

Una de les més sorprenents paradoxes sobre l'efecte de la nova economia en la productivitat és la divergència entre la situació a Europa i als Estats Units. Els estudis relatius a l'efecte de les noves tecnologies de la informació i les comunicacions sobre la productivitat dels Estats Units mostren un important efecte positiu, com per altra banda era d'esperar. En el cas europeu, al contrari, la nova economia sembla passar desapercebuda en termes de la productivitat de l'economia europea. És cert que el ritme d'incorporació de les noves tecnologies en el nostre costat de l'Atlàntic és més lent i que es necessita cert temps fins que les empreses es reorganitzin per poder aprofitar els guanys d'eficiència associats a les noves tecnologies. No obstant això, no és menys cert que la paradoxa de les divergències entre els Estats Units i Europa ja feia molts anys que durava.

Un estudi recent il·lumina alguns motius que podrien explicar les diferències en l'efecte de les noves tecnologies sobre la productivitat en els dos

La 'nova' productivitat europea

JOSÉ GARCÍA-MONTALVO

Professor del departament d'economia i empresa. Universitat Pompeu Fabra

grans blocs econòmics. Dale Jorgenson, professor de la Universitat de Harvard, assenyala en el treball esmentat que la divergència és fruit de problemes de comparabilitat en la mediació de les varietats incloses en l'estudi de la productivitat. Jorgenson, utilitzant unes dades internacionalment comparables, mostra com l'efecte positiu de les noves tecnologies sobre la productivitat és semblant als Estats Units i a Europa.

Dos són els canvis fonamentals en aquesta nova mediació. En primer lloc la despesa en software és considerada com a inversió als Estats Units, mentre que a Europa normalment s'inclou com a despesa corrent. Això fa que la mediació habitual de la inversió europea en noves tecnologies sigui menor del que realment és. A més les estadístiques oficials dels Estats Units utilitzen un deflactor

específic per convertir la inversió nominal (en dòlars d'un any concret) en noves tecnologies en inversió real.

Pensem per exemple en un equip informàtic. El preu d'un ordinador el 1990 era molt semblant al preu del 2003. No obstant, l'ordinador del 2003 és molt més potent, té més memòria, té un disc dur molt més gran, etc. Aquests béns, per tant, tot i anomenar-se *ordinador* tots dos, són molt diferents. En les estadístiques oficials dels Estats Units a l'ordinador del 2003 se li assigna el preu que hauria d'haver pagat el 1990 per obtenir un ordinador de semblants característiques (suposant que es pren com a referència el preu real en dòlars del 1990). Quan s'utilitza un deflactor semblant en el cas europeu la taxa d'incorporació de les noves tecnologies a l'economia europea també augmenta significativament.

En segon lloc les xifres oficials sobre el nivell de producció de molts sectors de l'economia nord-americana s'obtenen també calculant els preus corresponents a béns de semblants característiques. Aquesta transformació és particularment important en el cas dels sectors de la nova economia (ordinadors, software, nous productes farmacèutics, etc.).

Per tant, quan es fa aquest ajustament, la inversió en nova economia i la producció total de l'economia augmenta en termes reals.

Utilitzant aquests criteris per a l'economia europea resulta que tant la productivitat com la inversió en noves tecnologies creixen més ràpid del que assenyalen les estadístiques oficials de la UE i, per tant, és més fàcil observar l'impacte de la inversió tecnològica sobre la productivitat. L'escassetat de les dades necessàries per fer aquestes transformacions a Europa només permet analitzar els anys més recents. En qualsevol dels casos, sembla que la nova economia es deixa sentir, finalment, en la *nova* productivitat europea.