments econòmics, centrats en l'eficiència, i consideracions sociopolítiques, que incorporen aspectes d'equitat o cohesió social, tenen ingredients que s'han vist clarificats per unes “construccions” pedagògiques útils:

La paràbola de Samuelson ampliada

Fa dècades Paul Samuelson va encunyar la “paràbola” que porta el seu nom, inicialment per explicar de manera pedagògica els eventuais guanys del comerç internacional. L'ampliarem aquí a la fase actual de globalització.

Suposem que en una situació inicial 1 l'economia mundial estava “integrada”, sense cap distorsió ni restricció associada a les fronteres nacionals: factors de producció i mercaderies podien desplaçar-se lliurement (sense més costos que els del transport), de manera que seria aplicable el que diuen els manuals d'economia sobre l'assignació eficient de recursos i la distribució: no hi hauria cap especificitat vinculada a la “dimensió internacional”. En una etapa 2 apareixen les fronteres nacionals –en la versió original de la paràbola traçades de forma arbitrària– de manera que

impedeixen la mobilitat de factors i mercaderies: emergeixen n economies autàrquiques, i les pèrdues d'eficiència s'associen a la impossibilitat de portar a terme ara determinades combinacions de factors productius –si aquests han quedat en “països diferents”– i, així mateix, els consumidors no poden accedir a determinats béns –si aquests es produeixen “fora de les fronteres”. En l'etapa 3 apareix el comerç internacional, és a dir, es permet la circulació de les mercaderies, però no dels factors de producció, a través de les fronteres. I Samuelson es preguntava fins a quin punt això permetria “reproduir l'economia integrada”, i revertir les distorsions generades per les fronteres. La seva resposta va ser que, en determinades condicions, que ell creia “laxes”, els intercanvis de mercaderies eren una “forma indirecta” d'intercanviar factors de producció (importar productes xinesos és una forma indirecta d'importar serveis de l'abundant i barat treball xinès), de manera que el comerç permet en bona mesura “reproduir l'economia integrada”. La nostra ampliació de l'argument de Samuelson a l'etapa de globalització implica constatar que aquesta “reproducció de l'economia integrada” es veu augmentada per la possibilitat de “fragmentar el procés de producció” entre diverses localitzacions, amb una mobilitat de factors de producció asimètrica (molt elevada per a la inversió de capital i més

limitada per al treball), però també cal constatar que, a favor de l'“statu quo” de les etapes 2 i 3, van emergir els compromisos públics en matèria d'estabilitat econòmica i protecció social (el que a Europa en diem Estat de Benestar) que alguns veuen amenaçat, com un “preu a pagar” pels (presumptes) guanys d'eficiència associats a la “reproducció de l'economia integrada”:

Quadre 2.1.: Etapes de la paràbola de Samuelson ampliada

Etapa 1	Economia integrada	Mobilitat de factors	Mobilitat de mercaderies
Etapa 2	Autarquies	Immobilitat de factors	Immobilitat de mercaderies
Etapa 3	Comerç internacional	Immobilitat de factors	Mobilitat de mercaderies
Etapa 4	Globalització	Mobilitat parcial de factors + desintegració producció	Mobilitat de mercaderies

Font: Tugores (2005), cap.1.

La paràbola d'Ingram

James Ingram va encunyar la següent paràbola per visualitzar com un mateix efecte econòmic –guany d'eficiència– podia tenir “lectures” molt diferents segons paràmetres sociopolítics. Suposem que en un país –tancat– fabricants nacionals produeixen dos béns, X i Y. Ara un empresari anuncia que ha descobert una “tècnica revolucionària” –que manté en secret– que permet produir X de manera molt més eficient i barata, i, efectivament, comença a vendre aquest bé X a un preu tan baix que els altres fabricants nacionals no poden mantenir la competència i han d'anar tancant. La reacció de l'opinió pública és salutar l'innovador com un heroi del progrés i acceptar com un “efecte col·lateral” d'aquest el tancament d'altres empreses i la seva seqüela d'acomiadaments. Ara un audaç reportatge d'investigació descobreix la “nova tècnica meravellosa” de l'empresari innovador: el que fa és produir el bé Y (en el qual el país té avantatge comparatiu) i bescanviar-lo en els mercats mundials pel

bé X que productors estrangers produeixen molt més barat. Afecta l'essència econòmica dels resultats revelar aquest “secret”? No, en absolut. Afectarà la valoració social de les seves conseqüències? Ben probablement: ja no es parlarà d'un empresari innovador, sinó d'un “traïdor”, i les empreses i els treballadors negativament afectats seran vistos com a víctimes innocents de manipulacions insidioses. Apareix la distinció entre “els nostres” i “els altres”.

Una moral addicional d'aquesta “paràbola d'Ingram” és que, des del punt de vista de l'eficiència, el comerç internacional equival a una innovació que millora l'eficiència.

El trilema de la globalització (Rodrik, Summers)

Anàlogament a com un dilema és la situació que dues opcions desitjables són incompatibles i per tant cal renunciar a una, es denomina “trilema” als casos en què tres aspectes inicialment desitjables resulten ser impossibles simultàniament, per la qual cosa almenys un ha de ser abandonat o relaxat. Una formulació d'aquesta índole podria aplicar-se a l'anàlisi –i pedagogia– de quins són els marges de maniobra o opcions estratègiques en un món globalitzat. Darrerament diversos economistes, com Rodrik i Summers, plantegen un “trilema de la globalització”, conformat per aquests “vèrtexs”:

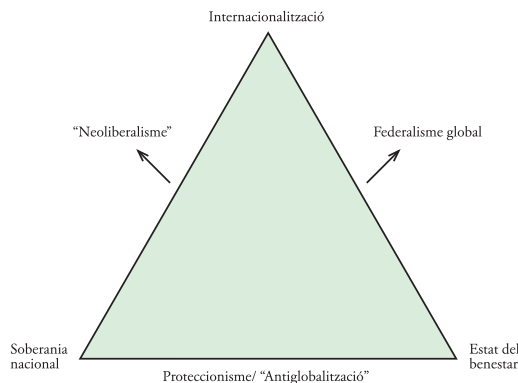
D'una banda, el mateix procés de globalització econòmica. És el mecanisme a través del qual augmenten les interconnexions i interdependències entre les diverses economies nacionals.

D'una altra banda, la sobirania. Es refereix a la pretensió que la base política tradicional de la sobirania política dels Estats tradicionals radica a atorgar a les autoritats nacionals la facultat de prendre les decisions rellevants per conformar la vida política i econòmica.

El tercer vèrtex el denominarem, en aquesta presentació, “Estat del Benestar”, per recollir els compromisos que

els poders públics tenen assumits amb les seves ciutadanes en matèria de protecció social i estabilització econòmica. Naturalment, té lectures i dimensions diferents segons els països, però a l'Europa occidental reflecteix el compromís o "pacte social" en vigor, almenys a la segona meitat del segle XX, mitjançant el qual els poders públics assumeixen unes funcions àmplies en matèria econòmica i social (pensions, cobertura de desocupació, sanitat i educació públiques, etc.). Forma part del "patrimoni" de la Unió Europea i en altres països, ja que a mesura que s'hagin assolit determinades metes en aquest aspecte, es tendeix a considerar-los "drets adquirits".

Figura 2.3. Trilema de la globalització.



La dificultat per assolir simultàniament els tres vèrtexs del trilema està en el fet que la dimensió o jurisdicció rellevant per a les decisions econòmiques (en sentit ampli, incloent-hi les comercials, financeres, de localització, etc.) passa a ser superior a l'àmbit nacional i sovint són ja d'àmbit global mundial, mentre que, per contra, les decisions sociopolítiques, dissenyades en principi per ordenar l'economia i,

eventualment, corregir o compensar les imperfeccions o falles dels mercats, segueixen tenint en bona part abast nacional. La conseqüència seria la creixent ineffectivitat d'aquestes polítiques i la creixent visibilitat que determinats aspectes importants de la vida econòmica depenen de decisions que, o bé es prenen fora de les fronteres nacionals (per exemple, una multinacional que trasllada totalment o en una part la seva producció a llocs de més baixos salaris o regulacions mediambientals més laxes), o bé s'adopten amb estratègia i abast supranacional (per exemple, una empresa nacional que decideix "deslocalitzar" totalment o en una part la seva producció a l'estranger).

Podrien apuntar-se diverses "vies d'escapament" o solucions alternatives al trilema de la globalització.

D'una banda, podria abandonar-se o relaxar-se el mateix procés d'integració internacional. Les propostes "antiglobalització" que preconitzen, per exemple, mecanismes de "desconnexió" anirien per aquest camí. Versions més "suaus" d'aquest enfocament preconitzen aplicacions més o menys selectives o àmplies de mesures proteccionistes comercials o mesures restrictives dels moviments financers internacionals.

Un segon enfocament per afrontar el trilema va en la línia de "relaxar" els compromisos públics en matèria de protecció social i estabilització macroeconòmica. És el que trasllueix en el fons de debats sobre la "sostenibilitat de l'Estat del Benestar", tan freqüents en els últims temps. Es debaten els efectes d'una creixent competència internacional –transformada sovint en la retòrica de la competitivitat– que deriva de la pressió dels baixos salaris, i d'altres condicions de treball en matèria de jornada, seguretat o jubilació, amb les quals es produeix en moltes economies emergents de creixent presència en l'economia internacional. És possible tenir salaris més alts i seguir mantenint la competitivitat sempre que el diferencial de productivitat compensi amb escriu el diferencial salarial, per la qual

cosa la veritable preocupació se centra en els efectes d'una creixent absorció de tecnologia que permeti a economies emergents accedir a produir el rang de béns en els quals els seus diferencials de salaris contraresten les inicials divergències de productivitat. Els canvis en la divisió internacional del treball (DIT) ja esmentats repetidament en són una de les conseqüències. Com ja s'ha esmentat, una manera certament crua de resumir el fenomen és el títol que Richard Freeman va posar a un conegut article de 1999, que va titular –referint-se al treballador nord-americà que fabrica articles semblants als que de manera cada vegada més massiva es produeixen a la Xina– “Es fixen els teus salaris a Beijing (Pequín)?” Naturalment, la resposta seria que els països industrialitzats han de reorientar la seva producció a sectors més intensius en treball qualificat, però això no és ni tan fàcil ni tan ràpid de fer.

La qüestió que emergeix és, doncs, la sostenibilitat d'unes condicions laborals i socials que encareixen el cost del factor treball quan, alhora, les pressions competitives de salaris i condicions molt més baixes són més grans que mai. A llarg termini, actuaria el mecanisme de competència i emulació en tots dos sentits i en les economies emergents és probable que sorgeixin forces –sindicals, socials, polítiques, culturals– que actuïn en direcció d'una millora de les condicions que els vagi acostant als estàndards dels països desenvolupats. De fet, és el que ha passat a mesura que països com Espanya o Irlanda s'han anat incorporant en les últimes dècades a la UE a partir de salaris bastant més baixos. Però no pot negar-se “ínterim” una important pressió.

Una “tercera via” és delicada, ja que el que s'hauria de relaxar és el mateix concepte de “sobirania nacional”. Els europeus hi tenim experiència, ja que el mateix procés de construcció europea ens ha ensenyat com avançar en la transferència de parcel·les de sobirania a institucions supranacionals, però també hem après com són de difícils

les negociacions sobre això, fins i tot entre un grup de països d'història i cultura pròximes, geogràficament veïns, i amb voluntat (en principi) d'aprofundir en interessos comuns. Però l'argumentació essencial per a aquesta tercera alternativa parteix de la senzilla constatació –ja repetida– que la pèrdua d'efectivitat de les decisions nacionals es deu a l'àmbit global o internacional de moltes decisions econòmiques. Es tractaria ara simplement de desplaçar les decisions sociopolítiques des de l'àmbit nacional a l'àmbit global –mitjançant el que Rodrik denomina “federalisme global”–, a través d'una xarxa de regles o acords multilaterals globals efectius en aquests àmbits “globalitzats”. Per a això, els organismes internacionals haurien de millorar la seva legitimitat en termes democràtics i d'efectivitat, cosa que no sembla fàcil en temps d'unilateralisme de la principal potència econòmica i política mundial.

2.3. Teoria i realitats (I)

El fet que en les últimes dècades hagin coincidit una creixent internacionalització i l'amplificació de diferencials en la distribució de la renda als països industrialitzats –directament en retribucions com als Estats Units, o indirectament en taxes relatives de desocupació com a Europa– explica que de vegades s'hagi vinculat a la globalització, fos quin fos el seu impacte sobre l'eficiència, un paper de deteriorament en la cohesió social. L'argument apel·laria a la creixent competència de països amb baixos salaris sobre els segments del mercat laboral dels països industrialitzats de menor qualificació, amb la qual cosa tendria a amplificar-se la divergència entre treball qualificat i menys qualificat i s'afavoririen, a més, els factors, com ara el capital, més complementaris amb el treball qualificat. Però molts estudis han evidenciat la debilitat, almenys quantitativa, d'aquest argument, en comparació de l'alternativa d'un progrés tecnològic i un creixement esbiaixats a favor del

treball qualificat; és a dir, amb requeriments creixents d'aquest tipus de treball i en contra del menys qualificat. L'evidència d'estudis referits, així mateix, a països en desenvolupament, en els quals el "factor abundant" és el treball menys qualificat i que, en contra de les prediccions de l'enfocament Heckscher-Ohlin, no s'hauria vist beneficiat per la inserció d'aquests països en la globalització, sinó que hauria estat el treball més qualificat el factor beneficiat, ratifica aquesta interpretació. Per exemple, Arbache et al. (2004) mostren que, en el cas del Brasil, els llocs de treball de major qualificació han estat els que han millorat amb la internacionalització, pel fet d'estar "esbiaixades" a favor seu les tecnologies més sofisticades a les quals accedia el país amb les inversions directes que rebia, configurades com a "enaltidores de la qualificació". Chun Zhu i Trefler (2005) ofereixen una formulació més general, mostrant com el fet que el sud "atrapi" alguns segments de creixent qualificació del nord condueix al resultat d'augmentar la desigualtat en la distribució de la renda –tant al nord com als països del sud que es beneficien d'aquest "desplaçament de la frontera tecnològica".

En general, els estudis recollits a Harrison (2005) valoren bastant críticament les "prediccions" i la utilitat de l'enfocament de dotacions de factors per explicar els efectes de la internacionalització sobre aspectes de creixement, pobresa i desigualtat. Fins i tot es parla que "la mort del teorema Stolper-Samuelson", especialment en la seva predicció de la reducció de la desigualtat de la renda en les economies en desenvolupament. Unes altres anàlisis plantegen que la irrupció de la Xina i altres països asiàtics de salaris fins i tot inferiors ha alterat la posició relativa –i els "avantatges comparatius"– de països com els de l'Amèrica Llatina. Més "eclèctic" és Easterly (2005), que intenta avaluar en quins aspectes del funcionament real dels mercats globals predominen les "tendències a la convergència" i en quins les divergències associades a mecanismes com Stolper-

Samuelson. El seu missatge és que les prediccions "políticament tranquil·litzadores i/o correctes" per als països en desenvolupament derivades de l'enfocament Stolper-Samuelson no semblen ser dominants en la realitat, i, en canvi, sí que tindrien una dimensió més rellevant en l'anàlisi i les implicacions menys confortables (des del punt de vista de la igualtat internacional i l'equitat interna en les economies en desenvolupament) d'explicacions basades en diferències de productivitat. Novament ens trobem amb el paper central de la productivitat –ja assenyalat en la secció 1–, sobre el qual tornarem en els epígrafs següents.

Per la seva banda, en l'àmbit de creixent importància de la "subcontractació internacional de serveis", especialment els de "white collaret" (és a dir, que impliquen tasques de certa qualificació), Markusen (2005) presenta una "cartera de models" en la qual diferències subtils entre algunes hipòtesis condueixen a prediccions diferents, i fins i tot oposades, sobre els efectes distributius, internacionals entre països i al nivell nacional, en el seu impacte sobre treball qualificat i no qualificat.

2.4. Eficiència i equitat en el "comerç intraindustrial"

Les explicacions més clàssiques del comerç internacional se centren en els intercanvis basats en l'aprofitament de diferències entre països, sia de productivitats, sia de dotacions de factors, sia de diferents etapes tecnològiques (com en els enfocaments de "cicle del producte"). Però en les últimes dècades han adquirit pes en els fluxos comercials els intercanvis entre països similars que comercien amb productes també semblants: l'exemple típic és que França exporta Renault a Alemanya, que, al seu torn, exporta Volkswagen a França. Això configura el denominat "comerç intraindustrial", les explicacions del qual apelen a l'aprofitament de les economies d'escala i a la satisfacció de la

demanda de varietats diferenciades per part d'uns consumidors cada vegada més sofisticats. Precisament un dels "actius" de les teories del "comerç intraindustrial" va ser explicar l'èxit –econòmic i sociopolític– de l'entrada en vigor inicial del Mercat Comú a Europa, malgrat els pronòstics catastrofistes (quan alguns utilitzaven les "teories clàssiques" per pronosticar reconversions socialment conflictives en les indústries emblemàtiques dels països europeus que la nova competència revelés que no tenien avantatges comparatius o similars). Aquesta menor conflictivitat –aconseguir guanys d'eficiència amb menor conflictivitat sobre la cohesió social– s'associaria al fet que en aquest escenari no hi hauria "perdedors" nítids, sinó que els guanys del comerç es distribuïrien de manera inicialment més simètrica que en les explicacions clàssiques del comerç. Damien Neven (1990) va formalitzar aquesta implicació de la diferent conflictivitat social associada a l'expansió de les dues tipologies diferents de comerç, suggerint que els processos d'integració regional o obertura comercial serien socialment més costosos quan impliquessin països heterogenis –entre els quals es posés en marxa comerç basat en diferències, amb la seva seqüela de "reconversions"– i menys complex socialment quan es fes entre països similars, potenciant el comerç intraindustrial. Però, així mateix, s'han constatat mecanismes conflictius en el comerç intraindustrial.

D'una banda, el que es refereix als processos de "racionalització", ja que l'aprofitament d'economies d'escala requereix una reducció del nombre d'empreses. El conflicte entre "guanys d'eficiència a llarg termini" i "cost d'ajust a curt termini" apareix en aquests casos amb claredat, i també s'explicita que els grups socials implicats són diferents; els perjudicis a curt termini recauen sobre els treballadors que perden la feina i sobre les empreses que veuen reduïda o eliminada la seva producció, mentre que, per contra, els guanys a mitjà i a llarg termini els reben els consumidors i les empreses que aconsegueixen superar el "filtre" de la

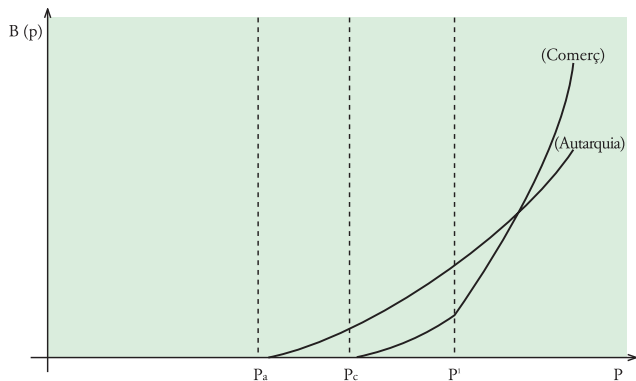
major competència. Un estudi de Trefler (2004) ha examinat amb detall l'impacte d'aquesta "racionalització" en el cas de la liberalització comercial entre el Canadà i els Estats Units, i ha mostrat –en alguns sectors de l'economia canadenca– pèrdues del 5% de l'ocupació (que arriben al 12% en les indústries més afectades), consistents amb unes millores de "productivitat del treball" del 6% de mitjana (i que arriben al 15% en els sectors més afectats), degudes, sobretot, a l'"efecte selecció" de tancament de les plantes menys eficients.

D'altra banda, hi ha l'impacte sobre la distribució territorial de l'activitat econòmica, que pot portar a concentracions o "aglomeracions" de la creació de riquesa i ocupació, amb el risc d'augmentar els problemes de cohesió social en el territori dels espais econòmics que s'integren o obren al comerç. Tractar en amplitud aquest aspecte desborda l'objectiu d'aquestes línies, i aquí ens limitem a assenyalar que és una de les bases de la debatuda Política Regional de la Unió Europea.

En un enfocament analític centrat en l'heterogeneïtat a l'interior d'una indústria –del qual el treball de Marc Melitz (2003) és una influent referència– es constata que l'obertura comercial condueix a guanys de benestar –associats a millores de la productivitat–, per bé que amb problemes distributius similars als acabats de comentar: l'obertura amb empreses heterogènies permet a les empreses més eficients expandir-se, però les menys eficients es veuen subjectes a més competència i poden desaparèixer. Com comentarem més endavant, aquestes formulacions es revelen adequades per analitzar els freqüents casos en els quals la "performance" d'empreses a l'interior de cada sector –i no tan sols comparativament entre sectors o indústries diferents– presenta una evolució heterogènia, amb problemes socials en els quals suporten pitjor –o no suporten– la competència.

La figura 2.4. mostra gràficament aquests resultats en la formulació de Melitz (2003). El paràmetre en l'eix horitzontal recull l'heterogènia productivitat de cada empresa, de menor a més gran a mesura que ens desplaçem cap a la dreta, i en l'eix vertical es representa el volum de beneficis de cada empresa, que depèn de la seva productivitat. La figura mostra com passant d'autarquia a l'obertura al comerç internacional varia el patró d'incidència de la productivitat sobre beneficis i es fa més pronunciada la "sensibilitat" d'aquests a aquella. Així mateix, després de l'obertura comercial, s'eleva el llindar de productivitat necessari per subsistir (amb el subsegüent tancament de les empreses menys eficients en termes de productivitat) però amb més beneficis per a les empreses més productives.

Figura 2.4. Efectes del comerç internacional en un model basat en diferències de productivitat



Font: Adaptat de Melitz (2003).

Hummels-Klenow (2005) fan ressaltar la importància, especialment per a les economies més desenvolupades, d'un augment en el "marge extensiu" de les exportacions –és a dir, la incorporació de noves varietats,

associades sovint a noves empreses– en les funcions exportadores, per sobre del denominat "marge intensiu" ("més del mateix"), així com el posicionament de les economies avançades com a exportadores de productes de més qualitat a preus (lleugerament) superiors. Internacionalització creixent de les empreses i capacitat creativa per diferenciar productes de manera valorada pels compradors serien formes de mantenir i millorar la competitivitat i la cohesió associada a un "marge extensiu" que impliqui més empreses i sectors, en comptes d'un "marge intensiu" que podria augmentar les asimetries entre posicions de poder econòmic.

S'ha d'observar la implicació per valorar les "dades de comerç exterior": un primer enfocament –mercantilista en origen, però sempre latent– pondera, sobretot, el "saldo comercial". Un altre enfocament, que reconeix les millores d'eficiència del comerç, vincula el seu impacte positiu al "volum de comerç". Ara apareixeria una tercera dimensió: la "varietat del comerç", que reflectiria tant aspectes de competitivitat (més empreses i marques nacionals en els mercats globals) com de cohesió (menys asimetries entre "guanyadors i perdedors" amb la inserció internacional).

Adicionalment, les institucions i la seva "qualitat" apareixen de manera creixent en l'anàlisi. Així, Do-Levchenko (2005) plantegen un cas d'"economia política" en la qual una obertura comercial només pot ser aprofitada per un nombre reduït de grans empreses nacionals, augmentant el seu pes i poder, i que, al seu torn, poden "preferir" institucions subòptimes per reduir el control sobre elles, cosa que dóna lloc a resultats negatius tant en termes d'eficiència com d'equitat. I, des de la perspectiva dels efectes de la mobilitat de capitals, estudis com Alfaro et al. (2005 a, 2005 b) apunten cap a la "qualitat de les institucions" com l'element destacat que estableix diferències rellevants en els resultats.

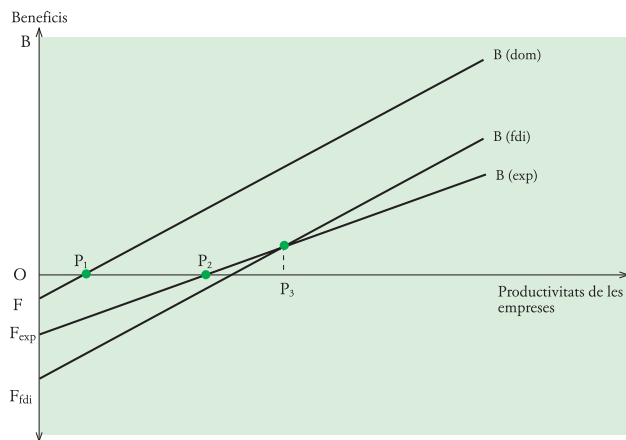
2.5. Nous desenvolupaments: comerç, inversió i organització multinacional en un món global

També es desprèn d'aquests últims arguments la necessitat de tractar de manera integrada els aspectes comercials, d'inversions i d'organització de les empreses, amb més facilitat que mai per "multinacionalitzar" les seves activitats. Això ha generat l'aparició de fenòmens com la "partició de la cadena de valor", la "desintegració de la producció" o l'"especialització vertical". En particular, Feenstra (2004) explica que l'aplicació dels principis bàsics del comerç a la distribució internacional de les tasques productives a l'interior d'una empresa condueix a resultats dels "guanys de l'offshoring", de deslocalitzar determinats segments d'activitat amb resultats de millora de l'eficiència de l'activitat productiva en conjunt. I el fet que les economies emergents vagin accedint de manera creixent a fases del procés de producció de major qualificació conduiria al resultat que en aquests països el grau de qualificació necessària tendeix a augmentar. No obstant això, el mateix succeeix als països industrialitzats a mesura que es "deslocalitzen" els segments relativament de "menor sofisticació".

En els enfocaments moderns de comerç internacional, basats en l'anàlisi microeconòmica i les diferències en el comportament d'empreses a l'interior de cada sector, s'assenyala que la inserció internacional, d'una banda, afavoreix les empreses més eficients o competitives, perquè els permet augmentar les seves vendes en els mercats globals, però que alhora accentuen la pressió competitiva sobre les empreses menys eficients, amb la qual cosa aquestes poden veure's obligades a tancar. Novament la internacionalització o globalització podria tenir un "efecte selecció" a favor de les més eficients, però en detriment de la supervivència d'altres.

Els factors rellevants per elegir entre aquestes opcions tenen a veure amb les diferències salarials, la importància de comptar amb uns "serveis centrals" o els avantatges de comptar amb la propietat (entre altres, superar les imperfeccions dels "contractes incomplets", respecte dels quals és pràcticament impossible preveure i resoldre per endavant totes les contingències que puguin donar-se entre les "parts contractants", deixant uns marges a la interpretació o a l'"oportunisme" que pot llastar les relacions mercantils, cosa que fa preferible fórmules en les quals el titular d'un actiu estratègic manté la "propietat" i el "control" del procés, en comptes de cedir-lo contractualment a un tercer).

Una anàlisi que resumeix diversos dels ingredients de desenvolupaments recents és el de Helpman-Melitz-Yeaples (2004). El realista punt de partida és que les empreses poden i solen tenir productivitats diferents, per raons molt diferents –tecnològiques, organitzatives, de tarannà empresarial o motivació laboral, etc. Així mateix, com ja hem vist, és habitual la presència d'un cost fix, F , en les indústries que produeixen articles diferenciats. Però és també realista postular que entrar en mercats exteriors requereix un altre cost fix addicional, $F(\text{exp})$ –associat a establir una xarxa de comercialització, publicitat i servei postvenda al mercat estranger. Finalment, als costos fixos associats a establir una filial a l'estranger, mitjançant FDI –que inclouen establir una planta productiva–, els denominarem $F(\text{fdi})$.

Figura 2.5. Multinacionalització, comerç i inversió estrangera.


Font: Adaptat de Helpman-Melitz-Yeaples (2004).

La figura 2.5 mostra en l'eix vertical els beneficis de cada opció segons la productivitat de l'empresa, representada en l'eix horitzontal, de manera que les empreses més eficients són les situades més a la dreta. La línia B(dom) mostra com varien amb la productivitat de cada empresa els beneficis associats a vendre només al mercat domèstic o nacional, partint d'un benefici negatiu igual al cost fix en el cas de "productivitat nul·la". Això implica que les empreses de productivitat inferior a P₁ no podran obtenir beneficis positius i hauran de tancar.

A la mateixa figura es mostren els beneficis addicionals derivats d'exportar mitjançant la línia B(exp). Novament suposem que les empreses més eficients tenen més beneficis en els mercats d'exportació, però per accedir-hi cal incórrer en el cost –de certa importància, com saben tots els qui ho ha intentat– F(exp). La línia B(exp) té menys pendent en la mesura que els béns que s'exporten han d'incórrer a més d'un cost fix –en uns costos variables– associats a la protecció o costos de transport. Finalment, els beneficis addicionals associats a una FDI es mostren per B(fdi), amb un fix

que suposem més elevat, F(fdi), però "estalviant" els costos variables addicionals de transport i aranzels.

La lectura de la figura 2.5 és que de les empreses la productivitat de les quals els permet produir –les situades a la dreta de P₁–, les compreses entre P₁ i P₂ es limitaran a proveir el mercat intern, ja que no podran obtenir beneficis addicionals ni exportant ni mitjançant FDI. I de les que s'internacionalitzin –les situades en productivitat a la dreta de P₂–, les més eficients –les situades a la dreta de P₃– podran assumir el major cost de la FDI, mentre que per a les ubicades entre P₂ i P₃ l'exportació serà el mecanisme adequat.

En la mesura que el pendent de B(exp) depèn dels costos del comerç exterior, i en la mesura que F(fdi) és més gran com més importants són les economies d'escala –a les quals es renuncia en fragmentar la producció–, aquesta senzilla formulació encaixa amb les intuïcions –i dades– de com, en els casos de menys costos de comerç i més potencial de les economies d'escala, les exportacions són la via preferent, essent la FDI una millor opció en els casos oposats.

I de manera molt important, la "nova teoria del comerç internacional" –que realment suposa una integració dels aspectes de comerç, inversió i organització– analitza com, fins i tot a l'interior d'un sector o indústria, les diferències (de productivitat, associades a diferències en innovació, creativitat, organització, logística, etc.) poden conduir unes empreses a proveir només el mercat nacional, mentre que altres tenen capacitat per afrontar la internacionalització sia mitjançant exportacions, sia mitjançant "offshoring" –per mitjà de FDI o externalitzant (subcontractació internacional). Aquesta dimensió "intrasector" de la capacitat competitiva és almenys tan important com la tradicionalment analitzada "entre sectors".

No falten estudis, com Desai et al. (2005), que detecten complementaritat en activitat i salaris, entre les activitats a l'exterior d'una empresa i les domèstiques.

Respondrien en bona mesura a “causes comunes”, com ara la major inversió i més gran I+D.

2.6. Teoria i realitats (II)

En l'àmbit específic d'Europa, ja s'ha esmentat a la secció 1 el plantejament de Blanchard (2006) sobre la capacitat de les empreses i les societats d'afrontar les al·legades creixents “turbulències” dels mercats globals, que originarien alteracions entre els àmbits en els quals es perd competitivitat i ocupació i els àmbits en els quals eventualment se'n guanyarien. Això posaria a prova l'efectivitat tant dels sistemes de mercat per efectuar aquesta reestructuració com de les institucions (protecció ocupació, cobertura desocupació, etc.) i polítiques públiques dirigides a facilitar i suavitzar aquest reajustament i a absorbir els seus costos socials.

Entre les qüestions que es plantegen hi ha si les “reassignacions” es produeixen entre indústries o regions o, més aviat, a l'interior d'indústries o regions. Les dades relatives a França mostren escasses variacions entre el 1985 i el 1995 de les dades de “destrucció d'ocupació” i “creació de llocs de treball”. Encara que, com assenyala Blanchard, l'indicador de variabilitat de les vendes sí que mostra un increment sostingut en el temps en les últimes dècades, plantejant les “lectures” que permeten “reconciliar” la major variabilitat en les dades desagregades de vendes amb la relativa inèrcia de les dades d'ocupació.

Sobre això, Comin-Philippon (2005) insisteixen en el paper de la competència en els mercats de productes i remarquen el paper de les desregulacions –tant per incrementar la competència i la volatilitat com per als casos en els quals es produeix una resistència a la pèrdua de posicions protegides (tema al qual tornarem en la secció següent). Així mateix, aquests autors fan ressaltar el possible paper d'una més gran “competència via I+D”, que –donat el seu component de risc- podria explicar variacions

en les posicions relatives de les empreses, en vendes i beneficis. Acemoglu, en el seu comentari d'aquest treball, subratlla el paper més ampli de les actituds en l'assumpció de riscos.

Uns altres enfocaments fan referència a les diferències en les qualificacions específiques entre els llocs de treball en declivi i els emergents, un tema central en el qual novament factors com la formació, la seva tipologia i horitzó (formació contínua, interacció entre sistema formal i “on the job” com mecanismes d'acumulació de capital humà, com ja plantejava Robert Lucas) tenen un paper central. Certament, en aquest punt, eficiència i equitat poden ser antagonistes o complementaris segons els plantejaments institucionals i sociopolítics.

Això ens condueix a considerar, com farem en la secció 3, el paper de l'educació i el funcionament del mercat de treball com a mecanismes clau en els efectes de la globalització sobre un país.

2.7. Moviments de factors: capitals, transferència de tecnologia, migracions

Diversos països han prosperat imitant obertament les innovacions tecnològiques d'altres. Al marge de debats legals o ètics, la qüestió que es planteja és el paper i els mecanismes de la “difusió tecnològica internacional” o transmissió internacional de coneixements i possibilitats tecnològiques com a mecanisme rellevant en l'economia internacional i els seus efectes. Com és de ràpida i completa la difusió tecnològica internacional? A través de quins canals es transmet? En quina mesura depèn un país del fet de rebre aquesta difusió tecnològica? Quins són els requisits per absorbir-la o beneficiar-se'n? Tendeix aquesta difusió a generar convergència o divergència entre països?

Encara que els estudis empírics han tingut dificultats –com resumeixen Keller (2004) i per a alguns punts Comin et al. (2006)–, cal plantejar qüestions com ara aquestes:

- a) El paper de les importacions en la difusió tecnològica. Una possible explicació seria que els productes importats i, especialment, els “inputs intermedis” incorporen innovacions tecnològiques i “absorció” de les quals es facilita per un major comerç. Un altre mecanisme tracta de correlacionar l’evolució de la productivitat d’un país amb les despeses en I+D del mateix país i dels països amb els quals comercia.
- b) El paper de les exportacions en la difusió tecnològica. És un mecanisme molt debatut, la interpretació del qual potser més suggestiva sigui en termes d’“aprenentatge mitjançant les exportacions” (“learning-by-exporting” amb vocació d’assimilar-se al “learning by doing”) en forma de l’esforç addicional de qualitat i competitivitat necessari per estar en condicions d’exportar als durs mercats exteriors.
- c) Inversió estrangera i productivitat. Ja s’ha assenyalat que una determinada part més “específica” de la tecnologia d’una empresa (“know how”, secrets industrials, etc.) no pot ser obtinguda ni transferida per vies estrictament comercials, encara que sí per fórmules de multinacionalització, com la Inversió Directa Estrangera (IDE/FDI), que permetin transferir aquests components, a vegades essencials, d’una innovació o tecnologia. De fet, molts països –i regions– pugnen activament per atreure FDI argumentant la utilització de polítiques i recursos públics pels esperats guanys de l’absorció i difusió nacional o local d’aquestes innovacions en termes de més i millors llocs de treball i salaris i modernització tecnològica i creixement. Darrerament s’han fet molts estudis empírics relatius a l’impacte de la

FDI sobre la productivitat i altres variables rellevants per avaluar el fonament d’aquestes estratègies, així com per mesurar d’una forma indirecta els beneficis de l’obertura internacional. Els resultats són heterogenis. En els casos en què s’obtenen relacions positives entre FDI i productivitat, l’explicació poden ser els efectes de “racionalització” derivats de l’expulsió del mercat de les empreses menys eficients, de la ubicació de les multinacionals en sectors de més alta productivitat que la mitjana de l’economia o de la seva capacitat per atreure els treballadors més qualificats. Alguns estudis –per exemple Javorcik (2004)– obtenen evidències positives a través de difusió de millores tecnològiques als proveïdors locals de les multinacionals: aquests mecanismes “verticals” entre les multinacionals i les empreses locals que contracten o amb qui estableixen associació semblarien més efectius que els “horizontals” entre una multinacional i les empreses locals del mateix sector.

Com a consideració superposada a tot això, s’ha d’insistir en el fet que, perquè un país es beneficiï de la difusió tecnològica, un requisit essencial és una adequada “capacitat d’absorció” de la qual els menys desenvolupats no sempre disposen, sovint per deficiències en el capital humà necessari per treure partit de tecnologies cada vegada més sofisticades. Això limitaria la possibilitat de treure partit d’aquesta major difusió tecnològica, alhora que remarcaria de nou la importància del procés de formació de capital humà als països en desenvolupament. No obstant això, també s’assenyalen limitacions a la difusió tecnològica (no solament per la via de la propietat intel·lectual o industrial), així com la vulnerabilitat que per a les estratègies de formació de capital humà implica la mobilitat d’aquest. Com es garanteix que els científics i tècnics procedents de països en desenvolupament «resistiran» a la temptació de treballar en

països desenvolupats, sovint amb més mitjans i millors condicions econòmiques i professionals? En aquesta direcció aniria una possible explicació del fet que a vegades s'obtinguin resultats de convergència només per als països en llocs mitjans-altos –que disposen d'una raonable capacitat d'absorció per la qualificació humana i un adequat entorn–, mentre que altres països més allunyats o en pitjor posició de qualificació i “infraestructura social” per a l'absorció no es beneficiarien de la potencial difusió tecnològica (encara que les innovacions estiguessin a internet igualment disponibles per a tots), de manera que es generen “divergències” respecte als avançats i als mitjans-altos, que sí que convergeixen.

Així mateix, en el cas de mobilitat de persones es debaten els efectes dels fluxos migratoris, així com de l'“arribada de serveis del treball” d'activitats de “subcontractació de serveis”. L'argumentació més directa conduiria a esperar pressions a la baixa sobre els salaris del “treball nacional” equivalent al factor immigrat (típicament treball menys qualificat en molts fluxos migratoris i d'alguna qualificació en casos de “subcontractació de serveis”) i subsegüents beneficis per a la retribució del capital i altres factors complementaris. Però de nou cal en el “món real” desagregar per avaluar quins són els factors realment “substitutius” i “complementaris” (especialment entre tipus de qualificacions i altres aspectes del factor treball) del factor mòbil que augmenta amb les migracions. Així, dels estudis que volen desdramatitzar els efectes de la “subcontractació en serveis” –Bhagwati et al. (2004), Amiti-Wei (2005, 2006)– a més a la seva limitada importància quantitativa neta –assenyalant com l'Índia és a la vegada font i destinació de serveis “externalitzats”–, s'incideix en el seu paper beneficiós per als factors complementaris amb els serveis externalitzats: en la mesura que això permet reduir significativament costos en algunes activitats dels països que “externalitzen” (i que poden ser tant empreses de serveis sofisticades intensives en capital humà, com empreses de consultoria o hospitals, com

empreses més de distribució o fins i tot serveis públics), els efectes positius podrien “difondre's” més àmpliament, a més de propiciar una reassignació de recursos cap a usos més productius i valorats. Així, Amiti-Wei (2006) atribueixen un 11% del creixement de la productivitat als Estats Units entre el 1992 i el 2000 a l'“offshoring” de serveis, superior al 5% de creixement de la productivitat que derivaria de l'“offshoring” d'inputs materials.

2.8. Efectes dinàmics: creixement, desigualtat i pobresa

El debat sobre la convergència o divergència entre els nivells –i taxes de creixement– de renda i benestar entre països i territoris en funció del grau d'inserció en l'economia mundial és una de les dimensions de la més àmplia discussió sobre l'impacte de les estratègies d'internacionalització damunt el creixement o desenvolupament. Easterly (2005), Ventura (2005) i Tugores (2005) examinen diversos aspectes d'aquesta problemàtica.

Internacionalització, creixement i convergència

Creixement, desigualtat i pobresa formen el “triangle” objecte d'enorme atenció en els últims temps a l'hora d'analitzar l'impacte de la globalització, encara que certament els aspectes dinàmics –entesos com l'impacte a mitjà i a llarg termini no tan sols sobre els “nivells” de les variables, sinó també sobre la seva taxa de creixement– formen part des de fa temps de l'anàlisi de la internacionalització. Recordem que “La riquesa de les nacions” d'Adam Smith ja era un al·legat a favor de la llibertat comercial –interna i externa– com a via per a la prosperitat, per aconseguir “la riquesa de les nacions”. I Alfred Marshall afirmava que les arrels del creixement

es troben en el comerç internacional.

Aquests últims temps, la literatura empírica sobre les relacions entre internacionalització i creixement és enormement voluminosa. Un treball ja clàssic de Sachs-Warner (1995) conclouia que els països oberts tenien una taxa de creixement superior als no oberts i, a més, que entre ells el procés de “convergència” era efectiu. Les crítiques van sorgir des d’aquests punts de vista, entre altres: a) la “convergència” entre països o territoris només es mantenia quan aquests pertanyien a un espai econòmic amb similar grau de desenvolupament econòmic i/o institucional, però es convertia en “divergència” quan es buscaven relacions entre països amb nivells de desenvolupament molt heterogenis; i b) metodològicament, era difícil trobar “variables independents” explicatives de diferències de creixement que poguessin ser considerades “exògenes” (Rodríguez-Rodrik, 2000, van sistematitzar amb cruïra aquesta crítica).

Estudis més recents, com els de Dollar-Kraay (2004), introdueixen refinaments econòmics per evitar en la mesura possible les crítiques, amb la conclusió general que la inserció en la globalització sembla conduir –estadísticament– a millors resultats que la no inserció. Els indicadors que utilitzen per classificar els països –reducció de barreres comercials i/o increment de fluxos comercials– es presten així mateix a crítiques.

Globalització, desigualtat i pobresa

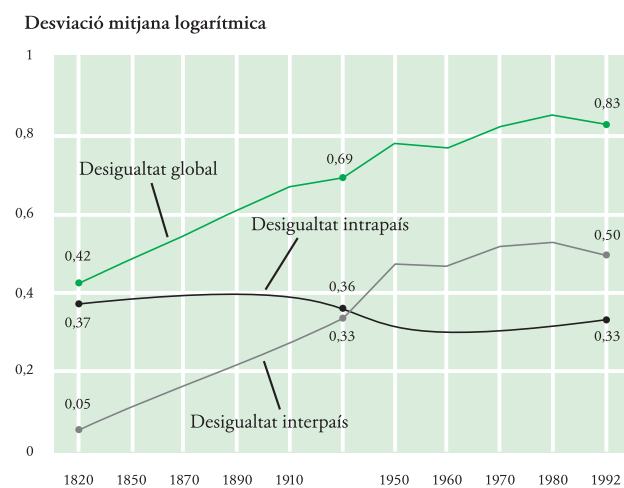
Aquesta és una de les qüestions més estudiades actualment, fins al punt que la reducció de la pobresa configura l'explícit primer dels "Objectiu del Desenvolupament del Mil·lenni". En els estudis de Dollar-Kraay, així mateix, es conclou que la inserció en l'economia global no empitjora la pobresa –definida, en aquest cas, com la renda o ingrés del 20% inferior de la població–, però aquest és un resultat

que s'obté com a "mitjana" de casos en els quals sí que augmenta (entre els quals el Brasil o Colòmbia) i d'uns altres en els quals disminueix (Tailàndia i Malàisia). En el cas de la Xina, la desigualtat augmenta, però en termes absoluts el nombre de persones per sota dels llindars de pobresa d'1 o 2 dòlars/dia s'ha reduït dràsticament, "arrossegat" pel creixement enorme (encara que desigual) d'aquest país. Aquest és un exemple de com la definició precisa que s'estigui utilitzant influeix sobre els resultats. Aquest missatge és anàleg a l'optimisme de Bhagwati, segons el seu argument, "en dues etapes", que: a) la internacionalització és la forma més segura de créixer, i b) créixer és la forma més segura de reduir la pobresa.

Bourguignon-Morrison (2002) han separat l'evolució de la desigualtat global entre el seu component de "desigualtat a l'interior de grups de països" (desigualtat intra) i el de "desigualtat entre grups de països" (desigualtat inter). Les dades representades en la figura 2.6 mostren que la principal font de desigualtats ha passat a ser amb el temps la "inter", mentre que inicialment era la "intra".

En la discussió de les causes subjacents a aquesta evolució dels indicadors, Lindert-Williamson (2004) assenyalen que durant el segle XIX els països participants en la globalització obtindrien guanys a costa dels no participants (i dels "condemnat" a activitats extractives, en la terminologia d'Acemoglu et al., 2004), per efecte dels moviments de persones i mercaderies. A la primera meitat del segle XX hauria estat el proteccionisme el que hauria ampliat les bretxes entre països, alhora que a l'interior dels països les incipients polítiques socials associades a l'emergència dels sindicats i la socialdemocràcia haurien revertit el procés de creixents desigualtats internes. Durant la segona meitat del segle XX, els dos tipus de desigualtats haurien crescut, però més moderadament que en fases anteriors.

Figura 2.6. Evolució de la desigualtat inter i intra-països, mesurada per l'Índex de Theil.



Font: Adaptat de Banc Mundial (2005), a partir de les dades de Bourguignon-Morrison (2002).

2.9. Globalització i “polítiques complementàries”

El vincle entre els temes tractats en aquesta secció i l’anterior –així com, en bona part, els aspectes més concrets tractats en la següent– és l’estudi sobre les “condicions d’entorn” o “polítiques complementàries” necessàries perquè l’obertura o inserció en l’economia internacional o global pugui donar lloc a resultats econòmicament i socialment positius. Des de fa un temps, hem proposat utilitzar la matisada expressió que l’obertura econòmica té “efectes nets potencialment positius” per referir-nos a la necessitat de diverses polítiques complementàries –microeconòmiques, macroeconòmiques, institucionals, estructurals, socials– perquè els efectes positius, a més de ser “potencials”, es transformin en “efectius”, els quals podrien veure’s “dissipats en absència d’aquestes polítiques o reformes”. Així mateix, el terme “net” apel·la a la ja reiterada constatació que processos complexos com aquests tenen sempre “guan-

yadors i perdedors” i que uns efectes nets positius són la base per a redistribucions –l’abast de les quals correspon decidir al conjunt de la societat a través del procés polític– que permetrien millores “paretians” (cosa que no garanteix que efectivament s’implementin).

Les argumentacions sobre com l’obertura requereix “polítiques complementàries” per ser positiva per al creixement inclouen estudis com el de Chang et al. (2005), que incorporen a la mostra de països estudiats països tant industrialitzats (entre els quals Espanya) com en desenvolupament. Un aspecte important d’aquest estudi és que analitza explícitament les “complementarietats” entre aquestes mesures o polítiques. Entre les “àrees de reforma” examinades s’hi inclouen: inversió en capital humà; aprofundiment financer; (in)estabilitat macroeconòmica en preus, i infraestructures públiques. Així mateix, es consideren les reformes que normalment requereixen (fins i tot) més temps –a vegades denominades “de segona generació”–, com les referents a qüestions de “governance”, flexibilitat del mercat de treball, flexibilitat a l’entrada d’empreses i flexibilitat en la sortida d’empreses.

Les complementarietats entre obertura comercial i millores educatives, fluïdesa de provisió de crèdit i millores en tecnologia de comunicacions apareixen contrastades. Els autors vinculen aquestes complementarietats a la millora de la “competitivitat” de les empreses nacionals, especialment necessària quan s’amplia l’àmbit de competència efectiva. I el mateix s’esdevé amb la complementarietat entre obertura i les reformes en matèria de governabilitat, i flexibilitats en el mercat laboral i en l’entrada d’empreses. Com també és rellevant la conclusió que en absència d’algunes d’aquestes reformes l’obertura pot presentar efectes negatius, si el seu impacte negatiu sobre uns sectors no pot ser compensat àgilment amb les millores en altres. Com tendeix a constatar-se, les millores rellevants que produeix la simultània posada en marxa d’aquestes reformes la complementarietat de les quals comentem.

3.

Alguns mecanismes d'interacció entre competitivitat i cohesió social

Revisarem a continuació algunes parts de l'anàlisi econòmica ben conegudes, a les quals la perspectiva de buscar la presència de factors de contraposició o complementarietat –o en quins casos l'una o l'altra– entre competitivitat i cohesió social afegeix una dimensió innovadora o rellevant. Considerarem alguns casos en els àmbits macroeconòmics (monetaris i fiscals), temes d'educació i innovació, problemes del mercat de treball, i qüestions relatives a l'entorn institucional i social. D'aquestes àmplies problemàtiques ens centrarem aquí en alguns casos en els quals les interrelacions entre eficiència i equitat poden tenir especial incidència. Es tracta de dimensions o variables normalment ja presents en els índexs de competitivitat més destacats⁴, però en els quals es poden accentuar les complementarietats entre eficiència i equitat.

Observarem com, en diversos casos, situacions asimètriques, que poden implicar problemes d'equitat o cohesió social, tenen un efecte costós sobre l'eficiència i la competitivitat, de manera que són necessàries mesures per millorar simultàniament l'equitat i l'eficiència, encara que reconegudament en diversos casos hi ha interessos a curt termini –vinculats l'"statu quo", especialment als "beneficiaris de les asimetries"– que dificulten aquestes millores complementàries en eficiència i cohesió.

4 Entorn macroeconòmic, institucions públiques, tecnologia i innovació són els tres ingredients bàsics del "Growth Competitiveness Index" del WEF, com hem vist a la secció 1, i altres conceptes que tractarem més detalladament o d'una manera més elaborada apareixen tant en el "Global Competitiveness Index" d'aquesta entitat com en els "principis" de les elaboracions de l'IMD.

3.1. Estabilitat macroeconòmica: inflació

L'impacte negatiu de la inflació sobre la competitivitat sembla clar en termes directes d'encariment relatiu. Però els processos inflacionistes tenen, així mateix, una important dimensió de cohesió social, ja que afecten el poder adquisitiu relatiu dels proveïdors de béns i serveis, de les persones i grups que conformen una societat. Certament, la formació de preus és un procés complex en el qual intervenen decisions de milions de consumidors i milers d'empreses. Tothom intenta maximitzar els preus dels béns o serveis que ven o subministra (inclòs el propi treball, per descomptat), alhora que intenta adquirir els béns i serveis que requereix per consumir o produir al preu més baix. Tothom tendeix a creure que és legítim i merescut qualsevol increment del preu que percep, i tendeix a percebre com injustificades, o fins i tot abusives, les pujades de preus que ha de pagar. La consideració d'"oportunistes" i/o abusius d'alguns dels comportaments aliens deteriora les nocions de responsabilitat social o col·lectiva –associada a la cohesió– i "legítim" subjectivament comportaments anàlegs. En alguns àmbits, la competència "disciplina" l'evolució dels preus. En altres, haurien de ser les regulacions les que imposessin criteris de racionalitat i equitat. En societats amb asimetries més notables en la capacitat de negociació i en l'"autolimitació", els preus tendeixen de mitjana a pujar més, cosa que deteriora al final la competitivitat del conjunt. En els casos en què la disciplina procedent de la competència i/o de la regulació impacta de manera diferent o asimètrica en diversos grups o sectors de l'economia i la societat, aquesta asimetria, alhora que fa minvar l'equitat, distorsiona l'eficiència i la competitivitat. És una dimensió en la qual la falta o insuficiència de "cohesió" acaba generant més inflació, amb la subsegüent pèrdua de competitivitat.

3.1.1. Diferencials d'inflació i dualitat d'inflació

La persistència de diferencials d'inflació en el si d'una unió monetària com la zona euro ha estat més profunda del que s'esperava. Espanya és un dels països més negativament afectats per una inflació superior a la mitjana de la zona euro, àrea que representa entorn del 60% del comerç exterior espanyol. Com s'ha dit a la secció 1, citant novament Rogoff (2005), qualsevol noció de competitivitat incorpora l'ingredient de "preus o costos relatius internacionals", en el qual un diferencial d'inflació no corregit pel "tradicional" ajust canviari implica una apreciació real i, per tant, un deteriorament de la competitivitat-via preus.

El fet que sigui acumulatiu agreuja el seu impacte. El 2004, el Banc d'Espanya registra una "apreciació del tipus de canvi real" d'Espanya enfront de la zona euro del 8% des del 1999 (Informe Anual 2005, p.28). El quadre 3.1 resumeix com s'han alterat els patrons relatius d'evolució del tipus de canvi nominal i dels preus relatius: abans de l'inici de l'euro, el patró "tradicional" de depreciació nominal tendia a contrarestar l'empitjorament dels preus relatius, mentre que després de la vigència de l'euro ha estat substituït per una estabilitat nominal no corresposta per la "desaparició" del diferencial de preus relatius. El resultat és una pèrdua de competitivitat de 6 a 8 punts, segons l'indicador elegit, que no sembla corregir-se segons les dades més recents.

Però, com s'esdevé tantes vegades, el diferencial d'inflació és una "xifra mitjana" que –essent preocupant– pot tenir causes que incrementin el seu efecte perjudicial. En especial s'ha vinculat el diferencial d'inflació a la denominada "inflació dual": vegeu, a més de Rogoff (2005), el capítol 15 de SEBE (2005).

Quadre 3.1. Espanya: competitivitat respecte a la zona euro¹

	1990	1999	2004
Component nominal	128,7	100	100
Índex mesurat amb:			
Preus al Consum	113,1	100,3	105,8
Costos laborals unitaris	n.d.	100,4	108,6

1. Un augment implica un deteriorament de la competitivitat, i una disminució, una millora (base 100 per al primer trimestre del 1999).

Font: Banco de España, Cuentas Financieras de la Economía Española, III.7 Índices de Competitividad de España; a www.bde.es (actualització de 20 d'octubre del 2005).

La dualitat d'inflació es refereix al diferent impacte sobre béns i serveis “exposats al comerç internacional” (“traded” o “tradables” o, en la traducció menys dolenta, “comercials” internacionalment) respecte als protegits o exempts d'aquesta competència (“non traded”, no comercials). Ja s'ha esmentat a la secció 1 que el paper del “tipus de canvi real” entre “comercials” i “no comercials” era cada vegada més rellevant en economies obertes globals, a l'efecte d'assignació de recursos i patrons de despesa. Les anàlisis de problemes tan diversos com els desequilibris externs dels Estats Units –per exemple, Obstfeld-Rogoff (2005)–, o l'impacte de l'obertura a l'economia global de països en desenvolupament –per exemple Tornell et al. (2004)– detecten en aquesta distinció un paper decisiu.

Però, inicialment, la interrelació entre dualitat i diferencial s'ha intentat utilitzar per argumentar el caràcter “benigne” de l'apreciació del tipus de canvi real, apel·lant a l'efecte Balassa-Samuelson. Segons aquest, un país amb creixement ràpid de la productivitat en el seu sector de “comercials” podrà elevar els salaris en aquest sector, i la millor retribució del treball s'estendrà al conjunt de l'economia –inclosos els productes no comercials, que veuran pujar-se els seus preus. La major inflació resultant –i la subsegüent apreciació real– es consideraria un mer “efecte col·lateral” d'un fenomen positiu com la millor “performance” del país. Però aquesta explicació es basa en diferències

de productivitat en el sector comercial, que no es constaten en l'economia espanyola. Més aviat al contrari (hi tornarem més endavant): l'evolució de la productivitat és precisament un dels punts febles de l'economia espanyola.

Per contra, la dualitat de la inflació es tradueix en diferencial d'inflació quan la “disciplina” que la competència internacional imposa al sector comercial no es veu corresposta per l'evolució de preus en el sector no comercial. En èpoques de bonança econòmica, sobretot si la despesa permet elevar els preus dels no comercials en un grau perceptiblement superior a l'evolució dels comercials, la dualitat es tradueix en inflació diferencial, ja que l'IPC o altres mesures “mitjana” d'inflació solen suposar revisions de salaris i altres ajustos que poden ser absorbits pels preus a l'alça dels no comercials, però deterioren la posició dels sectors comercials. En èpoques de creixement és quan és més notori aquest paper distorsionador de la “dualitat creadora de diferencial” de l'assignació de recursos en contra dels “comercials”, cosa que propicia un “model econòmic” amb ingredients, com veurem, de “rent seeking”, advers a la “igualtat de regles del joc” i, almenys en aquesta mesura, a la cohesió social.

De fet, les anàlisis més recents i solvents sobre els orígens del diferencial d'inflació també apelen a la seva interacció amb la dualitat. Un model econòmic basat en la demanda més dinàmica de “no comercials” (habitatge, entre d'altres), juntament amb determinats factors institucionals, com rigideses reals, actuaria com a generador dels diferencials (López-Salido et al. 2005). Aquests autors ofereixen la descomposició del diferencial d'inflació que mostra el quadre 3.2. En aquest quadre, a més, es desagrega l'evolució dels preus finals en els seus components atribuïbles a salaris, productivitat i marges de beneficis.

D'aquest quadre cal destacar, d'una banda, la insuficiència de la productivitat en comercials per mantenir la

competitivitat, però, així mateix, el pes dels marges, especialment en la inflació dual, que sí que reflecteix menys pressió competitiva en el sector no comerciable. L'“asimetria” en les exigències o “regles del joc” en tots dos sectors té, doncs, un efecte addicional de deteriorament de la competitivitat global del país.

Quadre 3.2. Diferencial d'inflació i inflació dual'

Diferencial d'inflació	= diferencial en comerciables +	Inflació dual
1,2	0,8	0,4
Salari	0,4	0,1
- Productivitat	0,1	- 0,4
Marges	0,3	0,7

1. El terme inflació dual recull la divergència entre la inflació entre els dos tipus de sectors multiplicada pel pes dels no comerciables en la despesa.

Font: López-Salido et al. (2005), basat en dades del Banco de España.

A més d'aquest resultat general, cal assenyalar dos aspectes distributius específics amb repercussions sobre l'equitat o la cohesió.

D'una banda, com és immediat, els problemes de competitivitat per al sector “exposat”, amb una asimetria important respecte al “no exposat”, es tradueixen en dificultats del sector exportador, que es reflecteixen en les dades de l'evolució dels marges de rendibilitat, com ho mostra el quadre 3.3. El deteriorament de la “rendibilitat relativa de les exportacions” a Espanya s'associa a l'època de creixement més ràpid que a Europa –a causa sobretot de la demanda de “no comerciables”– i quan l'eina del tipus de canvi ja no està disponible per “restablir” certa simetria entre els dos tipus de sectors.

D'una altra banda, com assenyala Bernanke (2005), que la inversió es canalitzi per aquesta via en comptes de fer-ho en maquinària i equipament és una forma de limitar

o alentir l'adopció del “progrés tècnic incorporat”. Això, naturalment, a més del conegut debat sobre la creixent “tensió” damunt la situació financera de les famílies amb crèdits hipotecaris que representen un gravamen elevat (en comparativa internacional) i amb perspectives de fragilitat anunciades per analistes solvents, començant pel Banc d'Espanya. La figura 3.1 mostra el diferencial d'evolució dels preus de l'habitatge i l'IPC (que no inclou despeses d'adquisició d'habitatge en propietat –considerades com a inversió– ni autoconsum, per la qual cosa, paradoxalment, entre 2002 i 2005 la ponderació de despeses d'“habitatge” en l'IPC ha disminuït), i el quadre 3.4 –així mateix recollit d'una recent publicació del director del Serveis d'Estudis del Banc d'Espanya– mostra la distribució de la càrrega financera derivada de l'habitatge per estrats de renda, de la qual emergeix el seu caràcter regressiu.

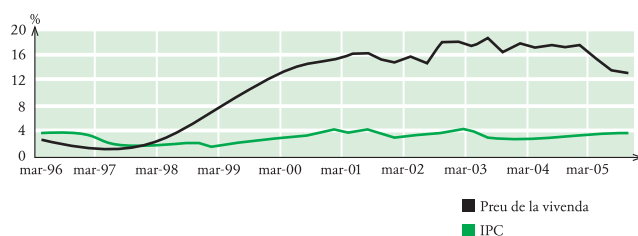
Malo de Molina (2005) resumeix la situació i assenyala igualment que la situació és més delicada pel que fa a les llars amb menys ingressos. Així, en les famílies amb deutes, la ràtio dels pagaments periòdics sobre la renda familiar és del 15,2% de mitjana, que s'eleva al 31,8% en l'estrat del 20% de rendes més baixes, i alhora, en aquestes famílies, el deute respecte a la renda familiar és del 129,5%, davant un 73,3 de mitjana.

Quadre 3.3. Indicadors de rendibilitat de les exportacions

	Total de l'economia		Manufactures	
	1993-98	1999-2004	1993-98	1999-2004
Marges d'exportació	0,8	-1,1	0,4	-1,2
Rendibilitat relativa exportacions	-0,1	-1,8	0,6	- 0,9
Marge unitari	0,9	0,7	-0,2	-0,3
Comparació Espanya/UE				
Marges relatius exportació	0,8	0,0	- 0,4	- 1,3

Font: Adaptat de Servei d'Estudis del Banco de España (2005).

Figura 3.1. Preu de l'habitatge i inflació a Espanya
Taxes de creixement interanual



Font: Malo de Molina (2005) a partir de dades del Ministerio de Fomento, Ministerio de la Vivienda, INE i Banco de España.

La conclusió que emergeix és que el diferencial d'inflació deteriora seriosament la competitivitat, al mateix temps que les seves causes més probables, especialment en l'àmbit dels no comercials (habitatge i altres) apunten cap a problemes d'equitat (per la notable asimetria amb la qual s'assumeix l'impacte d'una major competència europea i global) i de cohesió social (per les dificultats en l'accés a l'habitatge de les generacions joves i, en tot cas, pel gravamen i eventual fragilitat de la situació financera de segments importants de les classes mitjanes i baixes). Per tant, les seves implicacions podrien abastar no solament la cohesió expressada a través de

la distribució de la renda, sinó d'aspecte de creixent anàlisi de "cohesió o equitat intergeneracional", com veurem en els epígrafs següents.

3.2. Algunes dimensions de les polítiques fiscals

Respecte al paper de les polítiques fiscals, ja s'ha esmentat a la secció 1 (comentant el treball d'Alessina-Angeletos) el seu paper central com a causa, i a la vegada com a resultat, de les preferències, creences o percepcions d'una societat sobre l'equitat. Igualment, en aquest mateix àmbit de les polítiques fiscals són habituals les argumentacions sobre la pèrdua de capacitat de maniobra que representa la globalització. La creixent mobilitat de capitals dificulta el seu gravamen –i propostes per "internacionalitzar" la fiscalitat no tenen marc polític suficient. I la "competència a la baixa" per atreure inversions afegeix una altra font de dificultats per reunir recursos per finançar les necessitats de despesa social distributiva i/o garant de l'equitat-cohesió social, entre d'altres coses pels profunds canvis en la "divisió internacional del treball" que aquest mateix procés genera. Indústries i territoris se'n

Quadre 3.4. Carga financera per estrats de renda

Característiques de les llars	Ratio de pagaments per deutes/ Renda de l'habitatge		Ratio de deutes/ Renda de la llar	
	MITJANA (%)	Percentage de llars amb ràtios superiors a 40%	MITJANA (%)	Percentage de llars amb ràtios superiors a 3
Totes les Llars amb deute	15,2	7,2	73,3	8,6
Percentil de renda				
Menor de 20	31,8	30,2	129,6	34,2
Entre 20 i 40	20,8	14,8	88,0	13,7
Entre 40 i 60	17,2	6,0	87,7	8,6
Entre 60 i 80	14,3	3,7	73,7	4,8
Entre 80 i 90	11,0	1,7	62,6	2,0
Entre 90 i 100	8,6	1,2	64,4	1,6

Font: Malo de Molina (2005), a partir de dades del Banco de España (Encuesta Financiera de las Familias).

veuen afectats i els (negativament) afectats reclamen als poders públics les mesures d'ajust i compensació que graviten sobre els comptes públics. A més del problema d'equitat en la distribució de les càrregues fiscals, apareix el problema del límit sociopolític a l'augment de la pressió fiscal. Aquesta és l'essència de la denominada “paradoxa de Rodrik”.

En l'anàlisi de competitivitat s'incorporen tant criteris de nivell de la despesa, de pressió fiscal, del deute, o del dèficit públic (amb les seves necessitats de finançament a vegades plantejats com a competitives o “desplaçadores” –mitjançant el “crowding out”– de projectes privats), com també altres de referits a la composició de les despeses públiques o de la tipologia dels impostos. No són neutrals, ni les categories de despesa ni les formes d'imposició. Entre altres coses es discuteix el seu caràcter “productiu”, encara que hi ha diversitat d'interpretacions sobre això.

Dins el marc europeu, la posada en marxa de la Unió Monetària elimina de l'“arsenal d'instruments macroeconòmics” les polítiques monetària i canviària, amb la qual cosa apareixen noves demandes i tasques de la política fiscal, que es tracta d'encotillar amb el Pacte d'Estabilitat i Creixement (d'origen no sols “ideològic”, ja que també pretén evitar “externalitats negatives” dels dèficits d'uns sobre la moneda i els tipus d'interès compartits). Però, sense entrar en el debat sobre les dificultats d'aquest Pacte, també és immediat que l'absència dels instruments de política monetària o canviària en l'àmbit estatal o nacional fa gravitar més demandes i eventuais responsabilitats a les polítiques fiscals. Així Galí-Monacelli (2005) realcen l'addicional paper estabilitzador de les polítiques fiscals en una unió monetària –presentant un eventual “trade off” amb la seva tradicional funció de provisió de béns públics–, destacant els aspectes positius d'aquesta dimensió de les polítiques fiscals en unions monetàries amb

shocks asimètrics i rigideses de preus, com és el cas de la Unió Monetària Europea.

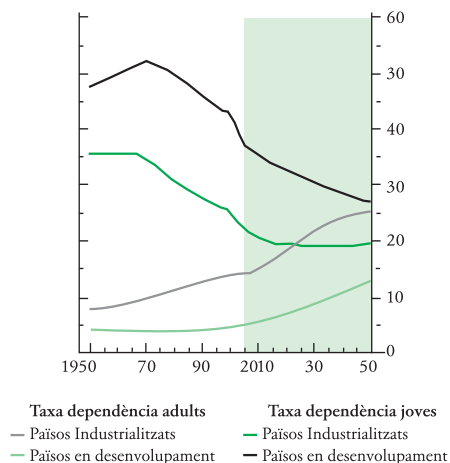
Per tot això, no pot simplificar-se de manera maniquea l'avaluació de l'impacte de les polítiques fiscals sobre l'eficiència i la cohesió social. Certament, a vegades es presenta un sector públic important com un “llast” que lleva recursos al creixement del sector privat, però tot seguit es presenten els “contraexemples” ja esmentats dels països nòrdics. Així mateix, es debat entre l'efectivitat de les inversions públiques amb efectes externs positius per al conjunt de l'activitat privada i la rellevància d'una “despesa social” que proporcioni les “xarxes de seguretat” adequades a societats geloses de la seva cohesió. Tant en la secció 1 com més endavant en aquesta mateixa es comenten alguns d'aquests temes.

Recentment, als països avançats ha aparegut un altre objecte de preocupació amb especial incidència en el present i futur dels comptes públics: l'envelliment de la població i els previsibles increments de pensions que comporta. Segons projeccions de les Nacions Unides, l'any 2030 les ràtios de persones de més de 65 anys respecte a les d'edats compreses entre 20 i 64 se situarà en l'índex 34 als Estats Units (ara és 21), 46 a la Unió Europea i 57 al Japó. En la mesura que aquest procés s'accentuarà en les pròximes dècades, semblaria que la conclusió adequada seria la necessitat d'anar generant superàvits que permetin afrontar en el futur els majors costos. En aquesta línia, un dels motius que ofereix el WEF per al lideratge de Finlàndia en el seu rànquing de competitivitat 2005 és, precisament, la nitidesa amb què estaria afrontant aquest problema (WEF, 2005, p.6).

La figura 3.2 recull les previsions de les Nacions Unides –en la versió que ofereix l'FMI (2005)– sobre l'evolució de taxes de dependència als països industrialitzats i en desenvolupament.

Figura 3.2 Evolució de l'estructura de la població 1950-2050: taxes de dependència.

Percentatge de la població total



Font: Adaptat de l'FMI (2005), a partir de dades de Nacions Unides.

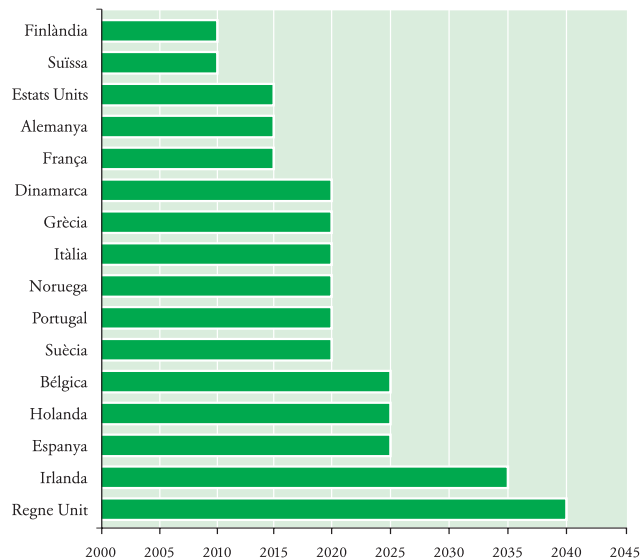
El fet que en molts altres països industrialitzats la tendència sigui mantenir dèficits públics que, els últims anys, semblin difícils de contenir –als Estats Units i a diversos països importants de la Unió Europea– seria motiu de preocupació des d'aquesta perspectiva intertemporal i intergeneracional, ja que els compromisos futurs hauran de ser afrontats per les noves generacions, si no es redueixen substancialment les prestacions. El Fons Monetari Internacional (2005) presenta dades de com l'augment del “gra de dependència” (percentatge de la població de 65 o més anys d'edat) tendeix a reduir l'estalvi, encara que es debat la importància de l'“efecte herència” (i la incidència dels gravàmens fiscals sobre seu). La “facilitat” amb què el sistema financer internacional està finançant l'endeutament dels països industrialitzats en conjunt té, en aquesta dimensió, un tret a corregir. No tan sols en termes de present no sembla eficient –ni equitatiu a escala global– que

els recursos (en forma d'estalvi excedent) vagin des de països emergents als països avançats, sinó que el seu impacte intergeneracional pot ser conflictiu.

En una línia potser més provocativa, Rajan (2005) presenta les dades referides a Europa en termes de l'“economia política” de la reforma del sistema de pensions, això és, si es considera necessari emprendre-les no solament per assegurar la seva viabilitat, sinó també el seu sostenible finançament per les futures (o avui joves) generacions. La figura 3.2 mostra les projeccions sobre en quin moment les persones “pròximes a la jubilació” assoleixen majories polítiques que poden fer inviable plantejar qualsevol reforma que impliqui revisions substancials de “drets (percebuts com a) adquirits”.

Figura 3.3. Envel·liment i reforma pensions

Any en que els votants de 50 o més anys representaran el 50,1% del total



Font: Adaptat de Rajan (2005).

Es tracta de temes oberts i polèmics, però que, en el cas que ara tractem, incorporen simultàniament consideracions d'eficiència (optimalitat o no de la forma de finançar els desequilibris externs dels països), competitivitat (efectes d'aquests fluxos sobre l'evolució dels tipus de canvi i els fluxos de mercaderies que han de ser la “contrapartida” dels fluxos d'estalvi-inversió) i equitat-cohesió intergeneracionals i internacionals. Aquestes interrelacions seran de creixent rellevància i no poden seguir obviant-se, perquè conformen uns vincles rellevants entre competitivitat i equitat en aquesta doble dimensió apuntada, intergeneracional i internacional.

3.3. Mobilitzar tot el capital humà: educació i innovació

Tradicionalment s'ha considerat el sistema educatiu com una peça central per aconseguir simultàniament millores en la competitivitat i en la cohesió social. Una millor qualificació de les persones actua en tot enfocament com un factor que incideix positivament en la competitivitat. Els estudis econòmics de factors determinants del creixement econòmic ratifiquen aquesta intuïció. I l'aparició de Finlàndia durant el 2005 com a líder simultani en el rànquing de competitivitat del WEF (2005), ja citat, i del rànquing de l'Informe PISA sobre qualitat de l'ensenyament ha estat reveladora. Alhora, a la majoria de països, l'accés a nivells creixents d'educació ha tingut un paper de “mecanisme de mobilitat social” important. Ha permès “mobilitzar” proporcions creixents del capital humà dels països –entre els quals Espanya, òbviament–, alhora que permetia a persones de diversa procedència accedir, gràcies als estudis, a posicions socials que els seus avantpassats no havien tingut.

Entre els països emergents o en desenvolupament, tant l'Informe del Banc Mundial (2005) ja reiterat com el planjament dels Objectius de Desenvolupament del Mil·lenni

(vegeu, per exemple, Sachs, 2005), reiteren la importància de mantenir un accés obert al sistema educatiu sense discriminacions inequitàtives com a factor essencial de progrés i de millora de l'equitat simultàniament.

Recentment s'ha posat en dubte aquesta simultaneïtat d'èxits –en matèria de competitivitat i de cohesió social. La degradació de l'ensenyament en els nivells bàsics en alguns països pot estar invertint l'esmentada tendència històrica. I més quan la resposta de moltes famílies davant aquesta reducció de la qualitat és, si els ingressos els ho permeten, acudir als segments del sistema educatiu que es mantenen “fora de perill” de la pressió a la baixa. Amb això, el deteriorament de la cohesió social és important, ja que, en una economia basada en el coneixement, les diferències en aquest actiu s'amplifiquen en diferències de futurs ingressos i posicions socials.

Certament sembla aplicable l'anàlisi efectuada sobre les economies llatinoamericanes, que, després de dècades de “molta comprensió i poca disciplina” sota sistemes protectionistes, haurien passat a una altra de “molta disciplina i poca comprensió” en l'època d'aplicació més rígida del “consens de Washington”. Amb la cronologia invertida, també el sistema educatiu hauria passat –a Espanya i alguns altres països– de “molta disciplina i poca comprensió” a “molta comprensió i molt poca disciplina”, amb efectes que generen ja alarma social.

I el problema és que la competitivitat d'un país o una societat no depèn només d'una minoria que mantingui bons nivells de formació, sinó que al final és tan rellevant o més que cada empresa del teixit productiu pugui comptar amb persones i professionals capacitats. Un dels principals responsables de la revitalització del concepte de “capital humà”, el Premi Nobel d'Economia 1995 Robert Lucas, ha insistit en el paper d'aquest “capital humà” com una “externalitat positiva”, és a dir, com un actiu que beneficia no solament d'una manera directa la persona que el té, sinó també

el conjunt de la societat en forma de les interaccions entre persones i professionals competents en les relacions empresarials, econòmiques i socials (Lucas, 1988, 1990). Això requereix una difusió raonablement àmplia d'aquestes qualificacions, com ho ratifiquen les evidències dels països que figuren simultàniament en els primers llocs dels rànquings de competitivitat i de qualitat educativa. Una orientació excessivament esbiaixada cap a la “concentració de la qualitat” en una minoria, no solament amplifica les desigualtats, sinó que, a més, acaba essent ineficient per a la millora de la productivitat, ja que genera “efectes enclavament” amb escassa capacitat –i de vegades escassa voluntat– de tenir efectes multiplicadors en el conjunt del sistema. Precisament, un dels trets destacats del model de Finlàndia és el “clima social” de respecte i valoració de les tasques docents, el prestigi d'aquesta professió, que la fa ser altament demandada en l'accés a titulacions, i la percepció que el sistema educatiu sols és de qualitat si arriba com a tal a una part substancial de la població.

En matèria de I+D+i, la situació europea presenta trets preocupants. El famós compromís de la Declaració de Lisboa del 2000 de “convertir la Unió Europea en l'economia més dinàmica i competitiva del món basada en el coneixement” el 2010 està trobant dificultats. En l'àmbit d'Espanya, un informe de gener del 2006 de la Comissió Europea la situa al lloc 16 entre els 25 països de la UE, amb “pèrdua de terreny” en innovació (superada per països incorporats el 2004, com Hongria o Eslovènia). Entre els ingredients d'aquest indicador agregat es destaca la pèrdua de posicions en “educació juvenil” (malgrat l'increment de persones amb estudis superiors), així com en patents (recordem que Espanya no aconseguia entrar en els “core innovators” segons la tipologia de l'Informe WEF). Addicionalment s'assenyala la feble posició en “esperit empresarial”.

Probablement un dels problemes d'Europa (i Espanya) és la necessitat d'una interpretació àmplia d'“Innovació”: la

tecnologia és important però no és l'única font. Les successives edicions del “Manual d'Oslo” semblen apuntar cap a aquesta direcció. La tercera edició parla d'“innovació” sense el qualificatiu (abans automàtic) de “tecnològic”. Les innovacions no se cenyeixen només a les clàssiques categories de productes i de processos, sinó que també incorporen les relatives a la comercialització (màrqueting) i les organitzacionals. La proliferació de fórmules organitzatives que propicia la globalització és notòria, exponencial. I factors com la logística són “el signe d'identitat” d'algunes empreses d'èxit. La tecnologia és òbviament molt important, però no hi ha un “determinisme tecnològic”.

Entre els ingredients d'aquest concepte més ampli d'innovació cal destacar la dimensió més vinculada a creativitat i dinamisme emprenedor, encara que la potenciació i foment de l'esperit emprenedor, de valors com la iniciativa, l'assumpció de riscos, requereix un “clima social” en què sigui reconeguda i valorada socialment. Aquesta valoració, que forma part del “capital social”, s'hauria de transmetre a través del sistema educatiu “formal” i de les percepcions de la vida social per induir més experiències. Crear empreses –una, i si fracassa, una altra, sense estigmes ni minva d'autoestima– és un factor diferencial enfront d'una certa pretensió “acomodatícia”.

En aquesta línia de revaloració de la creativitat i la innovació en sentit ampli pot encaixar-se la reinterpretació del denominat “cicle del producte”. El fet que les tecnologies que incorporen les innovacions siguin «transferibles» internacionalment, és a dir, que puguin ser adoptades amb més o menys rapidesa als països diferents d'aquell on es va iniciar, té importància per explicar patrons canviants d'especialització. Per exemple, uns països industrialitzats podrien produir i exportar inicialment un producte innovador que incorpora tecnologia d'una generació moderna i, al cap d'un temps –quan s'aconsegueix un nivell d'“estandardització” i després de “maduresa” del producte i la tecnolo-

gia associada–, podrien ser altres països de nivell inferior de desenvolupament els que s'especialitzen i exporten aquest mateix producte, amb salaris i costos més baixos, mentre els primers desplacen els seus recursos als articles de «nova generació». Es generaria així una espècie de «cicle del producte» –en l'expressió ja utilitzada els anys 1960 per Vernon, entre d'altres– en els transcurso del qual seria exportat per països diferents. Els casos del tèxtil i confecció, televisors i altres electrodomèstics, i més recentment dels automòbils, són coneguts.

Més recentment, dins el marc de la configuració multinacional de la producció, s'ha apuntat –Antràs (2005)– una explicació del “cicle del producte” basada en com organitzar –i formalitzar– les transaccions en un món en què a vegades els “contractes incomplets” limiten els acords que es poden signar i complir. El desenvolupament inicial d'una innovació o producte té elements “no codificats” que fan especialment difícil la seva concreció contractual. Per això, en la fase de desenvolupament, els béns es manufacturen en el mateix país on té lloc el desenvolupament. Més endavant, quan s'“estandaritzen” la tecnologia o els protocols de producció, és viable desplaçar la fase de manufactura a una localització estrangera de baixos salaris, inicialment en el si de la mateixa empresa ara “multinacionalitzada”. I, finalment, quan el procés es fa més codificable i verificable, és eficient transaccionar amb empreses estrangeres independents, cosa que dóna lloc a la “subcontractació”.

Aquesta moderna “reinterpretació” fa ressaltar no únicament la dimensió tecnològica, sinó encara la importància de qualsevol tret diferencial, que converteix en “específic” o “inimitable” un article. Certament, que les especificitats de la seva producció siguin “no codificables” pot semblar un problema –i a vegades ho és–, però això és el millor avantatge a l'hora de dificultar-ne la “imitació”. En cert sentit, la fase més avançada de les que dissenya l'índex de “global

competitiveness” del WEF recolliria ingredients d'aquesta positiva reinterpretació.

En última instància es recupera el concepte original d'innovació com a millores en la capacitat de satisfer demandes, necessitats o gustos dels consumidors a uns costos competitius. És ben coneguda la sofisticació de les preferències de la gent a mesura que augmenta el seu nivell de renda. I, com hem indicat, Hummels-Klenow (2005) detecten la capacitat per satisfer aquestes demandes de varietat amb esglaons de “qualitat” que propicien marges de maniobra a les empreses de països amb costos laborals més alts.

Novament, la competitivitat associada a aquestes noves exigències es vincula a la capacitat d'obtenir tot el potencial possible de les capacitats d'un país. Aquest és un tema recurrent en els diferents enfocaments i comparacions, en el qual el terme clau és “tot”. I això requereix unes polítiques i un clima social en els quals s'incentivi i valori una massa crítica del talent i capital humà, a vegades dificultat per traves diferencials a diferents grups socials.

3.4. Ocupació, salaris i productivitat

Els temes relatius al mercat de treball –ocupació i desocupació, productivitat, etc.– ocupen un lloc central en l'articulació entre competitivitat i cohesió social, ja que són decisius en l'eficiència dels processos productius, així com en la determinació de la distribució de la renda. Certament, els temes d'ocupació, desocupació i salaris –dispersió salarial, etc.– tenen impacte directe sobre les nocions d'equitat o cohesió social. I també hem vist a la secció 2 que bona part de les perspectives i preocupacions sobre l'impacte dels processos globalitzadors es concentra sobre els temes de salaris, ocupació i distribució de la renda. Addicionalment és objecte d'atenció l'aparició en les últimes dècades d'una evolució a Europa sovint percebuda com a menys satisfactòria que als Estats Units en termes de creació de llocs de treball i de pro-

ductivitat, així com la constatació d'una heterogeneïtat que no sembla disminuir en el si de la mateixa Unió Europea, com s'ha comentat a la secció 1.

Ja s'ha comentat que un dels nexes entre competitivitat i cohesió està en el fet que, perquè una societat sigui realment eficient i competitiva, cal que sigui capaç de “mobilitzar” o “activar” la majoria de tots els seus recursos. Bona part dels arguments del final de la secció 1 i de les pàgines anteriors i següents es vinculen a aquest punt.

Així, Blanchard (2004) va presentar dades de com entre el 1970 i el 2000 la causa del diferencial en el PIB per càpita entre els Estats Units i Europa havia deixat de ser essencialment la productivitat per hora per passar a ser-ho la divergència en la “utilització del factor treball” (especialment les hores treballades), encara que les dades oficials presentades pel BCE (2005) i el Banc d'Espanya (2005, cap. 1) mostren que en la dècada dels 90 emergeixen diferències en el ritme d'avanç de la productivitat a favor dels Estats Units (atribuïdes habitualment al major aprofitament massiu de les tecnologies de la informació i comunicació). Però també altres múltiples evidències –com les presentades, per exemple, per Saint-Paul (2004) i Layard (2005)– mostren la important heterogeneïtat entre els països d'Europa. Així, el mateix Layard, un dels més importants economistes especialitzats en mercat de treball, després d'iniciar la seva contribució a WEF (2005) amb la rotunda afirmació que “la desocupació, no pas la productivitat, és el problema d'Europa”, mostra de seguida evidències sobre com alguns països europeus que han emprès reformes amb èxit (com el Regne Unit, Holanda i Dinamarca) presentaven el 2004 taxes de desocupació equiparables o inferiors a les dels Estats Units, mentre que altres –entre els quals els 4 països més grans del continent, Alemanya, França, Itàlia i Espanya– se situaven substancialment per sobre, de manera que Layard hi afegia que “no hi ha un problema general de desocupació europeu”. Les seves propostes insisteixen en la

necessitat de “mobilitzar” tot el potencial d'ocupació, elevat les taxes de participació –com ja s'ha fet als països amb èxit en aquest aspecte, com s'ha esmentat al capítol 1. Aquest “principi d'activació” va, per tant, més enllà que la mera reducció de les estadístiques de desocupació, per referir-se a l’“impacte dinamitzador” del conjunt d'una societat, de manera que es reforci el “sentit de pertinença”, “utilitat i/o implicació”, un dels ingredients de la cohesió social o percepció d'equitat.

3.4.1. Comparacions entre Europa i els Estats Units: utilització de recursos i productivitat

El quadre 3.5 resumeix les dades rellevants per a les comparacions entre Europa i els Estats Units, a partir de la formulació del Banc d'Espanya (2005). Així mateix presenta la posició relativa d'Espanya respecte a la UE. El “PIB per càpita” es descompon en “productivitat per hora” i “hores treballades” o “utilització del factor treball”. Al seu torn, aquesta “utilització del factor treball” és el resultat de combinar un factor demogràfic (percentatge de la població total en edat de treballar), la taxa de participació (percentatge de la població potencialment activa que efectivament està al mercat de treball, ocupada o buscant activament ocupació), la taxa d'ocupació (o la de desocupació) i les hores treballades de mitjana per les persones ocupades. I pel que fa a la productivitat per hora treballada, s'associa a la relació capital/treball i a (l'evolució de) la productivitat total dels factors. Aquests diferents ingredients tenen repercussions diferents sobre l'eficiència sostenible i la distribució de la renda.

Les dades destaquen les diferències en “utilització del factor treball”, especialment en hores treballades per persona ocupada, així com en taxa de participació de la població potencialment activa. Això planteja l'endogeneïtat o exogeneïtat de les diferències entre Europa i els Estats Units en matèria d'elecció “renda/oci” i la subsegüent discussió sobre

les eventuals distorsions o desincentivacions al treball que pot estar generant el “model europeu”. Alesina et al. (2005) discuteixen el paper relatiu de l’entorn, les institucions i la “cultura” en els diferencials entre treball i oci. Un altre factor rellevant per interpretar adequadament les diferències estadístiques és el major paper als Estats Units de l’“externalització” –provisió a través del mercat– de tasques i serveis

Quadre 3.5. Descomposició dels components del PIB per càpita

PIB per càpita = productivitat per hora x “Utilització del factor treball”		
	1991	2003
Respecte als EUA = 100		
UE-15	75,0	71,2
Respecte a UE = 100		
Espanya	79,2	85,3

Utilització del factor treball ¹						
		UFT=	H/L*	(1-U/PA)*	(PA/1564)*	(1564/POB)
Respecte als EUA = 100						
UE-15	1991	78,8	90,8	98,6	85,5	101,9
	2003	77,0	87,4	97,7	89,4	100,0
Respecte a UE = 100						
Espanya	1991	91,7	111,2	94,2	88,5	100,1
	2003	104,7	114,9	96,2	90,8	105,9

Productivitat per hora ²				
		Productivitat por hora	Relació capital/treball	PTF ³
Respecte als EUA = 100				Diferencial UE-EUA
UE-15	1991	95,2	112,0	+0,3 a Europa (1991-95)
	2003	92,5	114,9	-0,6 contra Europa (95-2003)
Respecte a UE = 100				Diferencial Espanya-UE
Espanya	1991	86,4	77,5	-0,6 contra Espanya (1991-95)
	2003	81,5	79,1	-0,6 contra Espanya (95-2003)

1. La Utilització del factor treball (UFT) pot expressar-se com el producte de les hores treballades per ocupat (H/L), la unitat menys la taxa de desocupació (1-U/PA), la ràtio entre població activa i població en edat de treballar (PA/1564) i la ràtio entre la població en edat de treballar i població total (1564/POB).

2. La productivitat per hora treballada ve determinada per la relació capital/treball (acumulació de capital) i la Productivitat Total dels Factors (PTF), que constitueix una aproximació al progrés tecnològic.

3. Diferencial de la taxa anual de variació.

Font: Banco de España (2005).

que a Europa se subministren a les llars, sobretot per treball femení, amb rellevant impacte en la taxa de participació de la dona en la població activa (Freeman-Schettkat (2005)). Unes altres anàlisis fan referència a la possibilitat que les regulacions (hores, vacances, etc.) resolguin un “problema de coordinació”: tothom voldria treballar menys, però un de sol no pot decidir-ho.

3.4.2. Heterogeneïtat a Europa

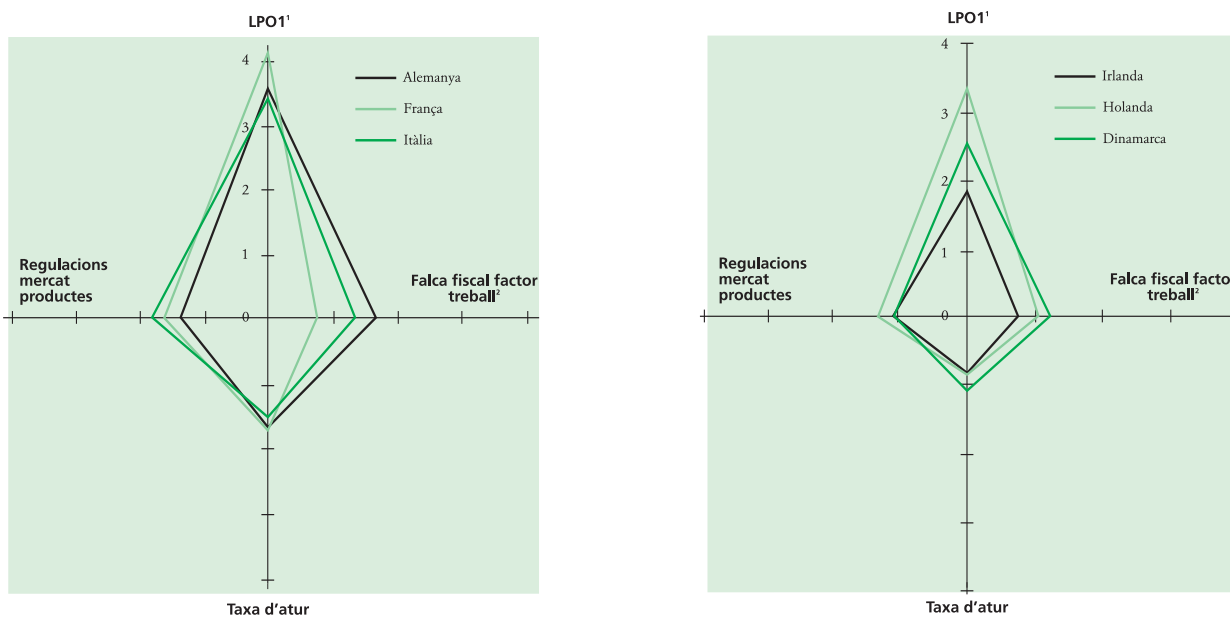
Hi ha, però, un model europeu? Com s’ha apuntat, el 2005 alguns països europeus presenten taxes de desocupació equiparables o inferiors a les dels Estats Units (entre els quals el Regne Unit, Irlanda, Dinamarca i Holanda), mentre que uns altres, com Espanya, Alemanya, França i Itàlia, presenten xifres més elevades, accentuades, en alguns casos, per disparitats regionals importants. Així mateix, els resultats dels diferents països divergeixen en aspectes de “composició” –amb impacte social– com la dispersió de la desocupació regional, l’impacte de la desocupació de “llarga durada”, la desocupació entre joves (més gran que el mitjà, però més enllà de la “regressió” a Itàlia i Grècia, i per sota de la “regressió” a Alemanya) i la desocupació/diferencial salarial associat al gènere.

La figura 3.4 -recollida de Rajan (2005), mostra l’heterogeneïtat a Europa entre els països amb més reputació de “reformes estructurals” i els més “tradicionals”. En aquesta figura i en la següent, la 3.5 –de la mateixa font– ressaltava el paper de les reformes en els mercats de productes per donar impuls a les reformes en els mercats de treball, amb resultats en termes de reducció de la desocupació (figura 3.4) i “mobilització d’ocupació” (figura 3.5). Aquest últim aspecte apuntaria –en una línia similar a la que derivava de la tipologia de Sapir comentada a la secció 1– cap a una complementarietat entre efi-

ciència/competitivitat i capacitat de mobilitzar un major percentatge dels recursos humans d'una societat, amb un impacte en principi positiu sobre l'equitat i cohesió. I encara que la "direcció" de les causacions pot ser objecte de polèmica –marcada òbviament per l'"statu quo" de partida– en la qual emergeixin "trade off" entre les dimensions de canvis en l'eficiència i canvis en l'equitat, les dades apunten cap a una complementarietat a mitjà i a llarg termini que subministra una base de propostes en l'adequat marc institucional i social.

Més enllà d'aquests trets generals, cal fer uns quants comentaris sobre els problemes de "dualitat" en els mercats de treball europeus, així com sobre les desigualtats regionals a l'interior de diversos estats.

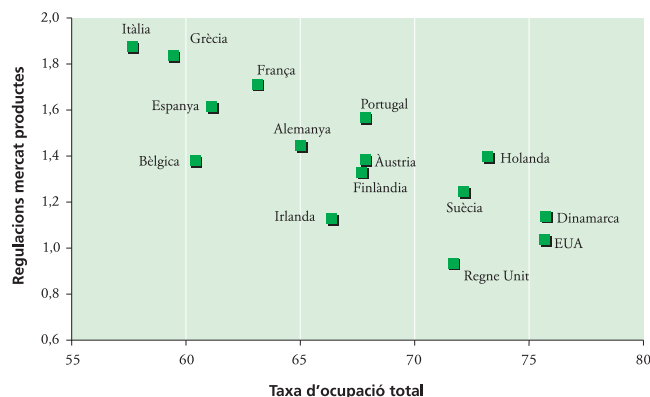
Figura 3.4. Indicadors dels mercats de treball i reformes estructurals
Indicadors estructurals relatius, EUA=1



1. Legislació de protecció a l'ocupació.
2. Diferència percentual entre la retribució que el treballador "s'emporta a casa" i els costos totals del lloc de treball, que inclouen, a més, les contribucions a la Seguretat Social de l'empresa i treballador i l'impost sobre la renda del treball.
Font: Adaptat de Rajan (2005).

Figura 3.5. Ocupació i regulacions en els mercats de productes

UE-15=100



Font: Adaptat de Rajan (2005).

3.4.3. Flexibilitat i/o dualitat en el mercat de treball

Segons Julio Segura, en la seva contribució a SEBE (2005), a Espanya hi hauria “un mercat de treball bastant flexible per una raó dolenta, la seva alta temporalitat, que compensa les rigideses de la contractació indefinida, i els seus elevats costos comparatius i de l'estructura de negociació salarial”. Per a alguns, la flexibilitat és la fórmula màgica, d'adequació als reptes de la competitivitat; per a uns altres, la coartada per revertir els drets consolidats en l'Estat de Benestar. Blanchard ha escrit (*Libération*, 3 de gener del 2006) sobre la “fractura social” entre els qui tenen seguretat en l'ocupació i “els altres”, que són sovint els joves, que, en el millor dels casos, alternen contractes temporals i desocupació, tenen dificultats per viure i no poden endeutar-se per a un habitatge; si són optimistes, s'agafen a l'esperança d'una feina permanent; si ho són menys, es converteixen en indiferents al seu entorn de treball i es resignen a la seva sort, i hi afegeix que “la fossa que això crea entre joves i vells és

moralment inacceptable”, amb implicacions socials i polítiques difícils de predir.

Ja al primer moment, l'existència de dualitat es va associar a la distinció entre “insiders” i “outsiders” en el mercat de treball, que eren, els primers, els treballadors amb contractes estables i antiguitat suficient per estar “fora de perill” d'ajustos en l'ocupació, excepte els més traumàtics, i, els “outsiders”, els treballadors amb contractes temporals, precaris, en freqüents transicions entre ocupació i desocupació. Per a alguns, aquesta distinció explicava en alguns països la persistència de la desocupació i/o la seva precarització, ja que els objectius dels “insiders” eren els més rellevants en les negociacions. Uns altres punts de vista assenyalaven la creixent presència dels temes d'ocupació a les agendes negociadores, així com la percepció que els “avantatges en costos” –i el seu presumpte efecte beneficiós per a la competitivitat– podien veure's contrarestat per efectes desincentivats per l'absència d’“inversions específiques” en el treballador que només tenien sentit dins un marc d'estabilitat. Les polítiques, normatives i anàlisis han basculat des de la proliferació d'una multiplicitat de fórmules contractuals –amb més flexibilitat, diferents escales salarials i menys “protecció”– als suggeriments de la necessitat d'una certa unificació –almenys tendencialment, respectant, en bona part, els “drets adquirits”.

Richard Layard parla de com la tendència a “compromisos a curt termini” i la “creixent vinculació de recompenses monetàries i d'altres tipus a objectius aconseguits individualment, especialment a curt termini” poden estar “tenint efectes corrosius sobre la confiança i les lleialtats”. Com hem comentat a la secció 1, Blanchard (2006) i Helliwell (2005) abunden en la necessitat d'aprofundir en el paper de la “confiança” en les relacions laborals, que només compromisos creïbles amb una dimensió temporal més enllà d'un termini curt poden generar. Naturalment, no és fàcil dissenyar regles “a prova de comportaments oportu-

nistes” d’un o altre costat, però, precisament per això, factors de “capital social”, institucionals i socials adquireixen un creixent paper explicatiu de funcionament heterogeni de diferents països i societats. Certament, les complicacions derivades de la superposició de les conseqüències de la precarització amb les dels problemes d’accés a determinats actius com l’habitatge i la seva dimensió intergeneracional (amb l’aparició de noves figures, com els denominats “mileuristes”) fan més intricades les interrelacions entre eficiència i equitat.

També demana atenció el fet que els nous “outsiders” a molts països avançats siguin persones immigrades, cosa que introdueix una nova dimensió de l’equitat i cohesió. Des del punt de vista de l’eficiència, com ja s’ha apuntat a la secció 2, les estimacions sobre els guanys de les migracions al país de destinació, a més del seu impacte sobre la demanda –revissat a l’alça–, incorporen la seva millora de la productivitat de factors complementaris –capital i altres tipus de treball “nacional”–, així com la major flexibilitat i la provisió de serveis de baix cost. L’Informe “Global Economic Prospects for 2006” del Banc Mundial (2006) se centra en qüestions de l’impacte de migracions i de remeses dels emigrats (que estarien equiparant-se com a font de finançament del desenvolupament a la Inversió Directa Estrangera). Aquest document quantifica els guanys associats a les migracions internacionals –novament com a guanys “potencials”– tant per als països d’emissió com per als de destinació i proposa mesures per “ordenar el procés”. Qüestions com la dels nivells de qualificació implicats en les migracions, o com les eventuais condicions de temporalitat regulada, estan sobre la taula.

3.4.4. Desigualtats regionals en l’ocupació

Les divergències regionals són notables a diversos països europeus. Les polítiques regionals conformen, com es recorda més endavant, un tret del procés d’integració a Europa que es va “posant a prova” en els últims temps. Esmentem en aquest epígraf algunes propostes per afrontar l’heterogeneïtat dels mercats de treball regionals.

Des de la perspectiva de l’ocupació –un aspecte central tant en la cohesió social com en la territorial–, els estudis de Saint Paul (2004) i Brühlart-Traeger (2005) tendeixen a mostrar una perceptible persistència de desigualtats en les dinàmiques dels mercats de treball, des dels indicadors d’ocupació fins a les taxes de participació i/o activitat, així com en altres variables, com el nombre d’hores treballades l’any i el grau de “precarització”. Entre les propostes repetidament esmentades de Layard (2005) hi ha diferencials regionals, que considera “vitals” en regions que persistentment mostren menor productivitat. És una línia que sembla encaixar amb la que insinua el Banc d’Espanya (2005 b) quan assenyala que, per corregir les persistents diferències en les taxes d’activitat, ocupació i desocupació entre mercats regionals a Espanya, “el sistema de negociació col·lectiva pot jugar un paper fonamental a l’hora d’oferir una major diferenciació salarial, que permeti un millor ajust dels salaris a les diferències de productivitat entre regions i reduir així els elevats diferencials regionals”, i hi afegeix que “sens dubte, resultaria convenient eliminar qualsevol mena de desincentivació a la mobilitat present en programes assistencials d’ajuda als desocupats”.

Requadre 3.1. Especificitats d'Espanya: un "Spanish puzzle", un "miracle ambigu"?

Dins de l'heterogeneïtat d'Europa, Espanya ha aparegut en la literatura per la necessitat d'explicar l'elevada desocupació durant els anys 1980 i fins a ben entrats els 1990, així com per analitzar la reducció de la desocupació -pròxima a taxes europees en l'última dècada- lligada a una pitjor evolució de la productivitat. El mateix Blanchard parla de l'"spanish puzzle" -i, els últims anys, de creixement persistentment superior a la mitjana de la UE, de l'"ambigu miracle"- per referir-se a aquesta combinació de creació d'ocupacions amb baixa productivitat.

Quadre 3.6A Comparació convergència real Espanya - UE(15)

	1990	1995	2000	2005
PIB per càpita (milers PPC del 1995)	83,8	84,1	88,1	91,3
Població 16-64 anys / població total	99,5	102,3	102,6	104,4
Taxa d'ocupació	82,8	81,2	89,9	95,0
Productivitat del treball	101,7	101,2	95,5	92,1

Font: Banco de España, Síntesis de Indicadores Económicos, Convergència real España-UE. Nivells. Relacions España/UE15 i España/UE25; a www.bde.es (actualització, 2 de febrer del 2006).

Quadre 3.6B Comparació convergència real Espanya - UE(25)

	1995	2000	2005
PIB per càpita (milers PPC del 1995)	93,3	97,0	99,2
Població 16-64 anys / població total	102,3	102,0	103,5
Taxa d'ocupació	81,7	92,1	97,8
Productivitat del treball	111,5	103,3	98,0

Les dades de "convergència real" entre Espanya i la UE resumeixen els fets. Com mostra el quadre 3.6A, Espanya està convergint en ocupació a la mitjana de la UE però, en canvi, en productivitat no aconsegueix tal acostament, fins i tot emergeix una certa divergència. Les dades del quadre 3.6B efectuen les comparacions amb la UE ampliada a 25 membres, cosa que posa més en relleu les dificultats de competir si no millora la productivitat.

El quadre 3.6A mostra els valors de l'economia espanyola prenent, per a cada any, com a referència 100 la mitjana de la UE-15. Hi apareix clarament l'acostament en PIB per càpita d'Espanya a la mitjana UE-15, fruit, des del 1995, de la millora de la situació de l'ocupació, però amb una evolució de la productivitat menys favorable, que fa difícil, com ja s'ha esmentat, aplicar el raonament de Balassa-Samuelson a l'economia espanyola.

Certament, la "convergència" en PIB per càpita basada en "convergència en ocupació" mereix una valoració inicialment positiva. Però la sostenibilitat del procés de convergència requereix una millora de la productivitat, ja que, a igualtat de taxes d'ocupació i participació, PIB per càpita i productivitat per persona són essencialment dues cares de la mateixa moneda. El paper d'aquests factors sobre la competitivitat és, doncs, directe i clar. De fet, com ja s'ha esmentat, per a molts analistes la productivitat és el primer i bàsic ingredient de la competitivitat.

3.5. El paper de les institucions

Ja hem vist que en els indicadors de competitivitat més elaborats la dimensió institucional adquireix una presència creixent. El reconeixement de la importància de les "regles i normes" amb les quals s'ordenen les societats té creixent reconeixement. Factors com l'imperi de la llei, el grau de

compliment dels contractes, la independència judicial, la seguretat jurídica en la propietat i els negocis, l'absència de corrupció, un adequat marc societari, eficients regulacions, eficiència en el funcionament dels mercats, etc., tenen tots presència creixent en l'anàlisi i contrastacions. De manera creixent, les institucions estan aconseguint un reconeixement explícit i destacat en l'anàlisi econòmica. La literatura

sobre el paper de les institucions en el progrés econòmic és desbordant. Entre les publicacions oficials, el World Economic Outlook del Fons Monetari Internacional de setembre del 2005 dedica un capítol a “Building Institutions” –després d’haver-ne dedicat un altre, l’abril del 2003, a les relacions entre creixement i institucions. I, com ja hem indicat a la secció 2, des de la perspectiva dels efectes de la mobilitat de capitals, estudis com Alfaro et al. (2005 a, 2005 b) apunten així mateix cap a la “qualitat de les institucions” com l’element destacat que estableix diferències rellevants en els resultats.

Les institucions tenen bàsicament dues funcions: generar els incentius adequats i resoldre de manera eficient i adequada els conflictes. Una bona part de la recerca sobre institucions examina com les institucions incideixen sobre la provisió d’incentius i com les societats que han prosperat acostumen a ser aquelles en què la creativitat i el dinamisme tenen un marc més adequat, mentre que en altres es dificulten les modernitzacions socials i econòmiques. Proveir d’incentius és essencial per extreure el màxim potencial dels recursos d’un país. Com ha detallat l’Informe de Banc Mundial (2005), de vegades aquesta tasca es pot veure dificultada, si hi ha desigualtats o diferències que “bloquegen” la mobilitat social o la innovació, mitjançant moltes menes de “barreres d’entrada”.

Una distinció connexa és la formulada fa dècades per Anne Krueger (1974) entre “profit seeking” i “rent seeking”. El “profit seeking” fa referència al clàssic argument dels defensors de les economies de mercat: com la recerca dels legítims beneficis associats a satisfer les demandes i necessitats de consumidors-ciutadans de manera eficient en costos –competitiva i competent– és un potent motor a la innovació, al dinamisme emprenedor. En canvi, les activitats i actituds de “rent seeking” fan referència a la recerca de “rendes” derivades d’escassetats artificials i/o privilegis. Aquests van des de l’aprofitament de posicions monopolístiques a les

escassetats provocades artificialment pel proteccionisme, passant pel control de determinats recursos obtinguts per la via política i que s’administren de manera “clientelar”, cosa que bloqueja o dificulta l’entrada d’aire fresc i creatiu. El “rent seeking” no és solament pernicios des del punt de vista de l’eficiència, sinó també per a la “cohesió social”, en la mesura que l’accés als “privilegis”, “connexions”, etc., és àmpliament desigual entre persones i grups.

L’èmfasi en les institucions –resumit a Acemoglu et al. (2004)– planteja que les diferències en les institucions són la principal font explicativa de diferències en el creixement i la prosperitat, essencialment pel seu impacte en la configuració dels incentius, però l’autor afegeix immediatament que les institucions econòmiques són endògenes i estan influïdes pel poder polític –tant el “de iure”, associat a les institucions polítiques, com el “de facto”, associat a la distribució de recursos. I, a l’hora de determinar què caldria entendre per “bones institucions”, la definició proposada se centra en les que “proporcionen seguretat dels drets de propietat i un accés relativament igual als recursos econòmics per a un ampli espectre de membres de la societat”. Novament, la noció d’eficiència –obtenir el màxim partit dels recursos d’una societat– es vincula a l’existència de regles i institucions que permetin de manera equitativa a tots els seus membres extreure aquest potencial i desenvolupar el seu talent, sense barreres o traves artificials. Eficiència i equitat adquireixen, doncs, una important complementaritat estratègica. És així rellevant que aquestes dimensions del poder polític es redistribueixin a favor dels grups més interessats en mecanismes eficients de protecció de drets, d’institucions que possibilitin un accés més obert a les oportunitats d’educació, inversió, creació d’empreses, etc. Així mateix, Acemoglu (2005) explica com poden perdurar i consolidar-se institucions ineficients que mantenen el poder polític i econòmic d’una elit, transferint-los recursos del conjunt de la societat mitjançant “extracció de ren-

des” i la consolidació política del poder d’aquesta minoria en detriment de les classes mitjanes potencialment més dinàmiques i innovadores. En aquest cas, la connexió entre ineficiències i inequitat és directa.

Una dimensió important de la qualitat de les institucions fa referència al govern i control de les empreses, especialment rellevant en grups empresarials complexos. Així, Morck et al. (2005) assenyalen que a molts països –desenvolupats i menys desenvolupats– el govern corporatiu de grans empreses està en mans d’un reduït nombre de persones o famílies que, amb la passivitat de l’accionariat, exerceixen un control molt superior al que determinarien les seves accions i les seves inversions, amb el resultat dels clàssics problemes de conflictes d’interessos analitzats en la “teoria de l’agència” (com garantir que els interessos del representat són els defensats òptimament pel representant?), i que, així mateix, aquestes minories socials i familiars actuen en el procés polític amb un pes molt superior. Els autors analitzen com pot deteriorar-se l’eficiència que haurien de proporcionar els mercats com a conseqüència d’aquestes “desigualtats de control” que amplifiquen les desigualtats inicials en la distribució d’ingressos.

Institucions i incentius: el paper de la inversió i la innovació

Fins i tot els plantejaments que fan ressaltar el paper de les institucions han de reconèixer el paper essencial de la inversió. I bona part de la preocupació per la “qualitat de les institucions” se centra a garantir un entorn estable, un “clima inversor” adequat. El paper de la inversió per al creixement és obvi i, naturalment, això requereix un marc de precondicions per a la inversió, entre els quals són evidents l’estabilitat sociopolítica, un marc legal de certesa per a la propietat i els resultats. I, addicionalment, es requereix un sistema financer amb flexibilitat suficient per no bloquejar

el procés inversor o distorsionar-lo de manera ineficient. Així mateix, s’apunta com unes institucions massa esbiaixades a favor d’una minoria gelosa dels seus privilegis poden endarrerir o bloquejar l’adopció d’innovacions que representin una millora per al conjunt d’una societat, però que poden tenir un impacte redistributiu percebut com a advers per aquestes minories poderoses.

Institucions i solució de conflictes

En l’àmbit de l’economia internacional, afrontar els resultats de processos d’obertura comercial és un dels terrenys en què és més clar el paper de les institucions. Això deriva del fet que, com ja s’ha esmentat repetidament, la inserció més plena en l’economia internacional suposa per a un país, per a una societat, una alteració important, amb sectors “guanyadors”, però també amb uns altres de “perdedors” que es veuen desplaçats, totalment o en part, del mercat, amb les seqüeles no solament de desocupació o tancament d’empreses, sinó, a més, de processos de reestructuració, reassignació de recursos, en forma de treballadors que han de canviar d’ocupació i/o lloc de treball, requalificant-se o desplaçant-se, o, en el pitjor dels casos, engrossint de manera més o menys llarga les files de la desocupació. I, així mateix, els recursos de capital han de readaptar-se al nou marc d’avantatges comparatius o competitius, amb els seus processos d’ajust i les seves incerteses. El fet que les teories del comerç internacional tendeixin a afirmar que l’efecte net d’aquests canvis és a mitjà termini positiu no evita aquests processos socialment delicats. Tot això genera la necessitat de polítiques de compensació i ajust, que requereixen un marc institucional adequat.

Consideracions finals

Les contraposicions –si no conflictes– entre eficiència i equitat, entre competitivitat i cohesió social, són freqüents en els debats econòmics i socials. L'anàlisi econòmica a vegades les ha considerades qüestions separables. En societats obertes a les realitats de la globalització, a la “competència global”, sembla a vegades que tals contraposicions es veuen accentuades. I en bona part de les polèmiques sobre com fer front al “món global”, els arguments que prioritzen una d'aquestes dimensions es presenten a vegades com a inexorables limitacions o deteriorament de l'altra.

L'objectiu d'aquest estudi ha estat revisar l'anàlisi i els fets recents des de l'òptica de les possibles complementaritats entre competitivitat i cohesió social, revisant els arguments i plantejaments per intentar mostrar que, sovint, deteriorar la competitivitat “passa factura” a la cohesió social. Però, així mateix, l'emergència o amplificació de desigualtats o “asimetries” percebudes com a inequitatives i que deterioren la cohesió social també acaben tenint efectes negatius sobre l'eficiència o competitivitat. I, en positiu, també s'han revisat perspectives que tendeixen a veure com competitivitat i cohesió es poden reforçar recíprocament, com ho mostren diverses experiències.

Naturalment, apareixen diferències associades al nivell de desenvolupament sobre els mecanismes que condueixen un país a un “cercle virtuós” en què es reforcen tots dos objectius o, per contra, a un “cercle viciós” en el qual es poden acabar deteriorant recíprocament. El nostre estudi s'ha centrat més en les economies avançades, encara que la qüestió és almenys tan rellevant pel que fa als països en desenvolupament –amb l'Informe del Banc Mundial de significatiu títol “Equitat i desenvolupament” com a referent “oficial” recent– i a les relacions entre països amb diferents nivells de desenvolupament en l'econo-

mia global actual. En tot cas, s'ha posat especial èmfasi en els aspectes de polítiques públiques i –potser fins i tot més– en mecanismes socials, institucionals i culturals, que faciliten, o fan possible, aquesta important i valuosa complementaritat.

Per a això, s'han analitzat diversos mecanismes en els quals el joc de les regles dels mercats pot tenir efectes de creació desigual de riquesa o amplificacions de diferències, des dels plantejaments Stolper–Samuelson en l'anàlisi clàssica del comerç internacional fins als enfocaments més recents basats en economies d'escala o diferències de productivitat. També s'ha prestat atenció al paper de les polítiques i les institucions –que sovint reflecteixen eleccions socials o col·lectives– no solament per “corregir” desigualtats, sinó també per incrementar una cohesió que permeti aprofitar més a fons –generant els incentius adequats– tot el potencial de recursos i capacitats d'un país, començant pel de les persones. Encara que el risc de “moral hazard” o “comportaments oportunistes” pot fer malbé els millors dissenys teòrics, si no hi ha un entorn, cultura o “clima” social adequat.

Per això, aquest estudi insisteix en la necessitat d'abordar les relacions entre competitivitat i cohesió d'una forma explícitament interdisciplinària. Aquesta idea ha aparegut en diversos epígrafs, com l'anàlisi del mercat de treball, de les causes i implicacions de diferències en taxes d'ocupació, desocupació o activitat, en el debat sobre l'impacte en la productivitat i la percepció d'equitat del funcionament del sistema educatiu i d'innovació, o en les diferències que diversos entorns institucionals poden tenir sobre l'“activació” de tots els recursos d'una societat. Fins i tot factors que semblen més estrictament econòmics, com els diferencials i la dualitat de la inflació, tenen efectes no solament sobre la competitivitat, sinó també implicacions distributives inter-

sectorials i intergeneracionals. Han quedat fora de les pàgines anteriors –entre d’altres raons perquè mereixen un tractament monogràfic– aspectes amb important impacte sobre les relacions entre competitivitat i equitat, com els (controvertits) temes de medi ambient o les polítiques estructurals europees.

Si hagués d’emergir una conclusió o recomanació de les pàgines anteriors seria, naturalment, la conveniència, i fins i tot la necessitat, de potenciar les polítiques, les actuacions, les institucions i les “regles del joc” que fomenten les complementarietats entre competitivitat i cohesió social, alhora que s’eviten o eludeixen les que a curt termini agreugen el conflicte entre els dos objectius que sovint, a mitjà i a llarg termini, acaben empitjorant ambdós objectius. Encara que se n’han comentat diversos casos concrets, certament es tracta d’una recomanació molt més fàcil d’enunciar que de portar a terme, no solament perquè algunes de les “asimetries” es beneficien dels avantatges de l’“statu quo”, sinó, a més, perquè els canvis requerits de vegades afecten dimensions arrelades en algunes societats, a les quals seria com a mínim ingenu pretendre “trasplantar” determinades fórmules o institucions d’èxit en altres entorns.

Aquest missatge de potencial complementarietat estratègica entre competitivitat i cohesió té (il·lustres) precedents. Permeti-se’ns esmentar que Adam Smith, a l’inici del seu llibre clàssic “La riquesa de les nacions”, explicava que aquesta riquesa depenia bàsicament de dues circumstàncies: en primer lloc, de “la perícia, destresa i judici amb els quals s’apliqui generalment el seu treball”, i la segona, “la proporció existent entre el nombre dels qui estan útilment ocupats i dels qui no ho estan útilment”. En llenguatge modern, com l’utilitzat explícitament en la secció 3, productivitat, d’una banda, i “utilització dels fac-

tors”, d’una altra. I, de manera immediata, Adam Smith esmenta que “en les nacions civilitzades i laborioses, el producte sencer del treball comú de la societat tota és tan superabundant i fecund, que és suficient per proveir amb profusió tota la comunitat, i un treballador per pobre que sigui i de la classe més abatuda, si és frugal i industriós, pot gaudir d’una major quantitat de provisions necessàries i útils per a la vida”. Una societat d’oportunitats, mobilitzadora de tot el seu potencial, amb recursos, gràcies a això, per subvenir a situacions de necessitat o infortuni. Una pionera combinació d’eficiència competitiva i equitat-cohesió, que no és sorprenent si recordem que l’autor de “La riquesa de les nacions” ho és també de la “Teoria dels sentiments morals”.

El mateix any (1776) que es publicava “La riquesa de les nacions”, la Declaració d’Independència d’Estats Units –sota la influència de Thomas Jefferson– es referia a “pursuit of happiness” (la cerca de la felicitat) com un dels “drets inalienables” de l’ésser humà i una de les bases de la societat. El 2005, Richard Layard, després de dècades d’estudiar a fons els mercats de treball a Europa, publica “Happiness”, i, a principis del 2006, continua la polèmica entre economistes de prestigi sobre com superar les limitacions del PIB i fins i tot de l’Índex de Desenvolupament Humà de les Nacions Unides per reflectir el benestar, satisfacció o, per què no?, la “felicitat” de les persones⁵. En aquestes anàlisis de creixent rigor i respectabilitat, les variables econòmiques clàssiques –PIB, productivitat, etc.– es veuen complementades per paràmetres entre els quals tenen presència –a més d’aspectes de la vida personal i la qualitat del capital humà, la salut inclosa– les dimensions comparatives, les relatives i les percepcions d’equitat. Per descomptat, la implicació d’això no hauria de ser un nou argument per “revalorar” les comparacions (encara que potser sí per “comprendre’n la

⁵ El cas d’Austràlia ha generat articles a NBER - 2005 i 2006 - i l’Australian Economic Review, d’autors com l’especialista en mercat de treball Oswald i el professor de Wharton Wolfers.

Consideracions finals

fascinació”) en forma de “suma zero” esmentades a la secció 1, ja que es realcen les posicions relatives. La conseqüència hauria de ser més aviat la impossibilitat de dissociar eficiència/competitivitat d’equitat/cohesió i la prioritització dels plantejaments que es basin en la complementarietat entre els dos objectius, i que la reforcin.

Bibliografia

Acemoglu, Daron (2005), "Modeling inefficient institutions", NBER working paper 11940, gener 2006.

Acemoglu, D., Johnson, S. i Robinson, J. (2004), "Institutions as the fundamental cause of long-run growth", NBER working paper 10481, maig 2004 (preparat per el Handbook of Economic Growth, (eds) Aghion-Durlauf).

Alesina, Alberto i Angeletos, George-Marios (2005), "Fairness and redistribution", American Economic Review, setembre 2005 (p. 960-980).

Alesina, Alberto, Glaeser, Edward i Sacerdote, Bruce (2005), "Work and leisure in the U.S. and Europe: why so different?", Gertler-Rogoff (eds), NBER Macroeconomics Annual 2005, pendent de publicació (versió en www.nber.org).

Alfaro, Laura, Kalemli-Ozcan, Sebnem i Volosovych, Vadym (2005 a), "Capital flows in a globalized world: the role of policies and institutions", NBER working paper 11696, octubre 2005.

Alfaro, Laura, Kalemli-Ozcan, Sebnem i Volosovych, Vadym (2005 b), "Why doesn't capital flow from rich to poor countries? An empirical investigation", NBER working paper 11901, desembre 2005.

Algan, Yann i Cahuc, Pierre (2005), "The roots of low European employment: family culture?", en Pissarides-Frankel (eds), NBER International Seminar on Macroeconomics 2005, pendent de publicació en MIT Press (versió en www.nber.org/books/ISOM05).

Altissimo, Filippo, Benigno, Pierpaolo i Rodríguez, Diego (2005), "Long-run determinants of inflation differentials in a monetary union", NBER working paper 11473, juliol 2005.

Amiti, Mary i Wei, Shang-Jin (2005), "Fear of service outsourcing: is it justified?", Economic Policy, abril 2005 (p. 308-347).

Amiti, Mary i Wei, Shang-Jin (2006), "Service offshoring and productivity: evidence from the United States", NBER working paper 11926, gener 2006.

Antràs, Pol (2005), "Incomplete contracts and the product cycle", American Economic Review, setembre 2005 (p. 1054-1073).

Arbache, J.S., Dickerson, A. i Green, F. (2004), "Trade liberalisation and wages in developing countries", Economic Journal, 114, febrer 2004 (p. F73-F96).

BCE (2004), "Evolución de la productividad del trabajo en la zona del euro", Boletín Mensual juliol de 2004 (p. 49-60).

BCE (2005), "La política monetaria y los diferenciales de inflación en un área monetaria heterogénea", Butlletí Mensual, maig 2005 (p. 63-80).

Banco de España (2005 a), "Informe Anual de la Economía Española 2004", Banc d'Espanya, 2005.

Bibliografia

- Banco de España (2005 b), “Heterogeneidad de los mercados de trabajo regionales”, *Butlletí Econòmic del Banc d’Espanya*, octubre 2005 (p. 102-111).
- Banco de España (2005 c), “Los diferenciales de inflación en la UEM. El caso de la economía española”, *Butlletí Econòmic del Banc d’Espanya*, novembre 2005 (p.80-91).
- Banc Mundial (2005), “World Development Report 2006: Equity and Development”, World Bank, 2005 (disponible en www.worldbank.org).
- Banc Mundial (2006), “Global economic prospects: economic implications of remittances and migration”, Banc Mundial, 2006 (en www.worldbank.org).
- Bernanke, Ben (2005), “The global saving glut and the U.S. current account deficit”, conferència, 14 d’abril del 2005, a: www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2005/20050414/.
- Bhagwati, Jagdish (2005), “Globalization as an agent of prosperity”, en WEF (2005).
- Bhagwati, J. , Panagariya, A. i Srinivan, T.N. (2004), “The middle over outsourcing”, *Journal of Economic Perspectives*, tardor 2004 (p. 93-114).
- Blanchard, O. (2004), “The economic future of Europe”, *Journal of Economic Perspectives*, tardor 2004 (p. 3-26).
- Blanchard, Olivier (2006), “European unemployment: the evolution of facts and ideas”, *Economic Policy*, gener 2006 (p. 5-59).
- Blanchard, Olivier i Philippon, Thomas (2004), “The quality of labor relations and unemployment”, NBER working paper 10590, juny 2004.
- Boeri, Tito (2002), “Let social policy models compete and Europe will win”, paper conference, Kennedy School of Government, Harvard University, 11-12 abril 2002.
- Bourguignon, F. i Morrison, C. (2002), “Inequality among world citizens: 1820-1992”, *American Economic Review*, setembre 2002 (p. 727-744).
- Bravo, Soledad i Gordo, Esther (2005), “El análisis de la competitividad”, en SEBE (2005).
- Brülhart, Marius i Traeger, Rolf (2005), “An account of geographic concentration patterns in Europe”, *Regional Science and Urban Economics*, vol. 35, issue 6, 2005 (p. 597-624).
- Cahuc, Pierre i Algan, Yann (2005), “Civic attitudes and the design of labor market institutions: which countries can implement the Danish Flexisecurity model?”, *Cepremap*, docweb 0517, desembre 2005.
- Chang, Roberto, Kaltani, Linda i Loayza, Norman (2005), “Openness can be good for growth: the role of policy complementarities”, NBER working paper 11787, novembre 2005.
- Chun Zhu, Susan i Trefler, Daniel (2005), “Trade and inequality in developing countries: a general equilibrium analysis”, *Journal of International Economics*, 2005 (p. 21-48).

Comin, Diego i Philippon, Thomas (2005), "The rise in firm-level volatility: causes and consequences", en Gertler-Rogoff (eds), NBER Macro Annual 2005, pendent de publicació (versió a www.nber.org).

Comin, Diego, Hobijn, Bart i Rovito, Emilie (2006), "Five facts you need to know about technology diffusion", NBER working paper 11928, gener 2006.

Desai, Mihir, Foley, Fritz i Hines, James (2005), "Foreign Direct Investment and domestic economic activity", NBER working paper 11717, octubre 2005.

Dew-Becker, Ian i Gordon, Robert (2005), "Where did the productivity growth go? Inflation Dynamics and the Distribution of Income", Brookings Papers of Economic Activity, 2005:2 (p. 67-127).

Do, Quy-Toan i Levchenko, Andrei (2005), "Trade, inequality and the political economy of institutions", presentado a la 6ª Conferencia Anual J.Polak del FMI, novembre 2005.

Dollar, D. i Kraay, A. (2004), "Trade, growth, and poverty", *Economic Journal*, febrer 2004 (p. F22-F40).

Easterly, William (2005), "Globalization, poverty, and all that: factor endowment versus productivity views", en Ann Harrison (ed), *Globalization and Poverty*, NBER Globalization Workshop, versió d'agost del 2005 a: www.nber.org/glob-pov/easterly8-13-05.pdf.

Feenstra, Robert (2004), "Advanced International Trade - Theory and Evidence", Princeton University Press, 2004.

Freeman, Richard i Schettkat, Ronald (2005), "Marketization of household production and the EU-US gap in work", *Economic Policy*, gener 2005 (p. 6-50).

Friedman, Thomas (2005), "The World is Flat - A brief history of the twenty-first century", Farrar, Straus and Giroux, 2005

Helpman, E., Melitz, M. i Yeaple, S. (2004), "Export versus FDI with heterogeneous firms", *American Economic Review*, març 2004 (p. 300-316).

Hummels, David i Klenow, Peter (2005), "The variety and quality of a nation's exports", *American Economic Review*, juny 2005 (p. 704-723).

IMD World Competitiveness Center (2005), "IMD World Competitiveness Yearbook 2005", IMD 2005.

Fons Monetari Internacional (2005), "Global imbalances: a saving and investment perspective", *World Economic Outlook*, setembre 2005, cap. II.(disponible en www.imf.org).

Galí, Jordi i Monacelli, Tommaso (2005), "Optimal monetary and fiscal policy in a currency union", NBER working paper 11815, desembre 2005.

Guiso, Luigi, Sapienza, Paola i Zingales, Luigi (2005), "Does culture affect economic outcomes?", NBER working paper 11999, gener 2006.

Ingram, James (1983), "International economics", Wiley, 1983.

Bibliografia

- Kaufmann, Daniel (2005), "Myths and realities of governance and corruption", en WEF (2005), (p. 81-95).
- Keller, Wolfgang (2004), "International technology diffusion", *Journal of Economic Literature* (p. 752-782).
- Krueger, Anne (1974), "The political economy of the rent-seeking society", *American Economic Review*, (p. 291-303).
- Krugman, P. i Venables, A. (1995), "Globalization and the inequality of nations", *Quarterly Journal of Economics*, novembre 1995 (p. 857-880).
- Leigh, Andrew i Wolfers, Justin (2006), "Happiness and the Human Development Index: Australia is not a paradox", NBER working paper 11925, gener 2006.
- Lindert, P. i Williamson, J. (2004), "Does globalization make the world more unequal?", en Bordo-Taylor-Williamson (eds), *Globalization in Historical Perspective*, University of Chicago Press, 2004.
- López-Salido, J. David, Restoy, Fernando i Vallés, Javier (2005), "Inflation differentials in EMU": the Spanish case", *Documentos de Trabajo 0514*, Banco de España, 2005.
- López-Salido, J. David i Restoy, Fernando (2005), "Los diferenciales de inflación en la UEM: el caso de la economía española", *Boletín Económico del Banco de España*, noviembre 2005 (p. 81-91).
- Helliwell, John (2005), "Well-being, social capital, and public policy: what's new?", NBER working paper 11807, desembre 2005.
- Layard, Richard (2005 a), "Full employment for Europe", en WEF (2005) (p. 193-201).
- Layard, Richard (2005 b), "Happiness - lessons from a new science", Penguin, 2005.
- Lindert, P. i Williamson, J. (2004), "Does globalization make the world more unequal?", en Bordo-Taylor-Williamson (eds), *Globalization in Historical Perspective*, University of Chicago Press, 2004.
- Lucas, Robert (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, juliol 1988 (p. 3-42).
- Lucas, Robert (1990), "Why doesn't capital flow from rich to poor countries?", *American Economic Review*, maig 1990 (p. 92-96).
- Malo de Molina, José Luis (2005), "Una larga fase de expansión de la economía española", *Documentos Ocasionales*, n° 0505, Banco de España, 2005.
- Markusen, James (2005), "Modeling the offshoring of white-collar services: from comparative advantage to the new theories of trade and FDI", NBER working paper, 11827, desembre 2005.
- Melitz, Marc (2003), "The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity", *Econometrica* (p. 1695-1725).
- Morck, Randall, Wolfenzon, Daniel, i Yeung, Bernard (2005), "Corporate governance, economic entrenchment,

and growth”, *Journal of Economic Literature*, setembre 2005 (p. 655-720).

Neven, Damien (1990), “Gains and losses from 1992”, *Economic Policy*, abril 1990 (p. 13-62).

Nordhaus, William (2005), “The sources of the productivity rebound and the manufacturing employment puzzle”, NBER working paper 11354, maig 2005.

Obstfeld, M. i Rogoff, K. (2005), “Global current account imbalances and exchange rate adjustments”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 2005:1 (p. 67-123).

Porter, Michael (2005), “Building the microeconomic foundations of prosperity: findings from the Business Competitiveness Index”, en WEF (2005) (p. 43-77).

Rajan, Raghuram (2005), “Revitalizing reforms in Europe”, The Ludwig Erhard Lecture, 8 de desembre de 2005; en www.imf.org

Rodríguez, F. i Rodrik, D. (2000), “Trade policy and economic growth: a skeptic’s guide to the cross-national evidence”, en Bernanke-Rogoff (eds), *Macroeconomics Annual 2000*, MIT Press for NBER, 2000.

Rogoff, Kenneth (2005), “Rethinking exchange rate competitiveness”, en WEF (2005) (p. 99-105).

Sachs, J. i Warner, A. (1995), “Economic reform and the process of global integration”, *Brookings Papers on Economic Activity*, 1995: 1 (p. 1-118).

Saint-Paul, G. (2004), “Why are European countries diverging in their unemployment experience?”, *Journal of Economic Perspectives*, tardor 2004 (p. 49-68).

Sapir, André (2005), “Globalisation and the reform of European social models”, novembre 2005, en www.bruegel.org.

Serveis d’Estudis del Banco de España (2005), “El Análisis de la Economía Española”, Alianza Editorial, 2005.

Tornell, Aaron, Westermann, Frank i Martínez, Lorenza (2004), “NAFTA and Mexico’s less-than-stellar performance”, NBER working paper 10289, febrer 2004.

Trefler, Daniel (2004), “The long and short of Canada - U.S. Free Trade Agreement”, *American Economic Review*, setembre 2004 (p. 870-895).

Tugores, Juan (2005), “Economía internacional”, Ed. McGraw-Hill, 2005.

Ventura, Jaume (2005), “A global view of economic growth”, pendiente de publicación en Aghion-Durlauff (eds), *Handbook of Economic Growth*, 2006; versió en: emlab.berkeley.edu/users/chad/ventura.pdf.

Winters, A. (2004), “Trade liberalisation and economic performance: an overview”, *Economic Journal*, febrer 2004 (p. F4-F21).

Winters, A., McCulloch, N. i McKay, A. (2004), “Trade liberalization and poverty: the evidence so far”, *Journal of Economic Literature*, març 2004 (p. 72-115).

Bibliografia

World Economic Forum (2005), "The global competitiveness report 2005-2006", Augusto López-Claros (ed), Michael Porter i Klaus Schwab (codir), Palgrave-Macmillan, 2005.

Competitivitat

sió social

món glob



CAIXA CATALUNYA

www.caixacatalunya.es

Competitivitat i