La Nueva Europa: ¿Amenaza o Amenazada?

Fabrizio Onida

Fabrizio Onida
Centre for Research
on Innovation
and Internationalization
processes,
Università Bocconi





Este trabajo se enfoca en el deterioro de la posición internacional de Europa, haciendo hincapié en el retraso de ésta en el crecimiento de la productividad. Se expone un gran número de indicadores para poder comprender el escenario europeo dentro de la economía mundial con un particular énfasis en las relaciones transatlánticas, debido a que en la última década han habido muchos debates acerca de la cuestión si Europa se aleja de las partes más dinámicas del mundo: Norteamérica y Asia.

El trabajo está organizado en tres niveles: en primer lugar se discute el desafío de la productividad en el contexto europeo, con principal referencia a varios estudios de la OCDE; en segundo lugar se analiza el comercio mundial de Europa y su integración transatlántica; en tercer lugar se discute el rol de las inversiones extranjeras directas (IED); y finalmente se presentan algunas conclusiones.



(Des)unidos resistimos: el desafío de la productividad - inversión, educación, tamaño de las firmas y burocracia

Después de más de treinta años, la participación en el producto bruto interno (PBI) mundial de Europa25 ha alcanzado al de los Estados Unidos, alrededor del 22% medido por la paridad de poder de compra (PPC) en dólares.

En la *Figura 1* se puede observar que tras cuatro subsecuentes ampliaciones, Europa25 ha alcanzado el tamaño de la economía de los Estados Unidos en términos de PPC. Sin embargo, la participación de Europa en el PBI global luego de cada ampliación tiende a disminuir. Se puede observar a su vez que la participación de los Estados Unidos también cae durante las décadas de los 80 y 90 y luego tiende a estabilizarse.

Se pueden hacer varios comentarios a partir de esta figura. Se puede apreciar el, muy bien conocido, surgimiento de Asia y en particular de China, que ha más que cuadruplicado su participación en los últimos veinte años. Además, de acuerdo a diversas estimaciones actuales[1], el PBI chino, en términos de paridad de poder de compra, ya es hoy en día segundo en el mundo y representa dos tercios del nivel de Estados Unidos y casi el doble del nivel de Japón[2].

Desde los comienzos de los noventa, el crecimiento del PBI se ha acelerado en Estados Unidos y por el contrario, se ha desacelerado en Europa15 (en gran medida debido a una demanda interna débil) y casi se ha estancado en Japón. Sin embargo, en términos del crecimiento de las exportaciones en los años 2001-2004, Europa está en el ranking debajo de Japón, pero por encima de Estados Unidos (debido en parte a la fortaleza del dólar en los primeros dos años del euro)[3].

Aparte de los factores estructurales y demográficos, un punto clave es la capacidad de crecimiento del PBI per cápita. En este sentido se puede observar en la *Figura 3* como luego de un fuerte crecimiento del PBI *per cápita* durante el primer cuarto de centuria posterior a la II guerra, desde la mitad de la década del setenta el PBD per cápita europeo (a precios corrientes en este caso) y también en la tasa de cambio PPC, casi se ha estabilizado alrededor del setenta por ciento del nivel de Estados Unidos. El crecimiento de Japón por su parte, fue incluso más impresionante hasta fines de los ochenta, pero desde la mitad de los noventa está perdiendo terreno.

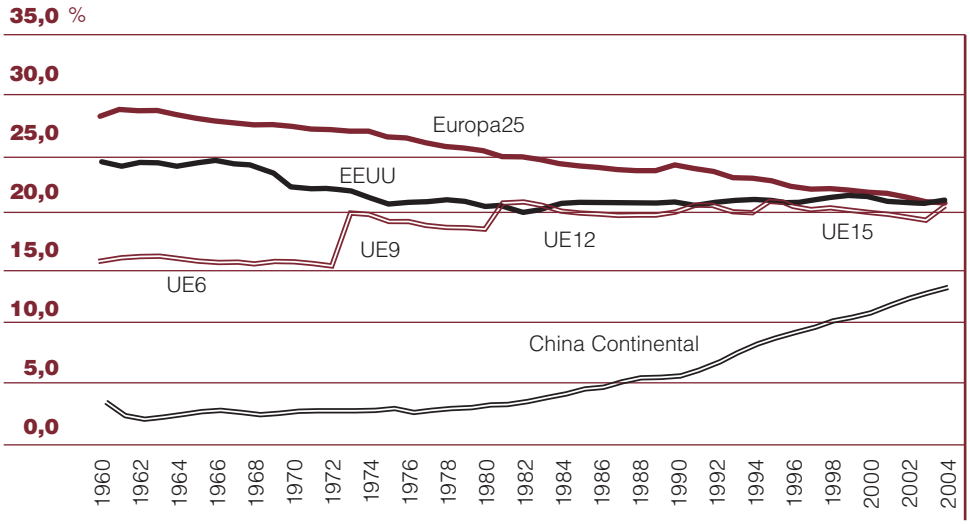
Sin embargo, cuando analizamos la productividad total de los factores, se observa que la misma se ha acelerado desde los ochenta a los noventa (en el lado izquierdo de la *figura 3*), no solo en Estados Unidos y Canadá, sino también en algunos países del norte de Europa, en particular Irlanda. Pero desafortunadamente en la mayor parte de Europa se ha desacelerado (incluidos Alemania, Francia, Italia).

[1] *Banco Mundial, OCDE etc.*

[2] *De acuerdo a algunas perspectivas de largo plazo, como la perspectiva global de Goldman Sachs, el PBI de China va a sobrepasar al de Alemania en el 2010, al de Japón en el 2020 y al de Estados Unidos en el 2045 (medido por la PPC).*

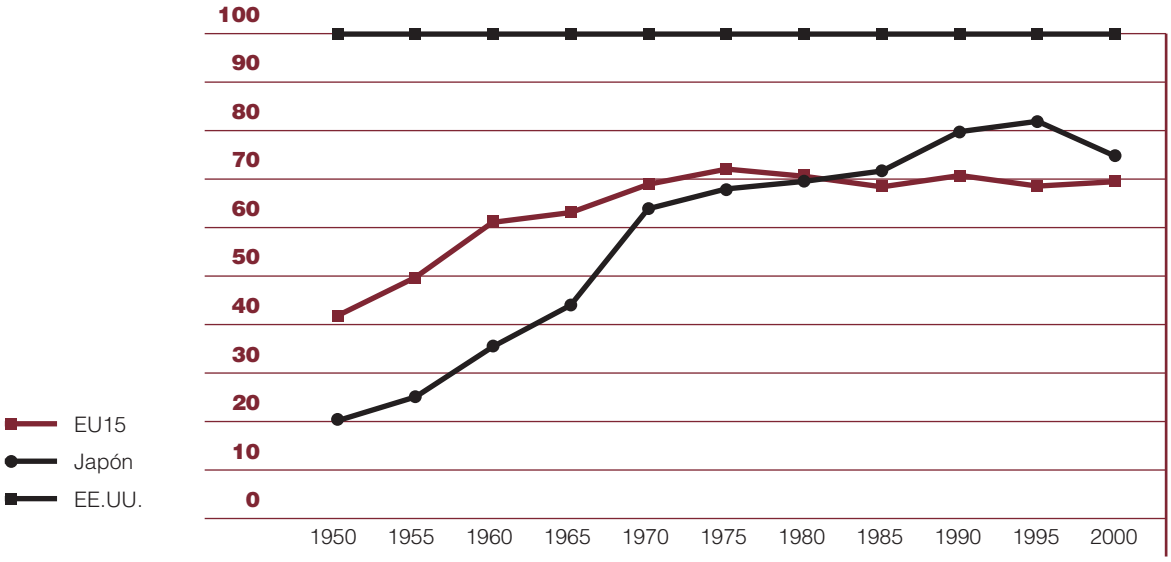
[3] *Por otro lado, es bueno recordar que la demografía importa. Casi un punto porcentual del diferencial del PBI total entre Europa y Estados Unidos en la última década o en la última centuria tiene como raíz el menor crecimiento poblacional de Europa.*

Figura 1. Participación del PB doméstico en el PB mundial



Fuente: CEPII

Figura 2. PBD per cápita a precios corrientes y PPS 1950-2000 Europa15 y Japón



Fuente: European Commission, AMECO database; Maddison (1995) y cálculos propios.

Figura 3. Crecimiento de la productividad total (multi) factores (1980-1990; 1990-2000)

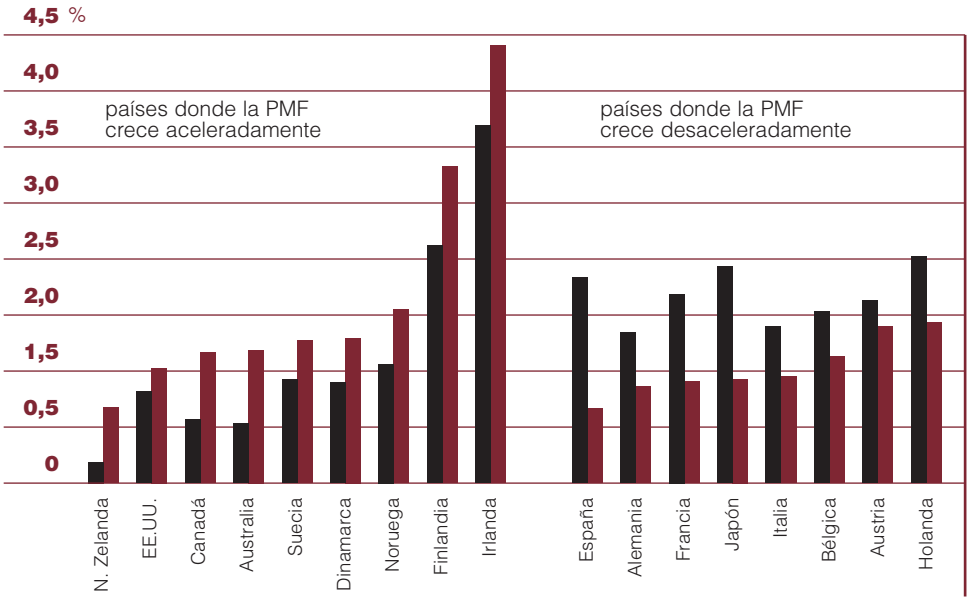


Figura 4. Promedio anual de horas trabajadas por persona empleada (USA, Francia y EU15)

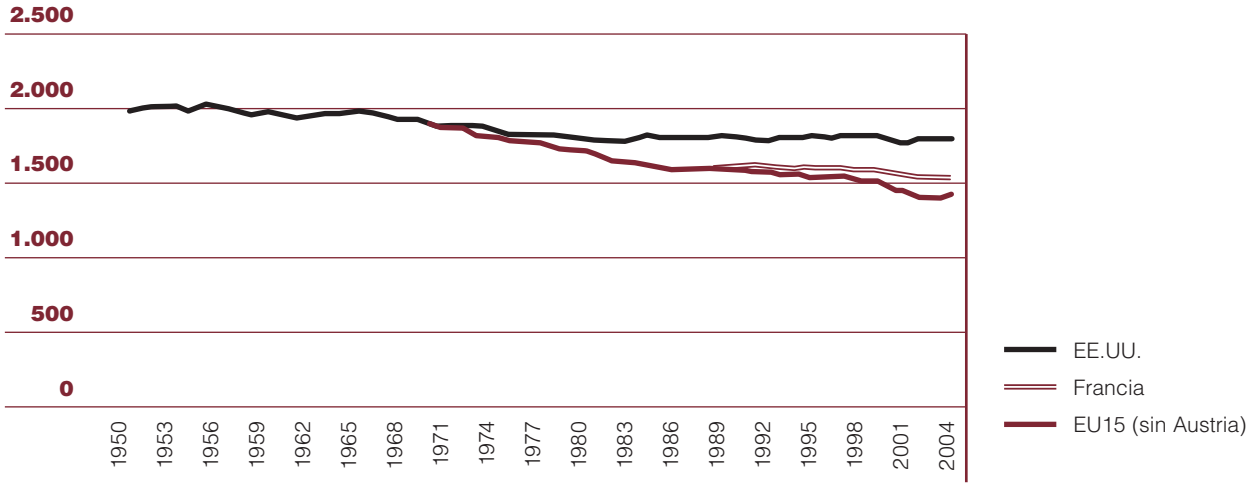
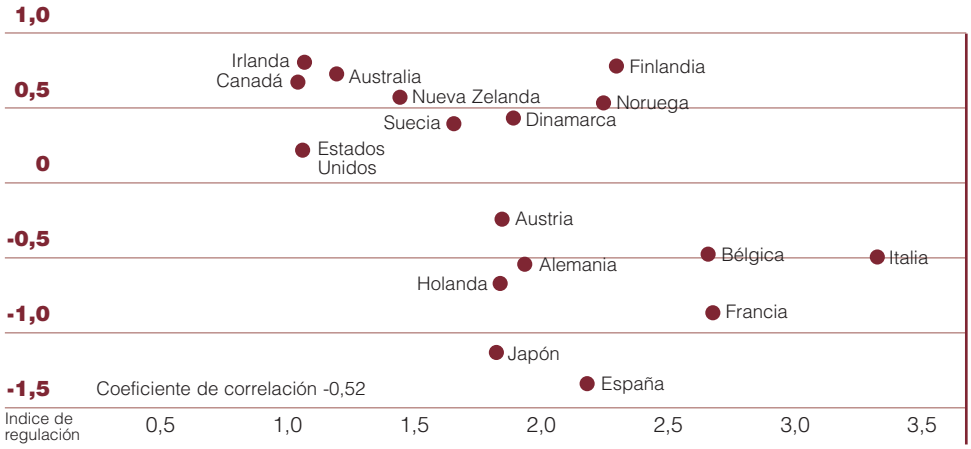
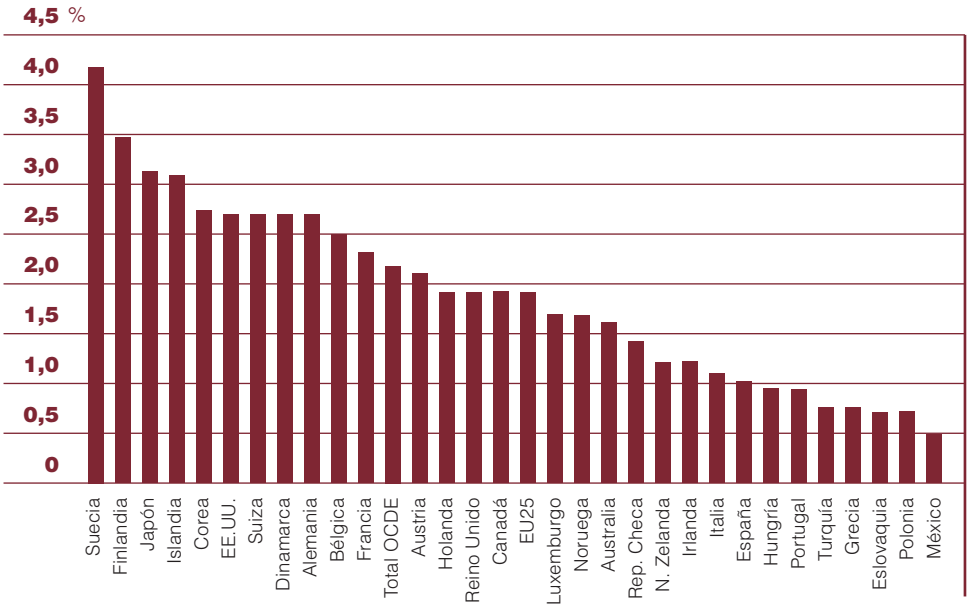


Figura 5. PTF y la regulación económica (cambio en la tasa de crecimiento de PTF entre 1980-90 y 1990-2000)



Fuente: Visco, "La crescita economica in Europa: ritardi e opportunità", 2004

Figura 6. Desembolso en I&D como porcentaje de PBD (2003 o el año más reciente disponible)



Fuente: OCDE, "Main science and technology indicators, 2005"

El desafío de la productividad, inversión y el entorno regulatorio:

Existe en Europa un extenso debate sobre el decepcionante desempeño de la productividad. En la *Figura 4*, se muestra cómo fue la tendencia promedio de horas anuales trabajadas por empleado. Se puede observar como Europa y Estados Unidos estuvieron bastante alineados hasta la década de los setenta, y luego Europa tiende a disminuir su número de horas trabajadas por año, mientras que Estados Unidos mantiene un mayor nivel. Se puede apreciar a su vez, la tendencia menos satisfactoria de Francia respecto a la media europea.

El análisis econométrico y los antecedentes a nivel de las firmas sugieren que la productividad de la firma en sectores heterogéneos depende de factores schumpeterianos. Esto es, que el grado de competencia en el mercado de productos, en el mercado laboral y algunas veces en el mercado financiero, alienta o desalienta el crecimiento de la productividad. Por un lado, las reglas institucionales no pueden explicar la diferencia entre actores, pero por otro lado, de acuerdo a algunos análisis de la OCDE, estas reglas sí juegan un papel significativo en la discriminación entre países con alto o bajo crecimiento, mayormente dentro del grupo industrializado[4].

[4] Las políticas de bienestar han sido establecidas de tal forma como para operar de modo más defensivo que activo. Solo unos pocos pequeños países europeos (como Holanda, Suecia, Dinamarca) han podido introducir instrumentos innovadores a las políticas de bienestar. (Baily M.N.- Kirkegaard J.F. 2004).

Algunas correlaciones negativas pueden encontrarse, sin embargo, sin una gran dispersión, entre la regulación intensiva y el crecimiento de la productividad total de los factores. Los países con mayores regulaciones económicas (mercado de productos, mercado de trabajo), como muestra la *Figura 5*, se encuentran en el lado derecho de la figura.

El desafío de la I&D y la educación

El desafío de la I&D en la educación es otra política y factor del entorno que debe ser resaltada. Existen varios indicadores que muestran que Europa está retrasada en este aspecto respecto a los Estados Unidos y Japón. Como un ejemplo ilustrativo, la *Figura 6* muestra el gasto en I&D en relación al PBI.

Como se puede observar en la figura, Europa25 ostenta el 1,9% versus 2,6% en Estados Unidos y 3,1% en Japón. Existe una gran varianza intra-Europea en el desembolso de I&D y si bien el promedio europeo es de 1,9% hay países donde este porcentaje de I&D sobre el PBI llega al 3% como Suecia o Finlandia, y otros donde sólo llega al 1% o menos como Italia, España, Grecia y Portugal. Sin embargo, debe recordarse que dada la estructura altamente fragmentada de la industria europea promedio existen muchas actividades de innovación (innovación en el trabajo, innovación incremental, etc.) que no son capturadas por las estadísticas en I&D[5].

[5] Por otro lado, el número registrado de patentes de alta tecnología, así como el gasto del sector privado en educación también se están retrasando.

Es importante recalcar por otro lado que Europa ha estado emparejándose con los Estados Unidos en otros items: desembolso público en educación, porcentaje de graduados en ciencias e ingeniería sobre el total de graduados y hasta en el promedio de años de educación formal. Sobre la Europa ampliada se debe notar que los nuevos miembros tienen un mayor porcentaje de población entre las edades de veinte y veinticuatro años con por lo menos un diploma en educación secundaria y muchos graduados en ciencias e ingeniería. Esto puede ser visto como un reservorio de fuerza de trabajo calificada. Algunas compañías europeas (incluso las italianas) han descubierto recientemente cuán buenos y baratos son los ingenieros checos o eslovacos.

El gran negocio europeo

Si tomamos las quinientas multinacionales más grandes de la revista Fortune *(Cuadro 1)*, se puede apreciar que tanto el número, como los ingresos de las más grandes compañías europeas están casi al mismo nivel de las estadounidenses y doblan a las de Japón.

Cuadro 1. Las 500 compañías más grandes de Fortune

	Número	Ingresos 2004
USA	176	6221
Japón	81	2392
Francia	39	1457
Alemania	37	1576
Reino Unido	35	1293
Bélgica - Holanda - Luxemburgo	19	646
China	16	464
Canadá	13	226
Suiza	11	406
Corea del Sur	11	316
Italia	8	355
España	8	201
Australia	9	158
Suecia	7	121
Finlandia	3	66
Noruega	2	70
Dinamarca	2	41
Irlanda	1	15
Total Europa	173	6246

Fuente: Fortune julio 25, 2005

Sin embargo, el total de ingresos de las compañías más importante de Europa en algunos sectores exceden ampliamente el total de ingresos de las estadounidenses. Esta circunstancia se da en sectores como los químicos, el equipamiento eléctrico y no eléctrico, los metales, los motores para vehículos, el refinamiento de petróleo, y el de los alimentos. Por otro lado, Estados Unidos domina en equipamiento computacional y de oficina, industrias aeroespaciales y en la industria farmacéutica.

Una Europa ampliada en el comercio mundial: cambiando ventajas comparativas en la integración transatlántica y transpacífica

La menor participación de la Tríada en el mundo global

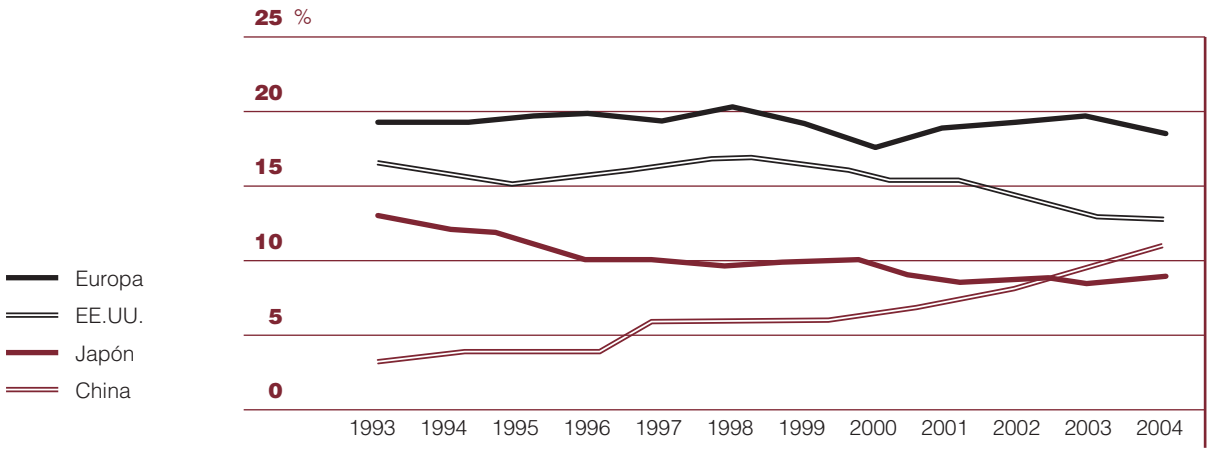
Se conoce como la tríada a los Estados Unidos, Europa y Japón. La tríada ha estado sujeta a un repliegue en su participación en el comercio mundial total debido principalmente al surgimiento del Sudeste Asiático y del Sur de Asia. La *Figura 8* muestra el espacio ganado por compañías chinas y del Sudeste asiático a expensas principalmente de las de Estados Unidos y las de Japón y en menor medida de las de Europa. El total de la participación de la tríada ha caído desde el 49% al 40% desde 1990.

Se debe enfatizar que la participación de las exportaciones de Europa ha sido poco elástica, tanto en términos de volumen como de valor, respecto a las ganancias de los competidores asiáticos. Si se toma el intervalo entre 1993-2003, la participación marginal de Europa en las exportaciones mundiales ha declinado un 0,6%, mientras que la participación de los Estados Unidos declinó un 2,2% y la participación de Japón un 3%. Otra vez hay una fuerte desigualdad dentro de Europa. Algunos exportadores han sido muy exitosos incluyendo Alemania, Irlanda y España, otros en cambio, han sido menos exitosos como Italia y Francia.

Una de las razones por las que en la última década la participación europea no ha disminuido tanto, es el modo de especialización de la industria europea, sobre todo en lo que se refiere a los sectores de mediana tecnología. Alrededor de la mitad de las exportaciones europeas versus un tercio de las exportaciones mundiales son hechas por los sectores pertenecientes al segmento de mediana tecnología.

Como sugieren los índices del *balance comercial normalizado,* Europa como un todo tiene desventajas comparativas en bienes de consumo tradicionales como textiles, vestimenta, cuero y calzado, mobiliario, etc. A su vez, Europa tiene desventajas comparativas en electrónica (tanto de consumo o de computación). Sin embargo, Europa presenta ventajas comparativas en un amplio rango de bienes de mediana tecnología (algunos de alta tecnología) como ser los químicos (intermedios como finales), farmacéuticos, goma y plásticos, acero, papel, materiales de construcción, ingeniería mecánica, aparatos domésticos, instrumentos de precisión, robótica, equipamiento energético, etc.

Figura 7. Participaciones en las exportaciones mundiales (Red de Comercio intra-EU)



A su vez, respecto a mediados de los noventa la composición geográfica de las exportaciones europeas se ha modificado. Esto puede ser observado en el *Cuadro 2*, el cual muestra el mayor crecimiento de exportaciones hacia Europa Central, Europa del Este, China y Estados Unidos, y por el contrario, una menor participación de los demás países europeos, América Latina, Japón y Asia Central.

Cuadro 2. Composición geográfica de las exportaciones europeas (en porcentaje)

	1997	1999	2001	2003	2004	Eu25 2004
Europa Central y Occidental (a)	6,3	4,6	6,0	7,2	7,7	10,5
Otros países europeos (b)	14,4	14,7	13,0	13,2	13,6	15,6
Nuevos países miembros (c)	10,7	11,9	12,1	13,5	13,4	-
Norte de Africa	3,5	3,8	3,4	3,4	3,5	3,9
Otros países africanos	3,9	3,8	3,7	3,8	3,6	4,1
Norteamérica	22,0	26,8	27,1	25,2	23,9	27,1
EE.UU.	20,0	24,6	24,8	23,0	21,8	24,8
Latinoamérica y Centroamérica	7,0	6,9	6,6	5,2	5,2	5,8
Asia	22,8	18,7	19,2	19,2	19,6	22,2
China	2,3	2,6	3,1	4,2	4,5	5,1
Japón	5,1	4,7	4,6	4,1	4,0	4,5
Medio Oriente	7,2	6,5	6,7	7,0	7,2	8,2
Oceanía	2,3	2,3	2,0	2,3	2,3	2,6
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
EDA (d)	10,6	8,2	8,4	7,6	7,6	8,6

Fuente: ICE, 2005

Cuadro 3. Composición geográfica de las importaciones europeas (en porcentaje)

	1997	1999	2001	2003	2004	Eu252004
Europa Central y Occidental (a)	5,2	4,7	6,1	7,1	7,4	10,7
Otros países europeos (b)	13,7	12,9	12,6	12,9	13,2	14,4
Nuevos países miembros (c)	7,9	9,2	10,2	12,2	11,7	-
Norte de Africa	3,9	3,4	3,9	3,9	4,0	4,3
Otros países africanos	4,4	3,9	4,4	4,2	3,7	4,0
Norteamérica	22,8	22,9	21,5	17,2	15,9	17,3
EE.UU.	20,8	21,1	19,7	15,6	14,4	15,7
Latinoamérica y Centroamérica	5,9	5,4	5,5	5,5	5,6	6,2
Asia	30,2	32,0	29,8	31,5	32,4	36,8
China	5,7	6,6	7,7	10,0	11,1	12,7
Japón	9,1	9,5	7,7	6,9	6,5	7,4
Medio Oriente	4,6	4,2	4,6	4,2	4,6	5,0
Oceanía	1,4	1,3	1,3	1,3	1,1	1,2
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**
EDA (d)	10,2	11,0	9,5	9,5	9,6	11,0

Fuente: ICE, 2005

(a) Albania, Bielorrusia, Bosnia, Bulgaria, Croacia, Macedonia, Moldavia, Rumania, Rusia, Serbia y Montenegro, Ucrania.

(b) Andorra, Isla de Gibraltar, Noruega, Suiza, Turquía.

(c) Polonia, República Checa, Eslovaquia, Hungría, Eslovenia, Chipre, Malta, Lituania, Lavta, Estonia.

(d) Economías dinámicas de Asia: Singapur, Taiwan, Hong Kong, Corea del Sur, Tailandia, Malasia.

Debido al ciclo económico fluctuante de Estados Unidos, la participación de este país como cliente de las exportaciones europeas, ha crecido sustancialmente. Hoy en día, Norteamérica absorbe alrededor del 27% del total de las exportaciones europeas, la cual es superior a las exportaciones hacia Japón (22%), América Central y América Latina.

La composición geográfica de las importaciones europeas *(Cuadro 3)*, nuevamente muestra nuevos escenarios. En este sentido, si bien la participación de Estados Unidos como cliente está creciendo, la participación como proveedor de las importaciones europeas está declinando. Por otro lado, el rápido incremento de la participación en las importaciones europeas proviene de nuevos miembros, no sólo de nuevos miembros de la Unión Europea, sino también del área de los Balcanes, Rusia y China.

América Latina, por su parte, muestra una pequeña disminución, pero su participación se ha incrementado significativamente desde 1997 hasta 2003 en algunos sectores, que incluyen no sólo a materia prima y productos agrícolas (los cuales son golpeados por obstáculos comerciales proteccionistas), sino también a alimentos, bebidas, papel y acero.

El *Cuadro 4* muestra por origen y por destino el porcentaje de las exportaciones comerciales totales.

Se puede observar como las tres áreas regionales tienen una participación dominante del comercio intra-área: Norteamérica 40%, Europa occidental casi el 68%, y Asia alrededor del 50%. A pesar de esta fuerte aglomeración comercial regional, no debe olvidarse la relevancia del comercio inter-área.

Se puede notar que Norteamérica comercia más con Asia y Europa que con América Latina. Norteamérica ha exportado hacia Europa un 18%, hacia Asia 22% y sólo un 15% hacia América Latina. Sin embargo viéndolo desde la perspectiva de Latinoamérica, Norteamérica representa el mayor destino de las exportaciones latinoamericanas con casi el 60%.

Cuadro 4. Participación del comercio intrarregional y total de las exportaciones comerciales de cada región, 2003

(en porcentaje)

Destino / Origen	Norteamérica	Latinoamérica	Europa Occ.	C/E Europa Est. Báltico CIS	Africa	Oriente Medio	Asia	Mundo
Norteamérica	**40,5**	15,4	18,1	0,8	1,2	2,1	22,0	100,0
Latinoamérica	57,8	**15,6**	13,6	1,2	1,4	1,2	7,6	100,0
Europa Occidental	9,5	1,8	**67,7**	6,8	2,5	2,6	7,9	100,0
C/E Europa Estado Báltico CIS	4,6	1,7	56,8	**24,5**	1,1	2,3	7,6	100,0
Africa	18,9	2,5	48,4	0,6	**10,2**	1,5	17,7	100,0
Oriente Medio	15,5	0,9	16,0	0,8	3,5	**7,3**	48,6	100,0
Asia	22,5	2,2	16,8	1,7	1,7	3,0	**49,9**	100,0
Mundo	19,8	4,4	41,7	4,9	2,2	2,7	22,6	**100,0**

Fuente: WTO, "International Trade Statistics", 2004

Integración por medio de empresas multinacionales: La interdependencia transatlántica está todavía viva y con buena salud

Composición geográfica de las inversiones externas de Estados Unidos

Luego del primer período de posguerra, la inversión estadounidense en Europa fue superior a la de Europa en Estados Unidos. La participación de Europa occidental en el stock total de las IED estadounidenses realizada fuera de sus fronteras ha ido creciendo desde un 34% hasta un 47% en las últimas dos décadas, principalmente a expensas de Canadá, América Latina y Asia, que sin embargo ha venido incrementándose lentamente.

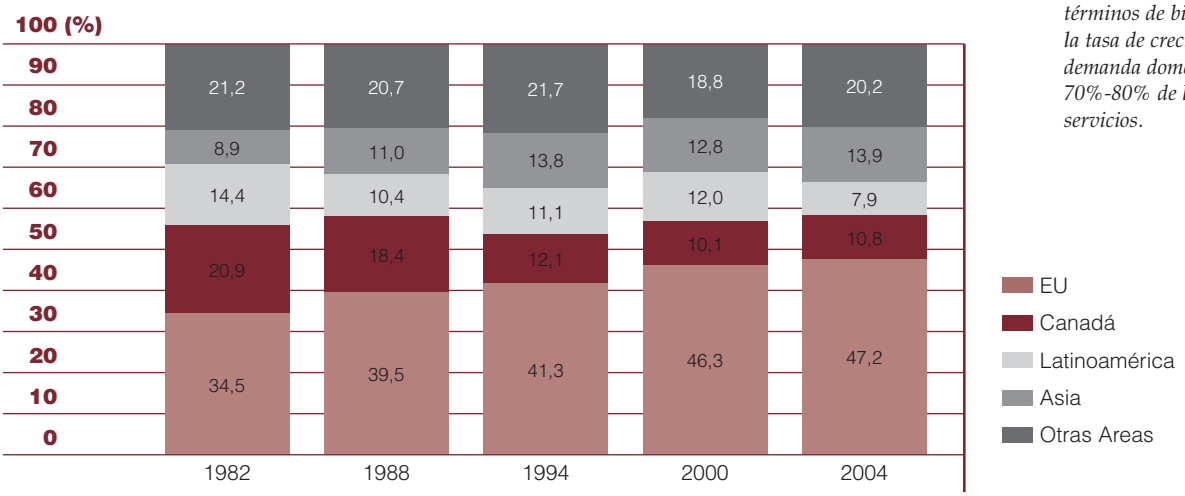
Existe una diferencia en este punto entre los bienes manufacturados y los servicios. Esto es mostrado por las *Figuras 9 y 10*. En la *Figura 13* se puede observar que la participación de Europa como destino de las inversiones de Estados Unidos está disminuyendo desde mediados de los noventa. Por otro lado, si se toman las IED de Estados Unidos en servicios *(Figura 10)*, la participación europea se está incrementando[6/7].

De acuerdo con el reporte anual sobre la inversión mundial de la UNCTAD, las ventas de filiales extranjeras de Estados Unidos fueron 2,9 millones de millones de dólares en 2000, casi triplicando las exportaciones totales de Estados Unidos. Por su parte, las ventas de las filiales de estas empresas en Europa fueron de 1,4 millones de millones, cinco veces más del valor de lo que exportó Estados Unidos hacia Europa. Visto del otro lado, las ventas de filiales norteamericanas de multinacionales europeas, cuadriplican las exportaciones europeas hacia los Estados Unidos.

Composición geográfica de las inversiones en Estados Unidos

El peso de los inversores europeos en el stock de inversiones extranjeras directas en Estados Unidos tiende a caer en el caso de las manufacturas, si bien todavía es más del 60% del total. Este decrecimiento es menor en el caso de los servicios. Esto se muestra en las *Figuras 11 (manufacturas), 12 (servicios)*, y *13 (agregado total)*[8].

Figura 8. Stock total de las IED de Estados Unidos



[6] *En un contexto en que las IED en servicios se están incrementando en todo el mundo.*

[7] *Se debe recordar no solo cuan importante son las IED como un ingrediente de de la integración económica –a través de la transferencia de tecnología, transferencia de management– sino que también la interdependencia multinacional es incluso más importante que la interdependencia comercial.*

[8] *El componente de servicios en las IED es mucho más elástico, y toma no solo en cuenta la apertura de la economía, en términos de bienes, sino también la tasa de crecimiento de la demanda doméstica, que es el 70%-80% de la demanda de servicios.*

Figura 9. Stock de IED estadounidenses en manufacturas

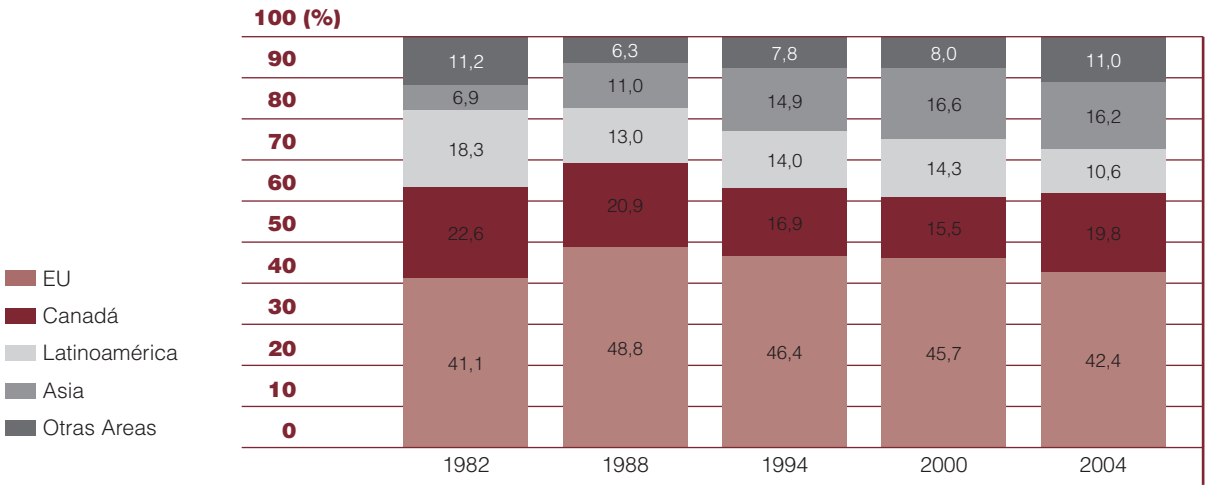


Figura 10. Stock de IED estadounidenses en servicios

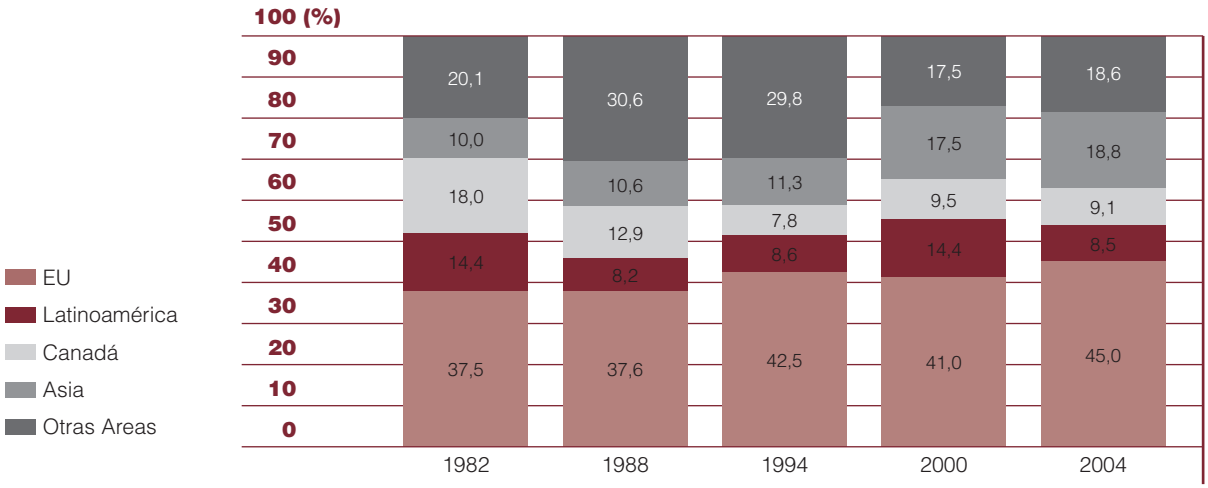
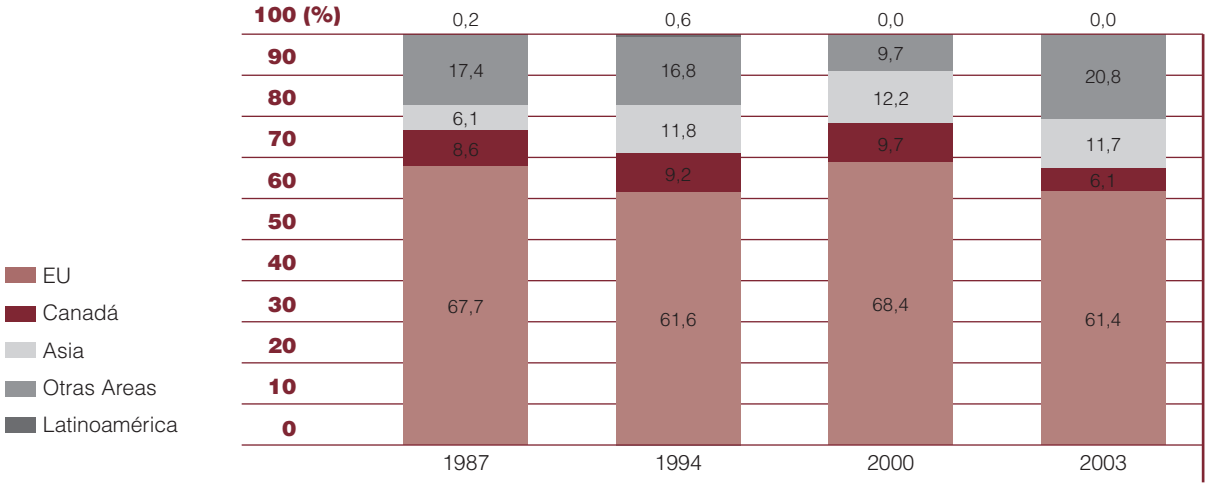


Figura 11. Stock de IED en la industria manufacturera estadounidense



Composición geográfica de las inversiones europeas internas y externas

Finalmente, en la *Figura 14* se muestran las inversiones europeas externas y en la *Figura 15* las FDI europeas internas donde se puede observar una gran participación de inversión intra-europea con un incremento importante a través del tiempo. Si se observa por otro lado la *Figura 14*, casi el 60% del total de las IED externas corresponden a la intra-área, con la participación de Estados Unidos cayendo de 22% al 15%.

Figura 12. Stock de IED en servicios en Estados Unidos

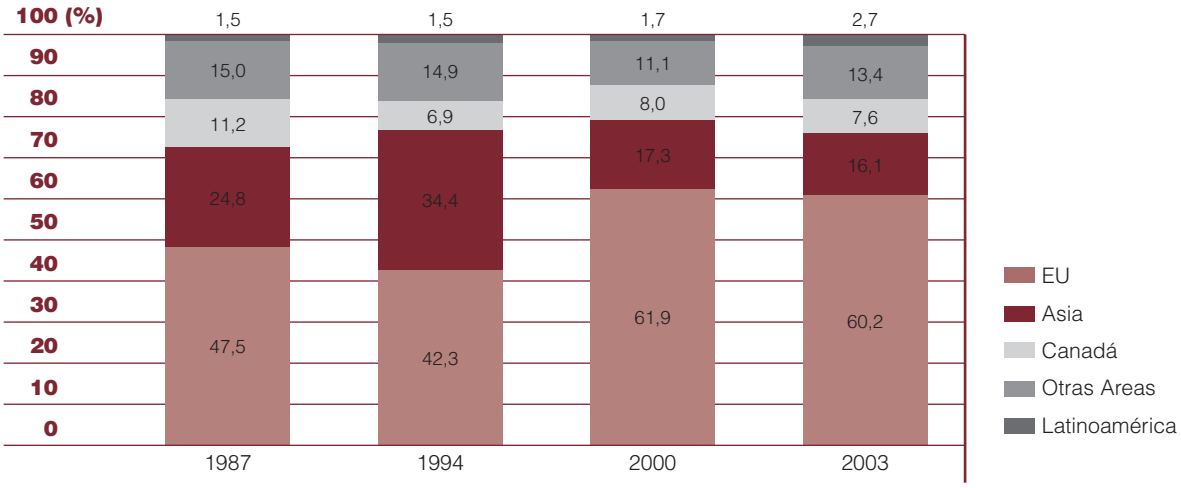


Figura 13. Stock de IED total en Estados Unidos

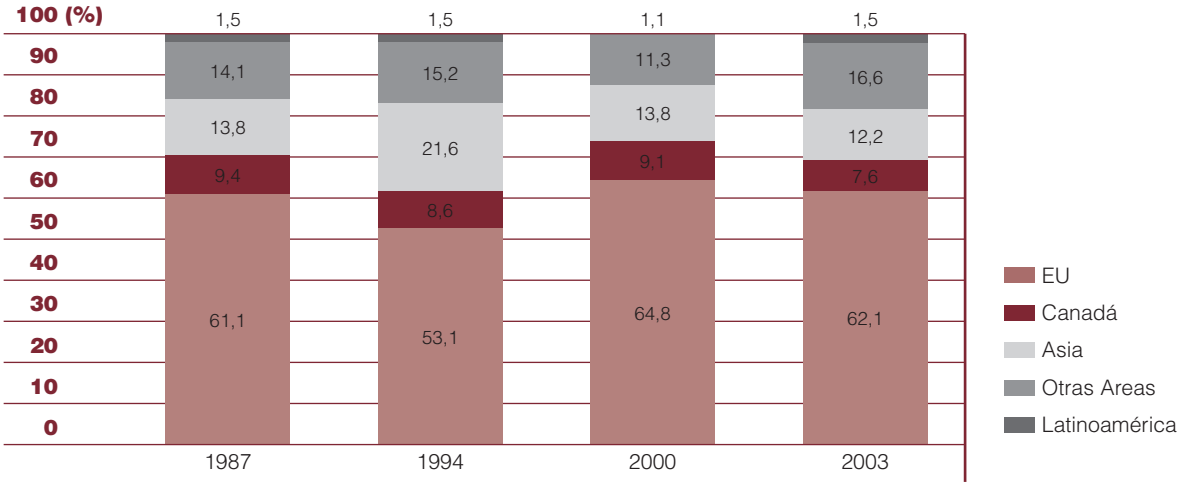


Figura 14. Stock de IED proveniente de la Unión Europea

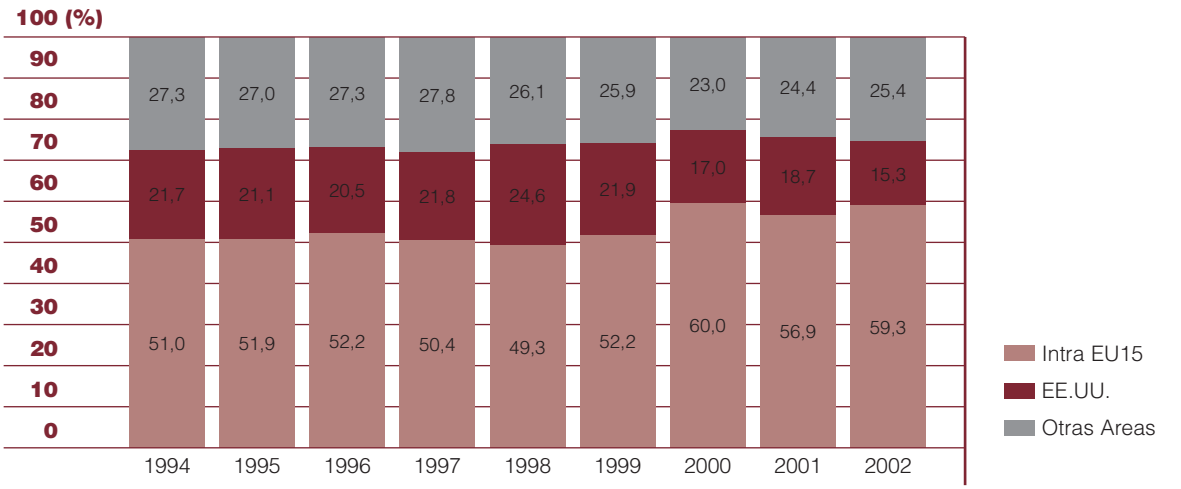
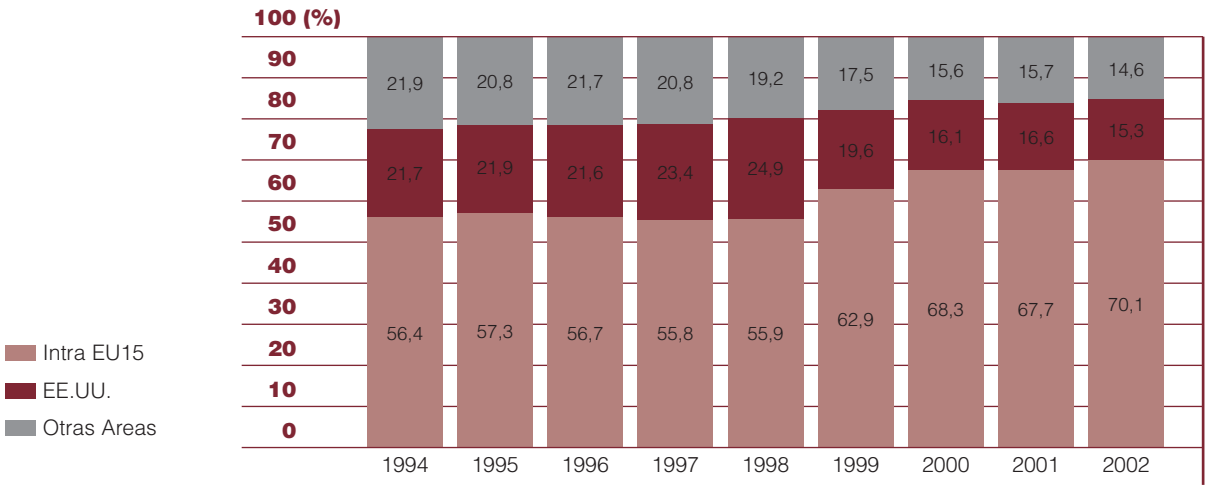


Figura 15. Stock de IED total en la Unión Europea



Conclusiones: Riesgos y desafíos para Europa en el desarrollo mundial

En primer lugar, hay que recordar que desde el establecimiento del mercado común en la década del cincuenta, Europa se ha embarcado en la desafiante tarea de integrarse económica y monetariamente – un mercado común en 1992, Tratado de Maastricht en 1994, Unión Monetaria Europea en 1999 y actualmente la integración del este. Sin embargo, Europa tiene todavía un largo camino por recorrer. Si bien se cuenta con una pequeña y selecta cantidad de políticas europeas comunes, que incluyen políticas en agricultura, antimonopolio y comerciales, aún falta una integración política y económica más ambiciosa, que incluya seguridad y defensa, federalismo fiscal, etc[9/10].

Este camino presenta dificultades. En primer lugar, una de las desventajas de Europa es que el entorno de los negocios tiende a ser poco conducente hacia el crecimiento y la innovación debido a la burocracia, una menor movilidad laboral, y los débiles lazos entre la universidad y la industria. A su vez, las restricciones en educación son aún un gran desafío, especialmente para la educación de más alta calidad, *vis-à-vis* con los estándares norteamericanos. Existe una menor habilidad para explotar la dinámica aunque volátil demanda de productos de alta tecnología, y una gran vulnerabilidad en la competencia por nuevos mercados como China.

En segundo lugar, los mercados financieros, que en su conjunto están bien desarrollados, tienen dificultades en promover la difusión del riesgo/capital y la movilidad del capital entre las firmas. Por lo tanto, el sistema financiero y bancario en Europa es menos capaz de alentar la destrucción creativa, en términos schumpeterianos.

En tercer lugar, la alta fragmentación y difusión de las firmas familiares crea muchos problemas con las dinámicas generacionales, esto es, con las sucesiones en el gobierno de las firmas familiares, las cuales, son menos capaces de producir incrementos en la productividad y rápidas modernizaciones que necesita el producto. El cambio desde la conducción familiar hacia la profesional, todavía tiene un lento proceder.

[9] Se debe puntualizar que, el presupuesto europeo es sólo el 1,3% de la suma de los presupuestos de las naciones europeas.

[10] A su vez, se puede aclarar que Europa ha desplegado un sinnúmero de redes trans-europeas, sobre todo en transporte y telecomunicaciones, pero no hay ni siquiera una sola política conjunta en infraestructura (como por ejemplo en bienestar, educación).

Finalmente, en cuanto a la tercerización y a la fragmentación, las industrias europeas están sufriendo un pesado ciclo de tercerización, tanto dentro de Europa como hacia los nuevos miembros. El contenido de importaciones dentro de las exportaciones europeas se ha incrementado en la segunda mitad de los noventa desde un 38% a un 44% dando como consecuencia un menor valor agregado por unidad exportada. Ahora bien, la eficiencia ganada en la tercerización en la re-localización global es buena, pero puede ser parcialmente desalineada por la pérdida de puestos de trabajo y el debilitamiento de los proveedores domésticos de los eslabones hacia atrás. Europa debe encontrar el justo equilibrio entre la globalización y la localización. Debe ser *glocal*, lo cual es más fácil decir que hacer.

Referencias

Baily M.N. y Kirkegaard J.F. (2004), *Transforming the European economy,* Institute for International Economics, Washington D.C. September.

Caprio L. e Inzerillo U. (2002), *La redditività delle imprese manifatturiere italiane: un confronto internazionale per settori e classi dimensionali,* in Galli G. y Paganetto L., a cura di, La competitività dell'Italia. II. Le imprese, Ricerca del Centro Studi Confindustria, Roma.

Denis C., McMorrow K., Roger W. (2004), *An analysis of EU and US productivity developments (a total economy and industry level perspective),* Directorate-General for Economic and Financial Affairs, European Economy-Economic Papers, no. 208, July.

Goldman Sachs (2004), *Global Economic Paper No: 118 "The BRICs and Global Markets: Crude, Cars and Capital",* October 14.

Gordon R.J, (2004), *Five puzzles in the behavior of productivity, investment and innovation,* NBER WP Nº 10.060, August.

Gorg H. y Strobl E. (2002), *Multinational companies and indigenous development: an empirical analysis,* European Economic Review, 7, 1305-1322.

EC Commission, Quarterly Report on the Euroarea, 1, 2005, Focus *"The export performance of the euro area".*

EC Commission (2003), Enterprise publications, *EU productivity and competitiveness: an industry perspective* (M.O'Mahony and B.Van Ark eds.) Bruxelles.

European Central Bank (2005) *Competitiveness and the export performance of the euro area,* Occasional Paper Series, 30, June.

ISTAT (2005), *Rapporto annuale. La situazione del paese nel 2004,* Roma.

ICE-Istituto Commercio Estero (2005), *L'Italia nell'economia internazionale.* Rapporto ICE 2004-2005, Roma.

Jorgenson D.W. (2005), *Information technology and the G7 economies,* Rivista di Politica Economica, Jan-Feb 2005.

Menghinello S. y Trinca E. (2005), *L'industria europea tra declino e ricerca di nuovi equilibri competitivi,* in ICE 82005, p. 82-92.

OECD (2003), *The sources of economic growth in OECD countries,* 2003.

Onida F. (2005), *US, Europe and the developing world: transatlantic challenges for world integration,* WP CESPRI, n.164, January.

Sapir A. et al. (2003), *An agenda for a growing Europe. Making the EU economic system deliver, Report of an independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission*, Bruxelles.