

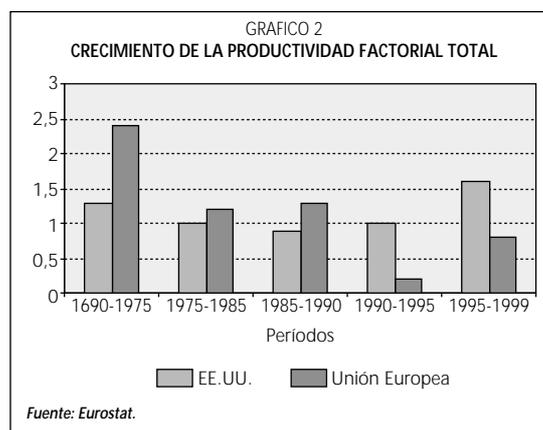
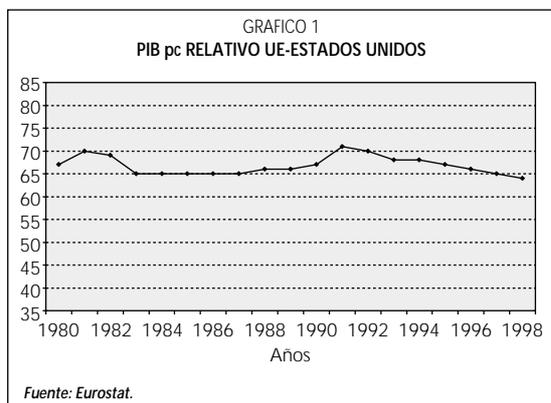
Los cuatro pilares de la competitividad europea

SUBDIRECCIÓN GENERAL DE
ESTUDIOS DEL SECTOR EXTERIOR

Durante la década de los noventa se han producido cambios cualitativos muy relevantes en el seno de la Unión Europea tales como la creación del Mercado Interior Único o la introducción del euro. Por añadidura, los esfuerzos tendentes a promover la estabilidad macroeconómica entre los países que iban a formar parte de la Unión Monetaria Europea han tenido una influencia positiva sobre la coyuntura económica reciente y han permitido que las perspectivas de crecimiento futuras se encuentren cada vez más basadas en fundamentos sólidos.

Sin embargo, si comparamos la evolución de la Unión Europea con nuestro principal competidor, Estados Unidos, aparecen dos hechos desfavorables:

Por un lado, el proceso de convergencia real iniciado en la década de los cincuenta entre Europa y Estados Unidos se ha detenido durante la década de los noventa tal y como pone de relieve el Gráfico 1. Así, en 1960 la renta per cápita comunitaria suponía el 59 por 100 de la de Estados Unidos y alcanzó el máximo en 1991 con un 71 por 100 de aquélla.



Por otro lado, se ha producido un cambio muy marcado en la tasa de crecimiento de la productividad factorial total pues, hasta la década de los noventa la productividad de la Unión Europea ha crecido por encima de la estadounidense mientras que a partir de la pasada década ésta ha crecido por debajo, cuestión que aparece recogida en el Gráfico 2.

Entre los factores explicativos de esta evolución destacan la insuficiente creación de empleo en la Unión, la mayor adaptación de las nuevas tecnologías en el sistema productivo de Estados Unidos y la aparición de *shocks* externos tales como la crisis del Sistema Monetario Europeo o la necesidad de aplicar políticas de consolidación fiscal.

Todas estas cuestiones llevaron al Consejo en 1994 a emitir una Recomendación en la que se hacía explícito el objetivo de fortalecer la competitividad de la industria europea para lo cual se publica anualmente un informe sobre la competitividad de la industria comunitaria.

El informe europeo sobre la competitividad de 2000 recoge esta recomendación y añade un cam-



EN PORTADA

bio cualitativo a la estrategia, procedente del Consejo Europeo celebrado en Lisboa el pasado mes de marzo de 2000. En éste, se estableció el objetivo de conseguir que la Unión Europea se convierta en la economía más dinámica y competitiva del mundo, capaz de mantener una senda de crecimiento sostenido que garantice una mayor creación de empleo y un aumento en la cohesión económica y social.

El informe se divide en dos partes. En la primera se analiza la evolución reciente de la Unión Europea llevando a cabo una comparación de la misma con la experimentada por Estados Unidos y Japón llegando a la conclusión de que es necesario incrementar el dinamismo y la competitividad de la economía europea (1). En la segunda parte se exponen los factores que, según la Comisión Europea, permitirán conseguir el objetivo establecido por el Consejo. Estas premisas son el objeto de análisis de este artículo.

de su capacidad de adaptación a los cambios que se producen tanto por el lado de la oferta como de la demanda. Un indicador sintético del cambio estructural en un sector serían los cambios en la participación de cada uno de ellos en el valor añadido total. Así, si el resultado fuese nulo significaría que no ha existido cambio en el sector mientras que, cuanto más alto fuese el valor, mayor cambio estructural se habría producido.

Para el caso de la UE podemos emplear el Cuadro 1, en el que aparece la velocidad de cambio estructural entre 1980-1997, pudiendo distinguir aquéllos países en los que las modificaciones estructurales se producen rápidamente, tales como Grecia, Irlanda, Portugal y el Reino Unido de las economías en las que el cambio estructural es más lento, véase Dinamarca, Holanda, Suecia y Bélgica.

CUADRO 1 VELOCIDAD DEL CAMBIO ESTRUCTURAL 1980-1997	
Bélgica	22,6
Dinamarca	16,9
Alemania	27,6
Grecia	39,5
España	24,3
Francia	22,7
Irlanda	37,8
Italia	28,5
Luxemburgo	46,5
Holanda	20,4
Austria	25,3
Portugal	34,3
Finlandia	29,4
Suecia	21,8
Reino Unido	29,5
UE	21,4

Fuente: Comisión Europea, Eurostat.

Por otro lado, casi la mitad del cambio estructural se explica por el aumento de la participación del sector servicios, el resto se reparte entre la industria (40 por 100) y la reducción en la participación de la agricultura (10 por 100).

Finalmente, el indicador de velocidad del cambio estructural es desfavorable para Europa (17,9 por 100) cuando lo comparamos con el de Estados Unidos (19,1 por 100) o con Japón (19,3 por 100) señalando que el cambio estructural en la Unión resulta insuficiente.

No obstante, el indicador empleado adolece de las siguientes limitaciones:

En primer lugar, una estructura cambiante puede ser el reflejo de las estrategias empresaria-



EN PORTADA

Los cuatro pilares de la competitividad europea

La competitividad de una economía puede medirse en términos del crecimiento del PIB per cápita y del empleo. Así, cuando un país muestra tasas de crecimiento elevadas y ascendentes en estas dos variables de manera sostenida y supera a sus principales socios comerciales estará aumentando su competitividad.

Tal y como se ha señalado anteriormente, éste no ha sido el caso para la UE siendo deseable aplicar cuatro medidas fundamentales: acelerar el cambio estructural en la industria, basar la competitividad de la economía europea en la calidad, asegurar una provisión eficiente de los servicios a la industria y, finalmente, promover la expansión del comercio electrónico entre empresas en la Unión.

El cambio estructural en la industria

La competitividad de una industria depende, en gran medida, de la flexibilidad de la misma y

(1) Un análisis más en profundidad de este tema aparece en: «European competitiveness report 2000». Comisión Europea. SEC (2000) 1823.

les a la hora de adaptarse a los cambios o de una pérdida de competitividad de las empresas existentes.

En segundo lugar, puede verse influido por la desagregación sectorial empleada o por la participación sectorial relativa.

Finalmente, existen factores estocásticos que pueden provocar cambios estructurales rápidos.

Es decir, resulta deseable introducir otros indicadores de velocidad de cambio estructural tales como la velocidad del cambio en la industria, en el uso de los factores productivos, en la formación de la mano de obra y en el empleo de servicios como *inputs*.

Existe una gran similitud entre los resultados del cambio en la industria y del cambio global aunque esto no ocurre para los otros tres indicadores pues, en el caso de la velocidad del cambio en el empleo de los factores productivos, incluyendo los servicios, destacan Finlandia, Suecia y Holanda. Asimismo, en el apartado de la formación de la mano de obra son muy relevantes los cambios acontecidos en Irlanda y en Austria.

La competitividad basada en la calidad

La calidad puede definirse como el conjunto de características físicas o intangibles asociadas a un producto que son valoradas por los potenciales compradores. Los productos que presentan una elevada calidad suelen contar con una alta elasticidad-renta permitiendo que un aumento en el precio no redunde en una pérdida de cuota de mercado.

Este aspecto es importante para la Unión Europea pues nos encontramos ante una zona con salarios elevados que se compensan sólo parcialmente con altos niveles de productividad. Por añadidura, han ido apareciendo competidores con costes reducidos siendo la calidad un instrumento clave para fortalecer la competitividad de la economía europea.

En principio, la posición de la Unión Europea en términos de calidad es favorable aunque puede verse amenazada por países con un elevado nivel de tecnología y de calidad en sus productos, como ocurre con el caso de Estados Uni-

dos o por países que se encuentran en un proceso de convergencia y que cada vez incorporan mayor calidad en sus productos. En efecto, la producción de bienes cuya demanda es altamente sensible a los cambios en la calidad supone un 13,5 por 100 del total de producción en la Unión Europea frente al 11,7 por 100 en Estados Unidos aunque este país está cambiando progresivamente su patrón hacia bienes más sensibles a cambios en la calidad e invierte más en tecnología que, como veremos, es un factor muy determinante en este apartado.

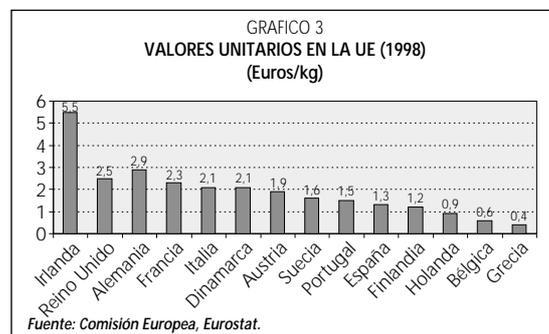
Para analizar el grado de calidad existente en los productos producidos y exportados por la Unión es posible emplear cuatro indicadores: los valores unitarios de las exportaciones, la prima de calidad de las exportaciones, la sensibilidad de la demanda de los productos a la calidad y la participación de los productos en las gamas de alta calidad dentro de una misma industria.

Por lo que se refiere al primero (*valores unitarios de las exportaciones*), se aprecian grandes diferencias entre países tal y como muestra el Gráfico 3, explicadas por la especialización productiva. Así, aquellos países que producen bienes con bajo contenido tecnológico o poco elaborados presentan un menor valor unitario en sus exportaciones. Este es el caso de Grecia, Bélgica-Luxemburgo y Holanda, países en los que la producción de metales básicos, productos minerales, petróleo y productos químicos representa un porcentaje elevado del total.

La *prima de calidad de las exportaciones* comunitarias puede calcularse comparando los valores unitarios de las exportaciones y de las importaciones. Dado que el primero supera al segundo en un 31 por 100, si las exportaciones comunitarias se evaluarán al mismo precio que las importaciones aquéllas habrían caído en lugar de crecer.



EN PORTADA



Así, el aumento de la prima de calidad de las exportaciones comunitarias procede de la especialización en industrias de alto valor unitario y su origen se encuentra en el comercio con los países de Europa Central y Oriental y con las economías emergentes pues, en el comercio de la UE con Estados Unidos y con Japón, el precio de las exportaciones es un 12 y un 50 por 100 inferior al de las importaciones, respectivamente.

Para obtener la *sensibilidad de la demanda de un determinado producto a la calidad del mismo* se supone que la demanda de aquellos bienes que se comercializan a precios elevados en cantidades reducidas presenta una elevada sensibilidad al precio y no a la calidad. En este sentido, el indicador de sensibilidad sería 100 si las variaciones en el precio y en la cantidad tuviesen el mismo signo, indicando que se trata de un bien cuya demanda es sensible a la calidad, y sería nulo cuando la demanda fuese sensible al precio.

Atendiendo a este indicador, la industria comunitaria se puede dividir en tres grupos, con una participación del 33 por 100 para cada uno, estando las industrias intensivas en tecnología por encima de las industrias intensivas en capital en lo que a sensibilidad a la calidad se refiere. Entre los bienes cuya competencia se centra más en la calidad se encuentran la maquinaria en general (y, particularmente, la agrícola), el equipamiento médico y el calzado. Por otro lado, entre los sectores en los que la competencia se produce más en precio se encuentran la siderurgia, la metalurgia, la producción de metales no féreos y la producción de cemento.

Resulta interesante conocer la participación de los tres grupos de sectores anteriormente mencionados en el superávit comercial comunitario. Así, tal y como revela el Cuadro 2, el considerable aumento del superávit comercial entre 1988 y 1998 se debe a la mejora del saldo comercial en todos los grupos y muy particularmente al notable incremento del superávit comercial en el comercio de bienes con una alta sensibilidad a la calidad que pasa de 53,9 millardos de euros a 148,5 millardos de euros.

Es posible conocer los países de la Unión Europea que han incidido más sobre el saldo de la

balanza comercial comunitaria empleando la información recogida en dicho Cuadro 2.

Así, podemos distinguir tres tipos de países:

- En primer lugar, países especializados en términos absolutos en la producción y exportación de bienes cuya demanda es sensible a la calidad. Este es el caso de Francia, Alemania, Finlandia, Italia e Irlanda.

- En segundo lugar, países especializados relativamente en la producción de bienes con alta elasticidad a la calidad tales como Bélgica-Luxemburgo, Holanda, Dinamarca y el Reino Unido.

- Finalmente, países cuyas exportaciones se concentran en industrias sensibles al precio. En este grupo se encuentran Portugal, Grecia, Suecia y Austria. En el caso de España, en el año 1988 se encontraba entre los países cuyos mejores resultados aparecían en los productos de baja elasticidad a los cambios en la calidad mientras que, en 1998 se sitúa como un país especializado en bienes de elasticidad intermedia (Cuadro 2).

A pesar de las diferencias, se ha producido cierta convergencia en las estructuras productivas de los países analizados pues, el incremento del superávit comercial (o la reducción de déficit) en los sectores sensibles a la calidad ha sido más acusado en los países que inicialmente se encontraban menos especializados en este tipo de bienes, tales como Italia, Finlandia o España.

El cuarto indicador nos permite conocer los *países que se encuentran especializados en la producción de bienes situados en los segmentos de mayor precio dentro de una misma industria*. En principio, la evidencia constata que los países cuyas exportaciones son más sensibles a la calidad se sitúan en los segmentos de precio elevado aunque, entre 1988 y 1998, los países productores de bienes menos sensibles a la calidad han ido variando sus patrones de producción hacia bienes de precios más elevados dentro de una misma industria.

En definitiva, los valores unitarios de las exportaciones comunitarias han crecido considerablemente pudiendo indicar una mejora en la calidad de los bienes exportados, por otro lado, se aprecian diferencias entre los países de la Unión y, aunque aparece cierta convergencia,



EN PORTADA

CUADRO 2 BALANZA COMERCIAL DE LA UE (Millones de euros)								
	1988				1998			
	Alta elasticidad	Elasticidad intermedia	Baja elasticidad	Saldo balanza comercial	Alta elasticidad	Elasticidad intermedia	Baja elasticidad	Saldo balanza comercial
Bélgica-Luxemburgo	3.882,6	-518,4	1.944,1	5.308,3	3.374,0	3.145,5	5.458,6	11.978,0
Dinamarca	291,7	2.388,9	-3.493,4	-812,8	297,5	3.760,8	-3.995,0	63,3
Alemania	60.300,3	16.223,5	8.794,8	85.318,6	96.192,9	-3.055,9	1.111,1	94.248,2
Grecia	-2.255,3	-2.793,9	-1.315,4	-6.364,5	-7.541,1	-3.798,4	-2.745,5	-14.085,0
España	-3.733,7	-3.961,1	-1.032,7	-8.727,4	-5.059,4	-2.756,6	-4.384,3	-12.200,3
Francia	5.481,6	-9.221,3	-8.103,3	-11.842,9	23.573,5	-1.491,0	-8.597,0	13.485,4
Irlanda	490,7	2.994,5	-630,5	2.854,7	7.341,8	6.746,8	3.919,2	18.007,7
Italia	13.819,5	-623,0	-8.211,7	4.984,8	30.686,8	17.404,1	-7.128,8	40.962,2
Holanda	-4.027,1	5.227,4	-546,8	653,5	-590,1	6.790,3	672,0	6.872,2
Austria	-3.592,4	-1.182,8	875,8	-3.899,4	-2.774,1	-3.088,3	-740,7	-6.603,0
Portugal	-1.902,6	-2.038,4	-143,5	-4.084,5	-3.922,2	-3.690,7	-1.104,0	-8.716,9
Finlandia	-794,2	-2.552,1	3.935,9	589,7	11.380,7	-3.400,2	7.275,8	15.256,3
Suecia	-2.262,3	-1.688,3	6.023,2	2.072,6	2.678,8	-1.420,3	11.773,4	13.031,9
Reino Unido	-11.764,6	-10.505,9	-21.754,9	-44.025,4	-7.120,4	-11.832,4	-19.501,0	-38.453,7
UE	53.934,2	-8.250,9	-23.658,4	22.025,3	148.518,8	3.313,8	-17.986,1	133.846,4

Fuente: Comisión Europea, Eurostat.

resulta interesante conocer los determinantes de la calidad de los productos y los factores explicativos de las diferencias observadas entre países.

En cuanto al primer aspecto, la evidencia empírica señala que los principales determinantes de la sensibilidad de la demanda de los bienes a la calidad son la posibilidad de diferenciar el producto, el grado de apertura y la sensibilidad existente en el mercado interno.

Respecto al segundo, los países en los que la calidad es más relevante tienen mayores niveles de producción nacional y cuentan con una mayor formación de la mano de obra, con una mayor difusión de las tecnologías de la información, industrias poco intensivas en capital, trabajo o transporte, mayores inversiones en I+D y controles de calidad más rigurosos.

Servicios y competitividad

La importancia del sector servicios procede, entre otros factores, de la posibilidad de reducción de costes que ofrece tanto a la industria como al mismo sector servicios como consecuencia de dos cuestiones: la externalización de los servicios por la industria y la internacionalización de los servicios, al promover la transmisión de tecnología y permitir la aparición de nuevas formas de competitividad.

Por otro lado, durante la década de los noventa se ha producido la aparición de nuevos tipos de

servicios intensivos en el uso de información y basados en el conocimiento, tales como los servicios financieros y de comunicación y los servicios prestados a empresas. Éstos se caracterizan por ser muy dinámicos y por permitir la aparición de innovaciones, de diferenciación del producto y de crecimientos en la productividad pero precisan un elevado grado de movilidad por lo que la internacionalización de los servicios resulta básica.

La importancia de este tipo de servicios se puede observar descomponiendo el crecimiento de la producción dividida en cinco sectores (manufacturas, servicios de distribución, servicios intensivos en conocimiento, servicios personales y sociales y otros servicios) para siete países seleccionados (Dinamarca, Francia, Alemania, Holanda, Reino Unido, Japón y Estados Unidos) entre 1972 y 1990 pudiendo extraer las siguientes conclusiones:

Primero, el proceso de terciarización, si tomamos como base los años setenta, se ha acelerado considerablemente tras la aparición de los servicios intensivos en conocimiento.

Segundo, el factor más relevante a la hora de explicar el crecimiento de los servicios ha sido la demanda de los mismos y en este contexto han desempeñado un papel muy relevante los servicios basados en el conocimiento así como los personales y sociales. Esto se explica en parte porque en los servicios basados en conocimiento el reemplazo es muy elevado.



EN PORTADA

Finalmente, la incorporación de nuevas tecnologías se ha visto facilitada por la aparición de estos servicios.

En conclusión, si la terciarización ha sido la base del desarrollo económico durante la mayor parte del siglo XX, en la actualidad asistimos a lo que algunos autores denominan la *cuaternización*, explicada por el surgimiento de los servicios basados en la información y en el conocimiento.

En este contexto, resulta interesante conocer las características de las dos cuestiones que están en la base de la importancia de los servicios: la externalización y la internacionalización.

Respecto a la *externalización*, es posible analizar la situación relativa de la Unión Europea, de Estados Unidos y de Japón en términos de producción y de exportación de servicios intensivos en conocimiento tomando como variable aproximativa la producción y la exportación de las industrias manufactureras que emplean intensivamente este tipo de servicios.

En el apartado de la producción, la Unión Europea representó en 1997 un 25,2 por 100 del valor añadido total de las tres regiones, por encima de Japón (17,6 por 100) aunque claramente por debajo de Estados Unidos (57,2 por 100).

Por el lado de las exportaciones, Estados Unidos presenta un menor protagonismo (44,1 por 100) seguido de la Unión Europea (35,6 por 100) y de Japón (20,3 por 100).

Por tanto, el peso de las industrias manufactureras que emplean intensivamente servicios basados en conocimiento es más elevado en Estados Unidos que en la Unión Europea. Estas industrias son las que muestran unos niveles de productividad del trabajo más alto y las que ofrecen mayores posibilidades de diferenciación del producto por lo que, la menor participación de estas industrias en la Unión Europea es un aspecto a resolver.

Por lo que respecta a la *internacionalización*, es necesario conocer el grado de integración de los servicios en la Unión Europea, así, como, la integración de la UE en los mercados internacionales. Para ello podemos emplear los flujos de inversión directa por ser una de las formas a través de las que se pueden comercializar los servicios. Así, en el ámbito de la UE es posible consi-

derar flujos de inversión directa nacionales, comunitarios e internacionales sobre los que se pueden hacer las siguientes consideraciones:

Primero, la inversión directa está creciendo muy por encima del comercio de bienes y de servicios. En efecto, la tasa media de crecimiento de la inversión en servicios para el período 1996-1998 ascendió a 51,3 por 100 frente a 7,5 por 100 para el comercio de mercancías y a 8,9 por 100 para el comercio de servicios.

Segundo, la participación de la inversión en servicios en los flujos de inversión directa intracomunitarios totales ha pasado del 63 por 100 en 1992 al 75 por 100 en 1998 reflejando una mayor integración en el sector servicios que en otros sectores dentro de la Unión Europea.

Tercero, la comparación de los flujos de inversión directa intra y extracomunitaria revela una creciente orientación de los flujos de inversión directa hacia países o regiones que se encuentran fuera de la UE.

En conclusión, durante las últimas décadas se está produciendo un proceso de integración del mercado de servicios en la Unión Europea y de los servicios comunitarios en la economía mundial a través de los flujos de inversión directa.

Desde un punto de vista geográfico existe una considerable concentración de la inversión recibida por los países de la Unión en Estados Unidos tal y como se puede apreciar en el Cuadro 3. Para el caso de la inversión directa realizada por los países comunitarios aparece una mayor diversificación pudiendo explicarse por el interés de algunos estados miembros por los países de Europa Central y Oriental y por Latinoamérica. Estos resultados apuntan a una creciente globalización de los mercados de servicios comunitarios que tendrá un impacto muy favorable sobre la productividad y el crecimiento de los países de la Unión.

Un análisis más exhaustivo de la actividad de los países miembros en el apartado del comercio de servicios puede realizarse empleando dos indicadores complementarios: la participación del comercio de servicios en el PIB de cada país y la participación del comercio intracomunitario de servicios en el comercio total. De esta forma es posible distinguir tres grupos de países:



EN PORTADA

CUADRO 3 COMPOSICION GEOGRAFICA DE LAS INVERSIONES EXTRACOMUNITARIAS EN EL SECTOR SERVICIOS (% s/total)		
1998		
	Salidas	Entradas
Estados Unidos	29,1	59,9
Canadá	2,1	0,7
Japón	0,3	3,1
AELC	19,8	21,6
Resto del mundo	48,7	14,7

Fuente: Comisión Europea, Eurostat.

CUADRO 4 PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS EXTRANJERAS EN SUBSECTORES DEL SECTOR SERVICIOS (1995) (% s/total)		
	Beneficios	Empleo
Actividades de transporte auxiliar	33,2	12,0
Comercio mayorista	25,1	18,3
Publicidad	21,8	12,3
Servicios informáticos	21,4	18,1
Alquiler de maquinaria y bienes de equipo	18,6	16,6
Investigación y seguridad	9,5	7,9
Restauración y hostelería	6,0	5,1

Fuente: Eurostat.

Un grupo formado por países grandes del centro de Europa, tales como Alemania, Italia, Francia y Reino Unido, en los que el peso del comercio de servicios es reducido y se encuentra bastante diversificado entre países comunitarios y extracomunitarios.

Otro grupo formado por países pequeños del centro, como Holanda, Bélgica-Luxemburgo y Austria, donde el comercio de servicios es más relevante y se encuentra más sesgado hacia el mercado comunitario.

Finalmente, países pequeños de la periferia en los que la participación del comercio de servicios en la producción es intermedia estando éste muy concentrado en la Unión Europea.

En definitiva, la evidencia empírica sugiere que las economías de escala son un aspecto a considerar en el comercio de servicios pues los países pequeños se encuentran más internacionalizados. Sin embargo, el sector servicios de los países grandes está más orientado hacia el exterior de la Unión pudiendo explicarse por el mayor tamaño de las empresas de estos países, así como, por el tamaño de sus mercados internos, que actúan como incentivo para los inversores extranjeros.

Para el análisis subsectorial es posible emplear el Cuadro 4 en el que se aprecia que las empresas extranjeras participan relativamente más en actividades como transporte, comercio al por mayor y servicios informáticos y de publicidad, siendo la participación menor en el caso de las actividades de investigación y de seguridad y en restauración y hostelería.

Por otro lado, tomando como mercado relevante el comunitario, podemos mencionar tres tipos de servicios que destacan por su elevada participación y dinamismo. Este es el caso de los servicios financieros y de telecomunicación y de

los servicios informáticos y de información. En los dos primeros subsectores la explicación se encuentra en la liberalización que se ha puesto en marcha tras la creación de la OMC en 1995 y en el seno de la UE. Por lo que se refiere a los servicios informáticos son las filiales de empresas multinacionales extranjeras establecidas en la UE las que los ofrecen.

El comercio electrónico entre empresas (B2B)

Las posibilidades de reducción de costes de información y de producción que el comercio electrónico permite hacen que esta actividad sea muy relevante para las empresas que operan en los sectores productivos de un país. Por otro lado, las perspectivas de crecimiento del comercio electrónico son espectaculares siendo básico situarse en una posición ventajosa a nivel internacional para tratar de extraer el mayor rendimiento a la inversión realizada.

En la Unión Europea existen notables divergencias en lo que a difusión del comercio electrónico se refiere pues, hay países que se encuentran cercanos al punto de saturación, tales como Holanda, Finlandia y Dinamarca en los que entre el 90 y el 95 por 100 de las empresas están conectadas a Internet y otros en los que el grado de conexión es mucho más reducido, véase Grecia, Italia y Portugal.

Conclusiones

A lo largo de este artículo se han analizado los aspectos que la Comisión Europea considera necesarios para permitir que la Unión Europea se convierta en la región más competitiva y dinámica de la economía mundial.



EN PORTADA

En este contexto, resulta básico acelerar el cambio estructural en la industria y basar la competitividad en la calidad de los productos al ser la demanda de estos productos menos sensible a variaciones en los precios y al permitir que, ante el encarecimiento de los mismos, no se produzcan pérdidas en la cuota de mercado.

Por otro lado, la competitividad también depende del nivel de costes de producción de las empresas comunitarias y, en este apartado, resulta

muy deseable contar con un sector servicios que ofrezca la posibilidad de reducirlos y con una rápida difusión de las nuevas tecnologías.

A pesar de que existe convergencia entre los países de la Unión en todos estos aspectos hay dos cuestiones en las que, según la Comisión Europea, habría que prestar mayor énfasis: por un lado, la reducción de la brecha existente entre Estados Unidos y la Unión y, por otro, la aceleración de la mencionada convergencia en la UE.



EN PORTADA