

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD: LA IMPORTANCIA DE LA ASIGNACIÓN EFICIENTE DE LOS RECURSOS

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD: LA IMPORTANCIA DE LA ASIGNACIÓN EFICIENTE DE LOS RECURSOS

Este artículo ha sido elaborado por Aránzazu Crespo Rodríguez, de la Universidad Carlos III; Gabriel Pérez-Quirós, de la Dirección General del Servicio de Estudios, y Rubén Segura-Cayuela, de la Dirección General Adjunta de Asuntos Internacionales.

Introducción

Dada la naturaleza de la crisis actual y los niveles de endeudamiento del sector público y privado, que limitan la capacidad de reactivación económica por la vía del impulso de la demanda interna, las ganancias de competitividad se han convertido en un recurso crucial para relanzar el crecimiento en un número importante de economías. Adicionalmente, en el contexto de la Unión Económica y Monetaria, la competitividad juega un papel central como variable de ajuste macroeconómico y, por tanto, para la estabilidad del área del euro. Sin embargo, no hay una definición común y acordada de competitividad y dicho término se utiliza con matices diferentes en función del contexto. Por ejemplo, en los libros de texto de macroeconomía, el concepto de competitividad se asimila al de precios relativos entre países. En Porter (1990) se define como la productividad con la que una nación utiliza sus recursos ya sean naturales o acumulables (capital y trabajo), definición cercana a la del Foro de Davos, según la cual, la competitividad tiene que ver con el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de una nación. La OCDE la considera la habilidad de un país de vender sus productos en los mercados internacionales, mientras que Krugman (1994) se refiere a ella como «una forma poética de hablar de productividad», y advierte de los peligros de obsesionarse con la competitividad referida a un país. También la Comisión Europea tiene su propia definición de este concepto, quizás la más amplia y abstracta, que asocia mejoras de competitividad con incrementos en los estándares de vida acompañados del menor nivel posible de desempleo involuntario.

Bastantes de estas definiciones de competitividad guardan una cierta relación con la posición relativa de un país en el comercio internacional, posición que, en principio, dependerá de factores de precio y de coste, ya que, si estos evolucionan desfavorablemente en relación con los de otras economías, se deteriora la capacidad de vender productos en el exterior y en el interior. Esto explica, probablemente, que entre los indicadores de competitividad utilizados con mayor asiduidad figuren los que se basan en comparaciones de precios (nacionales o sectoriales) relativos. Pero hay también otros elementos que afectan a la capacidad de un país para vender su producción, como son, por ejemplo, la calidad de los productos y la especialización productiva de la economía. La composición del capital humano, la eficiencia de sus infraestructuras, el marco regulatorio al que se enfrentan las empresas, la integración en cadenas de producción globales o la capacidad innovadora de las empresas son factores que influyen decisivamente sobre estos determinantes de la competitividad y que no quedan satisfactoriamente recogidos en los indicadores habituales de competitividad-precio. Asimismo, la mayoría de las aproximaciones empíricas al concepto de competitividad adoptan un enfoque agregado (rara vez se desciende a un nivel inferior al sectorial) que no permite identificar bien algunos de los problemas subyacentes a una pérdida de competitividad.

En este artículo se revisan las medidas habituales de competitividad y sus limitaciones a la hora de agregar toda la información relevante y se comentan también indicadores alternativos elaborados a partir de información microeconómica (a nivel de empresa) que permiten identificar mejor determinadas distorsiones que impiden una asignación de recursos eficiente entre empresas y sectores de la economía.

Los indicadores habituales de competitividad

La medición de competitividad se suele centrar en indicadores de precios y costes relativos, en parte por las dificultades de medición de otros factores y en parte debido a que: i) son fácilmente calculados con datos disponibles para la mayoría de países; ii) están disponibles con alta frecuencia, lo que los hace especialmente atractivos para el análisis coyuntural, y iii) facilitan el diagnóstico de elementos cruciales en la discusión de desequilibrios macroeconómicos, principalmente del déficit por cuenta corriente.

La evolución diferencial de la inflación entre países es un ejemplo de estos indicadores de competitividad-precio. Entre sus inconvenientes, sin embargo, hay que señalar que los índices generales de precios incluyen también los de productos que no son comerciables. Una alternativa frecuente es el uso de la evolución diferencial de los precios de exportación. Pero también resulta insatisfactoria al no capturar la evolución de aquellos bienes que, siendo comerciables, no se exportan por no ser suficientemente competitivos. Esto podría solucionarse, en principio, utilizando los precios de bienes comerciables, independientemente de si se exportan o no.

Tradicionalmente, para medir la competitividad-coste se han utilizado bien la evolución diferencial de los salarios (con todas las variantes sectoriales discutidas anteriormente) o la evolución diferencial de los costes laborales unitarios (CLU), que miden el coste laboral por unidad de producto, ya sea en unidades reales o nominales¹. Un inconveniente de estas medidas es que una simple comparación de la evolución de precios o costes entre dos países no es informativa de la competitividad si estos países producen bienes diferentes y los venden en mercados distintos. Es por este motivo que se construyen también tipos de cambio efectivos reales. Esta medida proporciona un indicador relativo de evolución de precio o coste teniendo en cuenta cuáles son los destinos más importantes de las exportaciones de un país y con qué países se compite en esos destinos (es decir, ponderando de acuerdo con estos elementos), así como la evolución de los tipos de cambio en esos destinos. Sin embargo, aun así seguirían capturando tan solo uno de los elementos importantes que subyacen en el concepto de competitividad y están expuestos a problemas de interpretación como los asociados al llamado efecto Balassa-Samuelson que transmitiría a los costes salariales totales de la economía incrementos en productividad en el sector de los comerciables.

Con tantas limitaciones no resulta sorprendente que, a medida que la economía mundial se ha vuelto más compleja, la capacidad de los indicadores de precio/coste a la hora de explicar el comportamiento de las exportaciones ha disminuido. Como ejemplo (véase cuadro 1), se estima² que, si bien hay una relación de largo plazo entre los indicadores de competitividad basados en precios relativos y las exportaciones, el tipo de cambio real explica en la mayoría de los casos mucho menos del 10 % de la varianza de los movimientos de las exportaciones, siendo la evolución del comercio mundial la variable que más explica la evolución de las exportaciones (cerca del 80 %), mientras que el 15 % restante

1 Un supuesto implícito al utilizar estas medidas basadas en costes laborales es que en el corto plazo el nivel de capital está dado y el coste de este se iguala entre fronteras al ser un factor móvil, con lo que el coste del capital no debería diferir entre países similares. Este supuesto también podría ser una limitación de estas medidas; véase Felipe y Kumar (2011).

2 Esta estimación se basa en un mecanismo de corrección de error con una muestra de diez países para el período I TR 1995- III TR 2011, donde las exportaciones de cada país son función del volumen mundial de las exportaciones (evolución general del comercio mundial) y la competitividad precio/coste relativa. Se utilizan tres medidas alternativas de competitividad, todas ellas proporcionadas por la Comisión Europea, que son el tipo de cambio real calculado con los CLU (medida 1), los salarios de las manufacturas (medida 2) y el deflactor del PIB (modelo 3). Los resultados se resumen en el cuadro 1. El tipo de identificación que se impone es el de Cholesky, bajo el cual las exportaciones mundiales y el tipo de cambio real afectan de manera contemporánea a las exportaciones, y no viceversa.

	Volumen comercial mundial	Tipo de cambio real	Retardos exportaciones
ESPAÑA			
Tipo de cambio CLU	87,7	1,6	10,7
Tipo de cambio salarios manufacturas	85,5	4,1	10,4
Tipo de cambio deflactor PIB	92,0	0,8	7,2
FRANCIA			
Tipo de cambio CLU	87,0	6,8	6,2
Tipo de cambio salarios manufacturas	87,4	4,5	8,1
Tipo de cambio deflactor PIB	83,6	8,2	8,2
REINO UNIDO			
Tipo de cambio CLU	58,3	2,1	39,5
Tipo de cambio salarios manufacturas	55,4	1,8	42,8
Tipo de cambio deflactor PIB	59,8	1,2	39,0
ESTADOS UNIDOS			
Tipo de cambio CLU	84,8	9,0	6,2
Tipo de cambio salarios manufacturas	81,7	10,2	8,1
Tipo de cambio deflactor PIB	81,2	13,8	5,0
ALEMANIA			
Tipo de cambio CLU	87,0	1,1	11,9
Tipo de cambio salarios manufacturas	83,8	5,9	10,3
Tipo de cambio deflactor PIB	89,5	0,2	10,3
ITALIA			
Tipo de cambio CLU	86,9	0,3	12,8
Tipo de cambio salarios manufacturas	88,3	0,2	11,5
Tipo de cambio deflactor PIB	91,1	1,3	7,7
PORTUGAL			
Tipo de cambio CLU	89,1	0,7	10,2
Tipo de cambio salarios manufacturas	87,6	0,8	11,6
Tipo de cambio deflactor PIB	89,1	0,8	10,1
GRECIA			
Tipo de cambio CLU	76,9	1,6	21,5
Tipo de cambio salarios manufacturas	67,3	20,8	11,9
Tipo de cambio deflactor PIB	72,0	7,7	20,3
JAPÓN			
Tipo de cambio CLU	79,0	3,7	17,4
Tipo de cambio salarios manufacturas	78,5	4,4	17,1
Tipo de cambio deflactor PIB	87,4	4,0	8,6
IRLANDA			
Tipo de cambio CLU	52,5	23,8	23,6
Tipo de cambio salarios manufacturas	54,7	7,6	37,7
Tipo de cambio deflactor PIB	60,5	3,1	36,4
PROMEDIO			
Tipo de cambio CLU	78,9	5,1	16,0
Tipo de cambio salarios manufacturas	77,0	6,0	16,9
Tipo de cambio deflactor PIB	80,6	4,1	15,3

FUENTE: Banco de España.

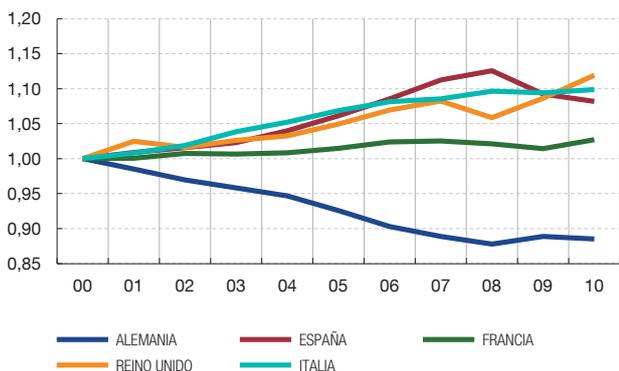
a Las variables consideradas son el volumen de comercio mundial medido por las exportaciones, el tipo de cambio real y el logaritmo de las exportaciones.

se determina por otros factores desconocidos que en esta estimación quedan reflejados en el comportamiento pasado de las propias exportaciones³.

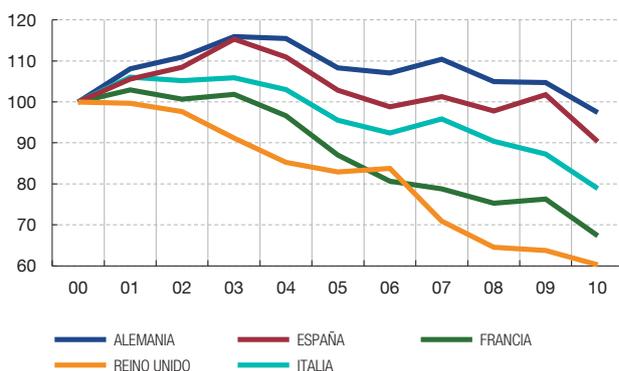
Otra ilustración, más cercana, del limitado poder de predicción de los indicadores de competitividad precio/coste es lo que se ha venido a denominar coloquialmente como «la paradoja española de la competitividad», que se pone de relieve en los paneles 1 y 2 del

³ Esta falta de relación significativa se mantiene incluso en modelos autorregresivos que excluyen la evolución del comercio mundial.

1 ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD RELATIVA A UEM (a)



2 ÍNDICE DE CUOTA DE MERCADO (b)



FUENTES: BCE y OMC.

- a Un aumento del índice implica perder competitividad.
- b Un aumento del índice implica ganar cuota de mercado.

gráfico 1. Por un lado, se encuentra que, durante la década iniciada en 2000, los CLU en España han crecido más deprisa que en las principales economías desarrolladas; por otro lado, las cuotas de exportación de España han disminuido menos que las de estos países, solo con la excepción de Alemania.

Debe señalarse, no obstante, que utilizar como principal indicador de competitividad las cuotas de mercado en las exportaciones mundiales tampoco es una solución definitiva, ya que en dichas cuotas influyen otros factores, tales como la localización geográfica, el tamaño, la especialización sectorial, la integración en cadenas de producción o la eficiencia de las importaciones del país en cuestión. Algunos autores [e. g. Krugman (1994)] critican el énfasis en las cuotas en el mercado internacional como indicadores de competitividad ya que darían una visión demasiado mercantilista y no pueden decir nada de la competitividad de la nación en su conjunto, solo de sus exportaciones.

Una opción seguida en la literatura consiste en modificar las medidas de precio/coste agregadas y sectoriales de modo que capturen mejor elementos de competitividad alternativos a los precios. Un ejemplo prometedor de este enfoque, aunque todavía incapaz de capturar todos los elementos relevantes, es el que aparece en Bennett et ál. (2009). Estos autores argumentan que los factores de competitividad alternativos al precio se deberían reflejar en la elasticidad de sustitución de cada producto. En consecuencia, construyen tipos de cambio real permitiendo que dicha elasticidad difiera por productos.

Finalmente, debe señalarse también que existe una serie de indicadores que tratan de medir características institucionales de cada país que pueden influir sobre la competitividad. Este es el caso, por ejemplo, del *Informe de Competitividad Global* del Foro Económico Mundial de Davos, o el *Doing Business Report* del Banco Mundial. En general, estos indicadores se construyen realizando encuestas a diversos expertos de cada país sobre la facilidad de realizar negocios en su país, complementándose en ocasiones con indicadores macroeconómicos. Esta alternativa es de gran valor y contenido informativo, ya que permite detectar aspectos donde algunas economías estarían claramente retrasadas. Sin embargo, se trata de una información subjetiva, y limitada tanto por la falta, en ocasiones, de vínculos empíricos robustos entre las variables analizadas y la competitividad

Panel A: Margen extensivo de exportaciones, por país y tamaño de empresa

Tamaño (b)	Austria	Francia	Alemania	Hungría	Italia	España	Reino Unido
10-19	69,8	44,7	45,7	58,0	65,4	51,2	54,9
20-49	63,8	59,1	65,4	64,7	73,3	63,5	62,8
50-249	88,6	75,4	78,2	79,3	86,6	76,2	76,8
Más de 249	90,8	87,6	84,0	97,4	92,6	88,0	80,7
Total	72,6	57,9	63,4	67,3	72,2	61,1	61,0

Panel B: Margen intensivo de exportaciones, por país y tamaño de empresa

Tamaño (b)	Austria	Francia	Alemania	Hungría	Italia	España	Reino Unido
10-19	26,2	23,0	25,9	30,2	30,4	21,4	26,2
20-49	33,3	27,0	28,1	43,6	34,2	24,5	27,8
50-249	55,9	33,0	33,9	53,2	42,2	33,3	33,2
Más de 249	64,7	41,2	37,8	66,6	52,6	40,6	34,2
Total	40,4	28,5	30,0	44,8	34,6	25,9	29,1

FUENTE: Barba-Navaretti et ál. (2011).

a Los datos se presentan en porcentaje.

b El tamaño de la empresa se refiere al número de trabajadores.

como por la imposibilidad de extraer conclusiones cuantitativas que guíen la política económica.

Ante toda esta batería de medidas alternativas y sus limitaciones correspondientes, no resulta sorprendente que en el contexto de la supervisión macroeconómica y el procedimiento de desequilibrios excesivos que se ha puesto en marcha recientemente a nivel europeo se haya optado, para el mecanismo de alerta, por seguir la evolución de un conjunto amplio de medidas de competitividad que incluye el saldo por cuenta corriente, los CLU, las cuotas de exportaciones y los tipos de cambio real deflactados con el IPC.

La importancia de la heterogeneidad empresarial para la medición de la competitividad

A la hora de medir la competitividad de una nación, los indicadores descritos en la sección anterior no captan adecuadamente el papel de las empresas y su heterogeneidad. El cuadro 2 permite ilustrar por qué una medida adecuada de competitividad debería tener en cuenta esta heterogeneidad. El panel A muestra la probabilidad de exportar (margen extensivo) de una empresa en relación con su tamaño para cada uno de los países de la base de datos de EFIGE⁴, mientras que el panel B muestra el porcentaje de la producción que cada empresa exporta (margen intensivo). Se observa que para dos empresas de similar tamaño pero radicadas en diferentes países la probabilidad de exportar y la proporción de producción exportada (de las empresas que exportan) son similares. Dicho de otro modo, las diferencias en las exportaciones agregadas por tamaño, por sector o por país

4 El proyecto EFIGE, *Las empresas europeas en una economía global: políticas internas para competitividad externa*, es un proyecto liderado por Bruegel y que tiene como socios varias universidades, centros de investigación, bancos centrales y organismos internacionales europeos. Una de las principales tareas de este proyecto ha sido la del diseño, construcción y ejecución de una base de datos basada en una encuesta, siendo la primera base de datos que ofrece información detallada y comparable para siete países europeos, Alemania, Austria, Francia, Hungría, Italia, España y Reino Unido, sobre las características de sus empresas manufactureras, con un énfasis importante en las actividades de internacionalización. Para más detalles, se puede consultar el sitio web www.efige.org.

tienen poco que ver con diferencias entre empresas de características parecidas y se deben fundamentalmente a diferencias en la distribución de factores de producción entre sectores y a diferencias en la distribución del tamaño de empresas dentro de un mismo sector. Como ejemplo, Barba Navaretti et ál. (2011) estiman que, si España tuviese la estructura industrial y la distribución de tamaño empresarial alemanas, las exportaciones españolas serían cerca de un 25 % mayores.

Otro ejemplo de la importancia de llevar a cabo una adecuada desagregación empresarial lo ofrece el trabajo de Antrás et ál. (2010), que muestran cómo, cuando se considera la evolución de CLU de cada empresa en lugar de la del agregado de la economía, la experiencia española resulta menos paradójica. Así, las empresas de mayor tamaño habrían tenido un mejor comportamiento de los CLU en la última década y, a la vez, sus exportaciones habrían crecido más que las del resto de empresas. Su diferente peso relativo en el agregado de los CLU y en el del total de las exportaciones, por tanto, podría ayudar a explicar lo que antes se ha denominado «paradoja española». Una medida adecuada de competitividad debería ser capaz de capturar estos elementos.

Para entender la razón que subyace a esta elevada heterogeneidad entre empresas resulta determinante el concepto de productividad [véase Porter (2005)]. La productividad permite a una economía salarios y rendimientos de capital elevados. La productividad de una empresa, independientemente de su propensión exportadora, depende de su organización y del marco legal y regulatorio que delimitan sus actividades. La literatura reciente en organización industrial y comercio internacional ha proporcionado abundante evidencia empírica que apoya la idea de que la evolución de los agregados macroeconómicos depende estrechamente de las decisiones y características de las empresas y, en particular, del comportamiento y de la productividad de un subgrupo de ellas: las de mayor productividad. Esto es claro en el caso de las empresas exportadoras. Dentro de un mismo sector, es normal registrar tanta heterogeneidad empresarial como puede haber entre empresas de distintos sectores. Además, las empresas exportadoras en un sector (y país) son una minoría (las que mejor se comportan en términos de productividad, tamaño, innovación, etc.). Este rendimiento superior estaría presente antes de que esas empresas exportasen, es decir, exportar sería el efecto, no la causa de la competitividad de una empresa determinada⁵.

Pero además, aun controlando por sector, dentro de un sector las empresas con valores extremos de productividad tienen un peso elevado (siguiendo una pauta más similar a la distribución de Pareto que a una distribución normal), lo que implica que el comportamiento de los agregados del sector está altamente influenciado por el comportamiento de las empresas más grandes y más productivas [Di Giovanni y Levchenko (2009)]. Esto no solo distorsiona las medidas de nivel de competitividad, sino también su evolución dinámica, ya que la evidencia empírica muestra que las empresas reaccionan de modo distinto a diferentes perturbaciones según su tamaño y su productividad [véase, por ejemplo, Altomonte et ál. (2010)].

Los resultados en Antrás et ál. (2010) apuntan a que los indicadores agregados de competitividad precio/coste no recogen adecuadamente la importancia de estos factores que operan al nivel individual de las empresas. Esto podría deberse, en primer lugar, a que, cuando existe heterogeneidad empresarial en lo que se refiere tanto al comportamiento exportador como, por ejemplo, a los márgenes empresariales o salarios, surgen problemas para el diseño de muestreo a la hora de recopilar información para construir estadís-

5 Véase Bernard et ál. (2011).

ticas agregadas [véase Broda y Weinstein (2007) para las implicaciones de la creación y destrucción de productos en el IPC]. En segundo lugar, incluso con un muestreo adecuado, la construcción de indicadores de precio y coste agregados a partir de medias aritméticas de la información a nivel de empresa no es suficiente para entender el comportamiento agregado, especialmente si la distribución de productividad está muy influenciada por valores extremos, tal y como argumentan Altomonte et ál. (2011)⁶.

Como ejemplo de este último argumento, se ha llevado a cabo un experimento sencillo consistente en descomponer los CLU agregados para cuatro países a partir de la información a nivel de empresa disponible en la base EFIGE. El ejercicio analiza si la evolución agregada de los CLU entre los años 2002 y 2007 capta adecuadamente la evolución de esta misma variable para las empresas individualmente consideradas⁷. La metodología empleada descompone la evolución de los CLU en tres elementos principales. Un primer elemento recoge, tomando la distribución de cuotas de mercado domésticas iniciales como fija, la importancia de la evolución media de los CLU a nivel de empresa (cuotas constantes). El segundo componente mantendría los CLU iniciales constantes y cuantificaría la intensidad de la reasignación de recursos (cuotas de mercado) dentro de la economía doméstica (reasignación). Finalmente, el tercer elemento recogería la interacción de estos dos cambios (interacción)⁸. Si a nivel de empresa se estuviese produciendo una pérdida de competitividad importante, se debería observar que el primer componente tiene un mayor peso. Por el contrario, si se hubieran reasignado los recursos de la economía hacia aquellas empresas que presentaban unos CLU más bajos al principio del período, el segundo componente sería el de mayor peso. Finalmente, el tercer componente no tiene una interpretación inmediata por sí sola, ya que aquellas empresas que ven deteriorada su competitividad-precio estarían perdiendo cuota de mercado doméstica en detrimento de aquellas con una evolución de CLU favorable⁹.

Los resultados de esta descomposición se muestran en el panel A del cuadro 3. En primer lugar destaca que, en media para el conjunto del período, los CLU reales han disminuido para todos los países, resultado que también se consigue a partir de la base de datos EU-KLEMS. En segundo lugar, el peso de los cambios de competitividad de una empresa dada resulta pequeño, siendo la reasignación de recursos y el efecto interacción los que explicarían cerca del 90 % de la evolución de los CLU para todos los países de la muestra. La intensidad relativa de cada uno diferiría entre países, siendo más importante el efecto reasignación en aquellos países, Francia y Alemania, que presentan un menor crecimiento agregado de los CLU. Finalmente, en el panel B, que muestra cuál hubiese sido la evolución de los CLU relativos a Alemania debida a cada elemento de la descomposición anterior, se observa que, por ejemplo, la menor reasignación de recursos (en comparación con Alemania) entre 2002 y 2007 habría ocasionado pérdidas de competitividad-coste de alrededor de un 3,5 % en el caso de Francia, y de un 5,5 % en Italia, mientras que dicha pérdida en España hubiese sido de alrededor de un 10 %.

6 Este problema afecta a la agregación dentro de un sector, pero sería aún más relevante al agregar entre sectores.

7 Lamentablemente, la mala cobertura de Amadeus para Alemania impide empezar en el año 2001. Con el fin de eliminar observaciones atípicas para cada país se eliminan los valores más extremos de los CLU (aplicando el mismo criterio en todos los países).

8 Un cuarto elemento (entrada y salida) captaría cuanto de la evolución de los CLU a nivel agregado se debe a diferencias en la evolución de estos indicadores entre las empresas que están presentes durante todo el período y aquellas que entran y/o salen en algún momento. Desafortunadamente, la encuesta de EFIGE no está diseñada para captar adecuadamente entrada y salida, con lo que se decide ignorar estos elementos en la discusión del análisis.

9 En la medida en que el ejercicio mira solo las empresas manufactureras, tendría sus límites. Sin embargo, trabajos recientes realizan ejercicios similares con datos sectoriales demostrando que el efecto de reasignación de recursos a nivel de sector también es clave para entender la evolución de los CLU agregados.

Panel A: Cambios en los CLU de cada país (tasa anualizada), 2002-2007 (b)

	Total	Cuotas constantes	Reasignación	Interacción
Francia	-2,5	-1,2	-1,7	-0,6
Alemania	-3,0	-1,7	-2,4	-0,4
Italia	-1,5	0,2	-1,4	-1,4
España	-2,0	-0,3	-0,7	-1,6

Panel B: Cambios en los CLU de cada país relativos a los alemanes, 2002-2007

	Total	Cuotas constantes	Reasignación	Interacción
Francia	5,7	3,0	3,5	-0,9
Italia	10,7	10,2	5,4	-4,9
España	11,2	7,6	9,7	-6,0

FUENTES: Base de datos EU-EFIGE/Bruegel-UniCredit y Banco de España.

a Los datos se presentan en porcentaje.

b Los tres componentes no suman el total porque no se muestra un cuarto componente, que refleja la entrada y salida de empresas en el panel.

Así, si bien la evolución de los CLU a nivel de empresa jugaría un papel importante a la hora de entender la evolución de los CLU relativos a Alemania, la capacidad de reasignación de recursos entre las empresas dentro de una misma economía sería aún más importante. Dicho de otro modo, la menor reasignación de recursos en comparación con Alemania hacia empresas que inicialmente tendrían menores CLU explicaría más del 50 % de la evolución agregada relativa de los CLU¹⁰.

Afortunadamente se empieza a disponer del instrumental necesario para desarrollar medidas de competitividad que tengan en cuenta la reasignación de recursos entre empresas de distintas características [véase Melitz (2003)]. Adicionalmente, existen trabajos recientes que estiman en qué medida las diferencias de productividad agregadas entre Estados Unidos, India y China tienen que ver con una asignación ineficiente de recursos [Hsieh y Klenow (2009)], o cuál sería el potencial exportador de Francia, Alemania y España si tuviesen una asignación de recursos similar a la de Alemania [Barba Navaretti et ál. (2011)]. En el futuro, el desarrollo de estos enfoques jugará un papel importante en los análisis de los determinantes de la competitividad.

Conclusiones

A pesar de su relevancia para diferentes facetas del análisis económico, la medición empírica de la competitividad se enfrenta a ciertas restricciones derivadas de la propia indefinición de un concepto, que se utiliza de forma diferente en función del contexto, y a la insuficiencia de indicadores desagregados que permitan captar adecuadamente la amplia gama de factores relevantes a estos efectos.

En este trabajo se ha presentado evidencia que apoya la idea de que un análisis completo de la competitividad debe combinar la información macroeconómica habitualmente utilizada con datos microeconómicos de empresas que permitan reflejar la amplia heterogeneidad que existe, tanto entre sectores económicos como entre empresas de un mismo

10 Este papel de la reasignación de recursos confirma lo descrito en Altomonte et ál. (2011), que muestran que gran parte de la evolución de la productividad agregada relativa entre Francia y Suecia se explicaría en gran medida por la mayor reasignación de recursos entre empresas en la última.

sector en relación con la productividad y la propensión exportadora. En un intento preliminar por avanzar por esta vía, en este artículo se ha mostrado también evidencia que apuntaría que la pérdida de competitividad de la economía española durante los últimos años no parece producirse entre las empresas más grandes y con mayor presencia en el comercio internacional, sino que podría ser principalmente el resultado de una falta de flexibilidad para proceder a una reasignación eficiente de recursos entre sectores y entre empresas. Desde esta perspectiva, la mejora de la competitividad en nuestro país requeriría reformas de calado en la política de competencia y en el mercado de trabajo, que presenten rigideces que retardan o impiden una asignación eficiente de los recursos.

19.12.2011.

BIBLIOGRAFÍA

- ALDOMONTE, C., G. BARBA NAVARETTI, F. DI MAURO y G. OTTAVIANO (2011). «Assessing competitiveness: how firm-level data can help», *Bruegel Policy Contribution 2011/16*.
- ALDOMONTE, C., M. NICOLINI, A. RUNGI y L. OGLIARI (2010). *Assessing the Competitive Behaviour of Firms in the Single Market: A Micro-based Approach*, European Economy - Economic Papers No. 409, Bruselas.
- ANTRÁS, P., R. SEGURA-CAYUELA y D. RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ (2010). *Firms in international trade, with an application to Spain*, mimeo.
- BARBA NAVARETTI, G., M. BUGAMELLI, F. SCHIVARDI, C. ALDOMONTE, D. HORGOS y D. MAGGIONI (2011). «The Global Operations of European Firms», *Blueprint*, 12, Bruegel.
- BENNETT, H., y Z. ZARNIC (2009). *International Competitiveness of the Mediterranean Quartet: A Heterogeneous-Product Approach*, IMF Staff Papers, vol. 56, n.º 4, pp. 919-957.
- BERNARD, A., J. JENSEN, S. REDDING y P. SCHOTT (2011). «The empirics of firm heterogeneity and international trade», *Annual Review of Economics*, de próxima publicación.
- BRODA y D. E. WEINSTEIN (2007). *Product Creation and Destruction: Evidence and Price Implications*, NBER Working Papers 13041, National Bureau of Economic Research, Inc.
- DI GIOVANNI, J., y A. LEVCHENKO (2009). *International Trade and Aggregate Fluctuations in Granular Economies*, Working Papers 585, Research Seminar in International Economics, University of Michigan.
- FELIPE, J., y U. KUMAR (2011). *Unit Labour Costs in the Eurozone: The Competitiveness Debate Again*, Working Paper 651, Levy Economics Institute of Bard College, Nueva York.
- HSIEH y P. J. KLENOW (2009). «Misallocation and Manufacturing TFP in China and India», *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 124 (4), noviembre, pp. 1403-1448.
- KRUGMAN, P. (1994). «Competitiveness: A Dangerous Obsession», *Foreign Affairs*, 73:2, pp. 28-44.
- MELITZ, M. J. (2003). «The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity», *Econometrica*, vol. 71 (6), noviembre, *Econometric Society*, pp. 1695-1725.
- PORTER, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Nueva York.
- (2005). «What is Competitiveness», *Notes on Globalization and Strategy*, n.º 1, IESE.