

1 Introducción

La competitividad es un objetivo primordial de la UEM...

La mejora de la competitividad se ha convertido a lo largo de la crisis en un objetivo primordial de la política económica de un buen número de países del área del euro. La primera razón de que ello sea así es que los escenarios de recuperación del crecimiento descansan en el impulso de la demanda exterior como un elemento fundamental, sobre todo en aquellas economías donde el exceso de endeudamiento limita la capacidad de reacción de la demanda interna. Pero, más allá de este patrón de recuperación relativamente general, en una unión monetaria la importancia de la competitividad se ve considerablemente ampliada por el hecho de que solo las variaciones de los precios relativos de los bienes comerciales entre los países miembros pueden inducir los realineamientos de tipo de cambio real necesarios para resolver los desequilibrios de las balanzas por cuenta corriente entre ellos. Y a todo ello se añade la necesidad de resolver los problemas de sobreendeudamiento exterior en el que han incurrido algunas de estas economías, cuya corrección requiere el enderezamiento de la balanza por cuenta corriente. No es de extrañar, pues, que el análisis de la competitividad haya pasado a ser un asunto prioritario en el nuevo marco reforzado de vigilancia y supervisión macroeconómica de las instituciones europeas e internacionales.

... que es crucial para el proceso de ajuste de la economía española

Los argumentos que se acaban de exponer son particularmente pertinentes en la situación por la que atraviesa la economía española, que, como se ha explicado en el capítulo 1, se enfrenta a la dificultad de recuperar el vigor de la actividad económica a la vez que avanza en la corrección de un exceso de endeudamiento bajo condicionantes muy fuertes sobre las políticas macroeconómicas de demanda, derivados de los elevados déficits públicos alcanzados y del clima de desconfianza generado por la crisis de la deuda soberana. El desapalancamiento del sector privado y la restauración de la sostenibilidad de las cuentas públicas limitan el papel que la demanda interna puede desempeñar como factor impulsor del crecimiento económico en el corto plazo, desplazando así el centro de gravedad de la recuperación hacia la demanda exterior. Por su parte, la política monetaria ha mantenido tipos de interés bajos y condiciones extraordinarias de provisión de liquidez, que han posibilitado que la restricción de financiación exterior no fuera más intensa, pero la economía española todavía mantiene elevadas necesidades de financiación, ya que, a pesar de la fuerte contracción sufrida por la actividad económica, el déficit de la balanza de pagos por cuenta corriente se situó en el 3,5 % del PIB en 2011, al tiempo que se produjeron cuantiosos flujos de financiación hacia el exterior, que solo fueron compensados por un importante aumento de los pasivos externos del Banco de España. La recuperación de la competitividad desempeña, por tanto, un papel determinante tanto para que la demanda externa supla la falta de soporte de la demanda interna a la actividad como para estimular el crecimiento desde el lado de la oferta.

El análisis de la competitividad requiere tener en cuenta múltiples dimensiones...

El concepto de competitividad se utiliza con significados diferentes y no existe una medición incontrovertible del mismo. Es habitual asociar competitividad con tipo de cambio real, es decir, con el precio de los bienes y servicios comercializables producidos internamente en relación con los del resto del mundo. Bajo el supuesto de competencia perfecta, los precios vienen determinados principalmente por los costes laborales unitarios (CLU), por lo que el análisis de la competitividad se realiza frecuentemente a partir de la comparación internacional de CLU. No obstante, el modelo de competencia perfecta no resulta muy adecuado para caracterizar muchos mercados internacionales, en los que se intercambian variedades diferenciadas de productos que compiten en precio y calidades y, por tanto, se aproximan más a una situación de competencia monopolística.

A veces, el concepto de competitividad se restringe a un componente exterior, asociándolo al comportamiento de las empresas nacionales en los mercados internacionales, y obviando el grado de penetración de las empresas extranjeras en el mercado interno, cuando por lo que respecta a la capacidad de generar actividad económica y empleo ambos componentes son importantes. Por ello, indicadores de competitividad basados en la evolución de las cuotas de exportaciones de un país en el total mundial o la penetración de importaciones en el mercado nacional también ofrecen información útil para el análisis de la competitividad, que no siempre apunta en la misma dirección que la evolución de los precios relativos, por varias razones. Una es la amplia heterogeneidad sectorial y empresarial existente en relación con la capacidad de exportar y competir en los mercados internacionales y nacional, de manera que la evolución agregada de las cuotas puede, en ocasiones, responder a efectos composición derivados de cambios en la distribución sectorial del empleo o del producto. Otra es que la demanda mundial relativa de bienes de un determinado país puede variar no solo en función de su precio relativo, sino también por las variaciones en su calidad u otros factores que puedan afectar a las preferencias de los consumidores. La ganancia de cuotas de mercado por las empresas depende, en muchas ocasiones, más que de precios relativos, de otros aspectos relacionados con las especificaciones técnicas de sus productos, con su capacidad para acceder a los canales de distribución adecuados y, en definitiva, con su capacidad innovadora y el capital humano de su fuerza de trabajo.

En consecuencia, están muy extendidos, también, otros enfoques más globales del concepto de competitividad que tienden a presentarlo como sinónimo de productividad, de manera que, a la hora de aproximar el potencial competitivo de un país, aparte de los costes de producción, sería preciso tener en cuenta otros factores que influyen sobre la capacidad innovadora de las empresas y para competir en dimensiones distintas de precios relativos, como son la composición del capital humano, la eficiencia de sus infraestructuras, el marco regulatorio al que se enfrentan las empresas y su grado de integración en cadenas de producción globales.

... que también han de ser consideradas en el diseño de medidas de política económica para impulsar las ganancias de competitividad

Tratándose, por tanto, de un concepto multidimensional, resulta apropiado abordar el análisis de la competitividad, y de las políticas necesarias para fomentarla, desde enfoques variados, combinando los indicadores macroeconómicos habituales de precios y costes relativos con la atención a las cuotas de exportación y, también, con la penetración de importaciones en el mercado interno, así como con información microeconómica que permita analizar la heterogeneidad empresarial a este respecto y sus implicaciones. Solo con una aproximación de esta naturaleza será posible realizar un diagnóstico atinado y un análisis completo de sus determinantes, y diseñar las medidas de política económica que faciliten su mejora y que, por tanto, reduzcan los costes de los ajustes macroeconómicos posibles dentro de la unión monetaria para alcanzar un mayor crecimiento.

Este capítulo proporciona algunas bases para el análisis de la competitividad de la economía española teniendo en cuenta este enfoque más amplio del concepto. Así, en primer lugar, se resalta la importancia de las ganancias de competitividad para la recuperación de la economía española, en un contexto como el actual, en el que existen fuertes restricciones para las políticas de impulso de la demanda interna y en el que es preciso corregir una serie de desequilibrios entre los países miembros de una unión monetaria (apartado 2). A continuación, se comentan los indicadores macroeconómicos utilizados habitualmente para el análisis de la competitividad (apartado 3) y se identifican y analizan sus determinantes en la evolución reciente de la economía española (apartado 4). Seguidamente, se documenta la heterogeneidad empresarial existente en relación con la productividad,

costes y exportaciones (apartado 5), y se revisan las políticas macro y microeconómicas que pueden contribuir a impulsar la competitividad (apartado 6).

2 El papel de la competitividad en el ajuste de la economía española

Las ganancias de competitividad son imprescindibles para superar la crisis

Durante el período 1996-2007, según muestran los indicadores habituales al uso, la economía española sufrió una considerable pérdida de competitividad. Los bajos tipos de interés y el excesivo optimismo sobre las expectativas de crecimiento y sobre el precio de los activos (principalmente, de los inmobiliarios) provocaron un gran empuje de la demanda interna, que, dada la limitada capacidad de respuesta de la oferta, se tradujo en un crecimiento de precios y costes persistentemente superior al del conjunto de la UEM, y especialmente al de los países más estables y con mayor dinamismo exportador. A su vez, este desafortunado comportamiento de costes y precios relativos vino acompañado de un crecimiento de la productividad muy reducido, como consecuencia, entre otras cosas, de las propias rigideces de oferta, de los insuficientes avances en la liberalización de los mercados de bienes y servicios y, sobre todo, del mantenimiento de notables ineficiencias en el funcionamiento del mercado de trabajo. Como consecuencia de todo ello, el deterioro de la competitividad y el aumento del endeudamiento desembocaron en un voluminoso aumento del déficit exterior y en una importante acumulación de deudas netas frente al resto del mundo.

El grave deterioro de la situación financiera mundial y el empeoramiento de las expectativas de crecimiento asociados a la crisis económica global pusieron al descubierto la existencia de un grave desequilibrio externo de la economía española, cuya corrección hacía ineludible una mejora sustancial de la competitividad, que habría de articularse de manera simultánea con la necesaria reducción de los altos niveles de endeudamiento de los diversos sectores institucionales de la economía española.

Al mismo tiempo, la mejora en el funcionamiento de la UEM deberá ser capaz de prevenir la acumulación de desajustes de competitividad...

Cuando en una unión monetaria se producen perturbaciones económicas asimétricas, surgen diferenciales de inflación que la política monetaria común no puede corregir. Si estos diferenciales de inflación son persistentes, pueden generar desviaciones de los tipos de cambio reales entre los países miembros con respecto a sus valores de equilibrio, cuya corrección requiere cambios en los precios relativos entre los bienes y servicios producidos internamente y los que lo son en el resto del área. Si los mecanismos de formación de precios y costes son suficientemente flexibles, los ajustes nominales necesarios se producen con mayor rapidez, evitando así que la corrección de los desequilibrios tenga que hacerse a través de la actividad y el empleo, con el consiguiente aumento del paro. Así pues, la flexibilidad de los mercados de bienes, servicios y factores es fundamental para conseguir una adecuada adaptación al funcionamiento propio de una unión monetaria.

La experiencia de los diez primeros años de la UEM ha mostrado claramente que la importancia de esta flexibilidad y las consecuencias de su ausencia fueron subestimadas cuando se diseñaron los mecanismos de gobernanza de la UEM. Era conocido entonces que tasas de inflación persistentemente más elevadas llevaban a tipos de interés reales excesivamente bajos que, en ausencia de una oferta suficientemente flexible, retroalimentaban las expansiones de la demanda, que estaban en el origen de las tensiones inflacionistas¹. Se confiaba, no obstante, en que un diferencial positivo de inflación y la consiguiente apreciación del tipo de cambio real conllevaran una disminución de la demanda externa que permitiera compensar

¹ Sir A. Walters, en relación con el Sistema Monetario Europeo, ya adelantó que esta divergencia de tipos de interés reales se suele producir bajo tipos de cambio fijos, por lo que se ha acuñado el término de «crítica de Walters» para referirse a esta fuente de divergencia en una unión monetaria.

el comportamiento de la demanda interna. Pero este canal ha sido claramente insuficiente como mecanismo de ajuste y, como resultado, ha tenido lugar una acumulación de desequilibrios externos, cuya corrección se está produciendo, finalmente, por la vía de variaciones en la producción y el empleo más que a través de un ajuste nominal².

... lo que ha llevado a introducir nuevos procedimientos de supervisión dentro de las reglas de gobernanza europeas

El reconocimiento de que la acumulación de desequilibrios macroeconómicos, externos e internos, ha tenido un coste muy elevado durante la presente crisis ha llevado a introducir cambios de calado en el esquema de la gobernanza europea. Más concretamente, el nuevo marco contempla un procedimiento de supervisión macroeconómica que complementa el bloque fiscal ya existente (reforzado también en este nuevo marco) y que trata de prevenir la ocurrencia de desequilibrios macroeconómicos de naturaleza distinta a la fiscal y de asegurar la adopción rápida de medidas correctoras en caso de que se produzcan. Este «mecanismo de alerta» funciona alimentado por un «cuadro» (*scoreboard*) de diez indicadores elegidos en función de cuatro principios: i) estar centrados en las dimensiones más relevantes de los desajustes macroeconómicos y de las pérdidas de competitividad; ii) proporcionar señales claras del potencial de acumulación de desequilibrios y pérdidas de competitividad en una etapa inicial de su ocurrencia; iii) servir como instrumento de comunicación, y iv) estar contruidos con criterios estadísticos que permitan una disponibilidad frecuente y las comparaciones internacionales³. Los indicadores en los que se basa este *Procedimiento de Desequilibrio Macroeconómico*, así como los valores de los mismos a partir de los cuales se considera que puede existir un desajuste, se detallan en el cuadro 2.1. En el último ejercicio de supervisión realizado con indicadores referidos a 2010, España superaba estos umbrales en tres de los cinco indicadores que se refieren a desequilibrios externos y a competitividad: saldo de la balanza por cuenta corriente (-6,5 % del PIB en media del período 2008-2010), posición deudora exterior neta (89,5 % del PIB) y evolución de las cuotas de exportación (-11,6 % acumulado en el período 2006-2010).

El ajuste de la competitividad ha de combinar ajustes nominales en costes, márgenes y precios con incrementos de la productividad...

En una unión monetaria no existe la posibilidad de la devaluación cambiaria con respecto al resto de países del área. En estas condiciones, la devaluación interna, esto es, el ajuste de costes y precios, junto con los aumentos de productividad derivados de una mejor gestión del trabajo y una asignación más eficiente de los recursos productivos, es la alternativa disponible para recuperar competitividad. El desalineamiento de los precios relativos de los bienes y servicios internos solo puede corregirse si existe una adecuada flexibilidad en la formación de precios y salarios, por lo que depende crucialmente de la eficacia de las acciones estructurales sobre el funcionamiento de los mercados relevantes. Cuando, además, la recuperación de la competitividad ha de hacerse en paralelo con una corrección del exceso de endeudamiento privado que lastra las posibilidades de recuperación de la demanda interna, es imprescindible que el ajuste nominal vaya acompañado de un incremento permanente de la tasa de crecimiento de la productividad que sienta las bases de un crecimiento sostenido a medio y largo plazo. Todo lo cual ilustra la importancia de las políticas de oferta y de reforma estructural para la activación del impulso de la competitividad como principal resorte para la superación de la crisis.

En principio, la política fiscal podría contribuir al ajuste de costes y precios relativos mediante un cambio en la composición de los ingresos tributarios que ayudase al abaratamiento de las exportaciones. En esto consiste la llamada «devaluación fiscal», que combina una

2 Véase O. J. Blanchard y P. A. Muet (1993), «Competitiveness through Disinflation: An Assessment of the French Macroeconomic Strategy», *Economic Policy*, vol. 8, n.º 16, abril, pp. 11-56. Que la UEM es propicia a una sucesión de episodios de estas características se conoce como la teoría de los *rotating slumps*.

3 Véase European Commission (2012), «Scoreboard for the surveillance of macroeconomic imbalances», *European Economy*, Occasional Papers, 92, febrero.

	Fuente de datos	Umbral indicativo	Período para calcular umbral	Algunos indicadores adicionales
DESEQUILIBRIOS EXTERNOS Y COMPETITIVIDAD				
Media móvil de tres años del saldo de balanza por cuenta corriente (% del PIB)	Estadísticas de balanza de pagos, Eurostat	+6/-4 %	1970-2007	Saldo acreedor o deudor neto con respecto al resto del mundo de la suma de las balanzas por cuenta corriente y de capital (% del PIB)
Posición de inversión internacional neta (% del PIB)	Estadísticas de balanza de pagos, Eurostat	-35 % cuartil inferior	Primer año disponible (mediados años noventa-2007)	Deuda neta externa (% del PIB)
Variación trienal del tipo de cambio efectivo real, basado en IAPC relativo a 35 países industrializados (%) (a)	Indicador DG ECFIN de base de datos de competitividad en precios y costes	+/-5 % área del euro +/-11 % no área del euro cuartiles inferior y superior del área del euro +/- desviación estándar del área del euro	1995-2007	Tipo de cambio efectivo real con respecto al resto del área del euro
Variación quinquenal en la cuota de mercado de exportaciones basado en valor (%)	Estadísticas de balanza de pagos, Eurostat	-6 % cuartil inferior	1995-2007	Cuota de exportación basada en volumen de bienes; productividad del trabajo; crecimiento de la tendencia de la PTF
Variación trienal de los costes laborales unitarios nominales (%) (b)	Eurostat	+9 % área del euro +12 % no área del euro cuartil superior área del euro 3 pp	1995-2007	CLU nominal (variaciones en 1, 5 y 10 años); CLU efectivo en relación con el resto del área del euro; otras medidas de productividad
DESEQUILIBRIOS INTERNOS				
Variación interanual de precios de vivienda deflactados (%) (c)	Índice de precios armonizados de vivienda de Eurostat, completado con datos de BCE, OCDE y BPI	+6 % cuartil superior		Precio de vivienda en términos reales (variaciones en 3 años); precio de vivienda nominal (variaciones de 1 a 3 años); construcción residencial
Flujo de crédito al sector privado (% del PIB) (d) (e)	Eurostat para datos anuales y cuentas sectoriales trimestrales, y BCE para datos trimestrales	+15 % cuartil superior	1995-2007	Indicador de cambio en los pasivos financieros del sector financiero no consolidado; ratio de deuda sobre capital
Deuda del sector privado (% del PIB) (d) (e)	Eurostat para datos anuales y cuentas sectoriales trimestrales, y BCE para datos trimestrales	+160 % cuartil superior	1994-2007	Deuda del sector privado basada en datos consolidados
Deuda pública (% del PIB) (f)	Eurostat (definición en tratado-protocolo de déficit excesivo)	+60 %		
Media móvil de tres años de tasa de desempleo	Eurostat	+10 %	1994-2007	

FUENTE: Comisión Europea.

- a** Se considera el IAPC para los socios comerciales de la UE, y para los socios no comunitarios el deflactor está basado en un IPC similar al IAPC en metodología.
- b** El índice CLU se define como la ratio de la compensación nominal por empleado sobre el PIB real por persona empleada.
- c** Corresponde a variaciones en los precios de vivienda en relación con el deflactor de consumo de Eurostat.
- d** El sector privado se define como sociedades no financieras, hogares e instituciones sin fines de lucro al servicio de los hogares.
- e** Es la suma de préstamos, valores distintos de acciones y pasivos no consolidados.
- f** La sostenibilidad de las finanzas públicas no se valora en el contexto del procedimiento de desequilibrio macroeconómico, puesto que este tema ya se trata en el pacto de estabilidad y crecimiento. Sin embargo, este indicador se incluye en el procedimiento porque el endeudamiento del sector público contribuye al endeudamiento total del país y, por tanto, a la vulnerabilidad global del país.

reducción de las contribuciones a la Seguridad Social con un incremento del tipo impositivo del IVA. Sin embargo, se trataría de una medida de impacto limitado, tanto en el tiempo como en su alcance potencial, que no podría sustituir la necesaria flexibilidad en la formación de costes y precios y que, sobre todo, puede resultar contraproducente cuando el sector público se enfrenta a perentorias necesidades de reequilibrio y sobre el mismo pesan importantes pasivos implícitos como resultado de los potenciales efectos de la demografía sobre el saldo financiero de la Seguridad Social.

En todo caso, para que el ajuste nominal pueda tener lugar se requiere una regulación laboral que no obstaculice el recurso a las modificaciones de salarios y de las condiciones de empleo como mecanismos de respuesta a la caída de la demanda y una política de promoción de la competencia que impida que los ajustes de costes sean absorbidos por ampliaciones de los márgenes empresariales (véase recuadro 1.3). El crecimiento de la productividad necesita también de mercados de factores y de productos bien regulados que faciliten una asignación eficiente de los recursos y que promuevan mejoras en la cualificación profesional de los trabajadores e inversiones en capital productivo.

... cuyos efectos sobre el PIB y el empleo pueden ser elevados, incluso en el corto plazo

Las ganancias de competitividad incrementan el PIB y el empleo a través de diferentes mecanismos, que dependen de cuáles sean los orígenes de las mismas. En el caso de un ajuste salarial que disminuya los costes de producción de los bienes internos y con márgenes de beneficios constantes, el mecanismo actúa a través del impulso de las exportaciones inducido por el descenso de sus precios relativos. La magnitud del incremento de las exportaciones dependerá, no obstante, de la fortaleza de la demanda internacional, cuyo vigor en el contexto recesivo actual es bajo, y de la elasticidad-precio de dichos bienes. Pero este canal de transmisión vía «competitividad-precio» no es el único, ni quizá el más importante. Si, como cabe esperar, la mayor capacidad de adaptación de los salarios redundará en una mayor estabilidad del empleo, ello también se traducirá en una mejora de las expectativas de renta futura, que contribuirá a impulsar también la demanda interna, que, a su vez, será satisfecha en una mayor proporción por la producción de empresas nacionales con precios relativos más bajos.

En caso de que las ganancias de competitividad procedan de un incremento de la productividad, originado, bien en avances tecnológicos, o bien por una mejor asignación de recursos que conduzca a una mayor especialización en la producción de bienes comercializables, el efecto sobre la actividad y el empleo dependerá, en el corto plazo, del grado de inercia de salarios y precios y del grado de rigidez real de salarios, esto es, de su reacción ante la evolución de los precios y de la demanda, en el medio y largo plazo. Si, como cabe esperar en una situación de alto desempleo y atonía de la demanda, se mantiene la moderación salarial y de los márgenes de beneficios, el aumento de la demanda relativa de productos nacionales inducido por la reducción de precios o por las mejoras de calidad conduciría a un aumento del PIB y del empleo más pronunciado que en el caso anterior. Y ello porque las ganancias de las cuotas de mercado de las empresas españolas serían el resultado de un conjunto de factores más amplio que el mero abaratamiento de los precios relativos y porque la mejora de expectativas futuras de renta también sería mayor. No obstante, hay que tener en cuenta que los aumentos de la productividad pueden requerir más tiempo, por lo que la mejora de la competitividad por este camino solo es operativa en un horizonte de medio plazo.

Los resultados de las simulaciones realizadas con el modelo de equilibrio general de la economía española del Banco de España (BEMOD), que incorpora todos estos canales de transmisión, permiten confirmar que la mejora de la competitividad puede tener un impacto significativo sobre la actividad y el empleo en el corto y medio plazo (véase cuadro 2.2). Así, por

Diferencias de nivel acumuladas

Escenarios	PIB			Empleo			Aportación al PIB de exportaciones netas			Capacidad/necesidad de financiación de la nación (% del PIB)		
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 1	Año 2	Año 3	Año 1	Año 2	Año 3	Año 1	Año 2	Año 3
Ajuste nominal (b)	0,4	0,7	0,5	0,6	0,7	0,4	0,0	0,0	0,1	0,0	-0,1	0,0
Reducción de los CLU (c)	0,5	0,7	0,5	-0,5	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0
Devaluación del euro (d)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Aumento de la base exportadora (e)	0,5	0,6	0,4	0,5	0,5	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Mejora en la productividad (f)	1,3	2,2	2,0	0,6	1,5	1,3	0,2	0,3	0,4	-0,1	-0,2	-0,1

FUENTE: Banco de España.

- a La elasticidad-precio de las exportaciones se ha calibrado a dos.
b Se ha calibrado para que los CLU caigan un 1% en media el primer año. El coeficiente autorregresivo de primer orden se ha fijado en 0,25.
c Solo en el sector de comerciables. Calibrado para que los CLU caigan un 1% en media el primer año. El coeficiente autorregresivo de primer orden se ha fijado en 0,8.
d Depreciación de un 1% en el primer trimestre.
e Aumento del peso de las exportaciones españolas en la cesta de consumo del resto del área del euro. Se ha calibrado para que las exportaciones españolas aumenten un 1% el primer año.
f Suma de tres perturbaciones muy persistentes pero no permanentes (el coeficiente autorregresivo de primer orden es 0,9): mejora de la productividad, reducción de los salarios y reducción de los márgenes. Con las dos últimas perturbaciones se consigue que los salarios no crezcan en términos reales y que los precios caigan tanto como los CLU.

ejemplo, una reducción de los CLU de un 1%, provocada por una disminución de salarios de igual magnitud, impulsaría el crecimiento del PIB y del empleo en alrededor del 0,6 puntos porcentuales (pp) en media a un horizonte de tres años, mientras que un aumento del peso de las exportaciones españolas en la cesta de consumo del resto del área del euro que supusiera un incremento de las exportaciones del 1% lo haría, en media durante dicho horizonte, en 0,5 pp. Este efecto sería aún mayor si la reducción de los CLU fuera causada por un aumento de la productividad en el sector de bienes comercializables que no se transmitiera ni a salarios nominales ni a márgenes. En cualquier caso, dada la baja elasticidad-precio del saldo de la balanza por cuenta corriente, para obtener un efecto positivo significativo sobre la capacidad de financiación de la economía sería preciso generar un aumento de la base exportadora, entendida esta en un sentido amplio que incluyera tanto el número de empresas que exportan como la diversificación de productos y mercados de las exportaciones.

3 Algunas aproximaciones al análisis de la competitividad

Los indicadores de precios y costes relativos muestran un encarecimiento relativo de los bienes producidos internamente, que solo empieza a revertir a partir de 2010...

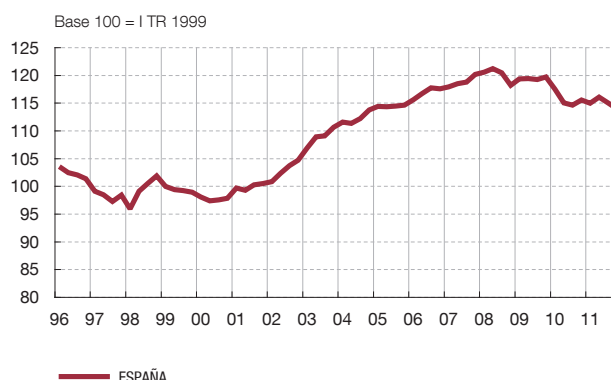
El análisis estándar de la competitividad se suele basar en la comparación internacional de indicadores agregados de precios y costes, que muestran la relación a la que se pueden intercambiar los bienes y servicios de un país por los de otros⁴. Estos indicadores son fácilmente computables y están disponibles con una alta frecuencia para la mayoría de países, lo que los hace especialmente atractivos para el seguimiento de la coyuntura y el diagnóstico de elementos cruciales en la discusión de desequilibrios macroeconómicos, principalmente del déficit de la balanza por cuenta corriente. A partir de ellos, se pueden incorporar al análisis otros factores que no son tan susceptibles de medición en períodos cortos de tiempo. La evolución reciente de estos indicadores para España muestra que a partir de 2010 se empieza a corregir ligeramente el encarecimiento de los productos nacionales registrado desde mediados de los noventa. Por lo que respecta a los CLU, la corrección ha sido más rápida y en el conjunto de la economía a finales de 2011 eran, en términos

4 Por lo que respecta a la medición del tipo de cambio real, resultan relevantes la selección de países con los que se realiza la comparación y el peso relativo de cada uno de ellos, así como la heterogeneidad de productos exportados, según se incluyan o no las exportaciones de servicios. Véanse T. Bayoumi, H. Faruqee y J. Lee (2005), *A Fair Exchange? Theory and Practice of Calculating Equilibrium Exchange Rates*, IMF Working Papers 05/229, y H. Z. Bennett y Z. Zarnic (2008), *International Competitiveness of the Mediterranean Quartet: A Heterogeneous-Product Approach*, IMF Working Papers 08/240.

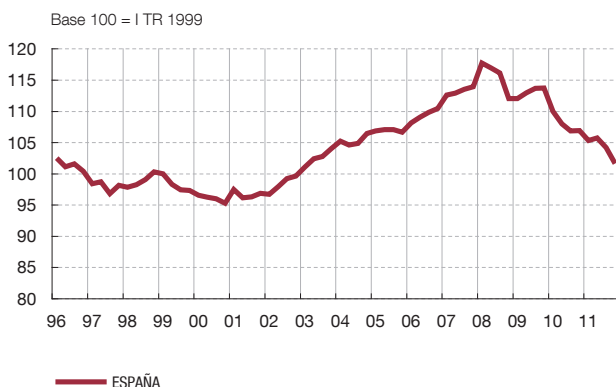
CALCULADO CON PRECIOS DE CONSUMO



CALCULADO CON DEFLACTOR DEL PIB



CALCULADO CON CLU



CALCULADO CON CLU MANUFACTURAS



FUENTE: Banco Central Europeo.

a La competitividad se mide frente al resto de países de la zona del euro y frente a un grupo amplio de 20 países, compuesto por Australia, Canadá, China, Dinamarca, Hong-Kong, Japón, Noruega, Singapur, Corea del Sur, Suecia, Suiza, Reino Unido, Estados Unidos, República Checa, Hungría, Letonia, Lituania, Polonia, Bulgaria y Rumanía. Las subidas (bajadas) del índice indican pérdidas (ganancias) de competitividad.

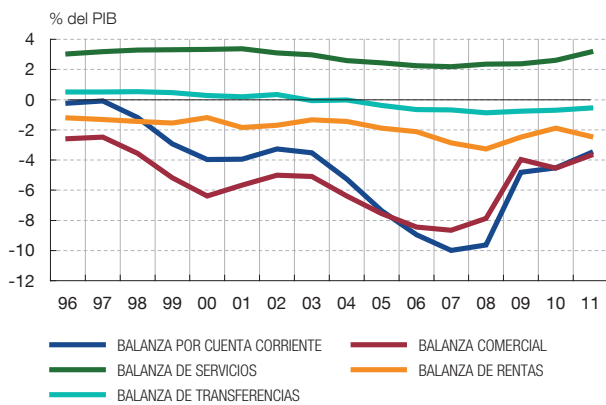
relativos frente al grupo de países de referencia, solo un 1,7% más elevados que en el primer trimestre de 1999, si bien en el sector de manufacturas todavía se mantenían un 12,3% por encima de los niveles de dicha fecha (véase gráfico 2.1).

... lo que resulta coherente con los déficits registrados en la balanza por cuenta corriente

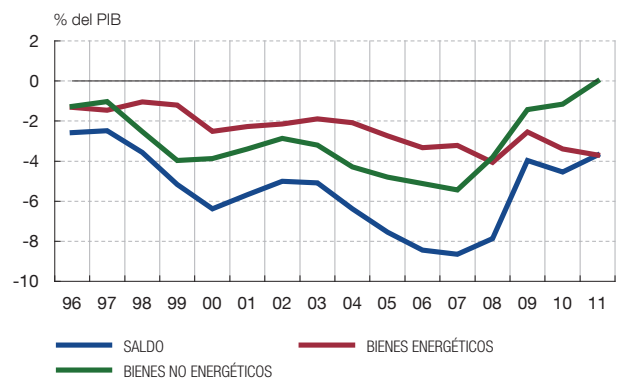
El saldo de la balanza por cuenta corriente comenzó a deteriorarse en 1997 y su déficit llegó a alcanzar el 9,4% del PIB en 2007-2008. Este empeoramiento se debió, fundamentalmente, al comportamiento de la balanza comercial y, dentro de esta y en una primera etapa, al componente de bienes no energéticos, si bien desde 2007 su saldo deficitario se ha corregido hasta desaparecer en 2011, mientras que el saldo comercial de bienes energéticos también empeoró a partir de 2005 y desde entonces se mantiene en alrededor del 4% del PIB (con la excepción de 2009). El superávit de la balanza de servicios fue en 2011 de alrededor del 3% del PIB, 1 pp más elevado que el déficit de la balanza de rentas (véase gráfico 2.2). La competitividad en el sector servicios tiene una importancia creciente para el conjunto de la economía, como lo reflejan las mejoras registradas recientemente en el saldo de la balanza de los intercambios comerciales de este sector⁵.

5 Desgraciadamente, la escasez de la información disponible impide un tratamiento profundo del tema, por lo que no se aborda explícitamente en este capítulo.

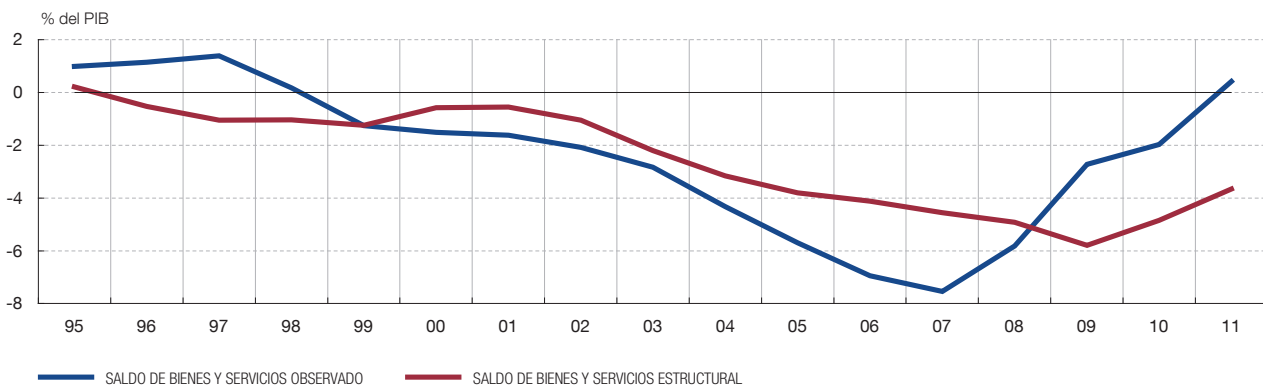
BALANZA POR CUENTA CORRIENTE Y SUS COMPONENTES



BALANZA COMERCIAL



SALDO DE BIENES Y SERVICIOS (a)



FUENTES: Instituto Nacional de Estadística, Departamento de Aduanas y Banco de España.

a Datos reales año 2008.

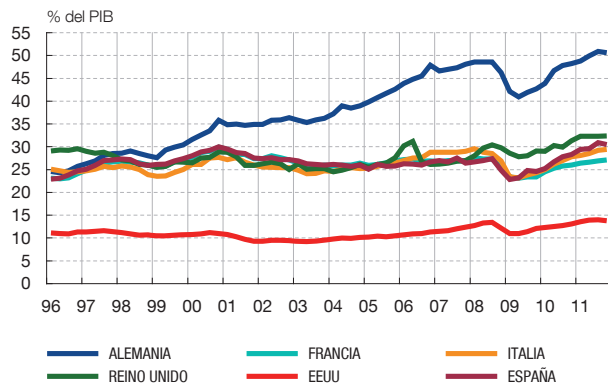
Así, durante la crisis se ha producido una rápida reducción de este déficit, hasta el 3,5 % en 2011, siguiendo un patrón de ajuste similar al observado en otros países. La evidencia internacional⁶ muestra que desde 2008 los déficits externos han disminuido más en aquellos países que previamente habían registrado déficits más elevados con relación a su potencial de crecimiento. También se confirma que es la disminución de la demanda interna de dichos países, más que depreciaciones de su tipo de cambio real, lo que explica tal reducción. Eso es lo que ha pasado en España e indica que la corrección realizada hasta ahora del desequilibrio externo tiene un importante componente cíclico, por lo que debe considerarse todavía como insuficiente. De hecho, las estimaciones disponibles del componente estructural del déficit de la balanza por cuenta corriente en España muestran que la corrección desde 2009, año en el que alcanzó su máximo, ha sido hasta ahora modesta (véase gráfico 2.2).

Las cuotas de exportación españolas en el total mundial se han mantenido relativamente constantes, aunque su composición refleja algunas vulnerabilidades...

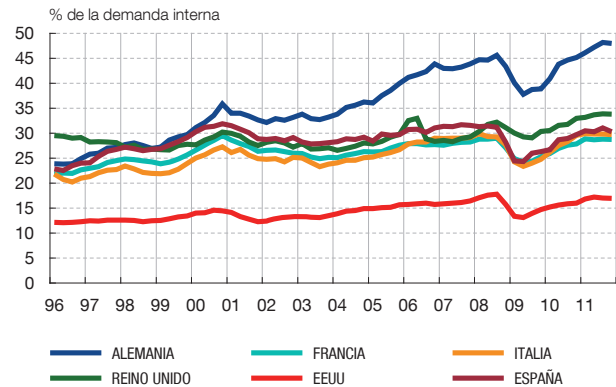
Durante este período, la ratio de exportaciones sobre PIB ha mostrado una tendencia creciente, si bien se ha desacelerado durante el último trimestre de 2011 como consecuencia de la caída de la demanda en el conjunto de la UE. El peso de las importaciones en la demanda interna también ha crecido significativamente, de manera que las dos ratios que habitualmente se utilizan para medir la apertura comercial han alcanzado en los últimos

6 Véase P. R. Lane y G. M. Milesi-Ferretti (2011), *External Adjustment and the Global Crisis*, NBER, working paper 17352.

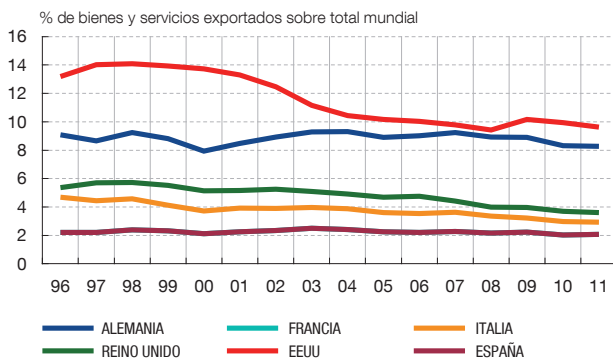
EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS (a)



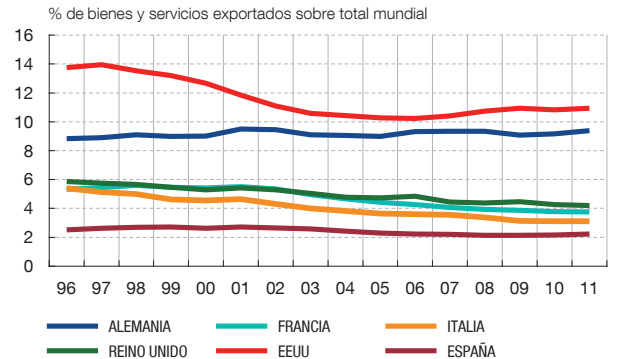
IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS (a)



CUOTAS DE EXPORTACIÓN NOMINALES (b)



CUOTAS DE EXPORTACIÓN REALES (b)



FUENTES: Eurostat y Fondo Monetario Internacional.

- a Datos trimestrales ajustados de estacionalidad.
- b Datos anuales.

años valores semejantes a los de Francia, Italia o Reino Unido, aunque todavía inferiores a los de Alemania. La mayor presencia de empresas españolas en los mercados internacionales ha permitido mantener su cuota en el comercio mundial, tanto en términos reales como nominales, a pesar de la fulgurante aparición en estos mercados de China y otros países emergentes. Pero el nivel es inferior a los de otros países de nuestro entorno, como Alemania, Francia, Italia o Reino Unido, incluso tras ajustar por el tamaño diferente de estas economías (véase gráfico 2.3).

La especialización sectorial de las exportaciones españolas muestra, en primer lugar, una elevada participación de productos de tecnología baja, por lo que resultan especialmente sensibles a las presiones de los competidores de bajo coste, y, en segundo lugar, una excesiva dependencia del sector del automóvil, que representa en torno al 20 % del total de las mismas. La composición geográfica también revela vulnerabilidades, al estar muy concentradas en los mercados europeos y tener una reducida presencia en los mercados emergentes, que tienen un mayor potencial de crecimiento.

... al tiempo que la penetración de importaciones en el mercado

El análisis de la competitividad resultaría incompleto si no contemplara también la capacidad de las empresas españolas para hacer frente a la competencia de las empresas extranjeras en el mercado interno, especialmente tras la progresiva internacionalización

interno ha seguido aumentado hasta muy recientemente

de las economías emergentes, cuyos productos han ganado cuotas de mercado en los países industrializados de forma creciente durante la última década (en especial, en bienes de consumo, por sus menores precios, y en bienes intermedios no energéticos, por la fragmentación internacional de los procesos productivos). En España, el aumento del grado de penetración de las importaciones en la demanda final fue, hasta mediados de la pasada década, más intenso que en las principales economías de la zona de la zona euro, si bien se ha moderado recientemente por la crisis económica.

Las importaciones de bienes y servicios muestran también una elevada sensibilidad a la posición cíclica de la economía española (la elasticidad-renta de las importaciones es de alrededor de 2, frente a un 1,5 en Alemania, Francia e Italia), que se debe fundamentalmente a la elevada dependencia de bienes y servicios de alto valor añadido y de tecnología importada, como principal vía de incorporación de los últimos avances técnicos, y de *inputs* intermedios energéticos. Las tablas *input-output* de la economía española ilustran el alto contenido importador (en productos finales y en consumos intermedios) de la inversión en equipo y de las exportaciones de bienes, seguidas del consumo privado y de la inversión en construcción. Resulta especialmente relevante el peso de los *inputs* intermedios importados, significativamente superior al que alcanza en las principales economías de la zona del euro, incluso si se excluye la incidencia de las ramas energéticas. Detrás de este rasgo se encuentra la mayor propensión a importar de las ramas industriales de contenido tecnológico alto y medio-alto en España, y no tanto la existencia de diferencias en la estructura productiva, ni el hecho de que la economía española sea de un tamaño menor, lo que podría justificar un mayor grado de apertura al exterior. Como consecuencia, el efecto arrastre de los aumentos de la demanda final sobre el resto de ramas productivas nacionales es relativamente bajo⁷.

Finalmente, los *rankings* internacionales de competitividad sitúan a la economía española en posiciones bajas en relación con otros países de la UEM

Otros enfoques más amplios del concepto de competitividad pretenden abarcar los principales factores que determinan la capacidad de un país para proporcionar a sus ciudadanos elevados niveles de bienestar. Desde esta visión, un tanto genérica, la competitividad depende de la eficacia con la que un país utiliza sus recursos disponibles y en ella influiría, por tanto, un conjunto amplio de factores institucionales relacionados con el funcionamiento global del sistema económico y, en última instancia, con la productividad de la economía. En concreto, se suelen utilizar índices de competitividad que combinan un elevado número de indicadores, tanto obtenidos a partir de datos objetivos como de valoraciones subjetivas de dichos factores institucionales. Uno de los más utilizados dentro de esta clase es el construido por el *World Economic Forum*, que en su informe más reciente, referido a 2011-2012, sitúa a España en la posición 36, resultante de una buena valoración de las infraestructuras, compensada por una evaluación menos positiva de la calidad institucional y una muy negativa de la eficiencia del mercado de trabajo.

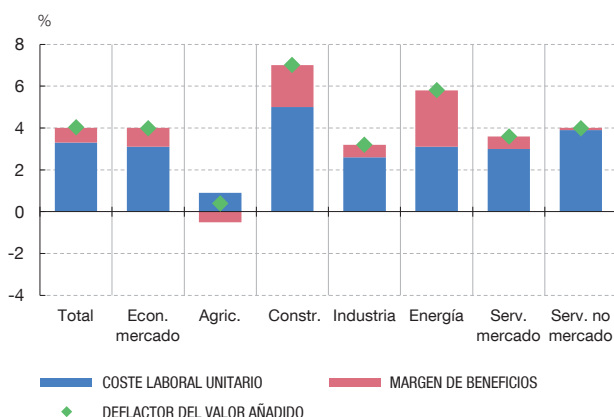
4 El comportamiento de la competitividad de la economía española

En 2010 se inicia una corrección de precios y costes relativos

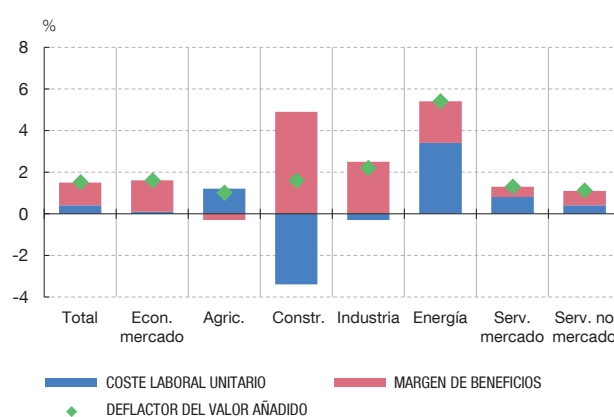
En 2010 se inicia una ligera corrección de los costes y de los precios de los bienes y servicios nacionales en relación con los del resto del mundo, que se debe a las menores tasas de crecimiento de los CLU, que, en el conjunto de la economía, avanzaron a una tasa anual media del 3,3% durante el período 2002-2007, y del 0,4% en los últimos cuatro años, mientras que el crecimiento del margen de beneficios, obtenido como la diferencia entre la tasa de crecimiento del deflactor del valor añadido y de los CLU, fue, respectivamente, del 1,1% y del 1,5% (véase gráfico 2.4). El crecimiento de los CLU durante el período 2002-2007 se debió fundamentalmente a un crecimiento de los salarios superior al de la

⁷ Véase A. Cabrero y M. Tiana (2012), «El contenido importador de las ramas de actividad en España», *Boletín Económico*, febrero, Banco de España.

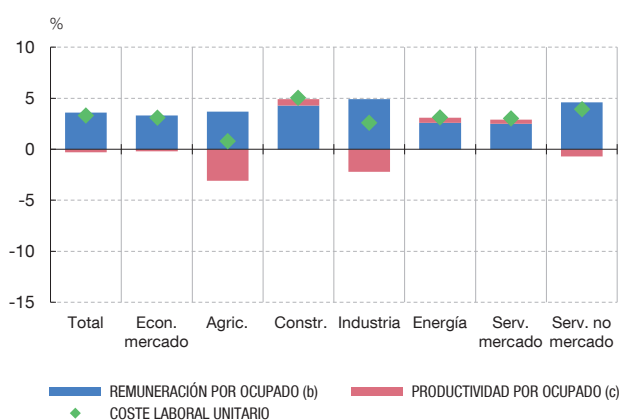
COMPOSICIÓN DE LOS DEFLACTORES DEL VALOR AÑADIDO (2002-2007)



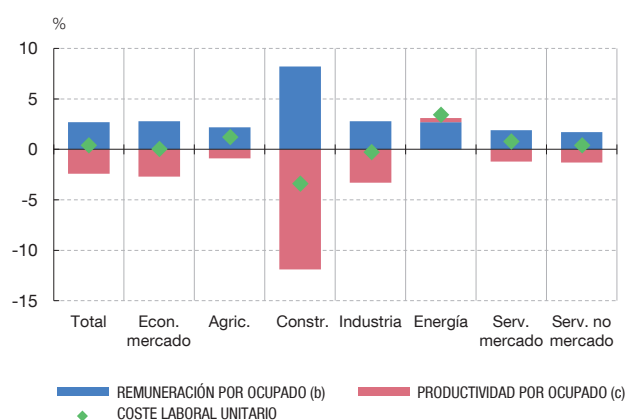
COMPOSICIÓN DE LOS DEFLACTORES DEL VALOR AÑADIDO (2008-2011)



COMPOSICIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS (2002-2007)



COMPOSICIÓN DE LOS COSTES LABORALES UNITARIOS (2008-2011)



FUENTES: Instituto Nacional de Estadística y Banco de España.

- a Tasas de variación, promedio anual.
 b Se aproxima por la remuneración por asalariado.
 c Se refiere a la variación media de la productividad cambiada de signo.

productividad en las empresas de tamaño pequeño y mediano y en un segmento amplio de empresas con crecimientos de productividad de valores intermedios, mientras que las empresas que experimentaron un mayor crecimiento de la productividad mantuvieron sus CLU aproximadamente constantes, lo que constituye unas distribuciones de crecimientos de salarios y de productividad por empresas significativamente diferente a las de Alemania, Francia e Italia (véanse cuadro 2.3 y gráfico 2.5).

La moderación en el crecimiento de los precios a partir de 2010 se produce como resultado de pautas de comportamiento diferentes entre los principales sectores de la economía, con incrementos más elevados de los deflatores del valor añadido en los sectores energético e industrial que en el resto, y con menores aumentos de los CLU en los sectores de la construcción y de la industria, donde han llegado a registrarse tasas de crecimiento negativas. No obstante, el menor crecimiento agregado de los CLU no se debe tanto a la moderación de los costes laborales como a un repunte del crecimiento de la productividad, derivado de la intensa destrucción de empleo. Esta se ha traducido en un aumento de la productividad media, no tanto por una mayor eficiencia productiva en las empresas supervivientes como por la desaparición de las de menor productividad.

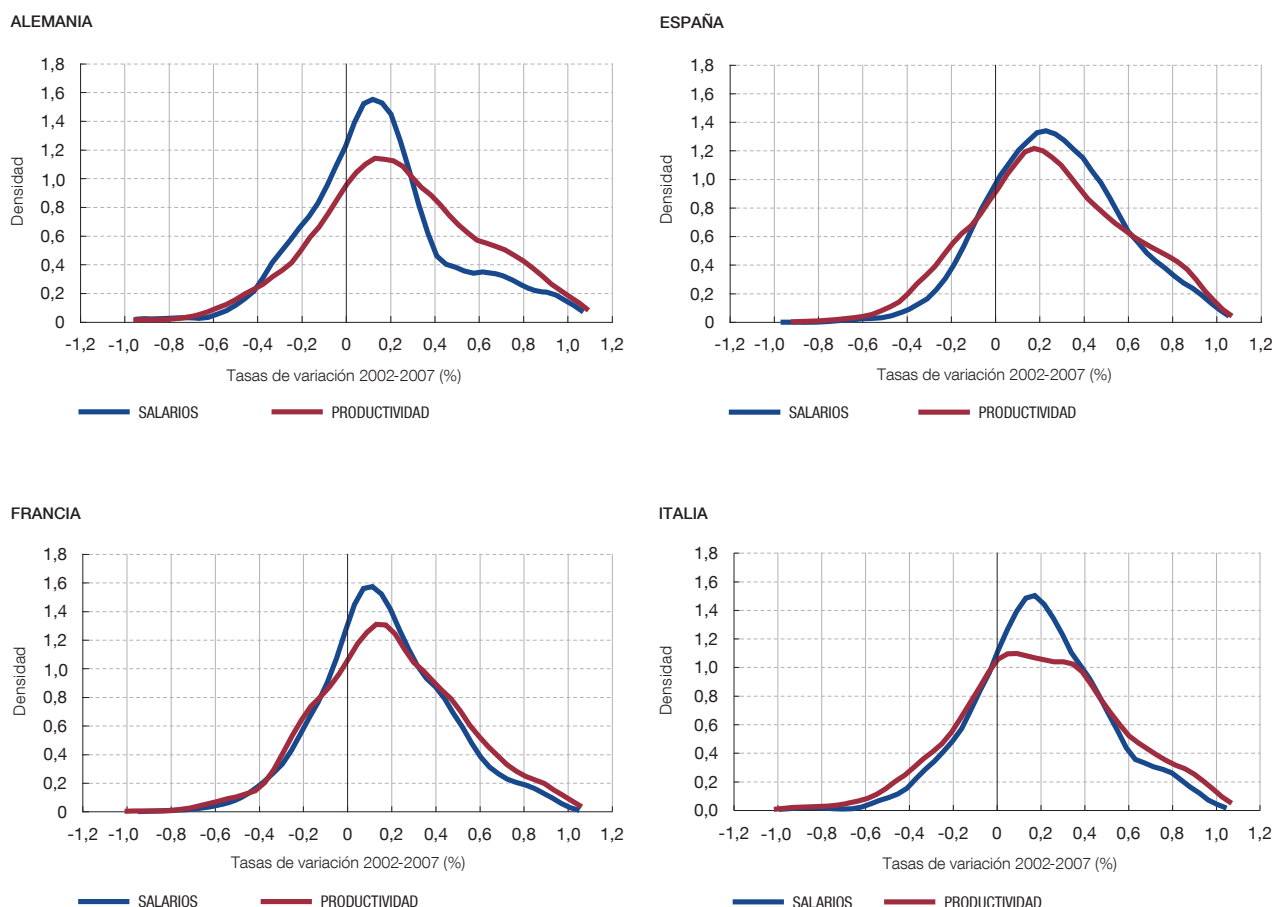
Cambios en salarios y productividad nominal, tasas anuales (media del período, %)

	Francia		Alemania		Italia		España	
	Salarios	Productividad	Salarios	Productividad	Salarios	Productividad	Salarios	Productividad
TOTAL	3,3	3,8	2,4	4,0	3,8	3,9	5,3	4,9
1 a 50 trabajadores	3,4	3,8	4,5	4,9	3,8	3,8	5,4	4,8
51 a 250 trabajadores	3,9	3,1	0,0	2,4	4,3	4,6	5,1	5,6
Más de 250 trabajadores	2,3	3,5	2,8	4,7	4,7	5,7	4,0	5,3

FUENTE: Banco de España.

COMPARACIÓN INTERNACIONAL DE DENSIDADES DE VARIACIÓN DE PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS (a)

GRÁFICO 2.5

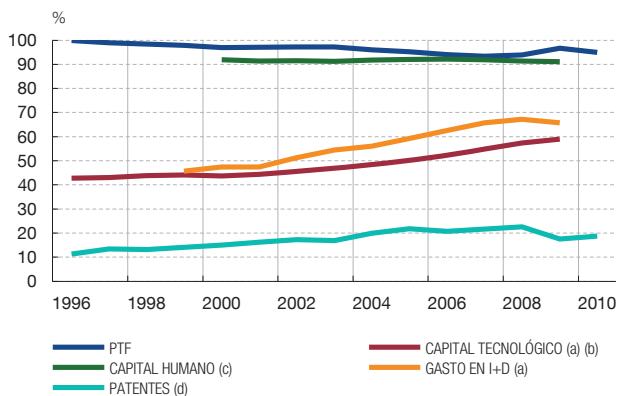
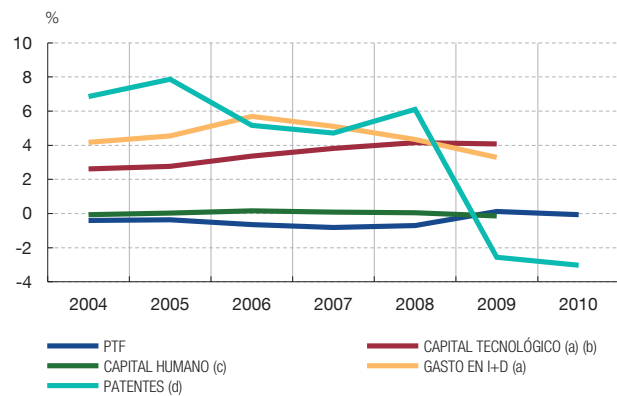


FUENTE: EFIGE.

a Dichas distribuciones se han aproximado estimando la función de densidad de Kernel de cada variable mediante la función Epanechnikov.

Otros determinantes de la competitividad tampoco indican que se hayan producido ganancias significativas por otras vías

Aparte de precios y costes relativos, la competitividad depende de otros factores relacionados con la calidad de los productos, tales como ventajas tecnológicas, eficiencia de los procesos de producción y de las redes de distribución, servicios postventa, etc., que se traducen en que la valoración de los consumidores de los productos de un determinado país o empresa sea más o menos positiva. De esta manera, es posible que un aumento de los precios de los bienes nacionales no implique necesariamente un deterioro de la competitividad si al mismo tiempo ha tenido lugar un aumento la calidad de dichos productos. Existen propuestas de índices de precios corregidos por calidad, pero la información necesaria para elaborarlos no siempre está disponible. En trabajos empíricos sobre

PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES, STOCKS DE CAPITAL Y OTROS
Índices de España en relación con la UEM (UEM = 100)PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES, STOCKS DE CAPITAL Y OTROS
Diferencial de las tasas de variación quinquenal anualizadas España - UEM

FUENTES: Eurostat, Ameco y Banco de España.

- a En relación con el PIB.
 b Calculado a partir de la acumulación en gasto en I+D según la metodología del inventario permanente.
 c Es el stock de capital humano corregido de calidad utilizando los resultados del Informe PISA.
 d Son las patentes solicitadas por residentes por cada millón de habitantes.

esta cuestión, se utiliza información, muy detallada por productos, de índices de precios y del saldo de la balanza comercial de los mismos para inferir la posición relativa de cada país por lo que respecta a la calidad de sus exportaciones. La intuición que subyace a este tipo de ejercicios es que, a iguales precios de exportación, aquellos países cuyos productos tengan una mayor calidad deberían disfrutar también de un mayor superávit comercial en dichos productos. Los resultados que se obtienen para España indican que la calidad de sus productos de exportación ocupa una posición intermedia en el conjunto de los 43 países con mayores volúmenes de exportación y que dicha calidad habría disminuido en términos relativos durante el período 1989-2003⁸, mientras que en años más recientes no se detectan grandes cambios en la calidad de las exportaciones españolas, que seguiría situándose por debajo de la correspondiente a las exportaciones de los grandes países de la zona del euro⁹.

Dados los problemas empíricos para construir indicadores de precios ajustados por calidad, resulta más habitual complementar la información que ofrecen las comparaciones internacionales de precios y costes con información sobre la cualificación de los factores del país en cuestión y la eficiencia de su sistema productivo. *Caeteris paribus*, mejoras en estos indicadores serían indicativas de ganancias de calidad. Dentro de este enfoque, los indicadores más utilizados son la productividad total de los factores (PTF), el stock de capital tecnológico, la cualificación de la mano de obra, la inversión en I+D, y la producción de patentes. Ninguna de estas variables muestra mejoras significativas en el caso español. La evolución de la PTF en relación con el conjunto de la UEM muestra un ligero repunte en la etapa más reciente, que, sin embargo, no es suficiente para recuperar la disminución continua registrada durante el período 1996-2007. La tendencia decreciente en el capital humano relativo no parece haberse detenido, mientras que los avances en I+D y en acumulación de capital tecnológico observados hasta 2007 no han continuado en los años más recientes (véase gráfico 2.6).

8 Véase J. C. Hallak y P. K. Schott (2011), «Estimating Cross-Country Differences in Product Quality», *The Quarterly Journal of Economics*, 126, pp. 417-474.

9 Véase E. Gordo y P. Tello (2011), «Diversificación, precios y calidad de las exportaciones españolas: una comparación a nivel europeo», *Cuadernos Económicos de ICE*, 82, pp. 31-62.

La reasignación eficiente de recursos entre sectores y entre empresas dentro de cada sector es un factor importante también para ganar competitividad...

La productividad y, por tanto, la capacidad exportadora de un país dependen no solo de cuál sea la eficiencia productiva media en el conjunto de la economía, sino también de cómo se distribuyen los recursos productivos entre sectores y entre empresas de un mismo sector¹⁰. Por ejemplo, si como consecuencia de determinadas distorsiones en los mercados de factores (capital y trabajo) existen ciertas actividades o empresas que pueden acceder a esos recursos en condiciones más favorables, serán estos sectores y empresas los que alcancen un mayor peso dentro de la economía, aun cuando su productividad sea menor. Y puesto que existen instituciones y medidas de política económica que pueden generar tales distorsiones, la mejora de la productividad no solo requiere incorporar avances tecnológicos o mejorar la cualificación profesional de los trabajadores y aumentar el *stock* de capital productivo, lo cual, además, tarda tiempo en lograrse, sino que también resulta imprescindible promover una asignación eficiente de recursos mediante la eliminación de estas distorsiones. Resultados empíricos muestran que las ganancias de productividad que pueden alcanzarse mediante una asignación eficiente de recursos son bastantes notorias, llegando a ser del orden del 50 % en la industria manufacturera de países emergentes¹¹. En el caso de España, la asignación no eficiente de los recursos entre 2002 y 2007 podría haber ocasionado pérdidas de competitividad, medidas en términos de la evolución de los CLU relativos, del orden del 10 % con respecto a Alemania¹². Cálculos similares sugieren que, si en la industria manufacturera española se alcanzaran participaciones del trabajo en la producción con distribuciones sectoriales y por tamaño de empresa similares a las de Alemania, la productividad podría aumentar significativamente, resultado que responde, fundamentalmente, a una insuficiencia relativa de capital en las pequeñas empresas españolas y, sobre todo, a una menor elasticidad del producto con respecto al trabajo en las grandes.

... sobre todo si el volumen de exportaciones viene determinado por un grupo reducido de empresas, que es el de las de mayor productividad

Los desarrollos más recientes prestan cada vez mayor atención al análisis de las características de las empresas exportadoras y a su papel en la evolución de la competitividad a nivel agregado y en las transacciones comerciales de un país (véase recuadro 2.1). Existe abundante evidencia empírica que apoya la idea de que la evolución de los indicadores agregados de competitividad depende estrechamente de la composición empresarial, y en particular del comportamiento del subgrupo de empresas de mayor productividad. Las empresas exportadoras suelen ser un porcentaje pequeño y no aleatorio de empresas pertenecientes a un mismo sector, que, en general, coinciden con las de mayor tamaño, tienen niveles de productividad más elevados y son más innovadoras. Estos trabajos tienden a encontrar también que la dirección de la causalidad parece ir fundamentalmente desde la productividad hacia la propensión exportadora, y no tanto al contrario¹³.

Los resultados de esta nueva rama de la literatura apuntan dos consecuencias importantes. En primer lugar, los indicadores agregados pueden proporcionar una imagen incompleta de la situación, por lo que resulta fundamental identificar las características del tejido empresarial de cada país que condicionan la propensión a exportar (*margen extensivo*) y la proporción de la producción que es exportada (*margen intensivo*). En segundo lugar, la confirmación de que la productividad genera capacidad exportadora refuerza la necesidad

10 Sobre las diferencias de productividad entre empresas y su dinámica en función de la demografía empresarial, véase P. López-García, S. Puente y Á. L. Gómez (2007), «Dinámica de la productividad en el ámbito empresarial en España», *Boletín Económico*, julio-agosto, Banco de España.

11 Véase C. T. Hsieh y P. J. Klenow (2009), «Misallocation and Manufacturing TFP in China and India», *The Quarterly Journal of Economics*, CXXIV, 4, noviembre, pp. 1403-1448.

12 Véase A. Crespo, G. Pérez-Quirós y R. Segura (2011), «Indicadores de competitividad: la importancia de la asignación eficiente de los recursos», *Boletín Económico*, diciembre, Banco de España.

13 Véanse A. B. Bernard, J. B. Jensen, S. J. Redding y P. K. Schott (2011), *The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade*, CEP Discussion Papers, 1084, y P. Antràs, R. Segura-Cayuela y D. Rodríguez-Rodríguez (2010), *Firms in international trade, with an application to Spain*, mimeo.

Los índices de precios o costes relativos entre países habitualmente utilizados en el análisis de la competitividad se justifican por la observación de que existe una relación inversa entre el precio relativo de un bien y la cuota de mercado del país o empresa que lo produce. Sin embargo, para que esta relación se mantenga para el conjunto de las exportaciones es necesario que se cumplan algunas condiciones que tienen que ver con los determinantes del comercio internacional y con el tipo de tecnología y estructura de mercados. En concreto, tal resultado requiere que el comercio internacional se genere por ventajas comparativas tecnológicas o por la abundancia relativa de factores de producción y que las empresas produzcan bienes homogéneos bajo rendimientos constantes a escala y los comercialicen en mercados perfectamente competitivos¹.

Avances posteriores han relajado algunos de estos supuestos y analizado sus consecuencias para la medición de la competitividad. Primero se desarrollaron modelos con competencia imperfecta, rendimientos crecientes a escala, y productos diferenciados, ingredientes que permitían que la noción de empresa tuviese sentido, que una industria y su tamaño estuviesen bien definidos, y que dos países similares comerciasen entre sí². En este nuevo marco teórico, la agregación de relaciones microeconómicas exige tener en cuenta las diferentes elasticidades de cada producto, así como suponer que los márgenes empresariales son constantes para que la relación entre costes y demanda relativos se siga manteniendo. Por estas razones se acostumbra a complementar la información a nivel agregado con información sectorial. En cualquier caso, este nuevo enfoque lleva a dos predicciones importantes. En primer lugar, en relación con la propensión exportadora de un país, solo existen «soluciones de esquina», es decir, o bien todas las empresas exportan, o ninguna lo hace. En segundo lugar, una liberalización comercial afectaría de forma similar a todas las empresas. Sin embargo, en los últimos años la disponibilidad de más y mejores bases de datos ha permitido apreciar que, incluso dentro de un sector, la heterogeneidad empresarial es muy elevada, principalmente por lo que respecta al tamaño y a la productividad, que tan solo un porcentaje de las empresas exporta, y que esta minoría es muy diferente del resto, ya que está compuesta por empresas mucho mayores y productivas, incluso antes de empezar a exportar.

Estas observaciones empíricas han servido para el desarrollo de la «nueva» teoría del comercio internacional, que destaca la importancia de la heterogeneidad empresarial, fundamentalmente en

relación con el tamaño y la productividad, y de la presencia de costes fijos de exportación³. Estos dos ingredientes son la base de un efecto selección en las exportaciones por el cual solo las empresas más productivas exportan y permiten explicar cómo una liberalización comercial, a través de la reasignación de recursos hacia las empresas más eficientes de un sector y la expulsión de las menos productivas, producen ganancias de productividad. Adicionalmente, estudios recientes muestran que para determinadas distribuciones del tamaño empresarial, que se observan de manera regular en la mayoría de sectores y países, la evolución de las exportaciones de un país se explica principalmente por el comportamiento de las exportaciones de las empresas más grandes⁴. Así, si la productividad o los costes de estas empresas se comportan de manera diferente a las del resto de su sector, los índices agregados de precios y costes no captan adecuadamente la variación en la posición competitiva de un país. Adicionalmente, la agregación sectorial en presencia de rendimientos crecientes a escala y bienes diferenciados también plantea dificultades que llevan, entre otras cosas, a que la media sectorial no represente adecuadamente la posición competitiva de ese sector⁵.

Como prueba de la importancia de la heterogeneidad empresarial a la hora de entender las relaciones agregadas, otros estudios muestran que se pueden generar desviaciones persistentes de la paridad de poder de compra (PPC) a través de la entrada y la salida de empresas con productividad distinta a la de las ya establecidas⁶, y que con márgenes empresariales variables, entre empresas y a lo largo del ciclo económico, hechos ampliamente contrastados en los datos, se pueden explicar los patrones descritos anteriormente⁷. En concreto, el tamaño de un país, su estructura de competencia, la existencia de barreras geográficas y la integración comercial resultan ser determinantes de los márgenes empresariales, por lo que no existe una relación lineal entre costes y precios. En esta situación, por ejemplo, una liberalización del comercio internacional no necesariamente eliminaría la diferencia de márgenes empresariales entre países. En consecuencia, la agregación de costes y precios para construir los correspondientes indicadores de competitividad resulta ser compleja.

1 Véase R. Dornbusch, S. Fischer y P. A. Samuelson (1979), «Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods», *American Economic Review*, vol. 67 (5), pp 823-839.

2 Véase P. Krugman (1979), «Increasing returns, monopolistic competition, and international trade», *Journal of International Economics*, vol. 9 (4), pp. 469-479, noviembre.

3 Véase M. J. Melitz (2003), «The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity», *Econometrica*, vol. 71 (6), pp. 1695-1725, noviembre.

4 Véase J. di Giovanni y A. Levchenko (2009), *International Trade and Aggregate Fluctuations in Granular Economies*, working paper 585, Research Seminar in International Economics, University of Michigan.

5 Véase C. Altomonte, G. Barba Navaretti, F. di Mauro. y G. Ottaviano (2011), *Assessing competitiveness: how firm-level data can help*, Bruegel policy contribution 2011/16.

6 Véase F. Ghironi y M. J. Melitz (2005), «International Trade and Macroeconomic Dynamics with Heterogeneous Firms», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 120 (3), pp. 865-915, agosto.

7 Véase M. J. Melitz y G. I. P. Ottaviano (2008), «Market Size, Trade, and Productivity», *Review of Economic Studies*, vol. 75 (1), pp. 295-316.

de priorizar las medidas de fomento de la productividad y de reasignación de recursos en el diseño de las políticas de fomento de la competitividad.

5 La competitividad desde una perspectiva microeconómica empresarial

La internacionalización de las empresas españolas se ha intensificado en las últimas décadas...

... aunque no ha sido un fenómeno generalizado, y las empresas exportadoras españolas continúan representando una parte minoritaria del total

Las empresas exportadoras son más grandes y más productivas que las no exportadoras, y en una mayor proporción pertenecen a grupos multinacionales y tienen acceso a más fuentes de financiación...

El número de empresas exportadoras de bienes ascendía a 122.987 en 2011, un 40 % más elevado que a comienzos de la pasada década, y a unas 35.000 el de empresas exportadoras de servicios no turísticos en 2007, un 50 % superior al inicio de la década¹⁴. Otras vías de participación en los mercados internacionales, como la externalización de algunas fases del proceso productivo, ya sea con acuerdos con terceras empresas localizadas en el exterior o manteniendo el control dentro de la misma empresa, o de la totalidad de la producción (inversión exterior directa —IED— horizontal), también han experimentado un aumento significativo, con alrededor de 17.000 empresas residentes que realizaron operaciones de IED durante el período 2003-2011. Estas actividades afectan a los flujos comerciales, exportaciones e importaciones, de varias maneras. Por ejemplo, la localización en el exterior de fases iniciales o intermedias del proceso productivo conlleva generalmente un aumento tanto de las exportaciones como de las importaciones. Sin embargo, cuando se localiza todo el proceso productivo en el exterior y se utiliza otro país como plataforma directa de exportación, las exportaciones disminuyen.

En España, las empresas exportadoras representan un porcentaje minoritario del total: en el período 2001-2011 un 12 % de las empresas españolas exportó bienes y, por lo que respecta a las exportaciones de servicios no turísticos, este porcentaje fue del 9 %. En otros países el porcentaje de empresas exportadoras es también bajo, si bien la proporción de empresas manufactureras españolas que exportan sigue siendo inferior a la de otros países con un nivel de desarrollo similar¹⁵. También hay un elevado grado de concentración del total exportado en un número reducido de empresas: en 2011, el 1 % de los exportadores de bienes con mayor volumen de exportaciones realizó en torno al 67 % de todas las exportaciones, mientras que el porcentaje correspondiente al 10 % de las empresas que más exportan es del 93 %.

Las empresas exportadoras españolas son generalmente de tamaño elevado, presentan un nivel de productividad superior a la media y tienen una mayor cualificación de la mano de obra e intensidad tecnológica (véase cuadro 2.4), lo que también ocurre en otros países. La información detallada disponible sobre las actividades de internacionalización de un grupo representativo de empresas europeas manufactureras¹⁶ permite observar que la productividad y la propensión exportadora aumentan con el tamaño de la empresa, existiendo una brecha muy amplia entre las empresas de menor tamaño (10-19 trabajadores) y las empresas más grandes (más de 249 trabajadores)¹⁷. También se observa que empresas

14 Según datos del Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la Agencia Tributaria y de la Balanza de Pagos del Banco de España, respectivamente. Se usan indistintamente las expresiones «otros servicios» y «servicios no turísticos». En todo caso, se entiende siempre excluido el turismo, así como los servicios financieros, seguros y gubernamentales.

15 El porcentaje de empresas manufactureras con más de 10 trabajadores que exportaron en 2008 representaba, según la base de datos *EFIGE*, el 61,1 % del total de empresas en España, frente al 64,4 % de Alemania, al 57,9 % de Francia y al 77,2 % de Italia. Véase G. Barba-Navaretti, M. Bugameli, F. Schivardi, C. Altomonte, D. Horgos y D. Maggioni (2011), *The global operations of European Firms. The second EFIGE policy report*, Bruegel Blueprint series.

16 Esta información proviene del proyecto «European Firms in a Global Economy: internal policies for external competitiveness», cuya descripción está disponible en www.efige.org.

17 Existen, no obstante, diferencias agregadas importantes entre países en el tamaño y en la productividad por trabajador. Así, por ejemplo, en 2008 el tamaño medio de las empresas españolas de la muestra fue de 49 empleados, frente a los 77 empleados en el caso de Alemania, 79 en el de Francia y 42 en el de Italia. Por lo que se refiere a la productividad por trabajador, los valores normalizados eran de 102 en España, 156 en Alemania, 114 en Francia y 153 en Italia. Véase G. Barba-Navaretti, M. Bugameli, F. Schivardi, C. Altomonte, D. Horgos y D. Maggioni (2011), *The global operations of European Firms. The second EFIGE policy report*, Bruegel Blueprint series.

		Tamaño (b)	Cualificación mano de obra (c)	Ratio de temporalidad (d)	Ratio capital físico por trabajador (e)	Intensidad innovadora (f)	Ratio de endeudamiento (g)	Cotiza en bolsa (h)	Participación de capital extranjero (i)	IED en el exterior (j)	Productividad (VAB/empleo) (k)
Total	Exportadoras (l)	12,0	16,3	7,8	15,0	2,7	30,2	0,2	3,0	1,9	50,4
	No exportadoras	2,0	12,1	3,5	9,2	1,4	29,8	0,0	0,6	0,3	36,6
Bienes	Exportadoras (m)	14,0	15,6	8,3	17,3	2,8	30,0	0,2	2,8	1,9	50,8
	No exportadoras	2,0	13,4	3,5	9,2	1,4	29,9	0,0	0,7	0,4	37,4
Servicios no turísticos	Exportadoras (n)	10,0	20,6	6,2	10,2	2,9	31,6	0,3	4,5	3,0	56,9
	No exportadoras	2,0	12,2	4,0	9,5	2,3	29,7	0,0	0,7	0,4	39,3
Número total de empresas en la muestra		1.140.778	5.474	887.454	884.882	983	22.335	248	35.272	16.509	21.099
		% sobre el total	Grado de concentración de las exportaciones								
			TOP 1 %			TOP 5 %			TOP 10 %		
Empresas exportadoras de bienes y/o servicios no turísticos (l)		16,7	64,3			83,4			90,4		
Empresas exportadoras de bienes (m)		12,0	67,4			86,5			92,9		
Empresas exportadoras de servicios no turísticos (n)		8,6	74,5			91,3			95,9		

FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registro Mercantil.

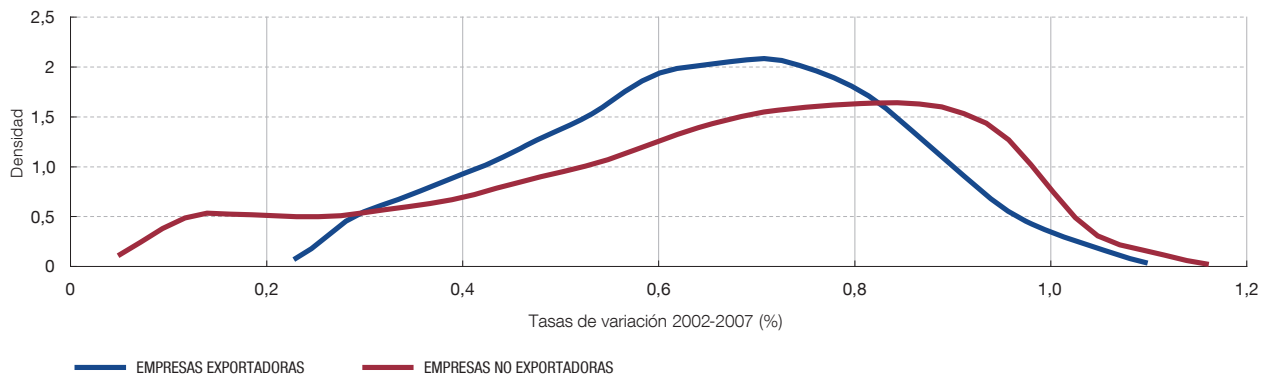
- a La base de datos consta de 6.085.857 observaciones relativas a 1.243.550 empresas.
b Se aproxima por el número de empleados.
c Calculado como el porcentaje que representan directores, gerentes de empresa, profesionales, técnicos y similares sobre el total de empleados.
d Calculado como el porcentaje que representa el empleo no fijo sobre el total de empleo. Se han excluido las empresas con empleo total igual a cero.
e Calculado como el cociente entre el inmovilizado material y el número de empleados.
f Calculado como el porcentaje que representan los gastos en I+D sobre el valor añadido bruto.
g Calculado como el porcentaje que representan los recursos ajenos con coste sobre el pasivo remunerado a precios corrientes.
h Calculado como el porcentaje de empresas que cotizan en bolsa. Se presenta la media muestral.
i Calculado como el porcentaje de empresas que están participadas por capital extranjero. Se presenta la media muestral.
j Calculado como el porcentaje de empresas que realizan transacciones de IED en el exterior durante el período 2003-2011. Se presenta la media muestral.
k Calculado como el cociente entre el valor añadido bruto y el número de empleados.
l Se trata de empresas exportadoras de bienes y/o servicios no turísticos.
m Se trata de empresas exportadoras de bienes, o bienes y servicios no turísticos.
n Se trata de empresas exportadoras de servicios no turísticos, o servicios no turísticos y bienes.

de tamaño similar de distintos países tienen niveles de productividad similares y que sus probabilidades de exportar y sus intensidades exportadoras no son muy diferentes.

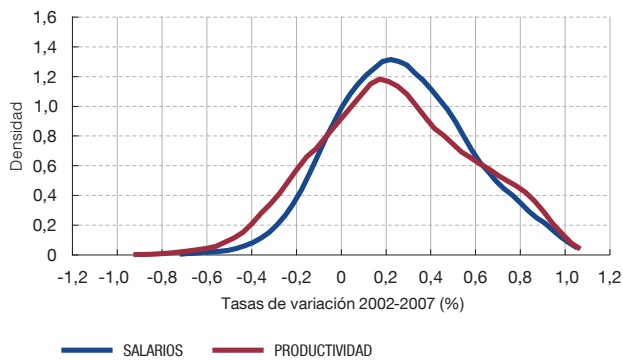
Dadas estas observaciones, y dado que en las empresas españolas más grandes los crecimientos de salarios han seguido más de cerca los incrementos de la productividad que en las empresas de menor tamaño, las empresas exportadoras españolas tienen CLU más bajos que las no exportadoras (véase gráfico 2.7). En consecuencia, estas empresas parecen tener una mayor capacidad para acomodar un *shock* de competitividad negativo, como, por ejemplo, una disminución de los precios de empresas extranjeras competidoras. Esto sugiere que un paso intermedio en el objetivo de ampliar la capacidad exportadora de la economía española sería elevar el tamaño medio de las empresas, que puede estar limitado por ciertos elementos de la regulación laboral y de la política de competencia.

Las empresas exportadoras tienen, asimismo, un acceso a fuentes de financiación más diversificadas (por ejemplo, cotizan en bolsa, realizan en mayor medida actividades de IED y están participadas por capital extranjero). Las ventajas que presentan estas empresas están ligadas, entre otras cosas, a la existencia de economías de escala en la producción,

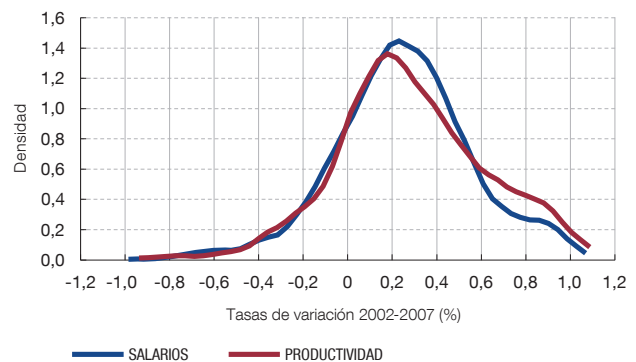
DISTRIBUCIÓN DE LOS CLU NOMINALES (b)



DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS EN PEQUEÑAS EMPRESAS (c)



DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTIVIDAD Y SALARIOS EN GRANDES EMPRESAS (d)



FUENTES: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos y Central de Balances, y EFIGE.

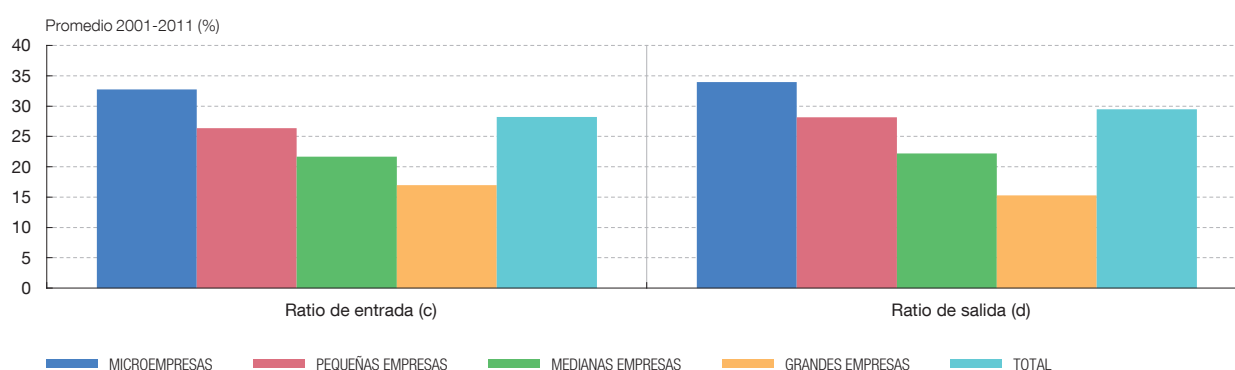
- a Dichas distribuciones se han aproximado estimando la función de densidad de Kernel de cada variable mediante la función Epanechnikov, eliminando previamente de la muestra las empresas situadas por debajo del percentil 5 y por encima del percentil 95.
- b Los CLU se definen como el cociente entre la remuneración por empleado y la productividad por empleado (definida como VAB entre número de empleados) en términos nominales.
- c Se refiere a empresas de 50 o menos trabajadores.
- d Se refiere a empresas con más de 50 trabajadores.

de ventajas organizativas e institucionales y de un mejor conocimiento de los mercados exteriores. Finalmente, la calidad de los factores productivos y la ausencia de restricciones financieras, a través del acceso a los mercados de capitales o de un nivel de endeudamiento limitado, tienden también a elevar la propensión a exportar, aunque, en general, en menor medida que las características anteriores. El hecho de que variables como el grado de internacionalización de la empresa, la realización de IED en el exterior o la participación de capital extranjero en la estructura de propiedad de la empresa tengan una elevada incidencia sobre la probabilidad de exportar indica que hay una cierta complementariedad entre actividad exportadora, IED y *outsourcing*¹⁸.

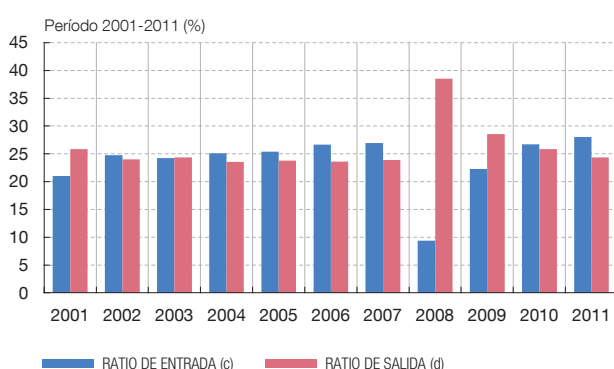
Por lo que se refiere a los patrones de diversificación geográfica, las empresas exportadoras venden en general a un número reducido de mercados, concentrados en las economías desarrolladas, sobre todo en el caso de las exportaciones de servicios no turísticos,

18 Véase C. Martín, A. Rodríguez-Caloca y P. Tello (2009), «Determinantes principales de la decisión de exportar de las empresas españolas», *Boletín Económico*, diciembre, Banco de España.

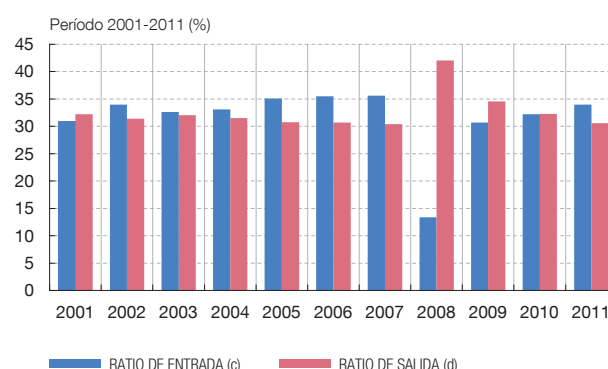
TOTAL (b)



BIENES (e)



SERVICIOS NO TURÍSTICOS (e)



FUENTE: Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registro Mercantil.

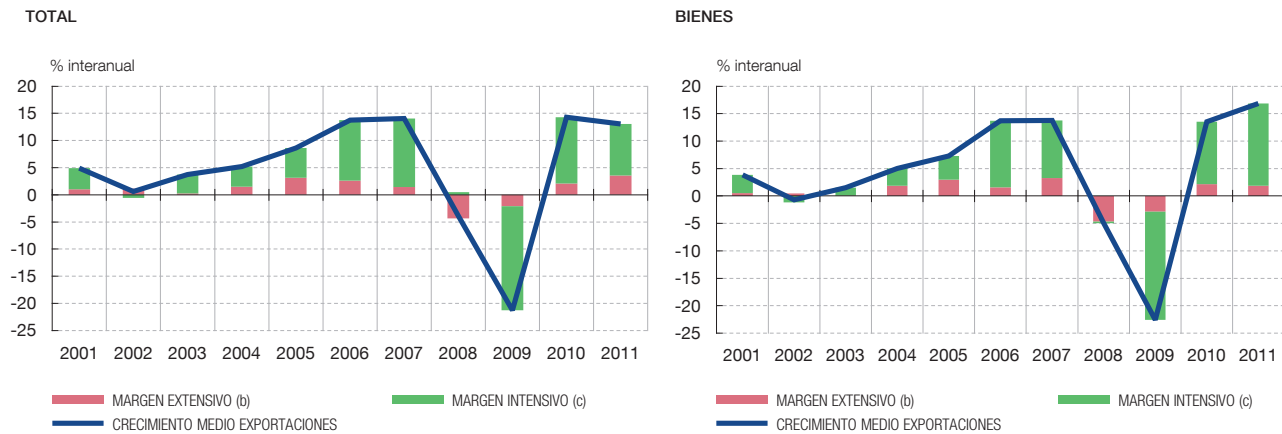
- a En el año 2008 se elevó el umbral de simplificación de declaración por transacción-país hasta 50.000 euros (desde 12.500 euros), lo que afecta a la comparabilidad con el período 2001-2007.
- b El tamaño de la empresa se aproxima según el número de empleados. De este modo, se clasifican como microempresas las que cuentan con menos de 10 empleados, como pequeñas empresas las que tienen entre 10 y 49 empleados, y como medianas y grandes empresas se clasifican, respectivamente, aquellas que cuentan entre 50 y 249 empleados y con 250 empleados o más. Para los años 2010 y 2011 se ha utilizado la información relativa al año 2009. Se han excluido las empresas de las cuales no se dispone información relativa al tamaño.
- c Calculado como el cociente (entre exportadoras) $\text{Empresas nuevas}_n / (\text{Empresas nuevas}_n + \text{Empresas existentes}_{n-1})$.
- d Calculado como el cociente (entre exportadoras) $\text{Empresas salientes}_n / (\text{Empresas salientes}_n + \text{Empresas existentes}_{n-1})$.
- e Calculado para el total muestral.

siendo las empresas de mayor tamaño, más eficientes y propensas a realizar actividades de innovación, con acceso a fuentes de financiación más diversificadas y de carácter multinacional, las que más diversifican sus exportaciones y las orientan hacia mercados emergentes y más dinámicos. El tamaño, la realización de IED en el exterior y la experiencia previa en otros países también están asociados a una mayor probabilidad de exportar a países en desarrollo frente a países desarrollados.

En consecuencia, las empresas exportadoras españolas más afectadas por el colapso del comercio mundial en 2008-2009 fueron las menos productivas, las que no realizaban IED en el exterior y las que tenían un menor acceso a fuentes de financiación alternativas y un mayor nivel de endeudamiento.

... y una parte significativa de las que exportan no siempre lo hace de forma sostenida en el tiempo

Un factor que contribuye a explicar el elevado grado de concentración de las exportaciones en unas pocas empresas es que las que inician su actividad exportadora muestran una baja permanencia en los mercados internacionales. En torno al 41 % de las empresas que comenzaron a exportar bienes en 2001 continuaban haciéndolo en 2002, y solo el 12 %



FUENTE: Banco de España, a partir de la estadística de Balanza de Pagos.

- a En el año 2008 se elevó el umbral de simplificación de declaración por transacción-país hasta 50.000 euros (desde 12.500 euros), lo que afecta a la comparabilidad con el período 2001-2007.
- b Se define el margen extensivo como la contribución al incremento (descenso) del valor exportado derivado de un aumento (retroceso) del número de países a los que una empresa exporta, o relaciones comerciales «empresa-país de destino».
- c Se define el margen intensivo como la contribución al incremento (descenso) del valor exportado derivado de un aumento (retroceso) de la cantidad exportada por cada empresa a cada país.

cinco años más tarde. Estas tasas de permanencia, referidas solo a las empresas exportadoras de servicios no turísticos, son, respectivamente, el 36 % después de un año y el 7,5 % después de cinco años (véase gráfico 2.8). Las empresas de menor tamaño son las que presentan mayores tasas de entrada y salida, condicionando, en términos generales, la variación neta del número de empresas exportadoras. Como resultado, la expansión de las exportaciones españolas, tanto de bienes como de servicios no turísticos, durante el período 2001-2011 se apoyó más en el *margen intensivo* que en el *extensivo* (véase gráfico 2.9), y las exportaciones hacia las economías emergentes son inferiores a lo que cabría esperar, según los modelos de gravedad tradicionales que tienen en cuenta la distancia geográfica¹⁹. Con el tiempo, las empresas que logran estabilizar su presencia en los mercados internacionales exportan una proporción mayor de sus ventas (*margen intensivo*) y dirigen sus productos a un mayor número de mercados (*margen extensivo*).

Elevar el potencial exportador de la economía española requerirá, por tanto, ampliar la base de empresas que exportan de forma estable, por lo que identificar las características que facilitan que una empresa afronte con éxito la penetración y la permanencia en mercados exteriores resulta de máximo interés para orientar otras medidas de política económica que deben complementar a las necesarias para promover las ganancias de competitividad que esta economía precisa para recuperar un ritmo de crecimiento vigoroso de manera sostenida (véase recuadro 2.2).

6 Políticas para favorecer la competitividad

Las medidas para favorecer la competitividad han de ir dirigidas fundamentalmente

Un funcionamiento eficiente de los mercados de bienes y servicios y de factores es fundamental para suministrar la flexibilidad nominal de la economía, mediante la adaptación de precios y salarios, el aumento de la productividad y la reasignación de los recursos que se requiere para expandir el sector de bienes comercializables y sostener un crecimiento más elevado en el medio y largo plazo bajo los exigentes requisitos de estabilidad que se derivan de la pertenencia a la UEM. Las rigideces institucionales que impiden tal

¹⁹ Véase C. Martín (2011), «Un análisis del destino geográfico de las exportaciones españolas de bienes a través de una ecuación de gravedad», *Boletín económico*, julio-agosto, Banco de España.

a facilitar la flexibilidad nominal, incrementar la productividad y mejorar la asignación de recursos...

... lo que requiere asegurar que las facilidades que la reciente reforma laboral ha abierto a la flexibilidad interna de las empresas y a la descentralización de la negociación colectiva estén plenamente operativas...

... y profundizar en las políticas de defensa y promoción de la competencia...

capacidad de ajuste promueven el aumento del desempleo y su persistencia cuando tienen lugar perturbaciones negativas, limitan el incremento de la productividad y obstaculizan la reasignación de recursos hacia sus usos más eficientes, lo que se traduce en pérdidas de bienestar. El avance en la agenda de reformas estructurales esbozada en el capítulo 1 de este Informe constituye, por tanto, un elemento clave para potenciar la competitividad de la economía española.

El buen funcionamiento del mercado de trabajo es trascendental para la mejora de la competitividad. La reciente reforma laboral aprobada por el Real Decreto Ley 3/2012, de 10 de febrero, contiene algunas medidas de largo alcance que, por una parte, facilitan el ajuste de salarios y, por otra, proporcionan a las empresas instrumentos más amplios para gestionar la organización de su fuerza de trabajo, sin las limitaciones impuestas por contratos de trabajo o convenios colectivos de ámbito superior a la empresa fijados en condiciones económicas que pueden ser muy diferentes a las vigentes en cada momento y lugar.

En relación con la flexibilidad salarial, el otorgamiento de la primacía a los convenios colectivos de empresa sobre los convenios de ámbito superior, la posibilidad de alegar dos trimestres consecutivos de pérdidas de ventas para iniciar un descuelgue de un convenio de ámbito superior y la extensión de las materias sobre las que el empresario puede no aplicar las condiciones laborales pactadas en convenios colectivos, junto con la limitación de la ultraactividad de estos a dos años, sirven al objetivo de conseguir una mayor adecuación entre los salarios y las condiciones económicas de las empresas, de manera que se contenga la destrucción de empleo cuando tales condiciones empeoren, al contrario de lo ocurrido desde el principio de la crisis. Por lo que respecta a la gestión de la organización del trabajo, también se amplían las posibilidades de modificación de las condiciones individuales y colectivas de trabajo, suprimiendo la autorización judicial o administrativa previa, que eran requisitos necesarios en la legislación anterior.

No obstante, para facilitar una mejor asignación de recursos entre sectores y empresas de un mismo sector, serían necesarias medidas más ambiciosas en materia de políticas activas del mercado de trabajo, que faciliten la formación, la inserción y la orientación laboral de los trabajadores desocupados y de los ocupados en riesgo de perder su empleo y que incluyan una exhaustiva evaluación de los programas en vigor y una mayor vinculación con las políticas de protección al desempleo. También hay que señalar que la superación de la excesiva rotación laboral y de sus efectos negativos sobre la productividad y la asignación de recursos se fía demasiado a la promoción de la contratación indefinida mediante bonificaciones que en el pasado se han probado poco eficaces, tanto para reducir la temporalidad como para aumentar el empleo agregado.

Dada la relevancia que tiene la reasignación de recursos para la recuperación de la productividad y, consecuentemente, de la competitividad, reviste capital importancia que se eliminen las barreras a la competencia, y en particular las de entrada a determinados sectores, y las trabas administrativas para la creación de nuevas empresas. Las medidas contempladas en la Ley de Economía Sostenible con relación a la intervención de las Administraciones Territoriales en el procedimiento de obtención de licencias para el ejercicio de actividades económicas deben implementarse de manera que, preservando la unidad del mercado interno, favorezcan una reducción sustancial del coste y del tiempo de creación de una nueva empresa. Junto a ello, es muy importante reforzar las capacidades del organismo supervisor limitando la intervención gubernamental, tanto en el ámbito estatal como en el autonómico, al mínimo imprescindible.

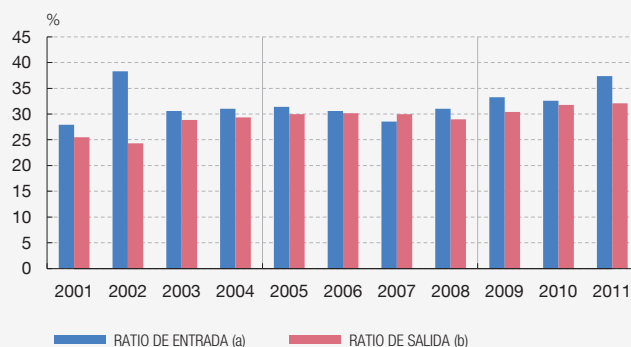
Dada la importancia del tamaño de las empresas como determinante de su propensión exportadora, debería evitarse que la intervención de las Administraciones Territoriales

Según los datos de Aduanas, en torno al 37 % de las empresas que exportaron bienes en el período 2003-2011 eran empresas exportadoras estables o regulares, definidas como aquellas que venden sus productos al exterior durante cuatro años consecutivos. Estas empresas realizaron en torno al 90 % del total de exportaciones en dicho período, mientras que las empresas que exportan de forma temporal u ocasional solo realizaron, en media, el 10 % de las exportaciones. Por otra parte, el número medio de países a los que exportó una empresa que lo hizo de forma estable se situó en torno a cinco países por año, frente a una media de

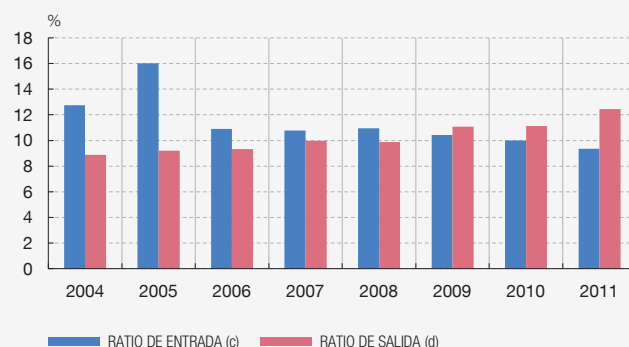
tres países en el caso del total de empresas¹, teniendo las primeras una mayor presencia en países en vías de desarrollo. En con-

1 Según la base de datos que aúna la información de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registros Mercantiles (BP-CB-RM). La información disponible del Departamento de Aduanas de la Agencia Tributaria e Impuestos Especiales confirma la existencia de una relación positiva entre la consolidación de una empresa en la exportación y el número de mercados a los que dirige sus productos (Observatorio de la Internacionalización, diciembre de 2010). J. J. de Lucio *et al.* (2006), «Permanencia de las empresas en la exportación: una mirada a las

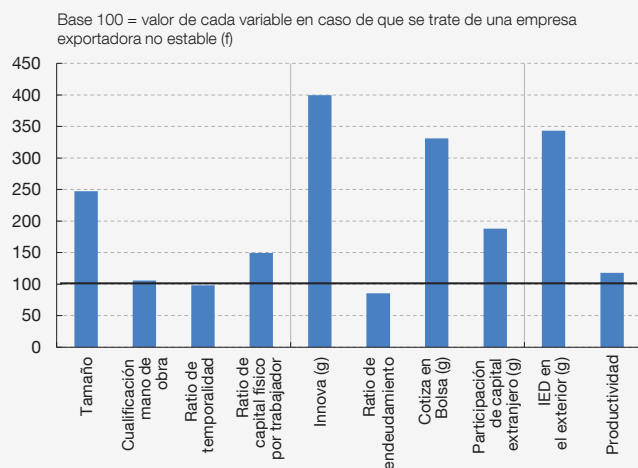
1 DINÁMICA DE ENTRADA Y DE SALIDA DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE BIENES



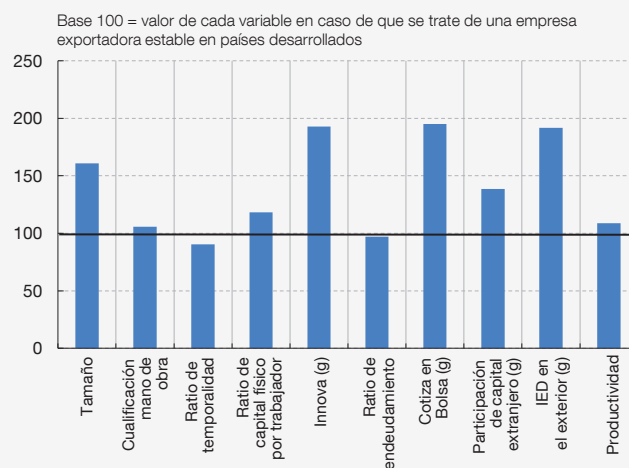
2 DINÁMICA DE ENTRADA Y DE SALIDA DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS ESTABLES DE BIENES



3 CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS ESTABLES DE BIENES Y/O SERVICIOS FRENTE A LAS NO ESTABLES (e)



4 CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS ESTABLES DE BIENES Y/O SERVICIOS EN PAÍSES EN DESARROLLO FRENTE A ESTABLES EN PAÍSES DESARROLLADOS (e)



FUENTES: ICEX, a partir de los datos de Aduanas, y Banco de España, a partir de las estadísticas de Balanza de Pagos, Central de Balances y Registros Mercantiles.

- a Calculado como el cociente (entre exportadoras) $\frac{\text{Empresas nuevas}_n}{\text{Empresas nuevas}_n + \text{Empresas existentes}_{n-1}}$. Se consideran empresas nuevas aquellas que han exportado en el año de referencia, pero no en ninguno de los cuatro anteriores.
- b Calculado como el cociente (entre exportadoras) $\frac{\text{Empresas salientes}_n}{\text{Empresas salientes}_n + \text{Empresas existentes}_{n-1}}$. Se consideran empresas salientes aquellas que no han exportado en el año de referencia, pero sí en el anterior.
- c Calculado como el cociente (entre exportadoras) $\frac{\text{Empresas nuevas}_n}{\text{Empresas nuevas}_n + \text{Empresas existentes}_{n-1}}$. Se consideran empresas nuevas aquellas que han exportado en el año de referencia y en los tres anteriores consecutivos, pero no en el cuarto.
- d Calculado como el cociente (entre exportadoras) $\frac{\text{Empresas salientes}_n}{\text{Empresas salientes}_n + \text{Empresas existentes}_{n-1}}$. Se consideran empresas salientes aquellas que no han exportado en el año de referencia, pero sí en los cuatro años anteriores consecutivos.
- e Mediana del período 2003-2011. No se incluyen las exportaciones de servicios financieros, seguros ni gubernamentales.
- f En el caso del tamaño de las exportadoras estables, por ejemplo, debe interpretarse que es aproximadamente el triple respecto al correspondiente de las no estables.
- g Para estas variables el estadístico representado es la media muestral.

secuencia, el volumen exportado por una empresa aumenta con el paso del tiempo, de ahí que para que las nuevas relaciones comerciales contribuyan de forma significativa al crecimiento de las exportaciones de un país es necesario que perduren².

Dado que, a mayor persistencia en la exportación, mayores son la cuantía exportada y el número de países a los que se exporta, aumentar de forma significativa y estable la cuota de participación de España en el comercio mundial requiere consolidar las relaciones comerciales, una vez que estas se inician. En principio, los elevados costes de entrada, algunos de ellos hundidos, que las empresas tienen que acometer cuando comienzan a exportar harían pensar en una mayor permanencia en los mercados exteriores, por lo que la combinación de elevadas tasas de entrada y salida en la actividad exportadora (véanse paneles 1 y 2 del gráfico) podría estar reflejando cierta falta de planificación previa (p. ej., selección del producto/país de destino de la venta) u otros factores de carácter estructural (como, por ejemplo, el elevado peso relativo de las pymes), institucional (procesos de fijación de salarios, dificultades para diversificar fuentes de financiación o para realizar y/o recibir IED) o relacionados con la dotación y calidad de los factores productivos (cualificación de la mano de obra o realización de gastos en I+D). Resulta, pues, relevante identificar aquellas características que presentan las empresas exportadoras estables en relación con las no estables. Un modelo *probit* estimado para el período 2001-2007³ señala que, en términos generales, los factores que incrementan la probabilidad de que una empresa exporte de forma estable son el

características de su actividad exterior», ICE, *Tribuna de Economía*, n.º 640, encuentra que durante el período 1998-2003 las empresas estables exportan en media a cuatro países más que las exportadoras ocasionales.

- 2 Los resultados de J. A. Máñez, F. Requena-Silvente, M. E. Rochina-Barra-china y J. A. Sanchis-Llopis (2011), «El papel de los márgenes extensivo e intensivo en el crecimiento de las manufacturas españolas por sectores tecnológicos», *Cuadernos Económicos de ICE*, 82, muestran que la duración de las relaciones comerciales —definida como la exportación de un producto determinado a un país concreto— en España es la mitad que en Alemania, y esta diferencia se amplía con el contenido tecnológico de los bienes que se comercializan, y que el reducido tiempo de supervivencia de las exportaciones españolas limitó su crecimiento en el período 1991-2005.
- 3 Véase C. Martín, A. Rodríguez-Caloca y P. Tello (2009), «Determinantes principales de la decisión de exportar de las empresas españolas», *Boletín Económico*, diciembre, Banco de España.

tamaño, la experiencia en el mercado interno, el acceso a la financiación en los mercados de capitales, la realización de IED en el exterior, la participación de capital extranjero en su estructura de propiedad, así como la realización de gastos en I+D y la experiencia como exportadora en otros mercados.

En efecto, las empresas que exportan de forma regular tienden a tener un mayor tamaño, unos mayores niveles de productividad aparente del trabajo, un mayor *stock* de capital físico por trabajador y a realizar con mayor frecuencia gastos en I+D (véase panel 3 del gráfico). También presentan menores niveles de endeudamiento, aunque tienen acceso a fuentes de financiación alternativas. Los exportadores estables tienden a realizar más operaciones de IED en el exterior y la presencia de capital extranjero en su estructura productiva también es superior, en línea con su mayor grado de internacionalización. Si se comparan las características que determinan el estatus exportador de una empresa y que presentan las empresas españolas que exportan de forma estable a países desarrollados frente a las que lo hacen a países en vías de desarrollo (véase panel 4 del gráfico), se confirma igualmente que las empresas que exportan a países emergentes son también las más grandes, las más productivas, las que tienen una mano de obra más cualificada, realizan actividades de I+D y, en general, presentan un mayor grado de internacionalización. Todas estas características permiten que las empresas puedan acometer los mayores costes de entrada en mercados distantes. Al mismo tiempo, sus costes de entrada pueden ser menores, ya que la pertenencia a un grupo multinacional, a través de la IED⁴, contribuye a reducir las asimetrías de información y la incertidumbre que conlleva iniciar la venta en mercados lejanos.

Los resultados obtenidos sugieren que las medidas de política orientadas a mejorar la productividad y la eficiencia de las empresas contribuirán a elevar el porcentaje de las que exportan de forma estable y, al mismo tiempo, a avanzar en la diversificación geográfica de las exportaciones y a aumentar su participación en el comercio internacional.

- 4 D. Córcoles, C. Díaz Mora y R. Gandoy (2012), «La participación en redes internacionales de producción: un factor de estabilidad para las exportaciones españolas», *Economistas*, 130, encuentran que las mayores tasas de supervivencia de las exportaciones españolas se encuentran en los destinos en los que el grado de integración en redes de producción es más intenso.

en la regulación de la competencia generara una fragmentación innecesaria del mercado nacional que limitara el crecimiento de las pymes. Finalmente, entre las actuaciones dirigidas promover la competencia son urgentes las que inciden en aquellos sectores cuyo funcionamiento tiene implicaciones relevantes para los costes de las empresas, y en particular para las que tienen una actividad más global. Entre ellas, y como se ha señalado en el capítulo 1, cabe reseñar las focalizadas en los sectores energético, del transporte, del comercio al por menor o los servicios profesionales. Por último, actuaciones que mejoren la eficiencia de los mercados financieros ayudarán a facilitar el acceso de un número mayor de empresas a fuentes de financiación más

diversificadas, característica que se ha revelado esencial para sustentar la actividad exportadora.

... teniendo en cuenta las tendencias recientes en el comercio internacional...

En las últimas décadas las barreras arancelarias han descendido sustancialmente, en particular en el sector industrial de las economías avanzadas, pero las barreras no arancelarias (por ejemplo, algunas normas derivadas de regulaciones nacionales y de procedimientos aduaneros) continúan obstaculizando el comercio internacional²⁰. Las instituciones internacionales han centrado su actuación en cuestiones relativas a los servicios y a la IED, y, por lo que respecta a la UE, en la coordinación y en la simplificación de las regulaciones nacionales para profundizar el mercado único, removiendo obstáculos para el crecimiento de las empresas. La Directiva de Servicios ha constituido un paso importante en este ámbito, ya que la mejora de la eficiencia de los servicios contribuye a incrementar el nivel de eficiencia del conjunto del tejido productivo, lo que, a su vez, eleva la competitividad y la propensión exportadora de las empresas²¹. Una transposición completa y efectiva de estas iniciativas a la legislación nacional favorecería enormemente la mejora global de la competitividad.

En el importante terreno de las exportaciones a mercados emergentes, son las barreras no arancelarias y la existencia de fallos de mercado (fricciones informativas, etc.) las que dificultan en mayor medida las fases iniciales de la internacionalización hacia dichos destinos. Estos obstáculos son más relevantes para las pymes y las empresas que inician su actividad exportadora, ya que suelen carecer de un capital humano experimentado en el ámbito internacional y del conocimiento de las preferencias de los consumidores, de las oportunidades de negocio o la calidad y requerimientos técnicos exigidos en los nuevos destinos.

... y reevaluando las políticas directas de apoyo a la exportación, que en España ya cuentan con un amplio conjunto de instrumentos

La promoción de las exportaciones está vertebrada en España por un conjunto de instituciones pertenecientes al ámbito privado (p. ej., CEOE, Cámaras de Comercio) y a distintos niveles de las AAPP, tanto central (Ministerio de Economía y Competitividad, ICEX e ICO) como autonómica (agencias específicas de promoción de la exportación). La mayor parte de los programas está dirigida a ampliar la base exportadora, en particular de pymes, aunque también existen medidas que fomentan directamente la penetración en mercados exteriores, entre las que destacan las líneas de apoyo a licitaciones internacionales, el Plan de Iniciación y Promoción Exterior (PIPE), dirigido a las pymes, y los Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM), cuya finalidad es el fomento de las relaciones comerciales y económicas con países concretos. Algunas de las medidas de promoción a la exportación se reforzaron ante la crisis financiera y el colapso del comercio mundial a finales de 2008; en particular, se potenciaron y flexibilizaron los instrumentos de financiación de los proyectos de internacionalización, para paliar el impacto sobre el crédito comercial de la restricción de acceso a financiación²².

Los estudios sobre la efectividad de los programas de promoción de las exportaciones puestos en marcha en España señalan ámbitos susceptibles de mejora. En particular, se mencionan aspectos relacionados con la existencia de excesivos costes administrativos y de un trato heterogéneo en función del sector de actividad de la empresa, con la necesidad de que las agencias adopten un papel más proactivo y la conveniencia de

20 Véase Comisión Europea (2008), *European Competitiveness Report*.

21 Véase J. Francois y B. Hoekman (2010). «Services Trade and Policy», *Journal of Economic Literature*, 48, septiembre, pp. 642-692.

22 Véase recuadro 3.2 del *Informe Anual, 2009*, Banco de España.

Políticas concretas

Financiación de proyectos de internacionalización	<p>Seguros a la exportación (CESCE).</p> <p>Convenios de Ajuste Recíproco de Intereses (CARI) del ICO. Es un sistema de apoyo a las exportaciones españolas de bienes y servicios mediante el cual se incentiva la concesión, por parte de las entidades financieras, de créditos a la exportación a largo plazo (dos o más años) y a tipos de interés fijos (tipos de consenso). Cada seis meses se comparan dichos tipos con el de mercado y la diferencia que resulta, más un margen de gestión a favor de la entidad financiera, se regulariza entre esta y el ICO. Dicha operación se denomina «ajuste» y puede dar lugar a un pago por el ICO a la entidad prestamista, o viceversa.</p> <p>Líneas FAD-pyme (2009), destinadas a la financiación de suministros de bienes y servicios por parte de pymes dirigidos a países elegibles para Fondos de Ayuda al Desarrollo (FAD). Creación del Fondo para la Internacionalización de la Empresa (FIEM), dentro de los fondos de ayuda al desarrollo, que permite financiar operaciones de interés para la internacionalización de la economía española.</p>
Detección del potencial exportador y definición de la estrategia de internacionalización	<p>Plan de Iniciación y Promoción Exterior (PIPE), que apoya de forma integral las distintas fases de la internacionalización de las pymes. Este Plan, iniciado en 1997, es de ámbito estatal y en su aplicación colaboran el ICEX, el CSC y las agencias autonómicas correspondientes. El Plan contempla un apoyo durante dos años a la internacionalización de las empresas seleccionadas, y consta de tres fases: diagnóstico del potencial exportador, diseño del plan estratégico de internacionalización y puesta en marcha del plan.</p> <p>Seminarios y jornadas de sensibilización [ICEX, Promomadrid, Consorcio de Promoción Comercial de Cataluña (COPCA)]. Apoyo de carácter continuado dirigido a la consolidación de la presencia en el exterior (PIPE, oficinas económicas y comerciales en el exterior del ICEX, centros de negocios en el exterior del ICEX, COPCA).</p>
Fomento de la participación en licitaciones internacionales	<p>Iniciación a las Licitaciones Internacionales [Consejo Superior de Cámaras de Comercio (CSC)].</p> <p>Plan Licitata (ICEX).</p>
Apoyo a la penetración en mercados específicos	<p>Planes Integrales de Desarrollo de Mercados (PIDM) del Ministerio de Economía y Competitividad. El Gobierno español ha puesto en funcionamiento desde 2005 PIDM dirigidos a Brasil, China, Rusia, México, Estados Unidos, India, Argelia, Marruecos, Japón, Turquía, Corea del Sur y países del Golfo.</p>
Búsqueda de socios en el mercado de destino	<p>Oficinas económicas y comerciales en el exterior y centros de negocios en el exterior del ICEX. Portales virtuales inversos (ICEX, COPCA).</p> <p>Coordinación con agrupaciones sectoriales [Cámaras de Comercio, agencia vasca Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial (SPRI), Tecniberia, Promomadrid].</p>
Incentivos a la cooperación empresarial en origen	<p>Programa de Consorcios en el Exterior (ICEX). Dirigido a pymes que obtienen financiación parcial durante tres años para gastos de establecimiento y asesoramiento legal, personal, alquileres, servicios profesionales externos, de promoción en el exterior, de defensa jurídica de la marca y de homologación de productos ante organismos oficiales.</p> <p>Plataformas virtuales (COPCA, SPRI).</p> <p>Fomento a la internacionalización de <i>clusters</i> (SPRI, COPCA).</p>
Desarrollo y formación de recursos humanos	<p>Becas de formación en comercio exterior (ICEX, agencias autonómicas).</p> <p>Asesores externos (PIPE del ICEX).</p> <p>Formación del personal local en el mercado de destino (programa PROPEX del ICEX, COPCA, SPRI).</p>
Promoción de las exportaciones a través de la innovación	<p>Cooperación entre las empresas exportadoras y el ámbito investigador (más desarrollada en países extranjeros; p. ej., la agencia británica UKTI, la finlandesa FINPRO e Innovation Norway).</p> <p>Apoyo financiero a la innovación [Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)].</p>
Mejora de la imagen empresarial o de marca	<p>Programa Made in/Made by Spain del Ministerio de Economía y Competitividad.</p> <p>Difusión de imagen de marca de una región (p. ej., Promomadrid).</p> <p>Plataformas virtuales inversas del ICEX, COPCA, SPRI.</p>

FUENTE: Banco de España.

potenciar planes que integren la I+D+i y las exportaciones, así como las ventajas de fortalecer las iniciativas que aprovechen las economías de escala de *clusters* industriales. Finalmente, se detectan problemas de coordinación entre los distintos organismos que elaboran las políticas de incentivo a la exportación²³.

²³ Para paliar esta situación, en 2006 se constituyó el Consejo Interterritorial de Internacionalización, que está integrado por el Ministerio de Economía y Competitividad, las consejerías autonómicas competentes, el Consejo Superior de Cámaras (CSC) y la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE). Dicho Consejo elaboró en 2011 el Plan Integrado de Refuerzo de las Exportaciones e Inversiones Exteriores, en el que se acordó la integración de los sistemas de información y de formación a los exportadores, así como su oferta de programas de iniciación a la exportación y a la internacionalización.

Por último, resulta necesario remarcar que hay un acuerdo generalizado en que el impacto de los programas de promoción de las exportaciones depende significativamente de si, paralelamente, se adoptan otras reformas estructurales de mayor calado para mejorar la productividad y la competitividad globales de la economía. En consecuencia, los programas de promoción de las exportaciones no pueden sustituir, sino solo complementar, las reformas estructurales necesarias para potenciar la productividad y la capacidad de crecimiento de las empresas y la competitividad global de la economía.

